



**Universidad  
Zaragoza**

# Trabajo Fin de Grado

## Globalización y crisis del Estado de Bienestar

Autor

Nicolás Ayensa Jiménez

Director/es

Carlos Gómez Bahillo

Facultad de Economía y Empresa  
2015



<b>TÍTULO</b>	Globalización y crisis del Estado de Bienestar
<b>AUTOR</b>	Nicolás Ayensa Jiménez
<b>DIRECTOR</b>	Carlos Gómez Bahillo
<b>TITULACIÓN</b>	Grado en Economía

## **RESUMEN**

Desde la década de 1970 se está produciendo en el mundo un proceso de liberalización de los flujos comerciales y de capitales que se ve acompañado de una transformación económica derivada de la incorporación de las TIC a la vida cotidiana y los procesos productivos. Ello genera una serie desajustes que las naciones deben afrontar. Las causas de la globalización no hay que buscarlas exclusivamente en el determinismo económico sino que se conjugan factores políticos y sociológicos. En Europa, los Estados de Bienestar son a la vez condición necesaria y obstáculo a la globalización, y en esta encrucijada se vuelven inefectivos y cada vez más cuestionados.

## **ABSTRACT**

Since the 1970s a process of trade and capital flows liberalization is taking place on earth, accompanied by an economic transformation resulting from the incorporation of ICT into everyday life and production processes. This generates a series of maladjustments that nations must face. The causes of globalization are to be found not only in economic determinism but also in political and sociological combined factors. In Europe, Welfare States are both obstacle and necessary condition to globalization, and at this crossroads they become increasingly ineffective and questioned.



# CONTENIDOS

<b>1. METODOLOGÍA Y OBJETIVOS</b> .....	<b>7</b>
<b>2. LA GLOBALIZACIÓN. UNA VISIÓN ESCÉPTICA</b> .....	<b>9</b>
2.1. EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	10
2.1.1. <i>La OMC, o el comienzo de la hiperglobalización comercial</i> .....	10
2.1.2. <i>Los problemas de la liberalización de los flujos comerciales</i> .....	11
2.1.2.1. Eficiencia versus equidad.....	12
2.1.2.2. Problemas de índole moral.....	13
2.1.2.3. El aspecto político de la cuestión.....	14
2.2. LOS FLUJOS DE CAPITAL.....	14
2.2.1. <i>La liberalización de los flujos de capital</i> .....	15
2.2.2. <i>Los problemas de la liberalización de los flujos de capital</i> .....	17
2.2.2.1. Las crisis financieras.....	18
2.2.2.2. Una acumulación ficticia y colosal.....	19
2.2.2.3. La excesiva volatilidad y desalineación de las monedas.....	19
2.2.2.4. La deslocalización empresarial .....	20
2.3. UNA APROXIMACIÓN SOCIOLÓGICA, EPISTEMOLÓGICA Y POLÍTICA A LA GLOBALIZACIÓN.....	21
2.3.1. <i>El economista: un científico no del todo imparcial</i> .....	21
2.3.1.1. El economista en su trabajo y de cara a las políticas.....	21
2.3.1.2. El economista en los medios y de cara a la población.....	24
2.3.1.3. Los incentivos perversos.....	26
2.3.2. <i>La hiperglobalización como fruto de presiones empresariales y financieras</i> .....	26
2.3.3. <i>¿Es la doctrina de apoyo a la mundialización no falseable?</i> .....	28
2.3.4. <i>Un cambio de mentalidad</i> .....	30
2.3.5. <i>¿Un proceso irrefrenable?</i> .....	31
2.4. ¿HACIA UNA TERCERA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL? .....	32
2.4.1. <i>Un nuevo modelo económico</i> .....	32
2.4.2. <i>La intensificación de la amenaza de la competencia exterior</i> .....	33
2.4.3. <i>La nueva organización empresarial</i> .....	34
2.4.3.1. Una nueva naturaleza de desigualdad.....	34
2.4.3.2. Una captación de empleo más selectiva.....	34
2.4.4. <i>El aspecto político de la cuestión</i> .....	34
<b>3. EL ESTADO DE BIENESTAR NACIONAL DENTRO DE LA GLOBALIZACIÓN</b> .....	<b>36</b>
3.1. EL ESTADO DE BIENESTAR: SU NATURALEZA .....	36
3.1.1. <i>Concepto y funciones</i> .....	36
3.1.2. <i>El Estado de Bienestar como reflejo de una época</i> .....	37
3.1.2.1. El contexto histórico .....	37
3.1.2.2. Un modelo funcional .....	40
3.2. ¿UN MODELO INCOMPATIBLE CON LA INTEGRACIÓN INTERNACIONAL PROFUNDA? .....	41
3.2.1. <i>La paradoja globalización – Estado de Bienestar</i> .....	41
3.2.1.1. Dos conceptos que se necesitan el uno al otro .....	41
3.2.1.2. Dos conceptos que se repelen el uno al otro .....	43
3.2.2. <i>¿Qué alternativas quedan?</i> .....	50
<b>4. CONCLUSIONES</b> .....	<b>52</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>54</b>



## 1. METODOLOGÍA Y OBJETIVOS

El presente trabajo tiene la forma de una reflexión. Vamos a plantearnos distintos interrogantes para darles respuesta considerando las aportaciones teóricas existentes, el estudio de los acontecimientos políticos y sociales del último siglo y medio así como cualquier tipo de soporte (documentales, noticias o encuestas en las redes sociales) que arroje luz sobre el asunto que indagemos.

Nos proponemos principalmente dos objetivos.

### **Primer objetivo: enfrentar la globalización al escepticismo**

Wikipedia define el escepticismo, de forma general (sin entrar en acepciones científicas o filosóficas), como aquella actitud inquisitiva hacia el conocimiento, hechos u opiniones declaradas como hechos en cualquier lugar. De los antiguos filósofos escépticos griegos se decía que “no afirmaban nada: sólo opinaban”.

En las últimas décadas (1980, 1990, 2000) se ha instalado a nivel social, político e institucional la visión de que la globalización profunda en que están inmersas nuestras sociedades desarrolladas desde la década de 1970 no sólo es la única vía posible hacia el desarrollo económico sino que es, además, irrefrenable. Tomar una actitud escéptica frente a estos hechos es, en nuestra opinión, necesario (en realidad, lo es frente a todos los hechos).

Los argumentos que hablan a favor de la liberalización del comercio o de los flujos de capital están basados en estudios serios y contradecirlos sería caer en el negacionismo acientífico. Por lo tanto no puede ser éste nuestro objetivo.

Construir una visión escéptica implica, en primer lugar, centrarse en los trabajos que han analizado los problemas que acarrea la integración mundial: sólo de este modo se pueden contrastar con los beneficios demostrados y abrir un debate.

Nuestra misión, sin embargo, no es poner fin a dicho debate. Nos hemos propuesto, en segundo lugar, defender que la solución a este dilema (integración mundial: ¿sí?, ¿no?, ¿hasta qué punto?) no es una cuestión científica sino política. Si conseguimos dilucidar en qué medida el curso de las decisiones económicas, y de la economía misma, está

marcado por ideología e intereses creados, podremos colocar en este marco el propio proceso de mundialización y su devenir.

**Segundo objetivo: estudiar las contradicciones entre el concepto de globalización profunda y el de Estado de Bienestar nacional**

El Estado de Bienestar tiene su origen tanto político como terminológico en 1956, tras la Segunda Guerra Mundial. Nació en un contexto marcado por el espíritu de Bretton Woods, que defendía cierta integración internacional (especialmente a nivel comercial) limitada por el poder de las naciones-Estado para decidir sus propias políticas económicas y sociales.

Sin embargo, la crisis del petróleo (y del keynesianismo) de 1973 implica una ruptura con este modelo de equilibrio entre libertad económica y democracia nacional y da inicio a lo que vamos a denominar “hiperglobalización”. El Estado de Bienestar es, por consiguiente, una respuesta política diseñada para otro tiempo.

En el presente estudio vamos a analizar hasta qué punto es incompatible el concepto de Estado-nación de Bienestar con el de integración internacional profunda, estadio hacia el cual parecemos dirigirnos.

Sondearemos brevemente algunas alternativas.

## 2. LA GLOBALIZACIÓN. UNA VISIÓN ESCÉPTICA

La globalización o mundialización (emplearemos estos dos términos como sinónimos) se define como un proceso económico, tecnológico, social y cultural a escala planetaria que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo, uniendo sus mercados, sociedades y culturas a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas.

El comienzo de la llamada segunda mundialización<sup>1</sup>, si nos ceñimos a los datos de ratio de exportaciones mundiales sobre PIB mundial, coincide con el final de la Segunda Guerra Mundial. La sucesión de dos guerras mundiales con un periodo intermedio de fuerte proteccionismo y crisis financiera forja en Occidente un firme propósito político y espiritual de erradicar la guerra como medio de solución de conflictos entre las naciones. Desde el punto de vista económico, el protagonismo corresponde a la conferencia de Bretton Woods (1944), en la que ingleses y norteamericanos diseñan el futuro marco de las relaciones económicas internacionales y en que se crean dos organismos, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, y se negocia el establecimiento de un organismo que favorezca el comercio internacional, el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

Tendemos a ubicar, sin embargo, el inicio de la globalización en el fin de la Guerra Fría, tras la autodisolución de la Unión Soviética el 25 de diciembre de 1991 (o, simbólicamente, la caída del muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989). Esta percepción cultural no es ingenua en absoluto: si bien es cierto que la mundialización es un proceso gradual que se extiende desde mediados del siglo XX hasta nuestros días, cabe diferenciar una primera etapa de globalización moderada seguida de una oleada de “hiperglobalización”<sup>2</sup>, que es en la que nos vamos a centrar en el presente estudio. La transición no se corresponde con un acontecimiento concreto sino que es fruto de varios cambios coyunturales, políticos y de mentalidad: la disolución del consenso de Bretton Woods en la década de 1970, los gobiernos de Margaret Thatcher y Ronald Reagan o,

---

<sup>1</sup> Los expertos ubican la primera mundialización entre 1870 y 1914, periodo durante el cual el ratio de exportaciones globales sobre PIB global llegó a niveles de en torno al 14%.

<sup>2</sup> Con los términos “hiperglobalización”, “integración internacional profunda”, etc. nos referiremos a esta segunda etapa de globalización. No son términos acuñados por un autor concreto.

más concretamente, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la liberalización financiera en la década de 1990.

A continuación estudiaremos de forma crítica las aristas de esta globalización profunda, que son las que constituyen el orden mundial que nos toca vivir: la liberalización del comercio internacional y los flujos de capital, y el papel de la ciencia económica en este proceso junto con el cambio de mentalidad subyacente. Comentaremos, en un último momento, la digitalización (por tanto globalización acentuada) de la economía y el posible advenimiento de una tercera Revolución Industrial.

## **2.1. EL COMERCIO INTERNACIONAL**

Se define como comercio internacional el intercambio de bienes, productos o servicios entre dos o más países o regiones económicas.

Una de las facetas destacadas de la globalización es lo que denominamos la liberalización del comercio internacional. Ésta consiste, por un lado, en reducir al mínimo los costes de transacción entre diferentes países, que pueden ser tanto económicos (aranceles), como legales (diferencias legislativas entre las naciones), físicos, culturales, etc.; y, por otro lado, y en cierto sentido consecuencia de lo anterior, en menguar la intervención estatal en los intercambios, por oposición al proteccionismo. El proceso se basa en la doctrina económica del librecambismo, extensión evidente de los principios del liberalismo económico o “laissez faire”.

### **2.1.1. La OMC, o el comienzo de la hiperglobalización comercial**

La Ronda Uruguay, iniciada por el GATT en 1986, culmina en 1993 con un “Acta Final” en la cual se incluye el “Acuerdo por el cual se establece la Organización Mundial del Comercio”. El 1 de enero de 1995 nace la OMC, que pone fin al espíritu de globalización moderada de Bretton Woods (materializado en el GATT) y sienta las bases de una nueva globalización profunda.

¿Cuál es el gran cambio que nos lleva a diferenciar claramente el espíritu del GATT y el de la OMC? Bien podría ser el número de miembros (23 en el GATT originario contra los 160 de la OMC a partir del 26 de junio de 2014). Pero existe un elemento más

decisivo. Se trata, en efecto, de la naturaleza del procedimiento de resolución de disputas. Así, en el seno de la OMC, la decisión de un tribunal ante la apelación de un país miembro se vuelve definitiva a menos que sea revocada por el cien por cien de los miembros, lo cual implica que evadir un veredicto negativo es prácticamente imposible. A continuación exponemos varias de las consecuencias de este hecho que ilustran el poder de la OMC: en 1996, el régimen impositivo de Japón es hallado culpable porque el licor destilado shochu se gravaba con una tasa inferior a la del vodka o el whisky importados; en 1997, se dictamina que los estándares de emisiones de los combustibles de EEUU discriminaban la gasolina importada; también los programas de promoción de la industria del automóvil en India, Indonesia y China, las reglas de patentes sobre productos químicos farmacéuticos y agrícolas en India, las subvenciones al crédito para la industria aeronáutica en Brasil, etc. han sido considerados incompatibles con las nuevas reglas comerciales.

Otro cambio sustancial tiene que ver con los ámbitos hacia los cuales se vuelca la negociación de la OMC. Si ciertos servicios y la agricultura quedaban vetados en el GATT, la nueva organización comercial los lleva progresivamente al redil de la liberalización. También las normas de patentes, copyright, salud, seguridad pasan a ser objeto de seguimiento y homogeneización.

### **2.1.2. Los problemas de la liberalización de los flujos comerciales**

En 1701, un siglo antes de que Ricardo (1817) expusiera su teoría de las ventajas comparativas desarrollando lo estudiado por Adam Smith (1776), el abogado británico Henry Martyn ya concibió el libre comercio como análogo al progreso tecnológico. La base teórica en que se sustenta el apoyo a la libertad de comercio entre las naciones es, en efecto, muy antigua, y pocos son los consensos tan mayoritarios que se dan en esta ciencia social. “Like 99% of economists since the days of Adam Smith, I am a free trader down to my toes”, escribe el profesor de Princeton Alan Blinder en 2007.

A pesar de todo, cada vez que una sociedad se enfrenta a la posibilidad de reducir las barreras al comercio internacional se encuentra con la oposición de algunos de los grupos que la constituyen (tomemos por caso, sin alejarnos en el tiempo ni el espacio, el escepticismo que despierta la negociación del Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión). Si la liberalización comercial es beneficiosa sin matices de ello se

desprendería que cualquier enfrentamiento a ésta es puramente irracional. ¿No cabe entonces ningún tipo de debate en cuanto a esta idea tan extendida?

A continuación defenderemos que este debate existe y es necesario. En efecto, que los beneficios del libre comercio son innegables no es incompatible con un análisis crítico de sus inconvenientes.

### *2.1.2.1. Eficiencia versus equidad*

En su *Elogio de la ociosidad*, Bertrand Russel, técnicamente ajeno al mundo de la economía, ya constata un error de bulto cometido por Martyn y sus “sucesores” al considerar tan sólo los costes reales de producción de los bienes; hay que fijarse, en realidad, en los costes de oportunidad sociales: si en lugar de necesitar cuatro empleados para fabricar un bien paso a necesitar dos, los costes de producción se reducen, la eficiencia aumenta, pero ¿qué sucede con los dos trabajadores desempleados y los consiguientes subsidios por desempleo, gastos en reeducación, etc.? Está sobre la mesa, como sucede frecuentemente, el problema de la eficiencia versus la equidad.

Tomemos como ejemplo a los Estados Unidos. Se ha estudiado que la competencia de exportaciones a la que se enfrenta un operario de máquina de fábrica de zapatos se ha multiplicado, entre 1983 y 2002, aproximadamente por dos, y que esto se ha visto acompañado de una reducción del 11% de sus ganancias<sup>3</sup>. “Si yo tengo conocimientos concretos aplicados a la confección de prendas de vestir, sufriré una caída permanente de mis ingresos [fruto de la apertura comercial] aunque consiga evitar el desempleo y encuentre un trabajo para hacer cualquier otra cosa. Se estima que, en Estados Unidos, estas pérdidas de ingresos están entre el 8% y el 25% de los ingresos anteriores a la pérdida del empleo”, escribe Dani Rodrik en *La paradoja de la globalización*<sup>4</sup>. Si bien es cierto que la apertura al exterior trae beneficios, se produce también una redistribución de la renta: la tarta crece pero se reparte peor. Globalmente, durante los años noventa, se ha constatado un aumento de la desigualdad en el país que ha coincidido con que las importaciones procedentes de países en vías de desarrollo (con salarios relativamente más bajos que nunca, razón de 3% en el caso de China según Paul Krugman) se han duplicado en relación con el volumen de la economía norteamericana. Correlación y causalidad no tienen por qué ir de la mano, y la asociación de

---

<sup>3</sup> Avraham Ebenstein, Ann Harrison, Margaret McMillan y Hsannon Phillips (2009)

<sup>4</sup> Cifras extraídas de Lori G. Kletzer (1998)

globalización a aumento de la desigualdad no cuenta con pruebas irrefutables y se mantiene controvertida (los más escépticos piensan que la globalización constituye como mucho el 15% del aumento de la desigualdad desde 1970<sup>5</sup>), pero parece innegable que existe en mayor o menor grado... grado importante, en cualquier caso, en la escala del trabajador poco cualificado.

Esta constatación, cabe destacarse, no es fruto de una visión heterodoxa de la economía. El propio modelo Heckscher-Ohlin ilustra que el comercio internacional provoca un efecto sobre la distribución de la renta, de manera que los propietarios del factor más abundante en un país (capital o trabajo) ganan con el comercio, mientras que los propietarios del factor escaso en el país pierden.

Se produce, además, un hecho de severas implicaciones: las ganancias de suprimir restricciones al libre comercio experimentan rendimientos decrecientes mientras los efectos de redistribución de renta son cada vez mayores. Así, según un estudio elaborado por Rodrik (1994), la eliminación de los aranceles en Estados Unidos (que se encuentran actualmente en un promedio del 5%) redistribuiría más de 50 dólares entre diferentes grupos por cada dólar de ganancia neta creada. “Es como si le diéramos 51 dólares a Adán e hiciéramos a Eva 50 dólares más pobre”, escribe el economista turco para ilustrar el drama. Es de esperar, pues, que los últimos pasos hacia la liberalización total de las relaciones comerciales supongan, en los países desarrollados, grandes desajustes y trastornos frente a una ganancia neta relativamente escasa.

A lo expuesto anteriormente se puede contraponer ese mantra según el cual, a pesar de los problemas del corto plazo, el libre comercio beneficia a todos en el largo plazo. Pero las noticias que tenemos no son del todo esperanzadoras: según Wolfgang F. Stöpler y Paul A. Samuelson (1941) existen grupos que experimentarían, necesariamente, pérdidas de ingresos en el largo plazo: aquellos con poca destreza, baja cualificación académica y escasa movilidad se verán afectados negativamente por la liberalización comercial durante toda su vida.

#### *2.1.2.2. Problemas de índole moral*

La globalización comercial reviste un problema de índole moral: ¿y si el comercio internacional implica actos que violan ampliamente las normas comunes o el contrato

---

<sup>5</sup> RODRIK, D. (2012)

social si se realizaran en el propio país? Estos actos pueden ser tanto el empleo de mano de obra infantil como la falta de derechos laborales o la emisión excesiva de dióxido de carbono, etc.

La complejidad de este problema radica en la diversidad de intereses en juego. Por poner un ejemplo polémico, podemos establecer aranceles a productos chinos fabricados por empresas de dudosas condiciones laborales, pero perjudicamos así al trabajador asiático explotado cuyas alternativas podrían ser todavía peores; por otro lado, de retirar los aranceles, contribuiríamos a la perpetuación de ese sistema de explotación laboral. Desde un punto de vista liberal, sería el consumidor libre y responsable quien tomaría la decisión de comprar o no comprar en función de sus propios valores y preferencias.

En definitiva, la integración comercial nos otorga (o tal vez sólo lo amplifique), a los ciudadanos-consumidores, el poder de decidir sobre vidas que no conocemos lo suficiente como para que nuestra opción sea racional o solidaria. La defensa del libre comercio obvia en numerosas ocasiones cuestiones éticas y filosóficas de las que la Economía no debería desprenderse.<sup>6</sup>

### *2.1.2.3. El aspecto político de la cuestión*

No se ha de derivar de lo anterior una defensa de la autarquía sino la urgencia de discutir estos problemas con transparencia, rigor y seriedad. Ante una previsión de crecimiento económico tras la firma de un acuerdo regional, pongamos por caso el enigmático (por lo opaco de su negociación) TTIP, cabe preguntarse: ¿son las ganancias demasiado pequeñas en relación con las pérdidas potenciales de los grupos pobres, desaventajados o con escaso acceso a las redes de seguridad?

## **2.2. LOS FLUJOS DE CAPITAL**

Las afluencias de capital ocurren cuando los agentes internos o externos adquieren activos internos con activos extranjeros. Las clasificaciones internacionales estándar dividen los flujos de capitales en tres amplias categorías, a saber: las inversiones

---

<sup>6</sup> Para más detalles, ver R. Driskill (2007): “Deconstructing the argument for free trade”

extranjeras directas, que son las que se dan cuando un no residente adquiere una participación de al menos 10% en una empresa interna (o cuando incrementa esa participación); las inversiones en cartera, que incluyen compras de títulos, participaciones en acciones y derivados financieros comerciables; “otros”, los flujos de capitales incluyen instrumentos no comerciables (por ejemplo, préstamos y depósitos, créditos comerciales y pagos atrasados de deuda vigente).

De la mano de la desregulación financiera, la liberalización de los flujos de capital (es decir, y de acuerdo con el FMI, la supresión de medidas diseñadas para limitar los flujos de capital entre las naciones) conforma la globalización financiera, piedra angular de la mundialización.

### **2.2.1. La liberalización de los flujos de capital**

De acuerdo con el análisis realizado por François Chesnais (1999, 2004) y retomado por Bibiana Medialdea e Ignacio Álvarez (2008), la liberalización financiera se ha desarrollado básicamente en tres etapas que vamos a describir sucintamente a continuación.

El principio se puede ubicar tras la desintegración del sistema de Bretton-Woods en 1971, y la consiguiente apuesta de la administración Nixon por un sistema internacional de cambios flexibles (1973). En efecto, los EE.UU. habían visto disparado su déficit en los años 1960 a causa de, por un lado, el rápido crecimiento de Europa y Asia, y, por el otro, la financiación de la guerra de Vietnam. Nixon tenía que estar preparado para subir impuestos o recortar gastos con el fin de poder hacer frente a las deudas y mantener así la confianza en el dólar, que había devenido en “moneda global” (su valor estaba fijado al oro con un ratio de 35\$ la onza). Enfrentado a la demanda de conversión por parte de los extranjeros de sus reservas de dólares en oro, Nixon suspendió la convertibilidad del dólar a tipo fijo el 15 de agosto de 1971. Comienza entonces el viraje del país norteamericano, apoyado por el Reino Unido (tándem que constituía entonces la principal potencia financiera) hacia las finanzas de mercado: también en 1971, se liberaliza el mercado americano de títulos de crédito, se decreta el fin de la reglamentación crediticia en el país anglosajón.

La segunda etapa liberalizadora se desarrolla durante los años 1980, década en que se produce el paso simultáneo de las distintas economías de la OCDE (en el caso de

Europa, a finales de la década) a las finanzas de mercado y a la interconexión de sus sistemas financieros nacionales. Este proceso se entiende si consideramos el ambiente de inflación y desempleo en que deja sumidos a los países desarrollados la llamada crisis del petróleo, que propicia la puesta en duda los postulados de Keynes (cuyas políticas monetarias y fiscales comienzan a ser vistas con desconfianza) y el rechazo hacia el ya extinto consenso del periodo Bretton Woods y lo que significaba. Durante esta etapa el Estado interviene activamente a favor de la liberalización de los flujos de capital y los tipos de interés, amén de colaborar en la creación de nuevos mercados como lo son los mercados internacionales de deuda pública (deuda que los gobiernos comienzan a titularizar).

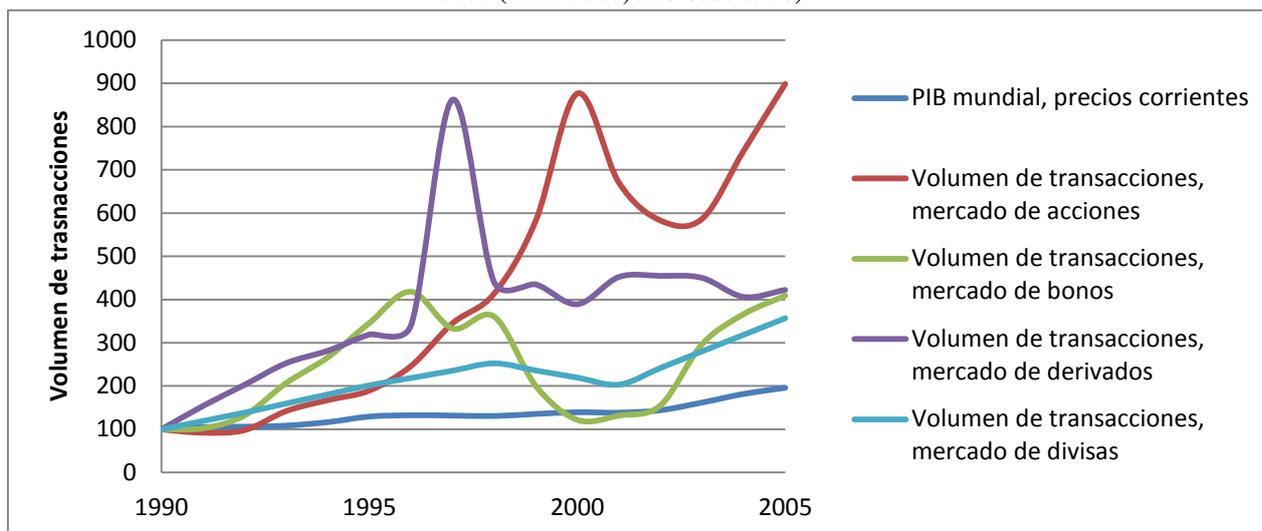
La tercera ola liberalizadora puede situarse en la década de 1990, con la desregulación internacional generalizada de los mercados de acciones. Se produce, además, la explosión de los mercados cambiarios y de los productos derivados. El punto álgido de esta etapa tiene lugar en 1997 durante la reunión de un FMI presidido por Michel Camdessus: si hasta ahora eran los países desarrollados los que subían al redil de la desregulación, la tendencia pretende hacerse extensiva a los países en vías de desarrollo, en los cuales se propaga el régimen de finanzas de mercado desintermediadas y titulación de la deuda pública. Así, los “mercados emergentes” se convierten en destinatarios principales de los movimientos de capital alentados por los organismos internacionales.

Existe, además y paralelamente a esta cadena de acontecimientos, un hecho silencioso y estructural que ya previó Keynes en los albores de la hiperglobalización financiera; esto es que el aumento del comercio internacional iba a ir dificultando naturalmente los controles a los flujos del capital, puesto que éstos pueden camuflarse manipulando contablemente los flujos comerciales.

Si bien es cierto que esta desregulación de las finanzas las ha devuelto, en el plano cualitativo, a la situación en que se encontraban a principios del siglo XX, la enorme magnitud que han alcanzado en la actualidad no tiene precedentes. Como se aprecia en la figura 2.1, los flujos de capital a nivel internacional han crecido entre 1990 hasta 2005 (periodo correspondiente a la tercera fase de desregulación, que termina poco antes del estallido de la crisis derivada de las hipotecas “subprime”), dependiendo de su naturaleza, desde 2 hasta casi 5 veces más que el PIB mundial a precios corrientes. En la

actualidad nos encontramos con cifras imponentes como las que siguen: según el Banco Mundial, en 2013 el crédito interno provisto por el sector bancario<sup>7</sup> representa aproximadamente un 167% del valor del PIB mundial; en 2008, el valor total de las acciones negociadas supone igualmente un 177% del PIB mundial. La llamada “economía real” se ha visto ampliamente sobrepasada por las finanzas.

**Figura 2.1. Volumen de transacciones en los mercados financieros internacionales desde 1990 hasta 2005 (índice 100, año base 1990)**



*Fuente: elaboración propia a partir de los datos de MEDIALDEA GARCÍA, B. y ÁLVAREZ PERALTA, N. (2008): “Liberalización financiera internacional, inversores institucionales y gobierno corporativo de la empresa”*

### 2.2.2. Los problemas de la liberalización de los flujos de capital

Los beneficios que habitualmente se contemplan para justificar la integración financiera internacional son principalmente tres. En primer lugar, el incremento de instrumentos financieros procedentes de diferentes países que permite la integración internacional asegura la diversificación de las carteras de activos, y por tanto reduce los riesgos que se dan cuando todos los activos son de un mismo país y éste se ve sacudido por una crisis. Por otro lado, es común escuchar que la liberalización permite una mejor asignación de

<sup>7</sup> El crédito interno provisto por el sector bancario incluye todo el crédito a diversos sectores en términos brutos, con excepción del crédito al Gobierno central, que es neto. El sector bancario incluye las autoridades monetarias y los bancos creadores de dinero, así como otras instituciones bancarias en los casos en que se dispone de datos (incluidas las instituciones que no aceptan depósitos transferibles pero contraen las mismas obligaciones que los depósitos a plazo y de ahorro).

los recursos financieros, de forma que los ahorradores pueden canalizar sin trabas su capital hacia las oportunidades de inversión más rentables. En tercer lugar, y como consecuencia del punto anterior, la integración facilitaría la convergencia económica entre Norte y Sur, puesto que dirigiría la inversión hacia los países en vías de desarrollo.

Sin embargo, la reciente crisis de las “subprime” en 2007 y especialmente su rápido contagio (sumado a otros acontecimientos que detallaremos a continuación) nos obliga a tomar seriamente en consideración los argumentos que puedan contradecir o al menos matizar las conclusiones del argumentario a favor de la liberalización de los flujos de capital, que es precisamente el que ha estado más extendido durante las últimas cuatro décadas.

Las que exponemos a continuación son algunas de las consecuencias de la integración financiera internacional.

#### *2.2.2.1. Las crisis financieras*

El foco mediático se centra actualmente en la crisis financiera que sufre Europa, pero resulta que las crisis financieras no son fenómenos aislados...y tampoco son accidentes, como lo explican Carmen Reinhart y Keneth Rogoff (2008): “los periodos de alta movilidad de capital internacional han producido reiteradamente crisis bancarias internacionales, no solo las famosas, como las de la década de 1990, sino históricamente”. Es decir, existe una relación entre la libre circulación de capital y las crisis internacionales. Éstas, además, se producen con frecuencia: un estudio de Laeven y Fabian (2008) revela, entre 1970 y 2008, un total de 208 crisis monetarias, 63 crisis de deuda soberana<sup>8</sup> y 124 crisis bancarias. Tan sólo algunos de los casos más conocidos: en la década de 1980, un fenómeno de este tipo sume a Latinoamérica en una “década perdida de estancamiento económico”; a principios de la década de los noventa les toca el turno a Europa, México (crisis del tequila en 1994); en Asia estalla una crisis en 1997 que se extiende a Brasil (1999), Argentina (2000), Turquía (2001).

La mayoría de los casos sigue un mismo modelo que ha sintetizado agudamente Guillermo Calvo (2005). Se produce, en primer lugar, una fase de expansión: el país recibe préstamos e inversiones extranjeras en un clima de total optimismo donde impera

---

<sup>8</sup> En el apartado 3.2.1.2.1 hablaremos más sobre el problema de la deuda soberana y su relación con el Estado de Bienestar.

la creencia de que el crecimiento de la nación asegurará el pago de la deuda. A continuación, fruto de una mala noticia nacional o internacional, tiene lugar lo que Calvo denomina “parada repentina”, y la crisis estalla. La narrativa cambia por completo: el país pasa a estar en riesgo y sobreendeudado, su Gobierno (y/o sus ciudadanos) es irresponsable, etc. El crédito se retrae y las empresas se vuelven insolventes, los tipos de interés se disparan, la moneda se hunde, la demanda nacional se desploma (y este efecto queda agravado por los recortes de gasto público que buscan “recuperar la confianza de los mercados”). Cuando termina la tormenta, calculan Laeven y Fabian, el país ha perdido en torno al 20% de su PIB.

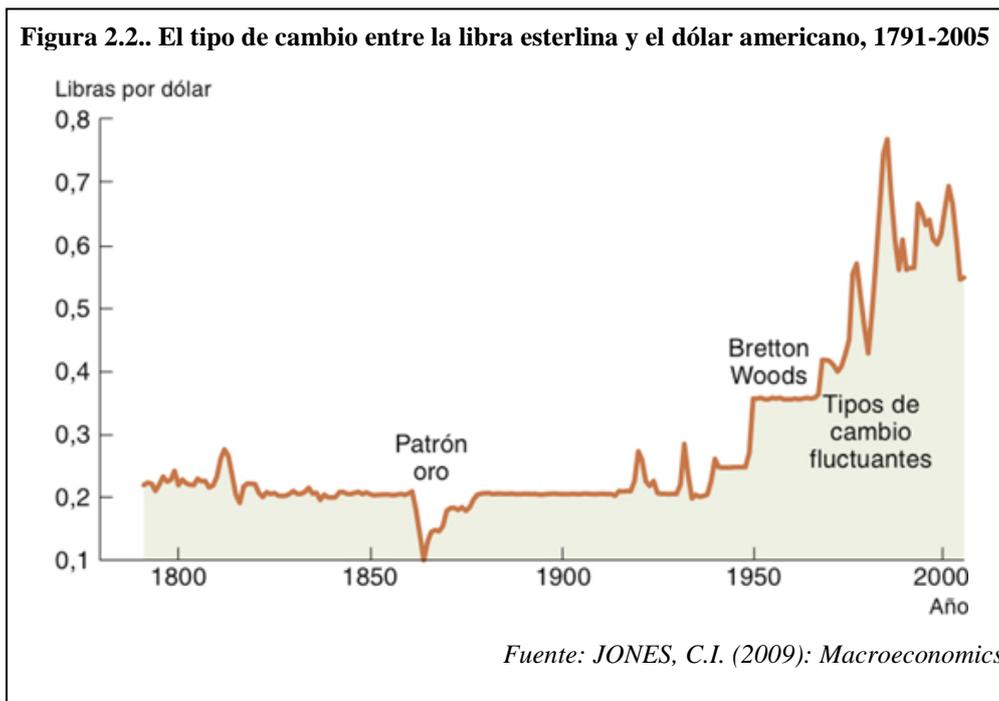
#### *2.2.2.2. Una acumulación ficticia y colosal*

La frecuente incidencia y naturaleza de las crisis dejan testimonio sobre algo que ya señalaron tanto Marx como Keynes, es decir, que la acumulación de activos financieros en la dinámica capitalista responde al carácter ficticio de dichos activos. Ello se pone de manifiesto cuando los cambios de coyuntura económica hacen que sea prácticamente imposible reconocer todas las deudas que los inversores internacionales han contraído con la economía real. Si tras una crisis financiera un país ve mermado su PIB en un 20%, ¿hasta qué punto ese 20% reflejaba una actividad económica real y sostenida? Podríamos estar hablando, por ejemplo, sobre la burbuja inmobiliaria y crediticia española.

En efecto, la colosal magnitud de los flujos de capital y su rápido crecimiento (ver cifras expuestas anteriormente) induce a que éstos incidan, a pesar de su carácter “ficticio”, en la economía real y dirijan su curso.

#### *2.2.2.3. La excesiva volatilidad y desalineación de las monedas*

Como consecuencia del fin del consenso de Bretton Woods (representado en su vertiente monetaria por la caída del patrón dólar) y la liberalización de los flujos de capital, los tipos de cambio de las principales monedas, a saber, el dólar de EE.UU., el yen japonés y el marco alemán (junto con las monedas del mecanismo de tipos de cambio del Sistema Monetario Europeo antes de que se introdujera el euro en enero de 1999), y de las monedas de los otros grandes países industriales, se han caracterizado por una gran volatilidad a corto plazo, en cifras nominales y reales, y por fuertes desalineaciones a mediano plazo.



Tenemos la suerte de poseer datos relativos a la libra esterlina desde 1791 (figura 2.2). Un vistazo a la gráfica basta para constatar que nunca se habían dado tantas fluctuaciones tan aparentemente arbitrarias como a partir de 1973.

#### 2.2.2.4. La deslocalización empresarial

La integración internacional del mercado de los capitales supone que las empresas puedan abandonar con relativa y creciente facilidad un país para instalarse en otro donde encuentren mejores condiciones (como lo pueden ser unos peores estándares laborales, una regulación ambiental más laxa, etc.).

Las naciones con mayor protección social o ambiental son consecuentemente las principales damnificadas, si bien es cierto que los defensores de la deslocalización alegan, por un lado, que los países “exportadores” de empresas se libran de aquellas menos competitivas y pueden entonces bascular hacia los sectores de mayor valor añadido, y, por otro, que los beneficios para los países menos desarrollados son innegables.

En todo caso, la deslocalización empresarial supone necesariamente y en el corto plazo un duro golpe para las economías europeas.

## **2.3. UNA APROXIMACIÓN SOCIOLÓGICA, EPISTEMOLÓGICA Y POLÍTICA A LA GLOBALIZACIÓN**

Hemos estudiado brevemente los principales problemas y críticas que se pueden enfrentar al proceso de hiperglobalización comercial y financiera en que estamos inmersos.

Estas cuestiones son de orden público y han sido expresadas y estudiadas en numerosas ocasiones, tanto por grupos sociales como por economistas. Sin embargo, y a pesar de todo, la tendencia política desde la década de 1970 ha sido claramente hacia la globalización profunda tanto en los países ricos como en las naciones en vías de desarrollo, y la creencia de que el mercado único global es la única vía hacia el crecimiento económico y el mantenimiento del nivel de bienestar impera en amplias capas de la población.

¿Por qué esta aparente contradicción? ¿Qué razones pueden explicar el aparente consenso científico y social sobre un asunto tan complejo y relevante en nuestras vidas?

### **2.3.1. El economista: un científico no del todo imparcial**

Incluso los científicos de las disciplinas más “puras” llegan a involucrar su personalidad en su investigación. En una ocasión, Stephen Hawking, el famoso físico teórico, admitió haber intentado por todos los medios que su visión en cuanto a la “anatomía” de los agujeros negros saliese victoriosa frente a otras teorías que resultaron ser posteriormente más certeras. Ello contrasta con lo que se entiende como “método científico”, donde las teorías se exponen antes que nada a ser falseadas.

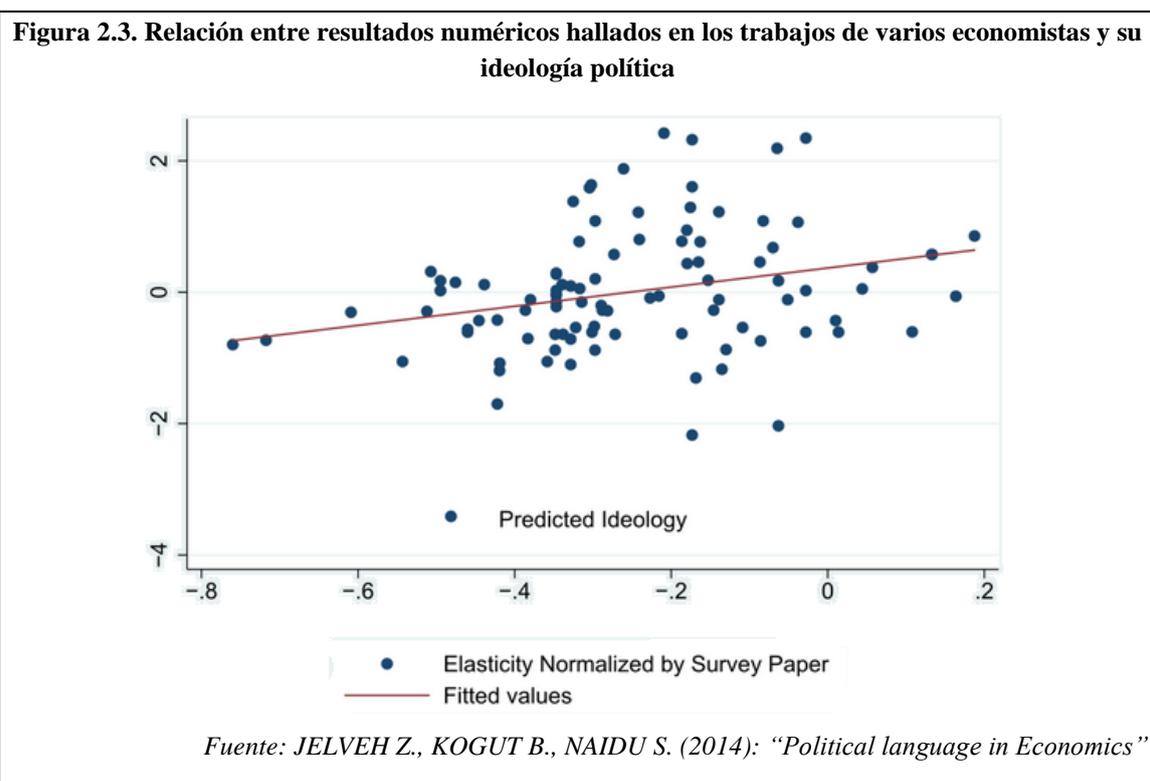
¿En qué queda la figura del economista dentro de todo esto?

#### *2.3.1.1. El economista en su trabajo y de cara a las políticas*

En un paper muy reciente, Zubin Jelveh, Bruce Kogut y Suresh Naidu (2014) han demostrado que las opciones políticas de los economistas están relacionadas con su producción profesional.

Por un lado, existe correlación entre el campo de estudio de un economista y su ideología<sup>9</sup>. Así, los macroeconomistas y los estudiosos de las finanzas se sitúan más a la derecha mientras que aquellos que estudian la economía laboral tienen tendencia más progresista.

Por otra parte, también se ha hallado correlación entre los resultados numéricos expuestos en los trabajos (por ejemplo, en cuanto a tipo impositivo óptimo, multiplicador, déficit, etc.) y la ideología del autor, como lo atestigua la figura 2.3: en efecto, es más probable que un economista liberal publique trabajos con resultados numéricos consecuentes con la ideología liberal. Esto no implica forzosamente causalidad, y no insinuamos en absoluto que los economistas falseen los datos: posiblemente entra en juego la metodología empleada, juicios de valor, supuestos escogidos, etc.



¿Qué sucede si consideramos conjuntamente los hechos expuestos en los dos párrafos

<sup>9</sup> Para clasificar a los economistas según su ideología el método empleado es el cómputo del vocabulario utilizado en los trabajos, que se ha demostrado correlacionado con la opción política del autor. Los detalles del procedimiento están explicados en JELVEH Z., KOGUT B. y NAIDU S. (2014): "Political Language in Economics", Columbia Business School Research Paper 1457.

anteriores? Nos queda, por ejemplo, que el grueso de los artículos versados sobre los flujos de capital pueda haber sido (al menos en un primer momento) publicado por economistas inclinados por el “laissez-faire” y por tanto centrados en las bondades de la liberalización de los flujos de capital. Quizá pequemos de audacia, pero es un hecho a considerar y puede informarnos al menos sobre tendencias generales del pensamiento económico.

Tomemos por caso la reunión llevada a cabo por el FMI en 1996 y en torno a la cual hemos centrado la tercera ola de liberalización financiera. El entonces subdirector de Camdessus, Stanley Fisher, fue el encargado de preparar el argumentario. Fisher admitió que la desregulación comportaba ciertos riesgos, pero insistió en que las ventajas los superaban ampliamente. Más adelante, tras la experiencia de algunas de las crisis que ya hemos descrito, reconoció que había contado en realidad con pocos indicios de que los beneficios teóricos que se expusieron se diesen verdaderamente en la práctica. ¿Por qué decidió acordar poca importancia a este hecho? Stanley Fisher era, en principio, un académico profesor en el prestigioso MIT; y sin embargo la metodología científica está lejos de consistir en la elaboración de una serie de argumentos en defensa de una tesis y la omisión de aquello que pudiera refutarla.

En el ámbito de la liberalización comercial también podemos encontrar algún ejemplo notorio, como aquél sobre el cual nos informa Rodrik en *La paradoja de la globalización*. En un artículo publicado en 1995<sup>10</sup>, Jeffrey Sachs y Andrew Warner, economistas en Harvard, realizaron un análisis estadístico a través del cual concluyeron que los países en desarrollo abiertos al comercio internacional habían crecido 2,45 puntos porcentuales más deprisa que los que no lo estaban. Los resultados de este estudio dependían de cómo se había realizado la clasificación dicotómica “abierto”-“cerrado”, y ésta se desprende de un juicio de los economistas: así, países de crecimiento rápido como Corea del Sur, Indonesia o Islas Mauricio fueron clasificadas como abiertas a pesar de que habían mantenido barreras altas a las importaciones en la década de 1980 y sólo las redujeron al volverse competitivos internacionalmente. El mensaje que llegó a los responsables políticos fue que era necesario suprimir las barreras al comercio para lograr la convergencia con los países más desarrollados, aun

---

<sup>10</sup> SACHS, J. y WARNER, A. (1995): “Economic Reform and the process of Global Integration”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1

cuando el propio Sachs matizó en que el fomento de las importaciones de productos manufacturadas tenía más peso positivo que la liberalización comercial.

Si bien las creencias políticas no cambian drásticamente más allá de la mitad de la segunda década de vida en la población común, podría darse que, en el caso de los economistas, los resultados de sus trabajos a lo largo de la carrera modificaran sus puntos de vista. De nuevo, Z. Jelveh, B. Kogut y S. Naidu han investigado esa posibilidad de diversas formas y no han encontrado ningún tipo de evidencia de impacto en su estudio. En 1996, el entonces economista del MIT Rudiger Dornbusch publicó un artículo cuyo título rezaba “It’s time for a financial transaction tax” sobre la necesidad de poner frenos a las transacciones de capital internacionales. Sólo dos años más tarde escribió: “La respuesta adecuada a la cuestión de la movilidad del capital es que no debería tener restricciones”.

De todo ello se desprende que los políticos-legisladores deberían “recentrar” los resultados encontrados por los economistas en función de su ideología. Pongamos por caso el tipo impositivo relativo a los “high earners”. En los datos de los estudios recogidos por Jelveh y compañía, de economistas ligeramente a la izquierda del centro, encuentran un tipo óptimo medio del 41%. De acuerdo con su modelo el tipo óptimo impositivo de un hipotético economista de centro puro sería del 33%, que es el que debería tener en cuenta (no lo tiene) un legislador.

A pesar de que estas observaciones resultan controvertidas, esclarecen al menos uno de los mecanismos que lleva a los responsables políticos de una sociedad, organismo internacional, etc. a tomar sendas ideológicamente determinadas, como lo es la desregulación financiera. Estas opciones políticas se basan en supuestos económicos y ello les confiere un barniz de universalidad que, defendemos, según lo expuesto, habría que replantearse.

### *2.3.1.2. El economista en los medios y de cara a la población*

Según observa Rodrik ateniéndose a su experiencia, los economistas tienen tendencia a simplificar los mensajes cuando se dirigen al público no especializado<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Véase RODRIK, D. (2012): *La paradoja de la mundialización*

En efecto, a pesar de que, como hemos visto, la apertura comercial plantea a día de hoy cuestiones delicadas que merecen ser seriamente debatidas, un economista mediático tendría cierta tendencia a defender públicamente la libertad comercial (recordemos la cita de Alan Blinder sobre el 99% de los economistas) por distintas razones, como lo pueden ser que, en líneas generales, el comercio hace que la mayoría mejore a largo plazo; que la mejor forma de tratar con las dificultades que pueda acarrear una mayor apertura no tiene por qué poner en juego medidas proteccionistas sino políticas públicas de otra índole; que la libertad de hacer negocios es un imperativo moral; que las opiniones contrarias al libre comercio ya están bastante extendidas; que los matices pueden ser malinterpretados o llevar a confusión por parte del público; etc.

Planteamos, para comprobar esto, una pregunta desde twitter a varios economistas “mediáticos” en nuestro país: “¿Cree que sería buena idea que España tuviera un comercio totalmente libre con China?”. Quienes contestan son Juan Ramón Rallo, economista director del Instituto Juan de Mariana que fichó por TVE1 en septiembre de 2014 (aunque se prescindió de él rápidamente); Daniel Lacalle, el economista de la pizarra en “LaSexta Noche”; José Carlos Díez, que ha aparecido en diversas ocasiones en LaSexta o Cuatro. Las respuestas son, respectivamente: “Muy buena idea”, “claro”, “hasta que China asuma compromisos OIT sobre derechos laborales el desarme arancelario debe seguir siendo gradual”. Dos de las tres respuestas son tajantes y sin paliativos, y sólo Díez da a entender que existe una serie de cuestiones que condicionaban la respuesta a la pregunta.

No hemos podido realizar una encuesta amplia por la falta de economistas que se dispusieron a contestar a la pregunta, por lo que no pretendemos que nuestra muestra sea estadísticamente significativa sino sencillamente testimonial. Hay que considerar el hecho de que, en la actualidad, las voces críticas con el sistema se vuelven más mediáticas a raíz de la crisis que atraviesa la economía española; pero éste no sería probablemente el caso en las décadas de 1980, 1990 o 2000, tiempos en que la mayoría social parecía conforme con la situación y las voces críticas eran relegadas a espacios mediática o culturalmente más marginales.

Si antes nos referíamos principalmente a los políticos y legisladores, aquí vemos cómo es la población en general (especialmente las capas más ignorantes) la que puede tomar por válidas y universales ciertas ideas que no tienen por qué serlo al ciento por cien, y

que transmutan en una suerte “sentido común económico”. Los economistas mediáticos suelen ser calificados como “expertos” y aquello que defienden en televisión, prensa o internet tendrá una influencia sobre las nociones de economía que adquieran muchos lectores y espectadores. Éstos no tendrán en cuenta, sin embargo, la posible simplificación de los mensajes (inherente al medio televisivo, por ejemplo) o la ideología agazapada tras las palabras del experto en cuestión.

#### *2.3.1.3. Los incentivos perversos*

Se puede dar el caso, y se ha dado, de que los intereses de ciertos sectores entren en connivencia con los propios economistas.

En *Inside Job* (2010), se aprecia, por ejemplo, que Martin Feldstein, economista de Harvard y antiguo director del Consejo de Asesores Económicos bajo la administración Reagan, fue director de la aseguradora A.I.G y miembro del consejo directivo del banco de inversión J.P. Morgan & Co. Asimismo, el actual decano de la escuela de negocios de la Universidad de Columbia, Glenn Hubbard, tiene vínculos con la el fondo de inversión K.K.R. (Kohlberg Kravis Robert) o la gestora de archivos financieros BlackRock Financial.

En general, los economistas tienden a negar cualquier tipo de conflicto de intereses. Sin embargo, algunos de ellos, como el propio Jagdish Bhagwati (conocido por su defensa a ultranza de la globalización y por tanto no excesivamente sospechoso), se muestra escéptico en cuanto a la liberalización financiera y los intereses a los que han servido ciertos economistas.

#### **2.3.2. La hiperglobalización como fruto de presiones empresariales y financieras**

Dentro de la ciencia política, el término “economía política” se refiere principalmente a las teorías que estudian las relaciones entre la economía y el poder político dentro de los Estados. Desde este punto de vista es relevante determinar quién ejerce el verdadero poder político en un momento dado para dilucidar así el porqué de ciertos procesos económicos. Es lo que vamos a hacer a continuación.

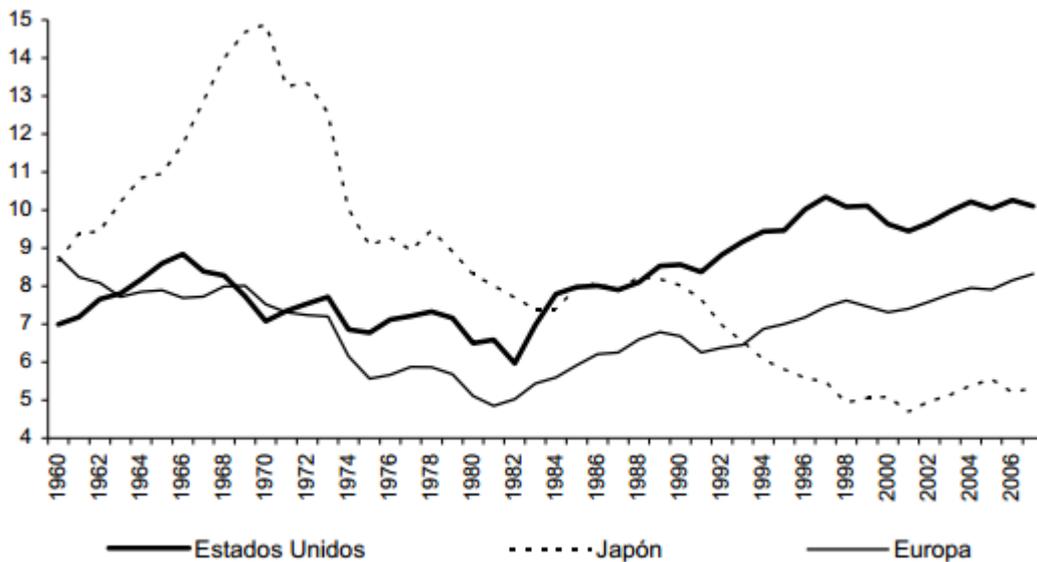
Para algunos autores, como Onaran (2005) o Boyer (1998), las reformas “neoliberales” llevadas a cabo a partir de la década de 1970 no responden a determinismo económico alguno (más allá del de hacer frente a la llamada crisis del petróleo) sino que son el

resultado de la desigual capacidad de presión del capital y el trabajo en aquel contexto histórico: son, desde este punto de vista, los poderes industriales y financieros quienes ejercen la verdadera influencia desreguladora sobre los gobiernos de la OCDE.

En efecto, durante los primeros años de la crisis (1973-1977), los ingresos del capital descendieron a gran velocidad tanto en los Estados Unidos como en Europa (Dumenil y Levy, 2004). La distribución de unos bajos beneficios empresariales en forma de dividendos se redujo mientras la inflación menguaba el valor de las inversiones financieras, y las políticas keynesianas no fueron capaces de revertir esta tendencia.

La figura 2.4 ilustra cómo la tasa de beneficio se ve progresivamente reducida durante la década de 1970 para luego verse relanzada desde principios de 1980, coincidiendo con el fin de Bretton Woods. Desde esta perspectiva, las políticas aplicadas se encaminaron a valorizar el capital por medio de la privatización, desregulación, liberalización y apertura financiera de los países desarrollados, tal como señalan Arrizabalo (1997) o Plihon (2004).

**Figura 2.4. Evolución de la tasa de beneficio \* en EEUU, Europa y Japón**



\* La tasa de beneficio se define aquí como el cociente entre el Excedente Neto de Explotación y el Stock de Capital Neto. La tasa de beneficio de Europa es la media aritmética de las tasas de beneficio de Francia, Alemania y Reino Unido.

Fuente: MEDIALDEA GARCÍA, B. y ÁLVAREZ PERALTA, N. (2008): "Liberalización financiera internacional, inversores institucionales y gobierno corporativo de la empresa"

Paralelamente y de forma análoga, uno de los factores que explican el paso del GATT a la OMC sería que las élites comerciales atribuyeron la prosperidad de la posguerra a la liberalización multilateral del comercio y se propusieron ir un paso más allá. Las empresas multinacionales exigieron reglas comerciales más laxas, y las naciones en vías de desarrollo pretendían convertirse en plataformas de exportación, cada vez más dispuestas a someterse a reglas comunes para atraer la inversión.

### **2.3.3. ¿Es la doctrina de apoyo a la mundialización no falseable?**

En su ensayo *Conjeturas y refutaciones: el desarrollo del conocimiento científico* (1963), el filósofo Karl Popper escribe que la aceptación del marxismo o del psicoanálisis tiene “el efecto de una conversión o revelación intelectual, que abría tus ojos a una nueva verdad oculta a los no todavía iniciados. Cuando eran así abiertos tus ojos veías ejemplos confirmadores en todas partes; el mundo estaba lleno de verificaciones de la teoría. Todo lo que sucedía siempre lo confirmaba. Así, su verdad se hacía manifiesta; y los incrédulos eran evidentemente personas que no querían ver la verdad manifiesta; que rehusaban verla, bien porque iba en contra de su interés de clase, o bien debido a sus represiones, que seguían “no analizadas” y que clamaban por ser tratadas. Un marxista no podía abrir un diario sin encontrar en cada página una evidencia confirmadora de su interpretación de la historia; no sólo en las noticias, sino también en su presentación —que revelaba el prejuicio de clase del diario— y especialmente, claro, en lo que el diario no decía. El análisis freudiano destacaba que sus teorías quedaban constantemente verificadas por sus observaciones clínicas.” Para el filósofo, el psicoanálisis freudiano o el marxismo histórico no son teorías científicas porque no corren el riesgo de ser falseadas por ningún enunciado posible (cualquier enunciado que pueda contradecirlas pasa a ser incorporado como una consecuencia derivada de ellas).

Considerando conjuntamente tanto los sesgos ideológicos como las presiones fácticas que hemos mencionado anteriormente y que influyen la senda del pensamiento económico y por tanto en las medidas políticas que se desprenden de éste, no es arriesgado plantear que se ha podido producir durante las últimas décadas un mecanismo similar al descrito por Popper en lo referente al apoyo a la integración internacional.

Detengámonos en el siguiente caso. En 1993, Indonesia, Malasia, Filipinas, Corea del Sur y Tailandia reciben 9300 millones de dólares en entradas netas de capital. Cuatro años más tarde, en 1997, se produce una evasión de 12000 millones que, además de suponer una de las mayores crisis sufridas por los países asiáticos en décadas, desencadena perjuicios en Rusia (1998) y Argentina (1999-2000), que habían ejercido de prestamistas. Lo sorprendente es que en un artículo titulado “ASEAN’s Sound Fundamentals Bode Well for Sustained Growth” (*IMF Survey*, 25 de noviembre de 1996), tan sólo pocos meses antes de que estallara la crisis, el FMI había elogiado los “fundamentos sólidos” de esas economías y sus “perspectivas de crecimiento sostenible”. Hasta entonces se suponía que las crisis financieras azotaban aquellos gobiernos que llevaban mal sus cuentas (y que por tanto eran “castigados” por los inversores), pero la crisis asiática, como hemos visto, parecía contradecir esto. Sin embargo, el FMI ha seguido desde entonces presionando a los países bajo su tutela para que retiren sus barreras a la integración financiera internacional. La conclusión extraída por las instituciones, a la vista de las circunstancias, no fue que debía existir un problema endémico relacionado con la liberalización completa de los flujos de capital, sino que se aproximaría más bien a lo siguiente: “Se avanzó más con aquellas medidas que tenían unos costes iniciales bajos, como la privatización, que con las reformas que prometían unas mayores ganancias a largo plazo, como la mejora de las instituciones macro y del mercado laboral, y el fortalecimiento del sistema legislativo y judicial” (cita textual de un informe del FMI que justificaba que los países latinoamericanos que habían prescindido de la política de Industrialización por Sustitución de Importaciones a favor del llamado “consenso de Washington”<sup>12</sup>, es decir, que habían cedido intervención estatal a cambio de integración, liberalización y privatización, experimentaran finalmente tasas de crecimiento considerablemente más bajas que sus vecinos).

Expresado de forma sencilla, parece haber llegado un punto que cada problema nacido de la mundialización tal y como se ha concebido desde la década de 1970 no obliga a replantearse las teorías que la fundan en busca de, llegado el caso, falsearlas, sino que se

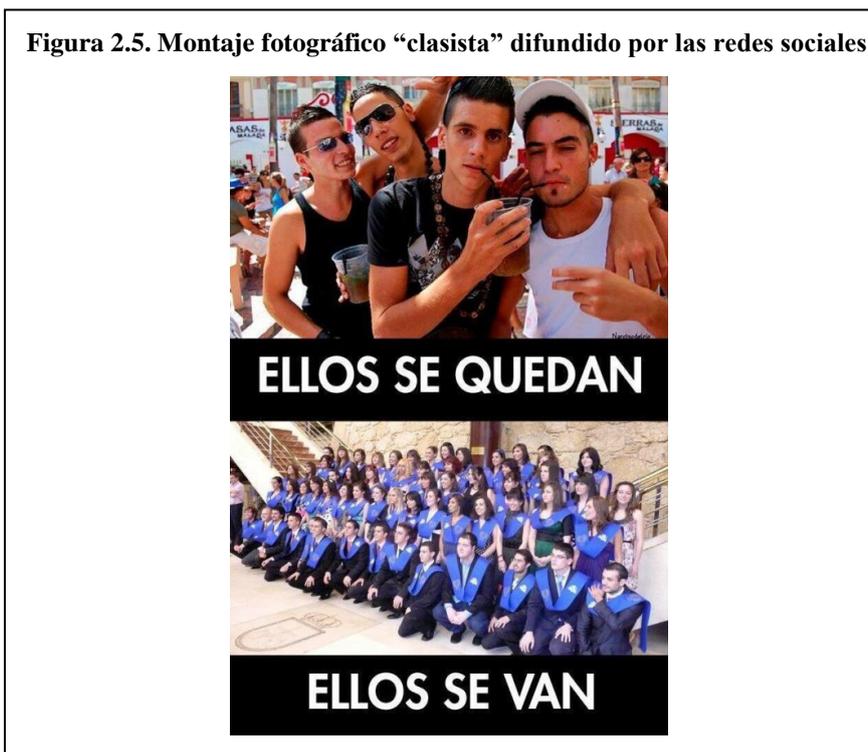
---

<sup>12</sup> Término acuñado en 1989 por John Williamson para englobar un conjunto de diez recomendaciones dadas a los países en vías de desarrollo, a saber: disciplina en la política fiscal; redirección del gasto público en subsidios hacia una mayor inversión en los puntos claves para el desarrollo; reforma tributaria; tipos de interés determinados por el mercado, positivos en términos reales y moderados; tipos de cambio competitivos; liberalización del comercio; supresión de las barreras a la inversión extranjera directa; privatización de empresas estatales; desregulación generalizada; seguridad jurídica para los derechos de propiedad.

explica alegando que los países damnificados no ponen suficiente empeño en tomar las medidas que tales teorías exigen. Ésta parece ser la visión política e institucional en nuestros tiempos.

#### 2.3.4. Un cambio de mentalidad<sup>13</sup>

En su libro *El fin de la Historia y el último hombre* (1992), Francis Fukuyama expone una polémica tesis: la Historia, como lucha de ideologías, ha terminado, con un mundo final basado en una democracia liberal que se ha impuesto tras el fin de la Guerra Fría. A pesar de que se trata de una idea muy discutida, lo cierto es que la caída del muro de Berlín en 1989 y el posterior desmantelamiento de la URSS en 1991 suponen un cambio cultural radical: deja de existir una alternativa material al capitalismo, por tanto la globalización capitalista se presenta como la única vía funcional hacia el desarrollo. Así, toda alternativa más o menos dirigista pasa a ser vista como la reminiscencia de un sistema, el comunista, que no funcionó.



En definitiva, la población, en cierto sentido, se idiotiza (léase esta palabra en su significado original, es decir el de persona no preocupada por los asuntos públicos). “La sociedad no existe. Hay individuos, hombres y mujeres, y hay familias”, declara

<sup>13</sup> Lo expuesto en este apartado se verá complementado por aquello que explicamos, desde otro enfoque, en el apartado 3.2.1.2.2

Margaret Thatcher en 1987. El Estado, que fue promotor del crecimiento económico durante el periodo del consenso Bretton Woods, pasa a ser visto como un obstáculo principal. Se desata la filosofía individualista según la cual uno es absolutamente dueño y responsable de su propio destino, y sus logros y fracasos se deben exclusivamente a su propia voluntad. En su ensayo *Chavs. La demonización de la clase obrera* (2012), Owen Jones analiza cómo se produjo el desmantelamiento de un tejido industrial, el del Reino Unido, que comenzaba a sufrir los efectos de la globalización galopante durante los años 1980, mientras la clase trabajadora, antaño cohesionada y orgullosa, ahora miserable y parada, iba convirtiéndose en objeto de miedo y escarnio. Este último punto es importante: en una sociedad donde impera la idea de que uno obtiene ni más ni menos que lo que merece un minero en el paro es sencillamente un perdedor.

No es de extrañar, pues, que acabe etiquetándose groseramente a grupos de ciudadanos de escasa preparación, cultura, renta, etc. Si en el Reino Unido son los “chavs”, en España podemos trazar un paralelismo con lo “canis”, “kinkis”, las “chonis”, etc. Nos hemos permitido la licencia de ilustrar este punto con una imagen (figura 2.5) que fue muy difundida por las redes sociales en 2014 a modo de crítica al Gobierno. Nótese el contraste simplista que se establece entre aquellos que cursan estudios superiores (y por tanto pueden permitírsele cultural y económicamente) y aquellos que no. Cabría preguntarse al respecto: ¿por qué los de la primera foto no van a la Universidad?; ¿el “botellón” es una práctica reservada a aquellos que no cursan estudios universitarios?

¿Y qué relación guarda estrictamente todo lo anterior con el curso de la globalización? En apartados precedentes hemos estudiado, por ejemplo, cómo la apertura comercial fomenta la precariedad de los trabajadores menos preparados. Cuanto más asentada está la idea de que la pobreza es, en cierto sentido, una elección; cuanto más estigmatizada está la pobreza; cuanto menos cohesionada está la clase trabajadora; más fácilmente se pueden admitir (y votar) políticas de apertura que afectan a las rentas más bajas.

### **2.3.5. ¿Un proceso irrefrenable?**

Una de las razones esgrimidas por los economistas para justificar el proceso de globalización es, sencillamente, que cualquier movimiento en sentido contrario es terriblemente costoso, peligroso o imposible.

En su libro divulgativo *Internacionalismo moderno* (1996), Paul Krugman apunta hacia la OMC como sistema pacificador internacional: las negociaciones que se producen en su seno son un proceso más que un resultado, y su freno conllevaría muy probablemente conflictos entre diferentes naciones. Las relaciones comerciales equivaldrían, por consiguiente, a relaciones diplomáticas y de gestión de conflictos, y sin éstas la paz internacional sería mucho más costosa (nótese la ausencia de conflictos armados a gran escala en las últimas décadas).

Por otra parte, desde el momento en que la cuestión “más o menos integración” supone un conflicto de intereses (como señalamos sucintamente en el apartado 2.1.2.2.), la respuesta deja de ser, o de deber ser, un asunto unilateral. “¿Querías globalización cuando os convenía, y estos últimos pasos que no os convienen, pero a nosotros sí, ya no los aceptáis?”, sería la pregunta que podría plantear a los occidentales un país en vías de desarrollo.

El bienestar material alcanzado en las sociedades desarrolladas ha llegado a cotas nunca antes vistas, y la mundialización tiene que ver en ello (recordemos, por ejemplo, los beneficios económicos de la apertura comercial y la organización en torno a las ventajas comparativas). Renunciar a bienes adquiridos no es nada fácil. Si has nacido inmerso en ellos lo es todavía menos.

## **2.4. ¿HACIA UNA TERCERA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL?**

### **2.4.1. Un nuevo modelo económico**

Entre 2006 y 2008, el economista de Princeton Alan Blinder escribe una serie de polémicos artículos y papers<sup>14</sup> en los que califica de “tercera Revolución Industrial” al cambio progresivo de la economía que se ha dado durante las últimas décadas a raíz de la creación e introducción en nuestras vidas de las tecnologías de información y comunicación o TIC (ordenadores, programas informáticos y redes necesarias para convertirla, almacenarla, administrarla, transmitirla y encontrarla). Bruno Colmant, financiero, fiscalista y economista belga, habla de la transición hacia una nueva

---

<sup>14</sup> Véase, por ejemplo, BLINDER, A. (2008): “Education for the Third Industrial Revolution”, CEPS Working Paper nº163.

“economía líquida” de desplazamientos instantáneos.<sup>15</sup> Por su parte, Castells, señala que la economía global “es una economía con capacidad de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria. Aunque el modo capitalista de producción se caracteriza por su expansión incesante, tratando siempre de superar los límites de tiempo y espacio, sólo a finales del siglo XX la economía mundial fue capaz de hacerse verdaderamente global en virtud de la nueva infraestructura proporcionada por las tecnologías de la información y la comunicación. Esta globalidad incumbe a todos los procesos y elementos del sistema económico”.<sup>16</sup>

Las consecuencias de esta digitalización de la economía son tan numerosas como impredecibles. Se habla incluso de la desaparición de profesiones (pensemos, por ejemplo, en un software que fuera capaz de traducir textos con alto nivel de precisión; éste haría prescindible a parte de los traductores profesionales). No obstante, en este apartado vamos a interesarnos tan sólo en aquéllas que interrelacionan el cambio tecnológico con la globalización: el resto de cuestiones, a pesar de su inmenso alcance, quedan fuera de nuestro ámbito de estudio.

#### **2.4.2. La intensificación de la amenaza de la competencia exterior**

Hemos mencionado anteriormente cómo la libertad comercial afecta en mayor medida a aquellos trabajadores menos móviles y formados<sup>17</sup>, pero nos encontramos con que, en la actualidad, las TIC permiten que servicios hasta ahora considerados “seguros” (tales que los servicios médicos, educativos o financieros) se desplacen con facilidad hacia donde resulta más barato producirlos.

Así las cosas, la competencia exterior se va a convertir en una preocupación de algo más que unos pocos trabajadores de los países ricos: Blinder estima que el número de empleos del sector servicios potencialmente exportable es de dos a tres veces el número actual de empleos en la industria.

La sedimentación de las TIC en los tejidos económicos suprime, casi literalmente, las distancias, asentando la integración internacional y el mercado único.

---

<sup>15</sup> Colmant reflexiona sobre este asunto con cierta frecuencia en su blog <http://blogs.lecho.be/colmant/>

<sup>16</sup> CASTELLS, M. (1999)

<sup>17</sup> Apartado 2.1.2.1.

### **2.4.3. La nueva organización empresarial**

La liberalización de los flujos comerciales y de capital, y especialmente la incorporación de las TIC a la producción económica, está configurando un nuevo paradigma empresarial al cual Michael Kremer, de la Universidad de Harvard, ha bautizado como “modelo O-ring”<sup>18</sup> (figura 2.6). Si bien el sistema O-ring no está todavía del todo asentado en Europa se aprecian ya algunos problemas inéditos que puede traer o ya ha traído.

#### *2.4.3.1. Una nueva naturaleza de desigualdad*

Si en el modelo rígido y piramidal de la “vieja economía” dos trabajadores de misma naturaleza (ejecutivos, abogados, secretarios, etc.) de dos empresas distintas tenían un estatus, protección, salarios, etc. similares, la producción O-ring va a crear desigualdades en el seno de las profesiones, ligadas a la complejidad de unas empresas que pueden estar instaladas a la vez en varios países.

Socialmente, la oración “soy contable” (por plantear un caso concreto) pierde su significado fuera de contexto. La incertidumbre laboral crece exponencialmente.

#### *2.4.3.2. Una captación de empleo más selectiva*

“Según una función de producción convencional, una empresa constructora, por ejemplo, podría contratar a albañiles de diferentes habilidades<sup>19</sup> y pagar de acuerdo con el output final estimado. Bajo una producción O-ring, la empresa necesita albañiles cuya habilidad coincida con la de su carpinteros, electricistas y fontaneros”, escribe Kremer.

Por tanto, la captación de personal en el nuevo modelo empresarial se vuelve más selectiva al añadirse filtros que, además, el trabajador solicitante difícilmente puede evaluar.

### **2.4.4. El aspecto político de la cuestión**

Nos hemos centrado en los aspectos negativos de esta nueva tesitura económica, lo cual no es incompatible con el hecho de que, como ha sucedido con anteriores Revoluciones

---

<sup>18</sup> Kremer define la función O-ring de producción y analiza sus implicaciones en KREMER, M. (1993): “The O-Ring Theory of Economic Development”. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, núm. 3

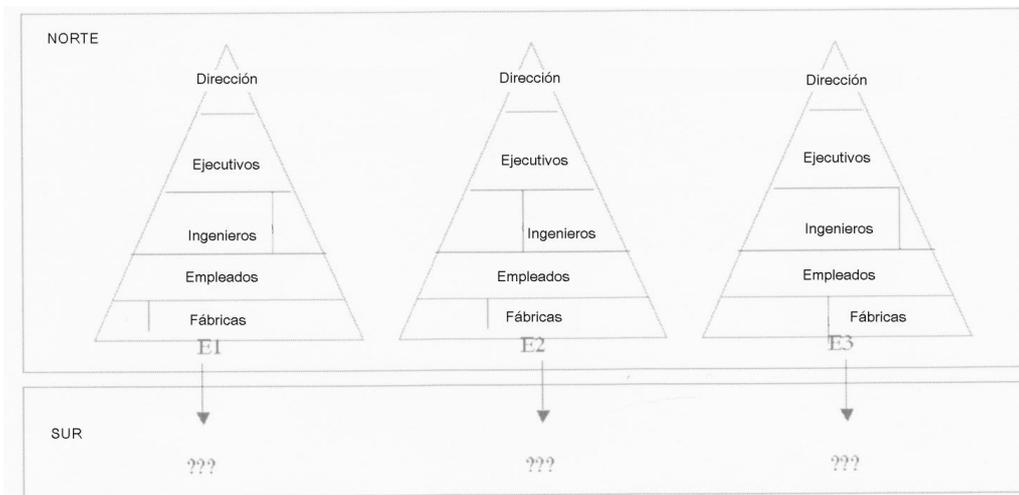
<sup>19</sup> La habilidad es definida por Kremer, a grandes rasgos, como inversamente proporcional al número de errores cometidos por el trabajador durante un proceso productivo.

Industriales, los cambios supongan a la larga enormes beneficios conforme partes mayores de la economía se organicen en torno a las ventajas competitivas.

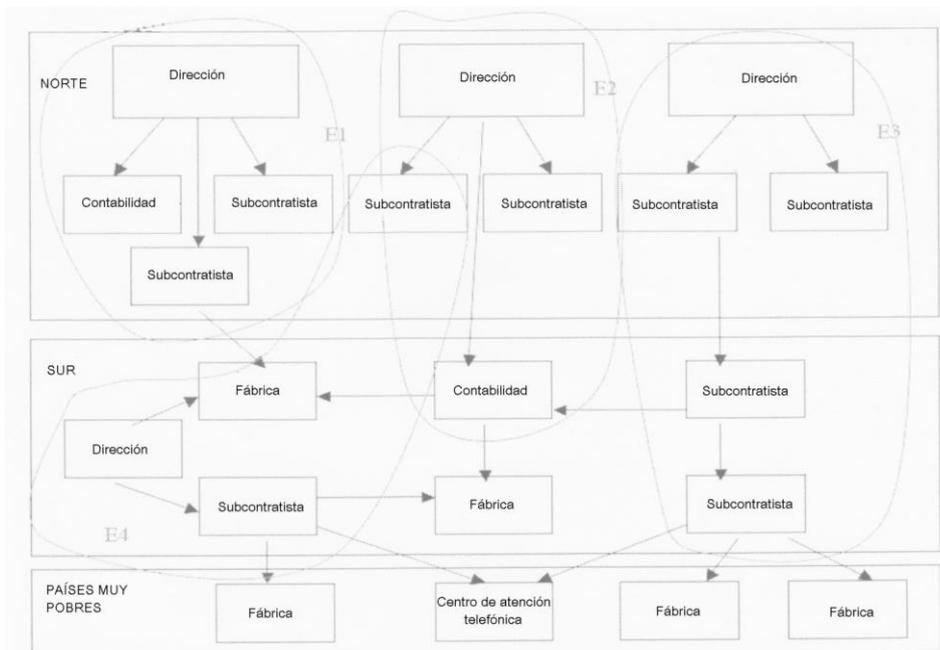
Pero es necesario que una sociedad sea plenamente consciente no sólo de los pros sino también de los contras de cualquier tendencia. ¿Por qué dar por sentado que los beneficios potenciales serán disfrutados por muchos en lugar de por unos pocos? De nuevo y como siempre la política debe responder a las mutaciones socioeconómicas.

**Figura 2.6. Comparativa de viejo y nuevo modelo empresarial**

*1. Organización fordista – “vieja economía”*



*2. Modelo O-ring – “nueva economía”*



*Fuente: curso “Environnement Économique International” (M1, Panthéon-Assas Paris II, París). Original del profesor ZUMER, F.*

### **3. EL ESTADO DE BIENESTAR NACIONAL DENTRO DE LA GLOBALIZACIÓN**

#### **3.1. EL ESTADO DE BIENESTAR: SU NATURALEZA**

##### **3.1.1. Concepto y funciones**

El llamado Estado de Bienestar tiene su origen en el año 1946, como consecuencia de la experiencia traumática que supuso la crisis internacional de entreguerras<sup>20</sup> que, generalmente, se considera que culminó en la Segunda Guerra Mundial.

No existe sobre éste una definición totalmente consensuada. T. H. Marshall define “Estado de Bienestar” como una combinación especial de la democracia, el bienestar social y el capitalismo. De acuerdo con el sociólogo alemán Claus Offe (1990), se trata de uno de los dos factores (el otro es la existencia de partidos políticos masivos y en competencia) que hace posible la existencia del capitalismo democrático o “Estado de economía mixta”. Por su parte, David Anisi (1995) sugiere que es un tipo de pacto social en el que se establece un reparto más equitativo de la riqueza entre toda la población con objeto de evitar el malestar social que llevó a las sociedades europeas a la Segunda Guerra Mundial o a regímenes totalitarios.

El modelo keynesiano sobre el que se fundamenta el modelo de Estado de bienestar europeo, según analiza C. Gómez Bahillo (2007), otorga al estado-nación una función interventora que se podría concretar principalmente en dos ámbitos. El primero es el de la política económica, por medio de la cual el Estado se convierte en un elemento dinamizador de la actividad, impulsando la producción, orientando la política de gasto e inversión y corrigiendo los desajustes económicos. El segundo, la política social, pretende conseguir, por un lado, una distribución equitativa de la renta mediante un amplio conjunto de servicios sociales de carácter asistencial y el desarrollo de un sistema de seguridad social; por otro lado, el pleno empleo, estableciendo una política de concertación social que garantice elevados salarios y otras garantías laborales; y, en

---

<sup>20</sup> No sólo nos referimos al crack bursátil de 1929 y la crisis derivada de ésta, sino a la dramática situación general del continente europeo tras la Primera Guerra Mundial retratada por Keynes en *Las consecuencias económicas de la paz* (1919).

tercer lugar, la dotación de recursos suficientes para fomentar el consumo interno y garantizar los beneficios empresariales. Ambas políticas, económica y social, requieren una política fiscal basada en un sistema recaudatorio progresivo y personalizado.

### **3.1.2. El Estado de Bienestar como reflejo de una época**

#### *3.1.2.1. El contexto histórico*

Entre el 1 y el 22 de julio de 1944 tiene lugar en el complejo hotelero de Bretton Woods (New Hampshire, Estados Unidos) la conferencia monetaria y financiera de las Naciones Unidas, donde se establecen las reglas para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo, que se materializan en el llamado “consenso de Bretton Woods”. Además de crearse el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, los acuerdos tratan de poner fin al catastrófico proteccionismo del período 1914-1945: se considera que las relaciones con el exterior y cierto grado de librecambismo constituyen el caldo de cultivo adecuado para la anhelada paz internacional.

Fue precisamente en este contexto en que se configuran las bases de los modernos Estados de Bienestar. Un contexto, como veremos a continuación, en que el pensamiento económico transitaba por sendas sustancialmente distintas a aquellas que caracterizaron la hiperglobalización debutada en la década de 1970.

Nos centraremos, como lo hemos hecho para estudiar la globalización en un primer momento y con el fin de poner de relieve las diferencias, en la opinión que despertaban tanto el comercio internacional como la libre movilidad del capital en la sociedad de aquellos años.

##### 3.1.2.1.1. La visión del comercio

Entre 1870 y el inicio de la primera Guerra Mundial en 1914 el mundo atravesó la que se conoce como primera globalización, con la desaparición de numerosas aduanas en el seno de países asiáticos y europeos, la expansión de las líneas de ferrocarril, el nacimiento de empresas multinacionales (principalmente en los sectores textil y financiero), etc. El pensamiento económico estaba entonces imbuido en la fe en las bondades de la apertura comercial: “Consideraba las deserciones habituales como una

estupidez y una atrocidad al mismo tiempo”, escribe Keynes, nacido en 1883, en pleno proceso de la primera integración mundial.

Sin embargo, el estallido de Gran Guerra, la dramática situación en que queda sumida Europa y la posterior crisis económica de los años treinta cambia radicalmente la narrativa. Keynes, sumamente influyente por aquel entonces, cambia de opinión respecto al libre comercio en 1933 e incluye en un artículo la frase antes citada aludiendo a su anterior concepción. A ojos del eminente economista y de la sociedad, el libre comercio no era ya deseable en un mundo donde las diferentes naciones no sólo experimentaban con políticas distintas (fiscales, monetarias) sino que no estaban todas ellas inmersas en la fe en el librecambio: se trataba de una postura realista. No obstante, la voluntad de cohesionar Europa y conformar una sociedad pacífica hablaba a favor de cierta internacionalización.

Fruto de todo ello nació en 1947 el GATT (del inglés “General Agreement on Tariffs and Trade”; Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en español), considerado como predecesor de la actual OMC, basado en una serie de reuniones periódicas en las que se negociaba la reducción de aranceles<sup>21</sup>. El GATT, hijo del pensamiento imperante de aquel periodo, nunca tuvo como objetivo maximizar el libre comercio sino que trataba de lograr el máximo volumen de comercio compatible con la voluntad política de cada nación, a la cual se permitía seguir su propio camino. Prueba de ello eran los aranceles antidumping<sup>22</sup>; los Multi-Fiber Arrangements (MFA), que protegían al textil nacional de la competencia del Tercer Mundo; las Voluntary Export Restrictions (VER), que limitaban el volumen de exportaciones; la total exclusión de la agricultura y los servicios de las negociaciones, etc.

#### 3.1.2.1.2. La visión de los flujos de capital

De forma análoga a lo que sucedió con la visión el comercio, los flujos de capital vivieron su apogeo durante la primera globalización y pasaron a despertar, a continuación, escepticismo.

---

<sup>21</sup> El acuerdo fue firmado inicialmente por 23 países: Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Chile, China, Cuba, Estados Unidos de América, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido, República Checoslovaca, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica.

<sup>22</sup> Se habla de “dumping” cuando un producto se vende en el mercado exterior a un precio inferior al fijado en el mercado doméstico, según la definición de Jacob Viner.

Durante el siglo XIX, y antes del estallido de violencia que sacudió a Europa a partir de 1914, se utilizaba el llamado patrón oro, que fijaba el valor de la unidad monetaria en términos de una determinada cantidad de oro. Sin embargo, el estallido de la Primera Guerra Mundial y la necesidad de los gobiernos de imprimir dinero para sufragar los gastos bélicos (sin poder, evidentemente, respaldar estas políticas con verdadero metal precioso) indujeron a algunos países a abandonar este sistema de cambio. Así, durante periodo de entreguerras, las naciones que no retomaron el patrón oro se encontraron con que sus monedas fluctuaban desenfrenadamente y en direcciones no siempre coherentes con el desarrollo económico subyacente; y los países que estaban en el oro se enfrentaban a la fuga de capitales tras la mínima sospecha de existencia de problemas, lo cual los obligaba a mantener altos tipos de interés dificultando el mantenimiento de paridades fijas. En efecto, la estabilidad de las divisas chocó con el objetivo del pleno empleo. Los flujos de capital privado desestabilizaron las finanzas globales.<sup>23</sup>

Ello ilustraba, tal y como observó Keynes en particular, que la combinación de tipos de cambio fijos y gran movilidad de capitales vinculaba la gestión de un país a las políticas monetarias del resto de las naciones: si otros restringían su oferta monetaria y elevaban los tipos de interés, al propio país no le quedaba otro camino que llevar a cabo exactamente las mismas políticas (si reducía sus tipos de interés se producía una fuga de capital privado; y si los incrementaba con el fin de restringir el crédito ello acarrearía una entrada masiva de divisas que dejaba su economía con un exceso crediticio). Se conocía la alternativa de los tipos de cambio flexibles que fluctuaran con las transacciones de capital privados (de modo que la política monetaria nacional conservara su autonomía), pero se temía que ello hiciera bailar caóticamente el valor de las monedas<sup>24</sup>.

Las reflexiones anteriores cristalizaron en un consenso según el cual los flujos de capital debían ser controlados. Se trazó una línea entre el mundo del empleo y la producción (aquello que comúnmente denominamos “economía real”) y el “casino” de las finanzas internacionales: Rawi Abdelal, de la Business School de Harvard, escribe a modo de testimonio en *Capital Rules: The construction of global finance* (2009) que el Tratado

---

<sup>23</sup> Para más detalles, ver KEYNES, J.M. (1919): *Las consecuencias económicas de la paz* y RODRIK, D. (2012): *La paradoja de la mundialización*

<sup>24</sup> Temor, dicho sea de paso, poco ingenuo, como se aprecia en el apartado 2.2.2.3.

de Roma de 1957 trató los flujos de capital como ciudadanos claramente de segunda clase<sup>25</sup>.

### 3.1.2.2. *Un modelo funcional*

Hemos analizado en qué medida el Estado de Bienestar nació de una concepción de las relaciones económicas distinta a la que tenemos en la actualidad. A continuación relataremos brevemente qué elementos nos inducen a pensar que, efectivamente, el Estado de Bienestar respondió adecuadamente a las necesidades de entonces.

#### 3.1.2.2.1. Estado de Bienestar y crecimiento económico

Es cierto que la economía mundial ha registrado un crecimiento sin precedentes desde la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, los índices de crecimiento registrados después de terminada ésta, durante la llamada “edad de oro del capitalismo” o “treinta gloriosos”, aún no se han igualado (3% entre 1950 y 1973 versus 1% en los años 1930 y 1,5% desde 1973).

“La economía mundial, sencillamente, no ha funcionado tan bien durante la globalización financiera como con Bretton Woods”, escribe Rodrik en *La paradoja de la mundialización*. El economista turco sostiene que fue el sistema Bretton Woods de mundialización moderada y protagonismo de la política nacional (materializado, en Europa, en los Estados de Bienestar) el que aseguró este crecimiento sostenido.

Los países con más crecimiento durante las tres últimas décadas han sido, según el estudioso, aquellos que no se han integrado profundamente sino que han jugado a la globalización con las “reglas” de Bretton Woods: controlando los flujos de capital y utilizando su espacio político para gestionar la economía nacional (véase, por ejemplo, el caso de China).

#### 3.1.2.2.2. Estado de Bienestar y pacto social

A cada proceso de integración mundial lo acompañan distorsiones, rupturas y por tanto inestabilidad. Si todo ello se producen sin estallidos violentos o revoluciones por parte de los más damnificados es por la existencia tácita de acuerdos sociales grabados en la conciencia colectiva.

---

<sup>25</sup> Los controles al capital en Europa se mantuvieron hasta bien entrada la década de 1980

Durante la primera Revolución Industrial y consiguiente globalización, según observa Keynes, los inmensos beneficios empresariales eran en gran parte dedicados a la reinversión productiva (en vez de a los lujos y el consumo desenfrenado) por parte de los capitalistas, lo cual legitimaba un sistema muy desigual pero que se traducía en gran crecimiento económico: los trabajadores esperaban que, en un futuro, ellos o las siguientes generaciones acabaran disfrutando de mejores cotas de bienestar.

Sin embargo, las Guerras Mundiales y la miseria de entreguerras (crisis, proteccionismo, etc.) rompieron el consenso, o tal vez fuera la ruptura del consenso la que pudo originar todas aquellas catástrofes (no nos detendremos a estudiar esto).

¿Cómo conjugar, entonces, una situación de crisis económica, la amenaza de revoluciones y/o regímenes totalitarios, la necesidad de apertura comercial entendida como garante de la paz y los desequilibrios potenciales propiciados, precisamente, por esta apertura? El Estado de Bienestar, conceptualizado como asegurador social, podía dar respuesta a esta problemática: como alternativa a la revolución, como garante de niveles básicos de bienestar, como corrector de las distorsiones ocasionadas por la apertura exterior, etc.

## **3.2. ¿UN MODELO INCOMPATIBLE CON LA INTEGRACIÓN INTERNACIONAL PROFUNDA?**

### **3.2.1. La paradoja globalización – Estado de Bienestar**

#### *3.2.1.1. Dos conceptos que se necesitan el uno al otro*

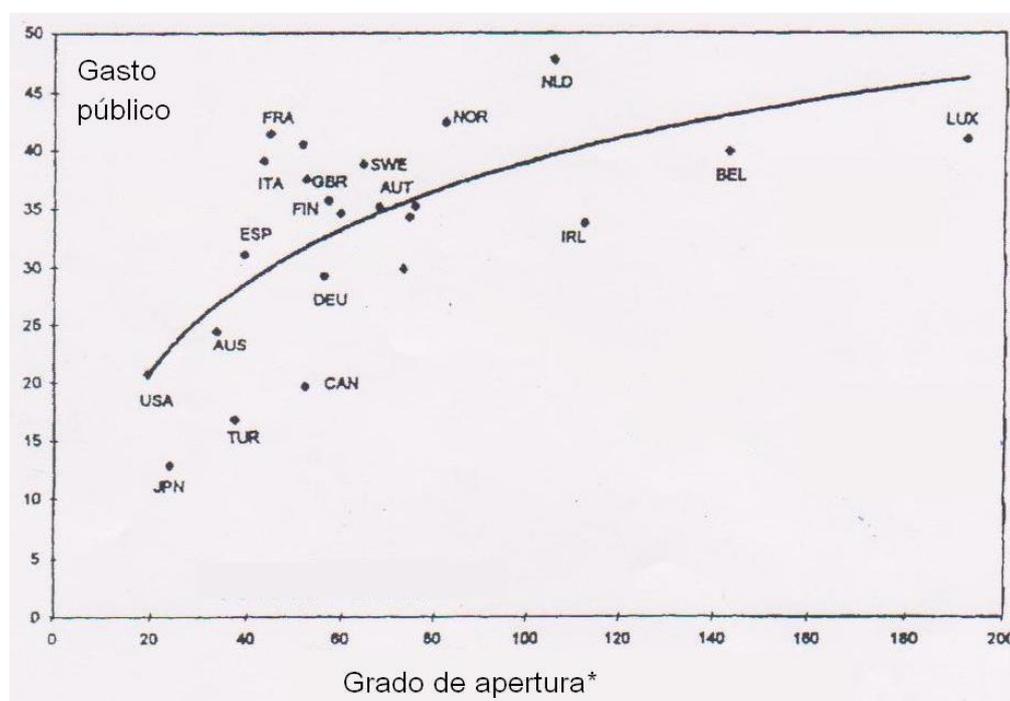
Hemos analizado cómo la apertura de las naciones al exterior y la supresión de las barreras y regulaciones, especialmente en lo que se refiere a comercio y los flujos de capital, conlleva diversos desequilibrios económico-sociales. El paro sectorial, la excesiva redistribución de la renta o las crisis económicas derivadas de la especulación financiera deben ser mitigados por el Estado de Bienestar, que se convierte en garante de la cohesión social y asegurador de unas condiciones básicas de vida para toda la población. Dicho de otro modo, los gobiernos de naciones más expuestas a los shocks

derivados de los mercados internacionales deben consumir mayor cantidad de PIB para asegurarse frente a estos riesgos.

Por otro lado, la inseguridad jurídica, la corrupción o la opacidad internacional ponen freno a las inversiones extranjeras y, por tanto, los Estados que buscan integrarse en el mercado global deben dotarse de leyes claras, Justicia independiente, instituciones sólidas.

La consecuencia de todo ello es que no puede existir, en principio y tal y como hemos conceptualizado nuestras sociedades, mundialización sin gasto público asociado; mundialización sin Estado de Bienestar (caso europeo).

**Figura 3.1. Relación entre gasto público y grado de apertura nacionales en 2008**



\*El grado de apertura se calcula como el cociente entre la suma de importaciones y exportaciones y el PIB nacional

Fuente: curso "Environnement Économique International" (MI, Panthéon-Assas Paris II, París).  
Elaborado por ZUMER, F. a partir de datos de Dani Rodrik

En la figura 3.1 constatamos cómo la apertura comercial de los países europeos está correlacionada positivamente con el nivel de gasto público. Ello no implica que la primera cause la segunda: se podría argüir que, sencillamente, la globalización crea riqueza, la riqueza dota de más recursos a los Estados y éstos deciden (por medio de la

soberanía nacional) gastar más. Sin embargo y según lo analizado hasta ahora en nuestro trabajo nos decantamos por apoyar que la globalización exige un aumento de gasto público y por tanto causa, al menos en parte, el aumento observado de éste. El análisis de series temporales para la economía española entre 1960 y 2000 secunda esta misma idea: existe cointegración entre el gasto público y la apertura, lo cual significa que el nivel de apertura constituyen otro determinante del sector público español.<sup>26</sup>

### *3.2.1.2. Dos conceptos que se repelen el uno al otro*

Según la denominada sociología crítica, la forma de intervención del Estado en la actualidad, en lugar de reactivar el sistema productivo e intentar corregir sus desajustes en caso de crisis, responde a las leyes económicas que operan en el mercado global y por tanto se ve sujeta a la propia lógica de la crisis.<sup>27</sup> Ello significa que, a pesar de que no debería existir globalización sin Estado, la primera ejerce sobre el segundo un influjo que le impide funcionar tal y como la relación de dependencia exigiría que funcionase (funcionamiento que se corresponde, además, con aquél asignado al Estado de Bienestar desde los tiempos de Bretton Woods).

A continuación expondremos cómo la lógica de la globalización es menudo contraria a los preceptos sobre los que se basa la idea de Estado de Bienestar nacional.

#### 3.2.1.2.1. Una incompatibilidad formal y material

Con incompatibilidad “formal y material” nos referimos a problemas que atañen tanto a los objetivos e ideales del Estado de Bienestar (democracia, bienestar, etc.) como a su eficaz funcionamiento (posibilidad de llevar a cabo política fiscal y monetaria efectivas).

- Globalización versus estándares laborales

La apertura económica al extranjero no sólo supone una amenaza para el empleo cuantitativamente sino también cualitativamente, es decir en lo referente a los estándares laborales de los países más desarrollados. El riesgo de que los puestos de trabajo se trasladen allá donde los trabajadores cuentan con menos derechos o

---

<sup>26</sup> SÁENZ E., SABATÉ M. y GADEA M.D. (2013)

<sup>27</sup> GÓMEZ BAHILLO, C. (2011)

sencillamente la búsqueda de un incremento de la competitividad empresarial empuja a la baja los salarios, indemnizaciones por despido, etc.

Ello choca material y conceptualmente con uno de los objetivos del Estado de Bienestar, que consiste en asegurar unas condiciones laborales dignas. De poco sirve la voluntad legislativa si el mundo parece funcionar por cauces independientes.

- Expropiaciones regulatorias y pérdida de soberanía nacional

La globalización en forma de Tratados Bilaterales de Inversión (TBI)<sup>28</sup> insta la posibilidad de que los inversores extranjeros demanden, ante un tribunal internacional, a los gobiernos anfitriones en caso de éstos aprueben regulaciones con efectos adversos sobre los beneficios esperados por estos inversores, en base al principio de seguridad jurídica: con frecuencia se pasa por encima de políticas públicas cuando éstas colisionan con los intereses de las empresas<sup>29</sup>. Esto sucedió, por ejemplo, a raíz de la aprobación del North American Free Trade Agreement o NAFTA en 1997, cuando una empresa estadounidense impugnó la negativa de un municipio mexicano a conceder la licencia de construcción para una instalación de residuos tóxicos y recibió 1,5 millones de dólares por daños y perjuicios<sup>30</sup>.

La soberanía nacional, piedra angular de las democracias de los Estados de Bienestar, puede quedar necesariamente doblegada para impulsar la integración internacional.

- El problema fiscal (1): competencia a la baja y evasión

La movilidad internacional de las empresas ejerce una presión bajista sobre el impuesto de sociedades. Esta competencia fiscal, según demuestra un estudio de las políticas fiscales de la OCDE, sólo tiene lugar entre países que han eliminado sus controles a los flujos financieros: cuando los demás países reducen, en promedio, un 1% sendos impuestos de sociedades, el propio país los imita reduciéndolo un 0,7%. Así pues, el impuesto medio de sociedades de la OCDE (sin contar Estados Unidos) ha caído de alrededor del 50% en 1981 al 30% en 2009, y esta fuerte caída se explica fundamentalmente por la supresión de los controles a los flujos de capital.<sup>31</sup> No ha de resultar esto extraño considerando la creciente tendencia de los gobernantes a defender

---

<sup>28</sup> En los últimos veinte años se han firmado más de 3000 Tratados Bilaterales de Inversión.

<sup>29</sup> RICO, L. y KUCCHARZ, T. (2014)

<sup>30</sup> RODRIG, D. (2012)

<sup>31</sup> DEVEREUX M., LOCKWOOD B. y REDOANO M. (2008)

públicamente bajadas del impuesto de sociedades con el fin de evitar la fuga de capitales al extranjero.

Si se reduce la carga impositiva sobre el capital, la lógica nos lleva a pensar que los Gobiernos tiendan a desplazarla hacia el trabajo, que es forzosamente menos móvil, y hacia otros elementos tales que el valor añadido. Ello explica (entre otras cosas de las que hablaremos a continuación) que en 2011 las empresas del Ibex35 pagaran una media del 11,6% de sus resultados contables, que contrasta con el más del 12% que pagaron las familias. Es imprescindible recordar, sobre este punto, que la proporcionalidad de la tributación está reconocida por la Constitución Española y constituye una de las bases ideológicas de los Estados de Bienestar europeos.

La existencia de paraísos fiscales es el ejemplo paradigmático de la competencia financiera internacional. Según recoge el informe “La Responsabilidad Social Corporativa en las memorias anuales de las empresas del Ibex 35”, realizado por el Observatorio de la RSC, el 94% de las empresas del Ibex 35 tenían presencia en paraísos fiscales en 2011 (un 8% más que en 2010). Los cálculos del investigador Julio López Laborda apuntan a los más de 144.000 millones de euros ocultos por los españoles en estos territorios en 2014, la mitad del montante sólo en Suiza.

- El problema fiscal (2): la trampa de la deuda pública

La deuda pública hace referencia a la emisión de activos de deuda realizada por los estados soberanos o administraciones públicas, organismos públicos y empresas públicas, con el fin de financiar sus actividades.<sup>32</sup> Constituye el nexo entre las finanzas y el Estado de Bienestar.

La liberalización financiera ha establecido un escenario en que los acreedores, que prestan enormes masas de dinero (alrededor de 70 billones de dólares en 2013), operan a través de centros financieros, sociedades de inversión, brokers, etc., a menudo con sede en paraísos fiscales, y cuentan con productos cada vez más sofisticados y opacos (recordemos los paquetes hipotecarios que desencadenaron la actual crisis financiera), sometidos a una regulación decreciente y dispersa que, como hemos visto en el caso de los TBI, tiende a privilegiar a los prestamistas.

---

<sup>32</sup> Definición de José Luis Mateu Gordon

Por la otra parte, los Estados necesitan, al abrirse al mercado global, una financiación creciente para hacer frente a las nuevas distorsiones y sufragar los gastos de enormes aparatos de seguridad social, y recurren no sólo a recursos extraídos del trabajo presente (por medio de los tributos) sino también a aquellos tomados del trabajo futuro: los agentes que invierten en deuda soberana se verán reembolsados por lo recaudado por medio de los futuros tributos sobre actividad económica nacional. La deuda pública nace de la confianza en el futuro.

Por consiguiente, el pago de la deuda exige crecimiento económico sostenido. Y con ello se sienta una contradicción peligrosa: en caso de recesión económica, la amenaza de impago de la deuda lleva a las naciones endeudadas, a menudo presionadas por instituciones internacionales como el FMI o por las economías prestamistas, a recortes del gasto público que intensifican la crisis, y por tanto merman las posibilidades de crecimiento económico futuro dificultando, a su vez, el correcto pago de la deuda. La actualidad de España ilustra el círculo vicioso de forma cristalina: estalla una crisis derivada entre otros factores de la desregulación financiera internacional, la deuda pública (mantenida hasta entonces en baja ratio<sup>33</sup>) se dispara, se recorta el gasto, se agrava la depresión, etc. Simplificando, los Estados de Bienestar en el marco de la hiperglobalización precisan una herramienta que puede ser la semilla de su destrucción.

En lo que se refiere a la actual crisis de deuda que atraviesan numerosas economías europeas, Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff (2013) han esgrimido recientemente que confiar en que el crecimiento económico de los años venideros (calculado por los más optimistas en torno al 2%) sirva para diluir las deudas públicas es ilusorio. Probablemente nuestras economías conozcan en los próximos años fenómenos de inflación repentina, reestructuración de deudas<sup>34</sup> (incluso impagos<sup>35</sup>) y represión financiera<sup>36</sup>, hasta que el excedente de deuda se resuelva en aproximadamente 23 años.

---

<sup>33</sup> STIGLITZ, J. (2015)

<sup>34</sup> Proceso mediante el cual se modifican los términos de un compromiso financiero, usualmente el plazo y la tasa de interés

<sup>35</sup> COLMANT, B. y NILLE, J. (2014)

<sup>36</sup> Término acuñado por McKinnon y Shaw en 1972 y desarrollado por Carmen Reinhart y Belen Sbrancia en 2011, que se refiere a un mecanismo a través del cual los gobiernos pretenden reducir su deuda por medio de medidas como: fijación directa o indirecta de los tipos de interés, control de las instituciones financieras vía la propiedad de las mismas, imposición de controles de capital, manipulación de la cantidad de dinero

Detengámonos brevemente sobre los fenómenos de reestructuración y represión financiera para exponer una última idea al respecto. Se trata, al margen de sus connotaciones económicas, de elementos expresión de soberanía nacional estatal. Karl Marx concebía la deuda pública como un capital ficticio cuya extinción se produciría después de la Revolución proletaria y la supresión de la propiedad privada. ¿Y qué es la represión financiera sino el dismantelamiento de los límites entre lo privado y lo público? La represión financiera, la reestructuración, el impago, etc. son fenómenos que economistas de diversa índole pueden predecir si no se limitan a estudiar las relaciones estrictamente económicas. La voluntad popular o el hartazgo propiciado por la miseria o la frustración son (deberían ser) variables a incluir dentro de los modelos a partir de los cuales los políticos o instituciones toman decisiones. La economía no existe sin antropología, sociología, historia, psicología, etc., como constata frecuentemente Bruno Colmant y comprendió perfectamente Keynes. El proceso que lleva a un Estado sin crecimiento económico y sometido a severas políticas de austeridad a amenazar con el impago de sus deudas reviste una mecánica que debería alertarnos sobre lo absurdo de las declaraciones de quienes, desde las tribunas, tachan a la población de irresponsable por optar por determinadas corrientes políticas.

Desde esta perspectiva, las amenazas a las que se puede ver sometida la propiedad privada en los próximos años serían prácticamente elementos sistémicos y no caprichos contra los que oponer batalla ideológica.

- Breve referencia al problema monetario

La voluntad política de integración internacional da lugar a acuerdos como el que se dio el 15 de diciembre de 1995, cuando los entonces Estados miembros de la Unión Europea acordaron la creación de una moneda única, el euro, que se puso en circulación en el año 2001.

Se están destapando en la actualidad las dramáticas circunstancias a las que puede llevar la configuración de un mercado único cuando los países implicados son básicamente distintos entre sí. En el caso de la eurozona, que no es una Zona Monetaria Óptima<sup>37</sup>, las

---

<sup>37</sup> Las características que se han de dar en el seno de una Z.M.O. son: movilidad laboral, movilidad de capital, flexibilidad de precios y salarios, un sistema que permita compartir el riesgo de todo el conjunto, y ciclos económicos similares para todos los integrantes.

naciones pierden su autonomía a la hora de llevar a cabo política monetaria (imprescindible en la lógica keynesiana del Estado de Bienestar) y algunas de ellas se encuentran con una moneda fuerte que no está alineada con el valor de la economía doméstica (caso flagrante el de Grecia).

Éste es un problema que se alía con la trampa de la deuda pública a la que nos hemos referido anteriormente.

#### 3.2.1.2.2. Un modelo cuestionado

El grado de incompatibilidad entre integración internacional profunda y Estado-nación de Bienestar conduce al segundo hacia la parálisis y la completa incapacidad de actuación política genuina, acarreado escepticismo y frustración popular.

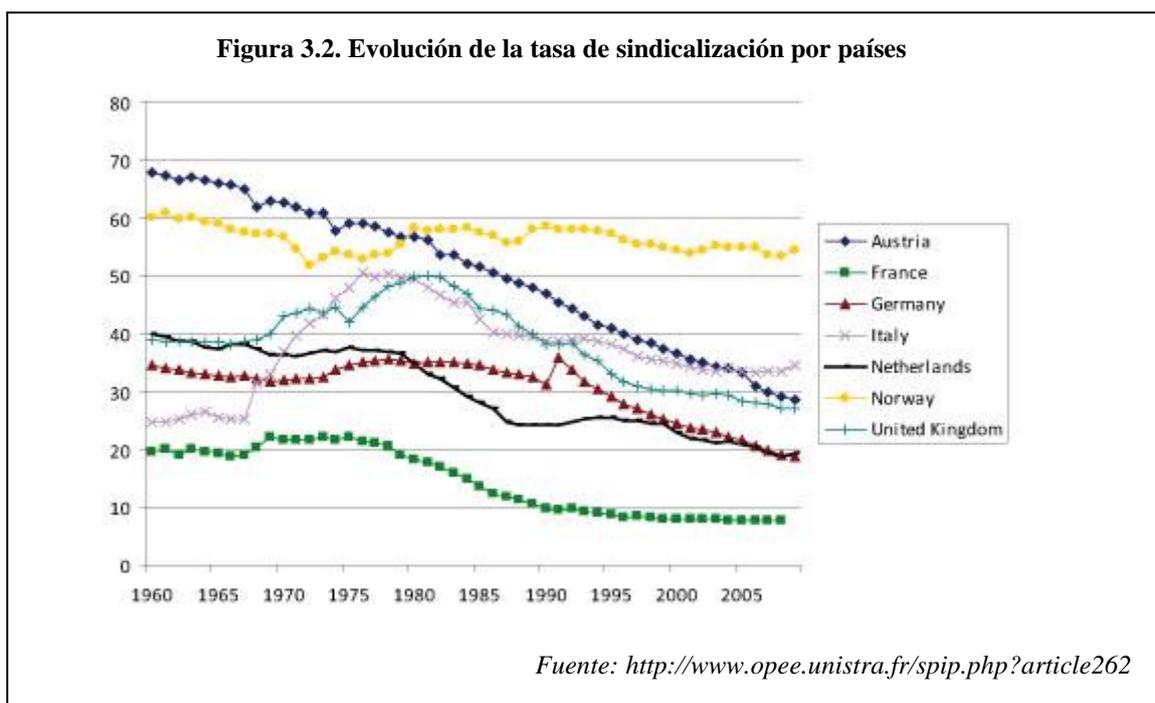
Las posturas de partidos políticos antaño antagónicos parecen acercarse cada vez más<sup>38</sup>. En España, la renuncia del PSOE al marxismo como ideología oficial en 1979 (coincidiendo con el inicio de la segunda gran ola de liberalización financiera) inicia una senda que culmina con la adopción por parte de muchos sectores indignados del término “PPSOE” para referirse como uno solo a los dos grandes partidos españoles. Entre 1982 y 1996, bajo el mandato “socialista” de Felipe González, el Estado lleva a cabo cerca de ochenta operaciones de privatización (tanto pequeñas como medianas empresas, así como grandes firmas tales que SEAT, ENASA, Trasatlántica o Marsans), así como privatizaciones parciales (Endesa, Repsol, Argentaria, Telefónica), todas con el fin de reducir el nivel de deuda pública e integrarse en el mercado global. El posterior gobierno de Aznar sigue la estela. Los recortes del gasto social como consecuencia de la crisis financiera de 2008, iniciados por Zapatero (de nuevo un “socialista”), se intensifican posteriormente con Rajoy. En Francia, el intento del socialista Mitterrand de instaurar el “socialismo en un solo país” fracasa al acabar perjudicando a las clases medias mientras los grandes capitales se benefician de la creciente liberalización financiera, y culmina con el paradójico pero testimonial caso de un gobierno socialista luchando por atraer la inversión de una multinacional simbólicamente capitalista:

---

<sup>38</sup> Es cierto que los partidos tienden a situarse en el centro del “eje ideológico” puesto que éste es el punto óptimo, según la Teoría de Juegos, que les lleva a captar el máximo número de votantes. Pero este proceso natural no explica cuál debe ser ese centro. Si añadimos a lo expresado en los apartados 1.3.1. ó 1.3.4. el escaso margen de maniobra de los Gobiernos independientemente la ideología que profesen y su “rendición” ante la lógica de la globalización nos queda forzosamente un centro ideológico desplazado hacia la derecha económica (libre mercado).

Disney (la construcción de Disneyland en París se acordó en 1985). El abanico de posibles políticas gubernamentales acaba reduciéndose, sea cual sea la ideología con la que un partido atraiga a sus votantes, a la atracción de capitales extranjeros, la evitación de la fuga de los nacionales, el fomento de la competitividad empresarial, la desregulación y el recorte del gasto público.

Se aprecia en la figura 3.2 cómo las tasas de sindicalización europeas se ven progresivamente reducidas a partir de los años 1980. Las causas pueden ser y de hecho son muy variadas, pero A. Dreher y Gaston (2007) señalan la presión de la globalización sobre los estándares laborales como una de las principales: los trabajadores son conscientes de la falta de eficacia de las actuales estructuras sindicales en la lucha contra los problemas de la nueva economía. Un velo de desconfianza se cierne no sólo sobre la política parlamentaria sino sobre todas las instituciones democráticas que han caracterizado el modelo social europeo desde mediados del siglo XX.

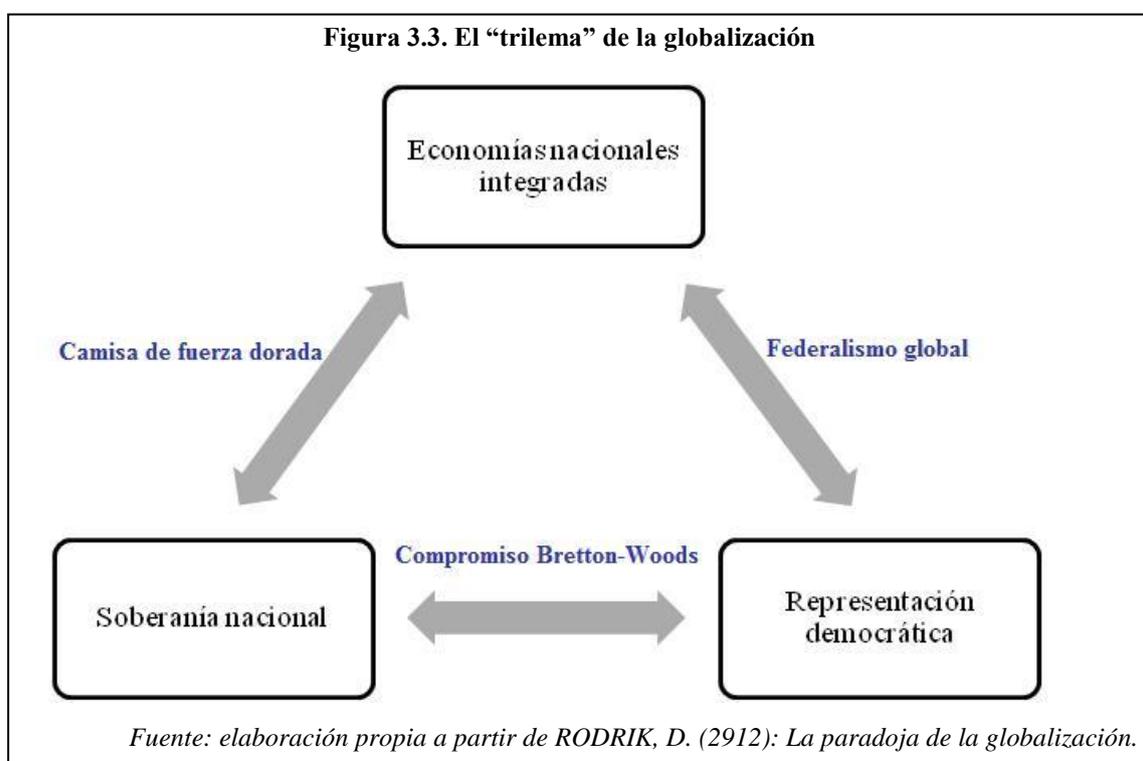


El Estado-nación de Bienestar se está viendo sometido a la lógica del libre mercado internacional y no puede cumplir eficientemente las labores para las que fue conceptualizado. Mientras no se plantee un modelo que supere verdaderamente la paradoja que enfrenta la globalización y Estado, la política, y por tanto la democracia, estará abocada al descrédito. Incluso Francis Fukuyama, que anunció el fin de las ideologías y

la imposición del capitalismo global como único sistema funcional, concebía la existencia de gobiernos representativos como condición sine qua non de la nueva tesitura. No pareció advertir que gobierno representativo, tal y como está actualmente conceptualizado, y mercado globalizado no podían ser del todo compatibles. Recordemos que a cada ruptura le corresponde un pacto social, y no parecemos tener uno preparado y acorde a los tiempos que vienen.

### 3.2.2. ¿Qué alternativas quedan?<sup>39</sup>

La figura 3.3 ilustra el llamado “trilema de incompatibilidad de la globalización”.<sup>40</sup> Representa las posibilidades que se ofrecen a un Estado nacional que se enfrenta a la integración internacional: sólo puede escoger simultáneamente dos de los tres vértices.



Actualmente, como hemos visto, nos encontraríamos en una situación que él califica como “camisa de fuerza dorada”: pretendemos conservar la soberanía nacional en un contexto de integración internacional, por lo que la población siente (no sin razón) que

<sup>39</sup> No nos hemos planteado como objetivo resolver la paradoja del Estado de Bienestar sino desentrañar sus aristas, por tanto este epígrafe es un mero sondeo. Tampoco planteamos aquí alternativas que supongan el fin del modelo social europeo (corrientes marxistas, anarcocapitalistas, etc.) puesto que queda fuera de nuestro universo de estudio.

<sup>40</sup> La idea, expuesta, por ejemplo, en RODRIK, D. (2012): *La paradoja de la mundialización*, se inspira en la Trinidad Imposible de los tipos de cambio según el modelo Mundell-Fleming.

su voto no sirve y la democracia se vuelve disfuncional. La conjunción de soberanía nacional y representación democrática se corresponde con el periodo anterior a la década de 1970, caracterizado por el compromiso Bretton Woods de mundialización moderada, flujos de capital controlados, Estados de Bienestar nacionales monetaria y fiscalmente independientes entre sí, keynesianismo. Por último, el federalismo global sería un estadio de integración internacional profunda con políticas eficaces a nivel global (un enorme Estado de Bienestar transnacional kantiano).

Ciñéndonos a esta cuadrícula de análisis y a modo de simplificación, constatamos que tenemos dos vías de acción para librarnos de la camisa de fuerza que nos constriñe: bien retomar los principios de Bretton Woods adaptados a los nuevos tiempos (replanteamiento de los controles a las finanzas, rediseño de los acuerdos comerciales internacionales, modelo social nórdico<sup>41</sup>, etc.), bien bascular hacia un federalismo global. Sin entrar en detalles y en el corto plazo, la primera parecería mucho más sencilla y realista.

---

<sup>41</sup> GÓMEZ BAHILLO, C. (2007)

## 4. CONCLUSIONES

El término del consenso de Bretton Woods en la década de 1970 inaugura un proceso de integración internacional profunda, caracterizado por la liberalización de los flujos comerciales y de capital, así como de una revolución tecnológica que ha incorporado progresivamente las tecnologías de información y comunicación tanto a la vida cotidiana como al proceso productivo.

Los beneficios económicos derivados de la apertura al extranjero de los países europeos son evidentes. Sin embargo, la globalización viene aparejada con una serie de severos desajustes que las naciones se ven obligadas a afrontar, como lo son la creciente redistribución de la riqueza hacia los sectores mejor adaptados al nuevo escenario, en forma de precarización o desaparición de los empleos que más sufren la competencia extranjera o la deslocalización; el constante acecho de crisis financieras globales; etc.

Si a pesar de las desventajas de la incorporación al mercado mundial los países están decidiendo dar el paso, ello tiene que deberse a razones que se salen de lo estrictamente científico-económico (“los Estados se abren a los flujos internacionales porque la Economía dice que es lo mejor para ellos”), puesto que hemos sacado a relucir diversos estudios económicos que se refieren a la globalización con cierto grado de desconfianza. El poder de presión de los sectores que absorben los beneficios, la falta de organización de aquéllos que salen peor parados, la opinión o sentido común social (diversamente influido), la propia naturaleza del trabajo del economista o sencillamente las tremendas dificultades que supondría dar un paso atrás pueden ser algunas de esas razones que buscamos. En ciertos aspectos, la Economía más mediática e institucional parece haber caído en la trampa del no falsacionismo de Popper.

Expuesto todo lo anterior cumplimos, con mayor o menor acierto, uno de los propósitos que nos habíamos planteado al comienzo de este trabajo. En efecto, la cuestión de la integración mundial implica a muchísimos grupos de muy diversos intereses entre sí, y por tanto debe caer en manos de la política y someterse a debate público ilustrado; de lo contrario pasa a ser un proceso controlado por tan sólo algunos de los grupos mientras el resto lo aprecia como el inevitable devenir del mundo.

Por otra parte, nos habíamos propuesto estudiar la posición del Estado de Bienestar dentro de este nuevo orden mundial y nos hemos encontrado con una paradoja.

Una de las posibilidades de admisión de los problemas causados por la integración internacional sería la construcción de un sistema de seguridad social sólido que permita cubrir las necesidades de los grupos poblacionales más socavados y facilitar su transición hacia otros sectores, y/o el establecimiento de un aparato económico que potenciara los sectores más competitivos para dar el salto hacia el mercado global. Son precisamente las funciones (algunas de ellas) con las cuales nació el Estado de Bienestar europeo tras los desastres bélicos. Sin embargo, la dilución de las fronteras económicas (y en particular la liberalización de los flujos de capital y la digitalización económica) obliga a los Estados a someterse a las leyes del mercado global por cuanto su potestad legislativa, fiscal y monetaria (reminiscencia de los tiempos keynesianos) se ve profundamente limitadas por la necesidad de atracción de capitales extranjeros, urgencia en la búsqueda de competitividad empresarial y, globalmente, creciente dependencia de las decisiones internacionales. Que el Estado de Bienestar, tal y como fue concebido, cumpla su necesario papel en el proceso de integración mundial es impedido, precisamente, por la propia integración.

Los dirigentes políticos (en realidad todos nosotros) deben trabajar en la consecución de un modelo social que supere estas incompatibilidades; de lo contrario podemos ser testigos en el futuro de fuertes cismas sociales. La respuesta a cuál ha de ser ese modelo no es única. Se trata una vez más de un asunto político, y requiere por tanto un estudio de costes de oportunidad y cumplir el prerrequisito de la soberanía (inter)nacional.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros y artículos

ANISI, D. (1995): *Creadores de escasez. Del bienestar al medio*. Alianza Editorial, Madrid.

ARRIZABALO, X. (1997): *Crisis y ajuste en la economía mundial: implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM*. Ed. Síntesis, Madrid.

BLINDER, A. (2008): "Education for the Third Industrial Revolution". CEPS Working Paper 163.

BOYER, R. (1998) : "La politique à l'ère de la mondialisation et de la finance: le point sur quelques recherches régulationnistes". CEPREMAP Working Paper 9820.

CALVO, G. (2005): "Explaining sudden stops, growth collapse and BOP crisis: the case of distortionary output taxes". *Emerging capital markets in turmoil: bad luck or bad policy?* MA: MIT Press, Cambridge.

CASTELLS, M. (1999): *La era de la información. Economía, sociedad, cultura*. Vol.I: *La sociedad red*. Alianza Editorial, Madrid.

CHESNAIS, F. (1999): *La mundialización financiera. Génesis, costes y desafíos*. Ed. Losada, Buenos Aires.

CHESNAIS, F. (2004): *La finance mondialisée. Racines sociales et politiques, configuration, conséquences*. La Découverte, París.

COLMANT, B. y NILLE, J. (2014) : *Dettes Publiques. Un piège infernal*. Larquier, Bruselas.

DEVEREUX M., LOCKWOOD B. y REDOANO M. (2008): "Do Countries Compete Over Corporate Tax Rates?". *Journal of Public Economics*, vol. 92, núms. 5-6.

DORNBUSCH, R. (1996): "It's time for a financial transaction tax". *International Economy*.

DREHER, A. y GASTON, N. (2007): “Has globalization really had no effect on unions?”. *Kyklos*, 60 (2), páginas 165-186.

DRISKILL, R. (2007): “Deconstructing the argument for free trade”. *Economics and Philosophy*, Vol. 28, páginas 1-30

DUMÉNIL, G. y LÉVY, D. (2004): *Capital Resurgent. Roots of the Neoliberal Revolution*. Harvard University Press, Cambridge.

EBENSTEIN A., HARRISON A., MCMILLAN M. y PHILLIPS H. (2009): “Estimating the Impact of Trade and Offshoring on American Workers Using the Current Population Surveys”. NBER Working Paper 15107.

FUKUYAMA, F. (1992): *El fin de la Historia y el último hombre*. Planeta, Barcelona.

GÓMEZ BAHILLO, C. (2007): “La globalización y el modelo social europeo”, en FLECHA ANDRÉS, J.R. y GARCÍA NICOLÁS, C. (2007): *La Unión Europea ante la Globalización*. Universidad Pontífica de Salamanca. Instituto Superior de Estudios Europeos y Derechos Humanos. Monografías y Ensayos núm. 19.

GÓMEZ BAHILLO, C. (2011): “La globalización y el nuevo orden/desorden mundial. La crisis de 2008.” *Sociedad y Utopía*, núm. 37, páginas 115-138.

GÓMEZ BAHILLO, C. (1998): “Reflexiones sobre el Estado de Bienestar”. *Proyecto Social*, núm. 6.

JELVEH Z., KOGUT B. y NAIDU S. (2014): “Political Language in Economics”. Columbia Business School Research Paper 1457.

JONES, C.I. (2009): *Macroeconomía*. Antoni Bosch editor, Barcelona.

JONES, O. (2012): *Chavs. La demonización de la clase obrera*. Capitán Swing, Madrid.

KEYNES, J.M. (1919): *Las consecuencias económicas de la paz*. Crítica, Barcelona.

KLETZER L.G. (1998): “Job Displacement”. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, núm. 1.

KREMER, M. (1993): "The O-Ring Theory of Economic Development". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, núm. 3.

KRUGMAN, P. (1996): *Internacionalismo moderno*. RBA Libros, Barcelona.

LA EVEN, L. y VALENCIA F. (2008): "Systemic Bank Crises: A New Database". IMF Working Paper 12163.

MARTIN, H. (1701): *Considerations upon the East-India Trade*.

MEDIALDEA GARCÍA, B. y ÁLVAREZ PERALTA, N. (2008): "Liberalización financiera internacional, inversores institucionales y gobierno corporativo de la empresa". Instituto Complutense de Estudios Internacionales Working Paper 07/08.

OFFE, K. (1990): *Contradicciones en el Estado de Bienestar*. Alianza Editorial, Madrid.

ONARAN, O. (2005): "Life After Crisis For Labor And Capital in the Era of Neoliberal Globalization". *Working Papers Series: Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness*, núm. 43.

PLIHON, D. (2004) : *Le nouveau capitalisme*. La Découverte, París.

POPPER, K. (1963): *Conjeturas y refutaciones: el desarrollo del conocimiento científico*. Ediciones Paidós, Barcelona.

REINHART, C. y ROGOFF, K. (2013): "Financial and Sovereign Debt Crises: Some Lessons Learned and Those Forgotten". IMF Working Paper 13226.

REINHART, C. y ROGOFF, K. (2008): "This time is different: a panoramic view of eight centuries of financial crises". NBER Working Paper 13882.

RICARDO, D. (1817): *Principios de Economía Política y de Tributación*.

RICO, L. y KUCHARZ, T. (2014): "Tratados bilaterales de inversiones". *Ecologista*, núm. 79, página 18.

RODRIK, D. (2012): *La paradoja de la globalización*. Antoni Bosch editor, Barcelona.

RODRIG, D. (1994): "The Rush to Free Trade in the Developing World: Why So Late? Why Now? Will It Last?". *Voting for Reform: Democracy, Political Liberalization and Economic Adjustment*. Oxford University, Nueva York.

RUSSEL, B. (1932): *Elogio de la ociosidad*. EDHASA, Barcelona.

SACHS, J. y WARNER, A. (1995): "Economic Reform and the process of Global Integration". *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1.

SÁENZ E., SABATÉ M. y GADEA M.D (2013): "Trade openness and public expenditure. The Spanish case, 1960–2000". *Public Choice*, Springer, 154(3), páginas 173-195.

SMITH, A. (1776): *La riqueza de las naciones*.

STIGLITZ, J. (2015): "Una fábula griega sobre moralidad". *El Huffington Post Unión Europea*.

STOPLER, W.F. y SAMUELSON, P.A. (1941): "Protection and Real Wages". *Review of Economic Studies*, Vol. 9.

### **Material audiovisual**

FERGUSON, C. (2011): *Inside Job*. Documental.

ZUMER, F. (2013-2014): *Environnement économique international*. Curso universitario de Máster en Economía en la Universidad Paris II Panthéon-Assas.

### **Material en la web**

#### Artículos en Wikipedia.org

"Estado de Bienestar" <[http://es.wikipedia.org/wiki/Estado\\_del\\_bienestar](http://es.wikipedia.org/wiki/Estado_del_bienestar)>

"GATT" <<http://es.wikipedia.org/wiki/GATT>>

"Globalización" <<http://es.wikipedia.org/wiki/Globalizaci%C3%B3n>>

"Zona monetaria óptima"

<[http://es.wikipedia.org/wiki/Zona\\_monetaria\\_%C3%B3ptima](http://es.wikipedia.org/wiki/Zona_monetaria_%C3%B3ptima)>

### Artículos firmados

BLINDER, A. (2006): “Offshoring: The Next Industrial Revolution?” <<http://www.foreignaffairs.com/articles/61514/alan-s-blinder/offshoring-the-next-industrial-revolution>>

CALDERÓN, I. (2014): “Fedea calcula que el fraude fiscal supera el 3,5% del PIB, la mitad en el IRPF” <<http://www.invertia.com/noticias/fedea-calcula-fraude-fiscal-supera-pib-irpf-2967326.htm>>

COLMANT, B.: “Le blog de Bruno Colmant” <<http://blogs.lecho.be/colmant/>>

FERNÁNDEZ, D. (2014): “Privatizaciones: González abrió el camino, Aznar lo consolidó, ZP no pudo y Rajoy lo intenta” <<http://www.20minutos.es/noticia/2167021/0/privatizaciones/gobierno/aena-loterias-paradores/#xtor=AD-15&xts=467263>>

PAÚL GUTIÉRREZ, J.: “Integración financiera” <<http://www.expansion.com/diccionario-economico/integracion-financiera.html>>

TERRAZ, I. y JAOUL-GRAMMARE, M. (2012): “Diversité et évolution de la syndicalisation en Europe” <<http://www.opee.unistra.fr/spip.php?article262>>

### Bases de datos

“Datos de libre acceso del Banco Mundial” <<http://datos.bancomundial.org/>>

### Otros

“La deuda externa se reduce en la periferia mundial y crece en el sector público de los países centrales” <<http://barometrosocial.es/archivos/847#more-847>>

“El 94% de empresas del Ibex tenía presencia en paraísos fiscales en 2011” <<http://www.nuevatribuna.es/articulo/economia/el-94-de-empresas-del-ibex-tenia-presencia-en-paraisos-fiscales-en-2011/20130507160506091789.html>>

“ASEAN’s Sound Fundamentals Bode Well for Sustained Growth”. *IMF Survey* <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/pdf/112596a.pdf>>