

Reflexiones sobre la situación económica

José Víctor Sevilla

La situación actual de la economía española es el resultado de la confluencia de dos problemas que vienen de atrás, y que se vieron catalizados por la crisis financiera que estalló en Estados Unidos en 2008. El primer problema, por su inmediatez y urgencia, es una crisis de deuda, esto es, una grave dificultad para atender, como país, los compromisos de nuestra deuda externa; el otro problema, de más largo recorrido y consecuencias, deriva de los cambios que se han venido produciendo en el contexto económico internacional a partir de los años ochenta del pasado siglo, que están suponiendo un auténtico cambio de época.

Aunque, como veremos, existen algunas conexiones entre una y otra categoría de problemas, creemos que su tratamiento separado nos permitirá apreciar mejor la complejidad y las dificultades del momento presente. Abordemos, pues, sucesivamente una y otra cuestión.

LA CRISIS DE LA DEUDA

El fuerte endeudamiento exterior de la economía española –del orden de 1.750.000 millones de euros hacia finales de 2012, equivalente a casi un 170% del PIB– tiene un doble origen. De una parte, los déficits de nuestra balanza corriente que se han tenido que financiar; y de otra, y fundamentalmente, la burbuja inmobiliaria registrada en nuestro país financiada mayoritariamente a través del sistema bancario: la banca y las cajas han otorgado préstamos a constructores y a los adquirentes de viviendas con recursos que, en gran medida, tomaron prestados en el exterior.

ESCASA COMPETITIVIDAD Y BURBUJA

Durante los años anteriores a la crisis, la economía española había venido perdiendo competitividad, en parte porque la productividad apenas crecía mientras que los costes de la mano de obra, animados por la burbuja de la construcción,

seguían aumentando. La consecuencia sería un déficit exterior creciente que alcanzaría en 2007 casi 100.000 millones de euros, aproximadamente el 10% del PIB, con las consiguientes necesidades de financiación.

Asimismo, durante la mayor parte de los años 2000, los mercados de crédito en Europa vivieron una situación, digamos excepcional, con abundancia de crédito y bajos tipos de interés que facilitarían en nuestro país una enorme expansión de la construcción inmobiliaria. La introducción del euro en 1999 puso en marcha un proceso de convergencia de los tipos de interés entre los distintos países del euro que, a partir de 2001, quedaron prácticamente unificados, es decir, que en nuestro caso, podíamos conseguir préstamos del exterior al mismo tipo de interés que el pagado, por ejemplo, por Alemania; por tanto, nuestra «prima de riesgo» en aquellos años era cero, y teniendo en cuenta que nuestra inflación se ha situado habitualmente por encima de la media europea, los tipos de interés reales de los préstamos exteriores podían llegar, en nuestro caso, a resultar negativos.

En opinión de G. Soros, esta curiosa convergencia de los tipos de interés fue consecuencia de que los órganos reguladores admitieran que la deuda pública de todos los países del euro tenía plena solvencia, lo cual era una invitación para que los bancos adquiriesen mayores cantidades de deuda pública de los países del euro más débiles, menos competitivos, que son los que ofrecían inicialmente mayores tipos de interés, con lo que estos se irían reduciendo gradualmente hasta converger. Por su parte, Alemania estaba interesada en conseguir bajos tipos de interés para reducir los costes de la reunificación. Es evidente que ambas circunstancias facilitaron la financiación de la burbuja inmobiliaria, cuyas dimensiones seguramente no se hubieran alcanzado con tipos de interés mas elevados.

Cuando la burbuja inmobiliaria estalló, la banca y cajas se encontraron con una importante deuda exterior cuya contrapartida eran unos inmuebles depreciados, lo cual puso en grandes dificultades a un conjunto de instituciones financieras, sobre todo cajas, para atender a sus compromisos y tuvieron que acabar siendo ayudadas por el Estado a costa de aumentar el endeudamiento público.

Como país, para atender la deuda externa necesitaríamos generar ahorro sobrante, lo que equivale a conseguir un superávit continuado en la balanza corriente o bien, excepcionalmente, liquidando activos. De ahí que las políticas económicas se propongan revertir el signo de la balanza corriente, para lo cual es necesario mejorar la competitividad de nuestra economía de forma que podamos aumentar nuestras exportaciones y, a la vez, sustituir importaciones por producción nacional dentro, por supuesto, de una economía abierta; una producción mas competitiva permite vender mejor en el exterior, pero también competir mejor en el mercado interior con los productos extranjeros.

La forma más inmediata de recuperar la posición competitiva de un país consiste en devaluar su moneda, una vía sencilla de la que no podemos disponer. En consecuencia, solo nos restarían otras dos vías. Una, siempre preferible, consiste en mejorar la productividad del aparato económico, lo cual nos permiti-

ría reducir los costes unitarios y los precios al producir más con iguales costes. Sin embargo, hay que admitir que las políticas para mejorar la productividad de la economía no suelen tener efectos a corto plazo. Se trata de procesos de mejora tecnológica y organizativa que comportan reestructuraciones o creación de nuevos productos, todo lo cual requiere tiempo y, con frecuencia, vencer las resistencias de aquellos que pueden perder con los cambios; pero la competitividad también puede mejorarse reduciendo nuestros costes de producción, una vía aparentemente con resultados inmediatos, aunque no exenta de riesgos. Riesgos económicos por su carácter recesivo, a menos que la caída en la demanda interna quedase exactamente compensada por el crecimiento de las exportaciones. Y riesgos sociales y políticos, al reducir los salarios y las prestaciones sociales.

DEVALUACIÓN INTERNA

Resulta claro que, entre ambas opciones, a partir de 2010, las políticas se han inclinado, preferentemente por tratar de reducir los costes de la mano de obra, como evidencian, de una parte, las reformas practicadas en el mercado laboral que, aumentando el poder del empresario, permiten negociar menores salarios y facilitan el despido; y, de otra, las políticas de recortes de los gastos de desempleo, de las pensiones y de las demás políticas sociales, características del Estado de Bienestar.

Además de reducir los costes no salariales de la mano de obra, los recortes en los gastos públicos tratan de mejorar, al mismo tiempo, la situación financiera del Estado, de reducir su déficit, de forma que le resulte posible asumir con solvencia, llegado el caso, una parte de los costes de la crisis, sobre todo en el sistema bancario. El Estado aparece en este contexto como prestamista y garante de último recurso de las deudas externas que pueda acumular el sector privado, para lo cual es importante que disponga de los márgenes financieros necesarios. Un Estado altamente endeudado, que tenga dificultades para financiarse en el exterior, no constituye una garantía ante los posibles problemas de solvencia del sistema bancario y de ahí el interés, añadido al de la mejora de la competitividad, de recortar sus gastos y reducir su déficits. En otro caso, subirían probablemente sus costes de financiación externa y, si los problemas persistiesen, podría llegarse incluso al colapso, si no se encontrasen recursos suficientes en el exterior para atender la deuda a sus vencimientos.

AUSTERIDAD CON ESCASOS RESULTADOS

No obstante, el problema de las políticas de austeridad aplicadas, como muestra la experiencia y no solo en nuestro caso, es que no han dado los resultados esperados, es decir, que a pesar de los sacrificios que han infligido a los ciudada-

nos, especialmente a los de menores posibilidades económicas, no han logrado revertir suficientemente ni el saldo exterior ni los déficits de las cuentas públicas. Los efectos de las políticas que persiguen recomponer los equilibrios exterior y público son siempre contractivos sobre la producción y el empleo, pero en este caso, al proyectarse sobre una situación de crisis financiera, han resultado tan fuertes que han llegado a esterilizar gran parte de los resultados pretendidos. Así, por ejemplo, un recorte del gasto público con objeto de minorar el déficit, al reducir la demanda siempre aparejará caídas en la producción y, por tanto, menores impuestos, con lo que la reducción resultante del déficit será menor que la reducción inicial en el gasto público; ahora bien, si este efecto resultase mucho mayor de lo esperado y la reducción del gasto comportase una caída muy importante en la producción y, por tanto en los impuestos, el objetivo de reducir el déficit podría verse frustrado. Y algo de eso ha sucedido. Hace unos meses, en octubre pasado, el propio Fondo Monetario Internacional reconocía este hecho y en enero de este año, Blanchard y Leigh (2013) han vuelto sobre el tema confirmando el fuerte impacto de las políticas de consolidación presupuestaria, de reducción del déficit, sobre la producción y el empleo en épocas de crisis, sobre todo cuando los tipos de interés se encuentran próximos a cero y, por tanto, no cabe reducirlos¹. Este mayor impacto de los recortes en el gasto público explicaría que, en algunos casos como es el nuestro, pese a los esfuerzos, los resultados de las políticas de austeridad estuviesen siendo tan negativos para el empleo y con resultados tan magros.

Los efectos contractivos de estas políticas de austeridad se han tratado de compensar en algunos casos, como por ejemplo en Estados Unidos o en el Reino Unido, mediante políticas monetarias que facilitasen recursos abundantes a tipos de interés muy bajos, con la intención de animar el funcionamiento del crédito y, con ello, del gasto. Sin embargo, como señala Richard C. Koo (2011), una crisis de deuda no puede afrontarse únicamente con políticas monetarias de carácter anticíclico, como demuestra la experiencia de la crisis japonesa de los años noventa. La diferencia fundamental entre una crisis por exceso de endeudamiento y una recesión ordinaria, es que en la crisis de deuda, una gran parte del sector privado se encuentra reduciendo sus niveles de endeudamiento en lugar de maximizando sus beneficios. Este comportamiento deprime la demanda agregada y mete a la economía en un tipo de recesión que hace inútil a la política monetaria porque los agentes no están interesados en pedir crédito, aumentando su endeudamiento, por muy bajos que sean los tipos de interés. Esto fue lo que sucedió en Japón después de que estallara la burbuja inmobiliaria en los años 90 y, en menor medida, con las recientes inyecciones de dinero decididas en Estados Unidos y en Reino Unido. En tales situaciones solo las políticas fiscales podrían tratar de compensar la debilidad de la demanda privada.

Las consecuencias de las políticas restrictivas utilizadas en nuestro caso se han visto agravadas por su utilización simultánea en la UE, lo cual introduce el riesgo

de que se produzca una nueva recesión y, en todo caso, reduce nuestras posibilidades de mejorar el saldo exterior. De hecho, la estimación de crecimiento de la Comisión para el conjunto de la zona euro en 2012 resulta negativa (-0,6%) y también lo es la previsión para el presente año (-0,3%) mostrando una situación preocupante y generalizada de desaceleración un tanto absurda ya que no todos los países se encuentran en igual situación.

No parece, pues, que las políticas actuales, a pesar de sus enormes costes en términos de desempleo, nos permitan recobrar a un ritmo sensato los equilibrios pretendidos. La enorme dificultad de mejorar los resultados de la balanza de pagos recurriendo a las llamadas «devaluaciones internas» es algo que ya se comprobó a principios del pasado siglo, después de la Primera Guerra Mundial, cuando se quiso reintroducir el patrón oro y acabó llevando a la Gran Depresión de los años treinta a partir de la crisis de 1929. Son además políticas que sitúan la mayor parte de su peso sobre las rentas del trabajo y el empleo, lo cual tiene evidentes límites políticos; y son también políticas que no nos aproximan a los equilibrios pretendidos. Así, después de casi tres años de políticas restrictivas, la deuda externa no se ha reducido y la balanza corriente apenas se equilibra a pesar de las caídas registradas en la producción y los disparatados niveles de desempleo existentes. No es extraño, por tanto, que la profesora Reinhart (2012), profunda conocedora de las crisis financieras, haya recientemente advertido que la actual crisis financiera está lejos de haberse solucionado; es más, nos previene de que resulta cada vez más probable que haya que proceder a reestructuraciones y conversiones de deuda para facilitar el pago en algunas de las tensionadas economías europeas. Una perspectiva ciertamente inquietante.

HABRÍA QUE RECONSIDERAR LAS ACTUALES POLÍTICAS

Parece llegado el momento de reconsiderar las políticas recomendadas por la Unión, manteniendo criterios de disciplina en el gasto pero evitando las dosis recesivas que están introduciendo. Para ello, sería importante, en primer lugar, reducir la carga de la deuda externa para lo que caben distintas posibilidades aunque todas pasan por los recursos y la ayuda del Banco Central Europeo. Y, en segundo lugar, sería conveniente introducir estímulos de demanda, una tarea que debería plantearse también con el concurso europeo.

La zona euro, en conjunto, presenta una balanza de pagos razonablemente equilibrada con el exterior, lo cual significa que los déficits corrientes de unos países, como sucede en nuestro caso, tienen como contrapartida los superávits de otros países de la Unión, especialmente de Alemania, una situación que debería solucionarse actuando sobre unos y otros países. Si Alemania, por ejemplo, aumentase sus importaciones recortando su desequilibrio exterior, facilitaría a España la tarea de mejorar sus cuentas exteriores.

Por su parte, la Unión Europea debería revisar las condiciones y plazos de convergencia, suavizándolas notablemente, pero también debería desarrollar políticas de estímulo en momentos como el actual. Sin embargo, la postura adoptada por la Comisión al elaborar el proyecto presupuestario para 2014-2020, ha consistido, increíblemente, en reducir su tamaño.

Cada vez resulta más evidente que para consolidar la Unión Europea y, sobre todo, la zona euro, no solo es preciso avanzar en la unión bancaria, ni siquiera en la construcción de un gobierno económico, sino en una unión política de tipo federal.² Mientras la elección de la señora Merkel, por ejemplo, solo dependa de los votantes alemanes, será difícil evitar las tendencias a la renacionalización de las políticas. La Unión Europea es un proceso inestable en cualquiera de sus etapas intermedias; por tanto, o se alcanza el final con la unión política, o siempre existirán fuerzas que pueden malograr el proceso.

LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

La otra cuestión que confluye en la presente situación económica son las consecuencias del actual proceso de globalización, la globalización 2, como suele denominarse para diferenciarla de la etapa de expansión del capitalismo, la globalización 1, que se produjo entre 1870 y la Primera Guerra Mundial. Por eso, varios autores han visto la actual globalización como una reanudación de la anterior, superada la interrupción que supusieron los treinta años comprendidos entre 1914 y 1945.

El nuevo proceso de apertura de las economías occidentales se iniciaría poco después de finalizada la Segunda Guerra Mundial. Las economías nacionales fueron gradualmente abriéndose al comercio y a las inversiones. Sin embargo, desde los años ochenta se inaugura una nueva etapa, durante la cual, como dice el historiador Josep Fontana (2013), «se rompieron las reglas que habían alimentado la ilusión de un mundo que evolucionaba hacia un progreso continuado, no solo en el terreno de la producción de bienes, sino en el bienestar colectivo». Con los cambios registrados por las políticas económicas durante esa década, la globalización tomaría nuevo impulso y, desaparecida la URSS, se convertiría en pieza esencial de las políticas del «Consenso de Washington», dando lugar a la apertura irrestricta de mercados y, especialmente, de los mercados financieros y de capitales y a una nueva ola de inestabilidad, con crisis financieras recurrentes y a una ampliación de las desigualdades en los países desarrollados.

De este proceso, en curso todavía, quisiera destacar dos aspectos relevantes para nuestro interés. En primer lugar, la apertura de las economías ha llevado a una nueva división internacional del trabajo, con ganadores y perdedores. Y, en segundo lugar, los desajustes que se producen entre los mercados mundiales y los ámbitos políticos nacionales, están afectando a la capacidad del sistema político para actuar como estabilizador del sistema económico.

CAPITALISMO SIN LÍMITES...

Desde los años ochenta, con los nuevos precios de la energía, la apertura de las economías daría lugar en determinados mercados a una fuerte competencia de países con menores costes de la mano de obra que, poco a poco, dibujaría una nueva distribución de la producción en el mundo, en la que los productos con mayores contenidos de mano de obra tenderían a localizarse en países con bajos salarios.

Esta tendencia a desplazar ciertas producciones hacia áreas con menores costes laborales ha impulsado el crecimiento de estos países si bien, en principio, a costa de la producción y el empleo en los países desarrollados de origen; pues bien, en la medida en que esta tendencia resulte económicamente significativa, lo cual sería lo previsible de acuerdo con la teoría neoclásica del desarrollo, se producirá el crecimiento de los países receptores de los capitales y un cierto declive de los países desarrollados y, por tanto, una cierta tendencia a converger entre unos y otros países. De hecho, algo de esto está sucediendo, aunque aún ignoramos su alcance, pues las actuales tasas de crecimiento de los países emergentes y en desarrollo se sitúan entre el 5 y el 6% anual, frente a unas tasas del 1,5 al 2,5% de los países desarrollados, es decir, algo menos de la mitad.

La solución que se maneja en los países desarrollados para tratar de compensar esta tendencia consiste en desplazarse hacia producciones de mayor complejidad tecnológica que, se supone, no están al alcance de los actuales países menos desarrollados y por eso es tan importante, en nuestro caso, invertir en educación y en investigación.

Ahora bien, aunque esto sea una opción adecuada, no está claro que pueda proporcionar los puestos de trabajo perdidos por la deslocalización –pues no tienen por qué coincidir necesariamente los ritmos– y, en todo caso, el reajuste de cualificaciones que implica dicha solución no es algo que pueda producirse en un corto periodo de tiempo. Y tampoco cabe olvidar que esas industrias de mayor complejidad tecnológica también pueden crearse hoy en varios de los países emergentes con bajos costes de mano de obra, como sería el caso de China, India o Brasil, por ejemplo.

Por tanto, en nuestra opinión, una parte del ajuste se producirá probablemente mediante la aproximación de los costes de la mano de obra entre los distintos países, lo cual significa que la tendencia de los salarios será a subir en los países emergentes y en desarrollo, y a reducirse en los países actualmente desarrollados, proceso que permitirá ir frenando las deslocalizaciones y estabilizando la estructura de la nueva especialización internacional.

La tesis de la convergencia salarial en un proceso de globalización, ha sido verificada por O'Rourke y Williamson (1999), si bien su estudio se refiere a los países de Europa y América desde mediados del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial, es decir, durante la primera globalización. La influencia de las migraciones y los flujos de capitales entre ambos conjuntos de países, así como las me-

joras en la educación y la amplitud del comercio, llevaron a una aproximación de los salarios reales en mayor medida incluso que sus rentas por habitante.

Este proceso de convergencia de los costes salariales puede verse atenuado en tanto se mantengan las diferencias de los niveles de productividad entre ambos grupos de economías para lo cual es importante mejorar nuestros actuales niveles de productividad mediante el desplazamiento de la frontera tecnológica. Solo en la medida en que existan diferencias de productividad, podrán mantenerse diferencias salariales entre ambos grupos de países.

...NI CONTRAPESOS

Por otra parte, la globalización ha creado un espacio mundial para la economía mientras que se mantienen los espacios nacionales de la política lo cual, como bien sabemos, hace que la política pierda peso frente a la economía. Con el proceso de globalización las grandes empresas han reforzado notablemente su poder y capacidad para condicionar las políticas, especialmente en el caso de las grandes –muy grandes– instituciones financieras³ que, además, dado su papel estratégico en el aparato productivo, han acabado absorbiendo una parte creciente de la renta, sin que la enorme multiplicación de instrumentos y transacciones financieras registrados desde los años ochenta hayan influido en las tasas de crecimiento⁴. Así, por ejemplo, los beneficios del conjunto de las instituciones financieras de Estados Unidos, habían venido representado hasta 1980 alrededor del 10% de los beneficios totales de las empresas; pues bien, en los años 2000, antes de la crisis, esta proporción se había elevado hasta el 34%, un comportamiento que Acemoglu y Robinson (2012) llamarían, con toda justicia, «extractivo».

La internacionalización de las grandes empresas ha aparejado una creciente disociación de sus intereses con respecto a los del país de origen, haciendo que cada vez sea menos cierta la vieja afirmación de Charles E. Wilson de que lo bueno para General Motors, es bueno para Estados Unidos. Y esto es algo que se producirá cada vez en mayor medida.

Los desajustes entre los ámbitos de la economía y la política limitan severamente las posibilidades del Estado (nacional) para ejercer de contrapeso de una economía que es mundial, y esto introduce importantes riesgos de inestabilidad. Una de las características básicas de las políticas socialdemócratas que prevalecieron desde después de la Segunda Guerra Mundial hasta los años setenta del pasado siglo que, por cierto, constituye el período de mayor crecimiento, estabilidad y equidad –que ha registrado el capitalismo a lo largo de toda su historia–, fue el papel equilibrador que jugaba el Estado frente a la economía, compensando dos tendencias del capitalismo que pueden resultar autodestructivas. Una es su inestabilidad recurrente que se agudiza en períodos de liberalización financiera, como se ha podido comprobar una vez más con la actual crisis. La otra es su ten-

dencia a distribuir mal la renta, acumulándola en pequeños colectivos mientras grandes masas de población, aun en países desarrollados, apenas pueden atender a sus necesidades básicas, lo cual no solo pone en riesgo la cohesión social sino que, como ha destacado recientemente Joseph Stiglitz (2012), puede ser causa de menor crecimiento y de mayor inestabilidad económica.

Cabe poca duda de la recurrencia de las crisis y, como señalan Reinhart y Rogoff (2009), también de la repetición de sus pautas. «Los períodos de elevada movilidad internacional del capital –nos advierten– han producido repetidamente crisis bancarias internacionales, no solo en los últimos años, como ha sucedido en los noventa, sino históricamente» El capitalismo realmente existente, no tanto los modelos competitivos, nos ha mostrado frecuentemente su tendencia a la inestabilidad, una inestabilidad que solo una acción independiente del Estado puede tratar de moderar. En ocasiones, mediante políticas contracíclicas; en otros casos, teniendo que socializar pérdidas que podrían entenderse como costes de funcionamiento del sistema; y siempre, mediante regulaciones que orienten las conductas de los agentes económicos hacia los resultados adecuados. Sin esta acción compensatoria del Estado, los costes de tales inestabilidades para el conjunto de la población podrían resultar devastadores.

Por otra parte, el Estado democrático puede jugar un papel fundamental para garantizar la cohesión social, rectificando a través de las políticas de ingresos y gastos públicos los resultados de los mercados. De no ser así, la polarización en la distribución de la renta puede aumentar, como de hecho ha venido sucediendo en los países desarrollados desde los años ochenta, en paralelo con la pérdida de posiciones del Estado en la vida económica⁵.

Desde un punto de vista estrictamente económico, el problema de los desajustes entre el mercado mundial y los espacios políticos nacionales, es que se debilitan notablemente las posibilidades de que el Estado pueda hacer de contrapeso y, por tanto, aumentan los riesgos de inestabilidad recurrente y de ampliación de las desigualdades dentro de los países. Con ello las políticas nacionales aparecen supeditadas a la lógica de la cuenta de resultados, perdiendo su independencia, lo cual puede resultar letal para la estabilidad del sistema.

LA CALIDAD DE LA DEMOCRACIA

Esta pérdida de poder de la política pone de manifiesto un deterioro de la democracia. Las decisiones que se adoptan en el ámbito donde todos los ciudadanos disponen del mismo poder, donde son iguales, tienen cada vez menor influencia y este fenómeno se ve acentuado por el proceso de globalización. Para referirse a esta cuestión, D. Rodrik (2011) habla de la existencia de un «trilema» político de la economía mundial, en tanto que no resulta posible compatibilizar la democracia, la nación como espacio decisional, y la globalización económica. El

progreso de la globalización, en los términos actuales, está haciendo desaparecer la capacidad de decisión de la nación y con ello la calidad de las democracias pues, a fin de cuentas, estas únicamente operan en el ámbito de las naciones. Ante este desajuste algunos han querido ver la solución en el desplazamiento del poder de decisión a organismos internacionales como el Fondo Monetario, Basilea o el propio G-20, pero en todos estos casos se trata de organizaciones intergubernamentales cuya representatividad es únicamente indirecta. En realidad, esta solución contribuye a consolidar la exclusión de importantes decisiones del espacio político democrático en lugar de establecer contrapesos a la economía. Muchos piensan que la solución debería buscarse ampliando el espacio de la política hasta hacerlo coincidir con el de la economía en una especie de democracia mundial. Sin embargo no parece que este objetivo, aun pareciendo deseable, pudiera alcanzarse en un plazo sensato. Así pues, en tanto la democracia constituye el valor fundamental a preservar y dado que esta solo funciona realmente en un espacio nacional, lo que propone Rodrik sería redefinir el interés nacional de forma que las cuestiones globales pasen a formar parte del mismo y, por tanto, de los programas políticos; sería intentar una internacionalización de la política y que los ciudadanos fueran cada vez más «ciudadanos y globales». Con todo, esto llevaría a que fuera la globalización la variable de ajuste para solventar el trilema.

En nuestra opinión, en la actualidad nadie dispone de la capacidad para revertir el proceso de globalización. Y esto es así porque no solo está beneficiando a las grandes empresas cuyo poder político es reseñable, sino que está beneficiando también a los países emergentes y a los menos desarrollados, adonde se ha desplazado una parte importante de la producción mundial. Estos países están creciendo y, por tanto, serían contrarios a aquellas políticas que pretendieran frenar la globalización, políticas que podrían verse además como una expresión del egoísmo del mundo rico al tratar de cercenar sus posibilidades de desarrollo. El interés común de los pueblos de ambos mundos no está en revertir el proceso de globalización, sino en crear contrapesos democráticos que permitan conjurar los peligros de la inestabilidad y la desigualdad.

De todas formas, la propuesta de Rodrik no es incompatible con aumentar en lo posible el tamaño de las unidades decisionales. De hecho, el tamaño de las naciones democráticas varía ampliamente. En nuestro caso parecería acorde con el interés de los ciudadanos moverse hacia un espacio político europeo, lo cual nos brindaría una posición más equilibrada del ámbito político frente al económico. Desde esta posición sería más fácil que los ciudadanos consideraran las cuestiones globales como problemas de política interna y sería más fácil también, al menos en una primera etapa, alcanzar acuerdos intergubernamentales con otros espacios políticos, Estados Unidos por ejemplo, dibujando así un espacio decisional que podría tener verdadero poder de contrapeso frente al mundo económico.

Es obvio que un proceso así tropieza con múltiples dificultades, entre ellas la resistencia activa del mundo de la economía. Los grandes negocios son conscien-

tes, al menos a determinados niveles, de la necesidad de contar con contrapesos en forma de regulaciones y capacidad para aplicarlas. Sin embargo, preferirían decidir todas estas cuestiones no por una vía política democrática sino en un órgano (técnico) donde dispusiesen de influencia y de ahí el empeño en crear todo tipo de órganos «independientes». Se trata de una cuestión abierta con consecuencias importantes según se oriente la solución.

En estos momentos la construcción de un contrapeso democrático al mundo de la economía no parece cercano, ni siquiera en ámbitos más acotados, como sería en nuestro caso Europa. Pero cabe poca duda de que siendo la globalización un proceso, hoy por hoy, irreversible, lo único que cabe para minimizar los riesgos enunciados es tratar de construir un espacio político, dotado de la máxima autonomía con respecto al mundo de los negocios. De no avanzarse por esta vía, lo más probable es que la estabilidad del sistema se trate de acometer mediante órganos técnicos intergubernamentales, con riesgos para la estabilidad y, desde luego, con evidente deterioro de la democracia.

RESUMIENDO

En conclusión, pues, la actual situación económica presenta dos problemas difíciles de gestionar. Uno, el del endeudamiento externo, cuya solución es urgente para poder replantear el signo y la dosis de las actuales políticas. Los errores de cálculo del endeudamiento no pueden descargarse exclusivamente sobre los deudores y no solo porque no sea razonable, sino porque de esta forma es muy difícil que se logre una solución, como estamos viendo. Habría que tratar de diluir el peso de la deuda contando con los recursos del Banco Central Europeo y, a partir de ahí, con seriedad gestora, poner en marcha políticas de estímulo del tipo anteriormente señalado.

Por otra parte, parece que en la actual globalización no estamos situados, como país, en el lado de los beneficiarios, al menos inicialmente. Las tendencias de la nueva división internacional del trabajo nos llevan a emigrar y a soportar reducciones en los costes de la mano de obra, tendencias que pueden y deben contrarrestarse mejorando la productividad de nuestra economía, una política que tendría que ser europea y que pasa, como bien sabemos, por mejorar la educación y la investigación.

NOTAS

1. En condiciones económicas normales, de acuerdo con las estimaciones de Blanchard y Leigh en el trabajo citado, los multiplicadores suelen situarse alrededor de 0,5; con la crisis, en cambio, sus valores resultan superiores a la unidad.
2. Curiosamente, un historiador tan perspicaz como Tony Judt desconfiaba, ya en 1996, de esta posibilidad. A este respecto puede verse Judt (2013).

3. Sobre el poder de los grandes bancos de Wall Street mostrado, una vez más, con ocasión de la crisis de 2008, puede verse el interesante y documentado trabajo de Johnson y Kwak (2010).
4. Este crecimiento desmesurado e inconexo del sistema financiero lo entienden Skidelsky y Skidelsky (2012) como una muestra de que «el sistema capitalista en nuestros países está entrando en su fase degenerativa. El principal signo de ello es el dominio de unas finanzas narcisistas, pero, cada vez, con menos cosas útiles que hacer».
5. Las relaciones entre globalización y distribución de la renta son distintas según sea la referencia que tomemos. En el caso de los países desarrollados, la desigualdad ha venido aumentando claramente desde los años ochenta del pasado siglo; también han aumentado las divergencias entre las rentas medias nacionales; pero, cuando se considera la desigualdad global, esto es, tomando a todos los ciudadanos del mundo, el rápido crecimiento de China e India ha venido a compensar los efectos anteriores y la desigualdad se ha mantenido muy elevada pero constante desde 1988, año de la primera estimación. A este respecto puede verse el interesante trabajo de divulgación sobre esta materia de Branco Milanovic (2012).

BIBLIOGRAFÍA

- ACEMOGLU, Daron y ROBINSON, James A. (2012): *Why Nations Fail. The origins of power, prosperity and poverty*, Londres, Profile Books.
- BLANCHARD, Olivier y LEIGH, Daniel (2013): «Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers», *IMF Working Papers*, 13/1.
- FONTANA, Josep (2013): *El futuro es un país extraño. Una reflexión sobre la crisis social de comienzos del siglo XXI*, Barcelona, Ed. Pasado y Presente.
- JOHNSON, Simon y KWAK, James (2010): *13 Bankers. The Wall Street Takeover and the Next Meltdown*, Nueva York, Pantheon Books.
- JUDT, Tony (2013): *¿Una gran ilusión? Un ensayo sobre Europa*, Madrid, Taurus [Versión original: *A Grand Illusion? An Essay on Europe*, New York University Press, 2011].
- MILANOVIC, Branco (2012): *Los que tienen y los que no tienen. Una breve y singular historia de la desigualdad global*, Madrid, Alianza Editorial [Versión original: *The Haves and the Have-Nots. A brief and Idiosyncratic History of Inequality Around the Globe*, Nueva York, Basic Books, 2011].
- O'ROURKE, Kevin H. y WILLIAMSON, Jeffrey G. (1999): *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge/Massachusetts y Londres, The MIT Press.
- REINHART, Carmen M. y ROGOFF, Kenneth S. (2009): *This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton y Oxford, Princeton University Press.
- RODRIG, Dani (2011): *The Globalization Paradox*, Oxford y Nueva York, Oxford University Press.
- SKIDELSKY, Robert y SKIDELSKY, Edward (2012): *How Much is Enough? The Love of Money, and the Case for the Good Life*, Londres, Allen Lane, Penguin Books.
- STIGLITZ, Joseph E. (2012): *The Price of Inequality*, Londres, Allen Lane, Penguin Books.

.....

JOSÉ V. SEVILLA es doctor en Ciencias Económicas y ha sido profesor de la Universidad Complutense. En 1969 ingresó, por oposición, en el Ministerio de Hacienda donde, poco después, sería destinado al Instituto de Estudios Fiscales. Ha sido director general de Tributos en el primer gobierno de la democracia, y secretario de Estado de Hacienda en el primer gobierno socialista. Su último libro publicado es *El declive de la socialdemocracia* (RBA, 2011). Actualmente prepara un libro sobre federalismo fiscal.