

El tabú distributivo

The distributive taboo

Journal of Economic Literature (JEL):

D6, E62, H

Palabras clave:

Economía del Bienestar

Gasto, inversión y
finanzas públicas

Economía del sector público

Keywords:

Economic Welfare

Public Expenditure, Investment
and Finance, Taxation

Public Economics

Resumen

En el tabú distributivo se intentan explicar las modalidades principales de las políticas públicas para atender una gran diversidad de problemas y objetivos sin mover o moviendo al mínimo el reparto consagrado del producto. Sin duda, es muy alta la sensibilidad política de las elites económicas, frente a las alteraciones distributivas que pudiesen afectarlas desfavorablemente. Mayor tolerancia suele encontrarse a movimientos de signo contrario hasta que su acumulación ocasiona tensiones insostenibles. La neutralidad distributiva directa del gasto o los déficit públicos, de las estrategias exportadoras o del crédito a las familias, han sido los principales expedientes utilizados a ese propósito. En el futuro, el uso de esos mecanismos muestra trabas o señales de agotamiento. Poco a poco tendrán que ser sustituidos por políticas distributivas explícitas de mayor contenido democrático.

Abstract

The distributive taboo is trying to explain the main modalities of public policies to address a diversity of problems and objectives without moving to a minimum the product sharing. The political sensitivity of the economic elites, against the distributional changes that could adversely affect is certainly very high. Greater tolerance is often found to opposite movements until their accumulation causes unbearable strains. The distributive neutrality of spending or public deficits, export strategies or family credits, have been the main policies used to that purpose. In the future, the use of these mechanisms encounters obstacles or signs of exhaustion. Little by little they will have to be replaced by explicit distributional policies of greater democratic content.

Fecha de recepción:

17 de abril de 2018

Fecha de aceptación:

16 de agosto de 2018

David Ibarra

Doctor Honoris Causa

por la UNAM y

Presidente del Comité Editorial

de *economíaunam*

<dibarra@prodigy.net.mx>

124

Introducción

Es posible encontrar periodos turbulentos en la evolución de las economías que no nazcan, ni estén emparentados a cuestiones distributivas. Sin embargo, muchos de los desajustes responden a ese origen, esto es, a desacomodos que originan inestabilidad política o social. Las guerras, las revoluciones, las reformas tienen causas variadas, pero casi invariablemente alteran, a veces con hondura, el reparto social solventando para bien o para mal tensiones acumuladas.

Es mas o menos obvia, tentadora, la vía de corregir muchos desajustes cíclicos mediante manipulaciones distributivas. En los recesos, bastaría elevar salarios e ingresos de los grupos con mayor propensión a consumir y hacer lo contrario de modo más general en época de sobrecalentamiento cíclico. Sin embargo, los altos, inevitables costos políticos de mover los delicadísimos equilibrios distributivos lleva a los gobiernos a ser prudentes, a utilizar los más diversos expedientes para eludir todo aquello que lo trastorne. En efecto, son extremadamente cautelosos en resguardar el tabú distributivo por cuanto sus acciones pueden remover parámetros de la justicia social aceptada, esto es, despertar más temprano que tarde, protestas de los grupos que resulten desfavorecidos. En unos casos se trata de evitar afectaciones a los conjuntos más numerosos de la población, en otros, a las elites, pequeñas en número, pero que concentran el poder económico y mucho del político.

Por más que se busque la neutralidad distributiva, siempre ocurren desajustes asimétricos, diferenciados, a veces, acumulativos. Los cambios favorables a los segmentos de la población de bajo ingreso son casi siempre contrariados, aduciéndose populismo o el posible deterioro de las funciones de la inversión y del ahorro cuando no de la inflación de los países. De aquí que el proceso de gestación de enmiendas resulte más pausado por cuanto depende de que se acumulen desigualdades que se expresen en notorias tensiones electorales, sociales o económicas. Así, muchas protestas y reparos populares quedan enquistados hasta que los desajustes se tornan políticamente impostergables. En sentido inverso, cuando los beneficiados son los grupos pudientes, las resistencias políticas suelen ser menores y las reformas más expeditas sobre todo en tiempos del ciclo económico ascendente. A título ilustrativo, poca oposición política o económica han suscitado las reformas que han restado progresividad a los impuestos sobre la renta procesadas en el mundo desde la década de 1970 y que culminan con las rebajas instrumentadas recientemente por el presidente Trump de Estados Unidos. En cambio, se ha reforzado la imposición al consumo con efectos distributivos netos favorables a la concentración de los ingresos.

De ahí que episodios de mejora distributiva sean muchas veces discontinuos, marcados frecuentemente por hechos catastróficos –guerras, revoluciones o crisis– mientras los procesos contrarios fluyen con mayor continuidad, respaldados de modo natural por las elites económicas. De ahí también, el cuidado e ingenio puestos por los gobiernos en adoptar acciones estabilizadoras, anticíclicas o desarrollistas diseñadas para atender variados objetivos sin afectar o afectando al mínimo la distribución consagrada del ingreso, conforme los llamados óptimos de Pareto.¹ Ello hace que el anonimato, la

impersonalidad del gasto o del déficit públicos sean las avenidas preferidas para guarecer a las poblaciones de las vicisitudes del ciclo económico.

Históricamente no ha sido esa la vía única de apuntalar la estabilidad cíclica, respetando hasta donde posible la estructura del reparto de ingresos. Ahí está el crédito a las familias para dotarlas de capacidad transitoria de compra no sólo de artículos de consumo, sino de inversión, por ejemplo, en bienes inmuebles que, al revalorizarse, crean una sensación real o ficticia de prosperidad. En categoría análoga, caen las estrategias de desarrollo hacia afuera. Aquí, sin restar razón y méritos a los aportes de generaciones de economistas sobre las virtudes del intercambio, el comercio exportador tiene, además, el innegable atributo de completar la demanda interna al tiempo de eludir muchas de las presiones sobre las remuneraciones de los factores incorporados a su producción.

Desde esa perspectiva vale reiterar que el gasto público, el crédito o las exportaciones, por sus propiedades distributivas inclinadas a la neutralidad, han sido expedientes socorridos en acomodar demanda, producción o protección social sin causar o ahondar desequilibrios políticos colaterales. A la larga, sin embargo, los cambios económicos, los rezagos sociales, la repetición de los ciclos de prosperidad y depresión con sus insoslayables reclamos ciudadanos, poco a poco abren vertientes al intervencionismo estatal como parte obligada, inseparable, de las funciones y responsabilidades gubernamentales. Peculiarmente desde comienzos del siglo XX toman fuerza la creación de los estados de bienestar en las zonas desarrolladas, el alza mundial de los gastos públicos de los impuestos, como instrumentos de la paz social.² Y, con ese intervencionismo aparecen tensiones distributivas de distinta naturaleza: las ideológicas entre Estado y sociedad por el tamaño y la evolución comparativa del gasto e ingresos de uno y de otra, que despiertan el espectro del socialismo; las del orden tributario, en torno a la selección necesariamente dispar de contribuyentes con mayor o menor carga fiscal; por último, las de orden más común, entre empresas y trabajadores por el reparto de los excedentes generados en las empresas.

Como consecuencia, surgen inevitablemente tratamientos dispares a las distintas capas de la población que se hacen notorios, se resuelven o se acumulan con el correr del tiempo. Como se dijo, mientras la oposición de las elites a redistribuir hacia abajo son casi una constante universal, no ocurre siempre lo mismo cuando se da el proceso inverso. La justificación reside en la alta consideración atribuida a las funciones de ahorrar e invertir, junto a los desniveles de poder que emanan de la ubicación privilegiada de las elites económicas.

Así se genera un ciclo distributivo que en gran medida corresponde con otro ciclo, el de la preponderancia del intervencionismo estatal o del mercado en el control y ordenamiento de la vida socioeconómica de los países. Los límites del poder de uno y otro están determinados en términos generales por el rechazo político al autoritaris-

dad o prosperidad común cuando ninguna persona o grupo de personas puede acrecentar sus ingresos o utilidad sin perjudicar a otra persona o grupo alguno.

2. Todavía en 1913 el promedio de gasto público de los 19 principales países industrializados apenas alcanzaba alrededor de 13% del producto y los impuestos resultaban debajo de esa cifra (véase, Tanzi, V. (2011), *Recent Development in Public Finance*, Edward Elgar, Inglaterra).

mo exagerado o a desigualdades sociales también desproporcionadas. En Estados Unidos el ciclo estatal cobra fuerza luego de la Gran Crisis de los años treinta y de la Segunda Guerra Mundial. Mientras el ciclo del mercado asume preponderancia desde los años setenta del siglo pasado cuando las críticas a los controles estatales llevan a la liberación de la economía y a la implantación de criterios de mercado en campos nuevos o reservados antes a los gobiernos.

Acaso por eso, los fenómenos de la concentración o desconcentración de ingresos y riqueza son cíclicos, históricamente recurrentes, como lo atestigua la reaparición de las agudas desigualdades mundiales del siglo XIX en los últimos cincuenta años. Al parecer y con pocas excepciones,³ sólo las crisis o graves conflictos armados dan pie a alteraciones redistributivas profundas inclinadas hacia los grupos antes desfavorecidos, si bien con el correr del tiempo pueden ocurrir reformas conciliadoras menores que al acumularse alcanzan significación. Luego las tendencias suelen revertirse para hacer ganar a los estratos sociales pudientes, con frecuencia por la vía de fortalecer los poderes de los mercados.

El gasto público

en el reparto social del ingreso.

No cabe duda alguna que el manejo de los sectores públicos, han jugado un papel destacadísimo en la estabilidad y el desarrollo de los países e indirectamente

El intervencionismo, el tamaño y la evolución del gasto gubernamental y de los impuestos, esto es, la participación del sector público en la economía de los países creció significativamente a raíz de la Gran Crisis de la década de 1930 y de la Segunda Guerra Mundial. Fueron múltiples los cometidos de la participación pública en asuntos económicos: una consistió en facilitar la adaptación de las economías a los cambios estructurales que se sucedían. Ahí se inscriben el desplazamiento de las actividades primarias por la industrialización; los cambios demográficos, donde destaca el gradual descenso de la natalidad y la maduración o el envejecimiento de las poblaciones de muchos países; al mismo tiempo, estuvo presente la necesidad de emprender políticas conciliatorias respecto a trabajadores y sindicatos como garantía de la paz social, así como de competir ideológicamente con los países socialistas; por último, está el propósito de asegurar, hasta donde posible, el empleo y prosperidad de los países compensando oscilaciones de los inevitables ciclos económicos.

Sin contar los conflictos bélicos, tiene lugar un proceso de afianzamiento de los derechos sociales con la formación de los estados benefactores de Europa y de otros países industrializados. Por eso y otras complejas razones, se eleva en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) la participación de las erogaciones públicas de 25 a 35% del producto entre el fin de la Segunda Guerra Mundial y 1970 (véanse las tablas 1 y 2). Luego todo cambia, comienza el mundo neoliberal con la globalización, la reducción del tamaño económico, de los estados, el predominio de los mercados, que congela el ascenso del gasto público, cuando no

³ Quizás una de esas excepciones esté constituida por la Ley Patient Protection and Affordable Care del Presidente Obama, aprobada por el Congreso en 2010, que reforma a fondo el Sistema Norteamericano de Salud para ofrecer protección entre 30 y 50 millones de personas no aseguradas o imperfectamente aseguradas.

fuerza a su contracción.⁴ Al propio tiempo, la apertura internacional resta capacidad conciliadora a los mercados de trabajo debido a la concurrencia global en materia de empleo y de remuneraciones de la mano de obra. El mismo fenómeno fuerza la competencia entre los sistemas tributarios nacionales que se traduce en la reducción mundial de los gravámenes a las empresas y la caída de las tasas de los impuestos progresivos.⁵ El retraimiento relativo de los gastos públicos se prolonga hasta la Gran Recesión de 2008, cuando los gobiernos se ven obligados a instrumentar políticas de gasto alrededor del “monetary easing”⁶ que, sin embargo, poco influyen en corregir las tendencias concentradoras del ingreso. De ahí las diferencias con respecto a las políticas de saneamiento de la crisis de 1930; de 2008 en adelante, se hizo bastante menos en compensar a los sectores de menor ingreso de los rigores de la contracción de su poder adquisitivo.

Tabla 1. Gasto de los gobiernos (por ciento del producto)

País	1970	1980	1990	2000	2001	2005	2008	2010	2015	2017
Alemania			46.4 *	44.7	46.9	46.2	43.6	47.3	43.9	44.7
Canadá		41.1	48.3	40.7	41.2	38.6	38.9	43.2	40.3	40.9
Estados Unidos	28.8	30.7	31.7	28.3	28.8	30.7	32.2	35.6	31.6	31.8
Euro Area				45.6	46.7	46.7	46.6	50.5	48.3	47.5
Inglaterra		39.3	35.1	34.0	34.8	33.4	40.9	44.8	40.1	39.4
Japón		31.9	30.2	36.3	35.5	33.1	34.2	38.0	36.7	36.7

Fuente: FMI World Economic Outlook base de datos, a excepción de Estados Unidos que provienen de las Tablas Históricas de Office Management and Budget de la Casa Blanca.

1/ Los datos del Euro comienzan en el año de 1998.

*Corresponde a 1991.

Tabla 2. Deuda bruta de los gobiernos (por ciento del producto)

País	1970	1980	1990	2000	2001	2005	2008	2010	2015	2017
Alemania			39.1 *	58.9	57.7	67.0	65.1	81.0	70.9	65.0
Canadá		45.1	74.5	80.7	81.8	70.9	67.8	81.1	91.6	89.7
Estados Unidos	36.3	32.5	54.2	55.5	54.6	61.3	67.7	91.4	100.8	105.4
Euro Area 1/				68.1	67.0	69.2	68.6	83.8	90.0	87.4
Inglaterra		42.8	28.8	37.3	34.6	40.1	50.2	76.0	89.0	89.5
Japón		50.5	66.9	139.0	148.0	184.9	191.3	215.9	238.1	240.3

Fuente: FMI World Economic Outlook base de datos, a excepción de Estados Unidos que se obtuvo de las Tablas Históricas de Office Management and Budget de la Casa Blanca.

1/ No hay datos del Euro hasta el año de 1998.

*Corresponde a 1991.

4 La evolución de la deuda pública de los gobiernos sigue una evolución semejante, aunque más acusada, sobre todo al sobrevenir las crisis de 2001 y 2008.

5 A título ilustrativo en la OCDE las tasas máximas a la renta de las empresas caen de más de 50% en 1970 a 24% en 2007 y apenas a 24% en la actualidad.

6 En vez de acrecentar directamente los déficit públicos, los países industrializados (Japón, Europa, Estados Unidos) prefirieron en vía directa de expandir la impresión monetaria de los bancos centrales.

Suavizados los rigores de la crisis, ya comienza en algunos países la normalización de la expansión monetaria con alzas en las tasas de interés, es decir, toma cuerpo la política de moderación en el ascenso del gasto y del endeudamiento públicos de las principales economías industrializadas. Así, otra vía con potencial sustitutivo parcial de la redistribución de los ingresos parece estar cerrándose en las circunstancias actuales.

Guerras, revoluciones y crisis Valga reiterar que las guerras, las revoluciones, las reformas institucionales de calado independientemente de su justificación, suelen amparar ajustes distributivos casi imposibles de lograr en tiempos normales. Adviértase que, en las contiendas bélicas, el patriotismo, la movilización social y el gasto público alcanzan niveles desusados que inyectan demanda, pero no arrastran consigo los estándares de remuneración. A su vez, la proveeduría de guerra lleva a la utilización plena de las capacidades productivas, energizando temporalmente a las economías en conflicto.

Esos hechos dramáticos justifican la supresión de reglas sociales que directa o indirectamente sostiene a los parámetros distributivos establecidos. Así, suelen tolerarse inflaciones, controles a los precios, a las remuneraciones, alteraciones de las reglas sobre la utilización de la fuerza de trabajo. Al propio tiempo, se implantan ajustes al gasto gubernamental, al endeudamiento y a las estructuras impositivas. Como es obvio, las guerras cuestan, esto es, han de ser financiadas principalmente por las capas de mayor ingreso o riqueza. Por tanto, como subproducto producen una considerable igualación de ingresos, observable en el mundo desarrollado después de la Segunda Guerra Mundial o de la gran depresión de los años treinta.⁷

Terminados los disturbios, se asientan los cambios distributivos. Muchos de los nuevos criterios conviven por algún tiempo con normas viejas. El bando triunfante toma el mando, derechos, activos o ingresos que mejoran su posición y la de sus asociados. Los derrotados, sufren pérdidas equivalentes que empobrecen su entorno social y sus retribuciones. A la postre, triunfadores y perdidosos deben emprender la reconstrucción física de lo destruido, el ajuste a una economía de paz y la aceptación del reparto alterado de ingresos y poderes entre países o entre facciones de la misma nación.⁸ Los cambios en este último sentido, pueden alcanzar dimensiones extraordi-

7 Véanse Piketty, T. (2014), *Capital in the Twenty First Century*, Harvard University Press; Sheidel, W. (2017), *The Great Leveler*, Princeton University Press; Piketty, T. y Saez, E. (2007), *Income and Wealth Inequality in the United States, 1913-2002*, en Atkinson y Piketty, editors; Piketty, T. y Saez, E. (2014) "Inequality in the Long Run", *Science*, No. 344, pp. 835-842.

8 A título ilustrativo, difícilmente se podrían exagerar los trastornos sufridos por la sociedad japonesa en la Segunda Guerra Mundial. La movilización militar elevó la conscripción de 250 mil personas (1930) a más de cinco millones (1945); la producción de armas se multiplicó por 21; los impuestos subieron alrededor de 100% entre 1935 y 1943; la inflación llegó a cerca de 2000 veces (1937-1948); las regulaciones amplían la protección de la población, comprimen, congelan o reducen rentas, salarios, tasas de interés. A ello se suma la destrucción de inversiones físicas, muertes incontables y desorganización social. En términos distributivos, acaso por razones ajenas a la igualación social, 1% de la población más rica ve disminuir su participación en el producto del 19.9% a 6.4% en la década que va de 1938 a 1948. Al propio tiempo, se pierde alrededor de

narias que incluyen alteración de las funciones de las instituciones socio-económicas y de la misma composición de las elites. Así ocurrió al prohibirse la esclavitud al término de la Guerra Civil Norteamericana (1865) o cuando la Revolución Mexicana (1910-1920) desplaza a la elite terrateniente en el gobierno del país.

En todo caso, es de observar que los acomodos distributivos calificables de progresistas tienden a darse preferentemente como consecuencia de trastornos políticos en vez de asociarse más de cerca a la gradual modernización civilizatoria de los sistemas de protección social de países. En los hechos, no se registra evolución realmente suave, en favor de un reparto más parejo del ingreso a lo largo de buena parte del siglo XX.⁹ Algo semejante ocurre con los cambios provocados por las mayores crisis económicas, aunque la de 2007-2008 parece constituir la excepción: a más de ser severa y casi universal, hasta ahora ha inducido pocas alteraciones distributivas de significación.

El esquema inflacionario

No sólo en tiempos de perturbaciones agudas se instrumentan acomodos en los objetivos económicos o se acallan tensiones sociales. Al término de la Segunda Guerra Mundial en Estados Unidos se plantea qué política aplicar ante la inviabilidad de seguir usando el gasto bélico como sostén económico sobre todo ante la necesidad de reducir los voluminosos vencimientos de las deudas gubernamentales. Adviértase que la deuda pública norteamericana había alcanzado la cifra astronómica de 118.9% del producto (1946) y qué, a partir de ahí, comienza su des-

90% de la riqueza de las elites económicas y el producto cae 45% entre 1937 y 1945. Quizás la magnitud y hondura de esos trastornos, en parte impulsen la notable recuperación económica del Japón de la postguerra. El caso del Japón se repite casi punto por punto en muchos otros países desarrollados. Los Estados Unidos se distinguen de esa experiencia por no haber experimentado devastación en su territorio y por los efectos niveladores del combate a la Gran Crisis de 1930 seguidos de los de la propia Guerra Mundial. En ese país los coeficientes de Gini, bajan tres puntos en la década de los treinta y siete puntos durante la guerra antes de estabilizarse hacia 1980. El *New Deal* del presidente Roosevelt alteró el funcionamiento económico, los términos de la intervención estatal, junto a cambios socioeconómicos que tendrían el triple propósito de reactivar a la economía, proteger a la población principalmente a los estratos de ingreso bajo y prevenir la repetición de descalabros similares. Véanse, Nakamura, *et al.* (2003) "The Interwar Period: 1914-1937", an Overview, *The Economic History of Japan: 1600-1990*, Nakamura y Odaka editor, New York; Moriguchi, C. Saez, E. (2005), "The Evolution of Income Concentration in Japan, 1886-2005: Evidence from Income Tax Statistics", en Atkinson y Piketty, editors, *Review of Economic and Statistics*, pp. 76-170; Scheidel, W. (2017), *The Great Leveler, Violence and the History of Inequality from the Stone*, Princeton University Press; Smolensky, E., Plotnick, R. (1993), *Inequality and Poverty in the United States, 1900-1990*, Discussion Paper 918-993, University of Wisconsin, Institute for Research Poverty; Atkinson, A. y Bourguignon, F., *Handbook of Income Distribution*, Elsevier; Atkinson, A. y Leigh, A. (2013) "The Distribution of Top Incomes in Five Anglo-Saxon Countries over the Long Run", *Economic Record* 89, pp. 31-47; Atkinson, A. y Piketty, T. editors, 2007, *Top Incomes over the Twentieth Century: a Contrast between Continental Europe and English Speaking Countries*, Oxford University Press.

⁹ Scheidel, W. (2017), *The Great Leveler*, p. 144.

censo casi ininterrumpido hasta llegar a 32.3% (1979) del propio producto. Ni las exigencias de la guerra de Corea (1950-1953) ni las de Vietnam (1955-1975) revirtieron la tendencia contraccionista anotada. De aquí la preocupación por encontrar fórmulas alternas de política económica que no implicasen usar sucedáneos radicales en los cánones redistributivos establecidos.

En efecto, la reconversión a tiempos de paz y el gasto bélico en descenso, crearon incertidumbre en mercados ya abrumados por la caída del producto norteamericano (20%) en 1946 que no recuperaría su nivel hasta 1952. De ahí el imperativo de combatir un receso calificado de “casi inevitable” mediante nuevas acciones y el lanzamiento de programas públicos, como el de la “Gran Sociedad” del presidente Johnson.

En esas circunstancias, la política de los años sesenta recurrió o admitió alzas de precios ante la aparente insuficiencia de las políticas contracíclicas habituales. En los hechos, la inflación no sólo contrajo el servicio de la deuda, sino el costo financiero de los nuevos programas estabilizadores del empleo y la producción. La inflación trajo consigo ventajas innegables. La más importante consistió, como se dijo, en hacer innecesarias mudanzas redistributivas de magnitud suficiente para compensar la contracción de los gastos bélicos. Sin embargo, también generó costos. El primero, llevó a romper el larguísimo periodo de inflación casi nula que corrió desde 1700 hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial (1913);¹⁰ otro, fue el de abrir e intensificar los frentes de tensión social principalmente en torno a las remuneraciones del trabajo y del capital, cuando el alza de precios dejó de ser un problema de técnica económica y pasó a tener importantes implicaciones políticas; el tercero, derivó de los efectos dispares de la inflación en los ingresos de los distintos sectores de la sociedad.

La inflación, aparte de ser proclive a desorbitarse, favorece a los deudores (inversionistas, empresas o gobiernos), mientras penaliza a los ahorradores, a los bancos y a la mano de obra ante los frecuentes rezagos salariales y de las tasas de interés. En Estados Unidos la desazón política creció mucho en intensidad cuando la estrategia gubernamental fracasó en corregir la combinación de inflación y desempleo en la década de los sesenta del siglo anterior.¹¹

Con todo, las críticas a la política del periodo 1960-1973 en Estados Unidos y otros países obedecieron más al descontento de los grupos afectados –incluida una parte de las élites– que a la magnitud misma del desorden económico inducido. A escala mundial, no se percibía el advenimiento de una crisis generalizada, pero sí

10 Véanse Hirsch, F. y Goldthorpe, J. (1978), *The Political Economy of Inflation*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.; Crouch, C. y Pizorno, A. (1978), *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe, since 1968*, MacMillan, Londres; Haberler, G. (1972), *Incomes Policy and Inflation*, Institute of Economic Affairs, Londres; Piketty, T. (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, The Belknap Press, Cambridge, Mass.

11 En términos conceptuales, véanse, Bell, D. (1976), *The Cultural Contradictions of Capitalism*, Basic Books, N. York; O'Connor, J. (1973), *The Fiscal Crisis of the State*, St. Martin's Press, N. York; Crozier, M. et al. (1975), *The Crisis of Democracy: Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*, University Press, N. York. En cuanto a las cifras norteamericanas, mientras el crecimiento oscilaba y se debilitaba desde 1974, la inflación crecía y fue considerable en los dos recesos de 1974-1975 (10.0%) y de 1980-1982 (8.2%).

oposición a la dirección que se intentaba imprimir al mundo con la globalización y la financialización.

En respaldo al primer aserto, la tasa de crecimiento 1962-1972 de los países industrializados promedió 4.8% anual, cifra históricamente respetable, aun considerando las fluctuaciones cíclicas; el desempleo no alcanzaba los extraordinarios niveles recientes; en las siete principales naciones avanzadas (Estados Unidos, Canadá, Japón, Francia, Alemania, Italia e Inglaterra) la desocupación apenas rebasaba 3% y el empleo nuevo se expandía a razón de 1% anual;¹² la inflación del Primer Mundo alcanzó 4.1% y tendió a intensificarse sobre todo en los países periféricos.¹³ Ciertamente, los desajustes de precios y de pagos entorpecieron el comercio internacional, pero no impidieron que creciese a la considerable tasa de 8.5% anual en el mismo periodo 1962-1972.

Aristas más delicadas se presentaron con relación a la segunda cuestión. La coexistencia no sólo de inflaciones dispares, sino de políticas nacionales distintas, frecuentemente contrarias a las tesis hegemónicas sobre la implantación de estrategias de alcance universal. Se pretendía la supresión de regulaciones nacionales, la privatización de funciones públicas, la reducción de tributos, el debilitamiento sindical, esto es, la retirada de la interferencia estatal en las políticas económicas nacionales. Y en cuanto a las relaciones internacionales, se deseaba alcanzar la liberación de los movimientos de bienes y capitales, el repudio al proteccionismo y la consagración de la estabilidad de precios, como garante del intercambio universal. Lograr o aproximarse a esos propósitos llevó a usar altas dosis de persuasión política, unidas a presiones y ofrecimientos propios de las prácticas hegemónicas del Primer Mundo.

Sea como fuese, el modelo inflacionario-distributivo de las décadas de 1960 y 1970 en Estados Unidos y por extensión en muchas otras latitudes, fue abandonado en 1981 al implantarse una visión neoliberal radicalmente antiinflacionaria y libre-cambista. El ajuste ejecutado iniciado por Paul Volker de la Reserva Federal de los Estados Unidos elevó brutalmente las tasas de interés¹⁴ y revirtió el alza de precios al costo de desempleo y paralización temporal del desarrollo sobre todo en economías endeudadas (esa es causa original o agravante de la llamada “década perdida de 1980” en América Latina). Como resultado, la inflación norteamericana cae de 8.9%

12 Ciertamente la situación de Estados Unidos era menos alentadora. Europa y Japón se veían favorecidos por la inversión propia o ajena dedicada a la reconstrucción de sus economías devastadas por la guerra. En contraste, la recuperación norteamericana resintió la enorme caída del gasto militar y tardó varios años en rebasar los niveles de producción anteriores (véase cuadro 3). Asimismo, se tropezó con una secuela de recesos cíclicos (1957-1958, 1967-1969, 1973-1975 y 1980-1982) en los cuales la inflación superó el crecimiento del producto, culminando con un desempleo cercano a 10% en 1981 y 1982.

13 Por supuesto, el alza de precios reconoció cifras superiores (entre 4.6% y 15.4% anual) en los países en desarrollo.

14 La Reserva Federal de Estados Unidos aumentó la tasa primaria de descuento de 11.2% en 1979 a 21.5% en 1981.

(1973-1982) a 3.3% en 1988. A su vez, el crecimiento del producto declina de 6.3% a 2.8%, dando paso a la etapa de liberación universal de mercados con estabilidad primordial de precios y polarización del reparto de los ingresos.¹⁵

La revolución globalizadora

El giro neoliberal del presidente Reagan (1981-1989) y de la Reserva Federal, impulsaron un vuelco dramático en la postura hegemónica del manejo económico distributivo. En lo interno, se abandonó la inflación como expediente de apoyo a la demanda y de alivio al endeudamiento público. En su lugar, se combatieron las adversidades del ciclo económico con gasto deficitario del gobierno y un reparto social favorable a empresas y a segmentos sociales de alto ingreso. Al mismo tiempo, cobra vida el énfasis antirregulatorio con el fin de combatir el estatismo, favorecer la competitividad y abatir costos empresariales.¹⁶ Con propósitos análogos se impulsó la privatización de servicios públicos, subrayando su contribución al mejoramiento de la eficiencia, incluido el abasto de bienes públicos.¹⁷

En resumen, en Estados Unidos se mezcló un enfoque monetario restrictivo (alzas de los tipos de interés) con una política permisiva de gasto público. Se ampliaron considerablemente los gastos y los déficit estatales, al tiempo que se reducían las tasas del Impuesto sobre la Renta a empresas y personas, confiando que el llamado efecto Laffer llenase los huecos recaudatorios y de crecimiento así creados.¹⁸ De ese modo, se dio fin al periodo de contracción del endeudamiento público, entre 1980 y 1985, los préstamos tomados por el gobierno federal se duplican (de 712 a 1507 miles de millones de dólares) para iniciar el proceso que los multiplicaría casi veinte veces hacia 2016, financiados cada vez más con fondos extranjeros (véase la tabla 3).

15 Con antelación, los desajustes globales habían llevado al presidente Nixon a abandonar el sostenimiento del precio en dólares del oro para evitar un ajuste recesivo de la economía estadounidense. Enseguida, la crisis del petróleo (1974-1975), obligó a la configuración de un paquete fiscal de estímulo con acrecentamiento del déficit público norteamericano.

16 Sin embargo, aparte de los cambios al régimen de controladores de servicios aéreos (década de los ochenta) y de la supresión de las normas aplicables a las redes televisivas que favorecerían programas de interés público, equilibradores de la publicidad pagada todavía no fueron numerosos los intentos de desregulación en Estados Unidos. El caso más notorio fue el de las instituciones de ahorro y préstamo, donde se provocó una seria crisis financiera.

17 El proceso de privatizaciones supone la transferencia directa de fuentes de ingreso y riqueza del sector público al privado o la celebración de contratos con agentes privados en el suministro de servicios de orden público. En caso de los países en desarrollo, la privatización indujo al uso de ahorro privado en adquirir empresas estatales en detrimento de inversiones destinadas a crear nuevas producciones (véase, Ackerman, S. (1992), *Rethinking the Progressive Agenda, The Reform of the American Regulatory State*, The Free Press, N. York.

18 La tasa marginal más alta del Impuesto sobre la Renta de Estados Unidos a las personas se abate de 70% en el periodo 1971-1980 a 39% promedio entre 1981 y 2010).

Tabla 3. Estados Unidos. Deuda pública federal

Año	Miles de Millones de dólares	% en manos de no residentes	Tasa de crecimiento deuda de no residentes
1946	241.9		
1950	219.0		
1955	226.6		
1960	236.8		
1970	283.2	4.9	
1975	394.7	16.7	127.8
1980	711.9	17.8	1.2
1985	1,507.3	14.8	-3.7
1990	2,411.6	19.2	5.3
1995	3,604.4	22.8	3.5
2000	3,409.8	30.5	5.9
2005	4,592.2	42.0	6.6
2008	5,803.1	43.2	1.0
2010	9,018.9	47.9	5.3
2014	12,779.9	47.5	-0.2
	Tasa de crecimiento del producto		Tasa de crecimiento de la deuda
1946-1960	6.4		0.2
1960-1970	7.1		1.8
1970-1980	10.3		9.6
1980-1990	7.6		13.0
1990-2000	5.6		3.5
2000-2008	4.6		6.9
2008-2010	0.8		32.1
2008-2014	2.9		14.1

Fuente: www.whitehouse.gov/sites/

De aquí arranca también el intervencionismo de la reorientación hegemónica del orden económico internacional que exitosamente se extiende en el mundo, situando a la apertura del comercio y a la estabilidad de precios como los centros de los objetivos macroeconómicos comunes. En cuanto a esto último, se subrayó que la inflación no sólo se constituía en origen de fluctuaciones económicas, sino en obstáculo decisivo al desarrollo. La batalla antiinflacionaria se extendió y triunfó en el mundo. El alza de precios en las economías avanzadas se redujo de 6.7% anual a 1.2% de compararse el periodo 1967-1976 con el quinquenio de 2012 a 2017. Lo mismo ocurre en las economías en desarrollo (véase la tabla 4). Sin embargo, ese logro no parece haber impulsado dinamismo a los ritmos mundiales de desarrollo, como puede desprenderse informalmente del cuadro citado y de las figuras 1, 2 y 3.

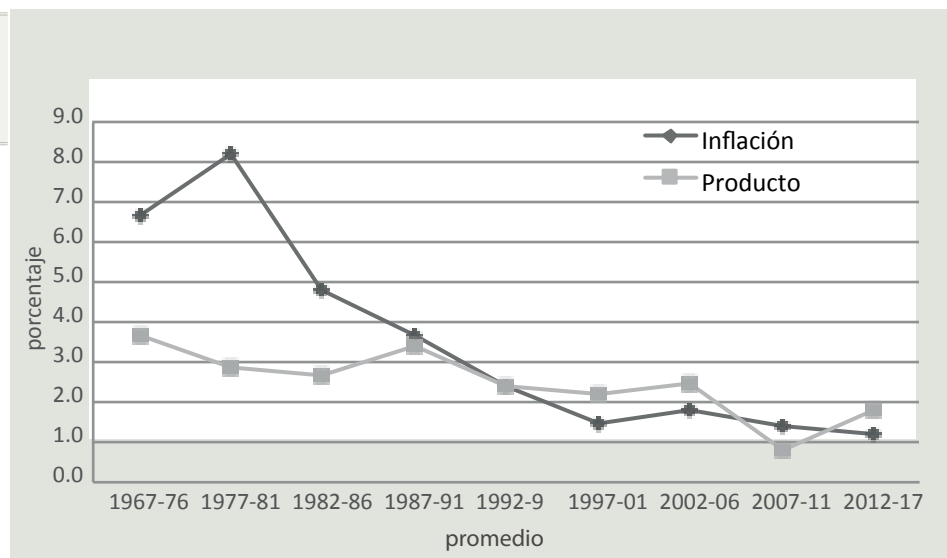
Tabla 4. Inflación y producto (por cientos)

Promedio									
Nombre	1967-1976	1977-1981	1982-1986	1987-1991	1992-1996	2002-2006	2002-2006	2007-2011	2012-2017
Economías Avanzadas									
Inflación	6.7	8.2	4.8	3.7	2.4	1.5	1.8	1.4	1.2
Producto	3.7	2.9	2.7	3.4	2.4	2.2	2.5	0.8	1.8
Estados Unidos									
Inflación	5.6	8.1	4.2	3.7	2.4	1.7	2.5	1.7	1.6
Producto	2.8	3.1	3.0	3.0	2.8	2.8	2.9	0.7	2.1
Economías en desarrollo									
Inflación *	13.8	23.7	30.6	64.7	34.7	8.5	5.5	6.5	4.9
Producto	6.0	4.3	3.1	3.7	6.5	4.3	6.8	5.9	4.7

Fuente: Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database.

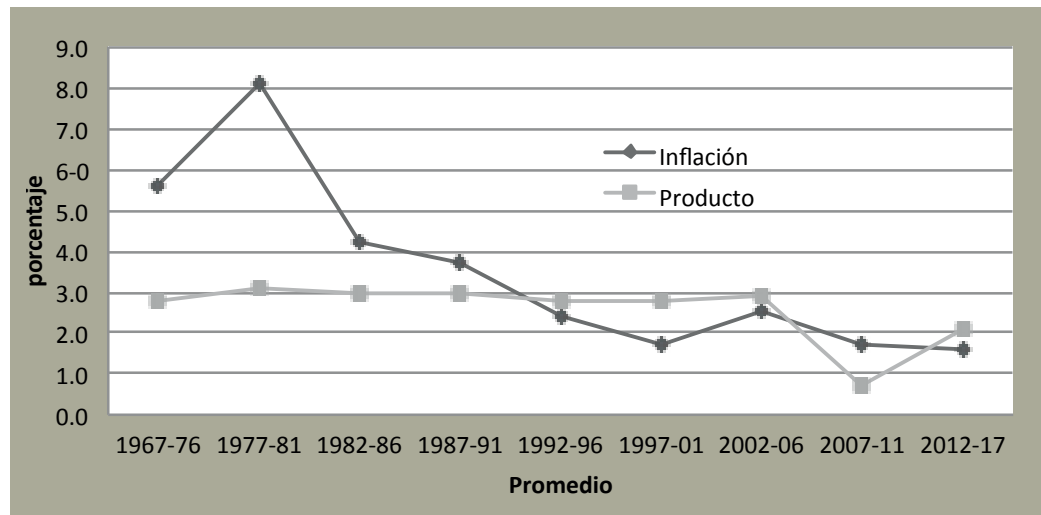
* A partir del año 1987 se calculó con precios al consumidor.

Figura 1
Inflación y producto
Economías avanzadas



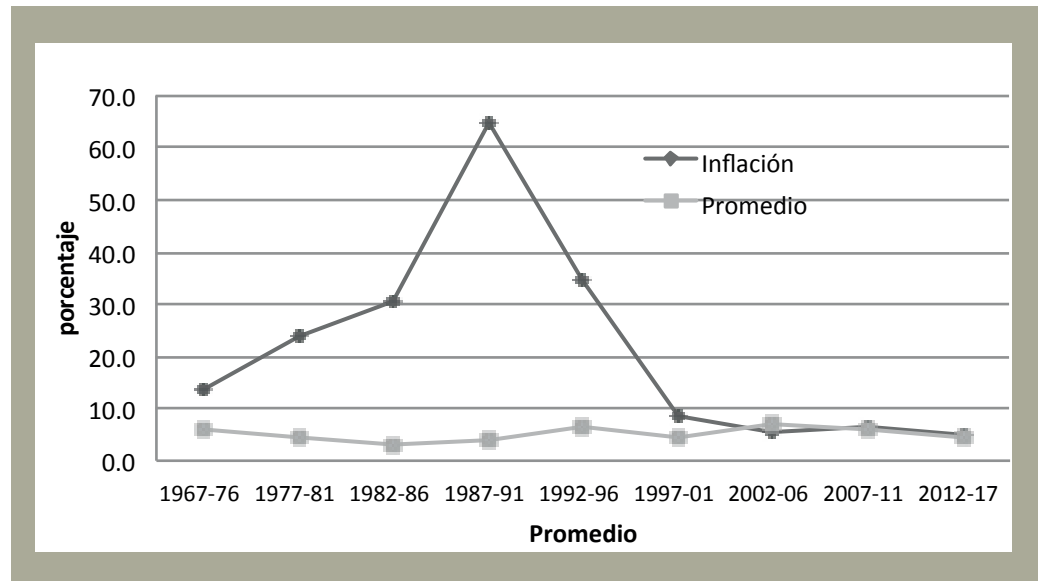
Fuente: Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, varios números.

Figura 2
Inflación y producto
Estados Unidos



Fuente: Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, varios números.

Figura 3
Inflación y producto
Economías en Desarrollo



Fuente: Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database.

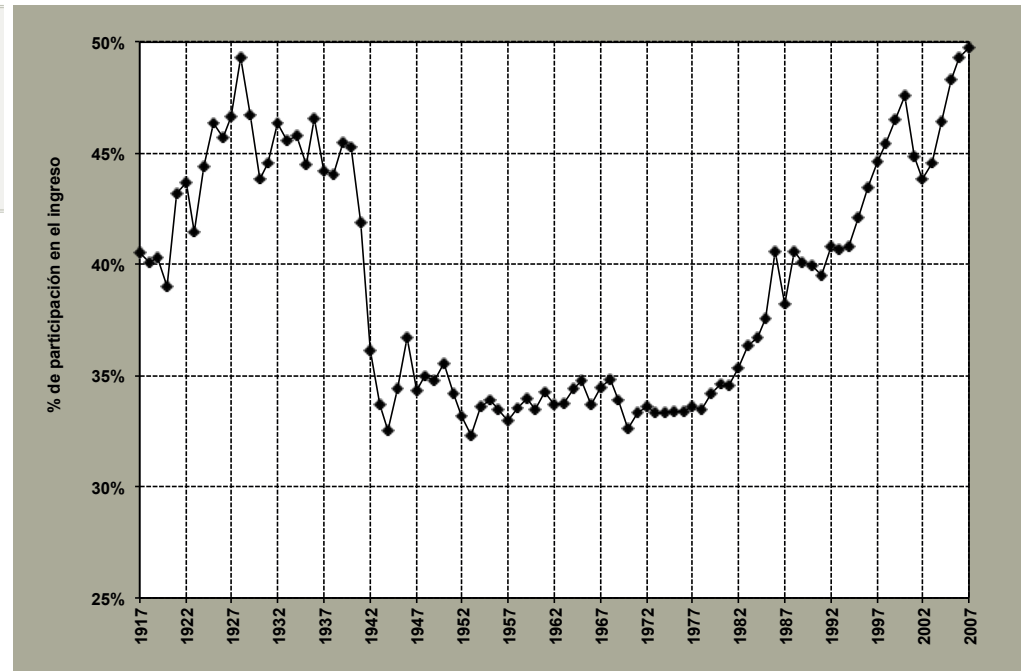
* A partir del año 1987 se calculó con precios al consumidor.

Al propio tiempo, la recia competencia mundial en los mercados de trabajo, fue factor en el debilitamiento de las organizaciones sindicales, a lo que se sumó un cambio tecnológico centrado en la robotización, esto es, en el desplazamiento de la mano de obra en la producción. Por igual, se hizo admisible el uso de la deuda y el gasto públicos como estímulos económicos, sin preocuparse demasiado por los déficit públicos y la igualdad social. Como consecuencia, se dio vía libre a un proceso de concentración del ingreso que devuelve a Norteamérica y al mundo a los niveles de polarización del siglo XIX (véase la gráfica 4).¹⁹ Quizás la concentración resultante de producto y demanda expliquen algo de la moderación de la tasa de crecimiento glo-

19 Véase Ibarra, D. (2017), *Mercados Abiertos y Pactos Sociales*, Fondo de Cultura Económica, México.

bal, incluidos Estados Unidos a pesar de ser el país desarrollado que más avanza en rebasar la crisis de 2007-2008.²⁰

Figura 4
Participación del ingreso
del décimo decil de la
población 1917-2007
Estados Unidos



Fuente: Piketty, T. y Saez, E. (2003) "Income Inequality in the United States, 1913-1998" (cifras revisadas 2007), *Quarterly Journal of Economics*, No. 118(1), pp. 1-39.

Las consecuencias de esa visión hegemónica no sólo se plasman en las normas del orden económico internacional de la época, sino en favorecer el desplazamiento geográfico de los centros productivos del mundo con su secuela de alteraciones distributivas entre naciones. El interés nacional cede un tanto frente a la primacía de las empresas e inversionistas transnacionales. Aquí juegan papeles decisivos la financialización y la globalización en acentuar la declinación industrial de los propios Estados Unidos y de otros países avanzados como fuente de ocupación, valor agregado y productividad. La desindustrialización acota empleo mejor remunerado y arrastra consigo a la productividad del trabajo.²¹ Y de este último fenómeno, deriva en parte la menor participación de la mano de obra en el producto de varios países.²²

²⁰ Las tasas, expansión del producto, bajan de 3.9 a 2.6% anual de compararse los periodos 1950-1973 y 1973-2012. A escala mundial ocurre otro tanto al reducirse el crecimiento de 4.9 a 3.2% entre los mismos periodos. Véase, FMI (varios números) *World Economic Outlook*, Washington.

²¹ La mano de obra ocupada en las manufacturas norteamericanas cayó en 1.1 millones de trabajadores entre 1979 y 1990 y en casi otro millón hacia 1996. La tendencia opuesta se observa en el sector de servicios de menor productividad (véase, Brenner, R. (2006) *The Economics of Global Turbulence*, Verso, N. York).

²² La polarización del reparto de los ingresos es todavía más ostensible, si se compara el ascenso vertiginoso de remuneraciones de los directivos empresariales con la moderación de los movimientos de salarios de una alta proporción de los trabajadores. En términos generales, el

En otro sentido, esos mismos fenómenos son la fuerza motora de la elevación del empleo y la producción, singularmente en los países más poblados del mundo, China y la India, como también de desequilibrios que *a posteriori* podrían demandar ajustes mundiales o auspiciar inclinaciones proteccionistas.

El crédito

A partir de la séptima u octava década del siglo anterior, con el agotamiento de otras vías de desarrollo y de pacificación social, el crédito privado y el financiamiento, comienzan a usarse intensamente, con premeditación o sin ella, como variables de apoyo a la política económica. Los orígenes de la financialización están íntimamente asociados a la desregulación y a la oposición ideológica al acrecentamiento del gasto público. En Estados Unidos ese enfoque permitió expandir la deuda privada a una tasa sensiblemente mayor a la del producto, a facilitar la especialización económica en los servicios y, luego, durante la crisis de 2007-2008, a la explosión de la deuda pública mediante las emisiones contracíclicas del llamado “monetary easing” (véase de nuevo la tabla 3).

La Ley Norteamericana Glass Steagal, impulsada por el presidente Roosevelt en 1933, fundó la Corporación Federal de Seguros de Depósito (FDIC), la separación de la banca de inversión con respecto a la banca de depósito y con el complemento de la Ley Sherman (antimonopolio) estableció un sistema bancario nacional conformado por bancos nacionales, estatales y locales protegidos del abuso competitivo de las instituciones de mayor tamaño. A través de filiales en el exterior, los bancos norteamericanos pudieron participar parcialmente en la expansión del sistema financiero global, aunque con alguna desventaja competitiva. En suma, la Ley Glass-Steagall con sus ventajas e inconvenientes, combatió la especulación e impidió que la banca asumiera riesgos exagerados. En 1999 se procedió a su eliminación mediante la expedición de la Ley Gramm-Leach-Bliley que dio derecho a las instituciones financieras a realizar simultáneamente operaciones de banca de depósito e inversión, suprimió obstáculos al crecimiento del sector financiero y a la expansión de sus imbricaciones internacionales.

A partir de ahí se formaliza la doble desregulación interna y externa de las instituciones financieras norteamericanas y se dio vuelo a la expansión de la financialización universal que opaca el papel estelar desempeñado hasta entonces por la industria en el mundo desarrollado.²³ El crecimiento de los activos financieros de las principales potencias mundiales alcanza cifras desusadas, fincadas en su alta rentabilidad sectorial, en comparación a la de los viejos sectores productivos. Así, entre 1980 y 2010, el valor de tales activos subió de cinco a siete veces del producto norteamericano, de seis a diez veces el del Japón, de cuatro a seis veces en Alemania y de tres a cuatro

ascenso de los salarios de tiempo completo de trabajadores masculinos se comprime de 2.9% anual en el periodo 1955-1970 a 0.2% entre 1981 y 2010 en Estados Unidos (véase Sachs, J. (2011), *The Price of Civilization*, Random House, N. York.

23 Obsérvese que la dependencia de la estabilidad económica respecto del endeudamiento público o privado, es parte de la fragilidad actual de los sistemas financieros. A eso se añade el debilitamiento mencionado de la base industrial y de los mercados de trabajo de países como el Reino Unido y Estados Unidos, donde más progresa la especialización nacional en el sector financiero.

veces en Inglaterra. Siguiendo o impulsando esas tendencias, la participación del sector financiero en el valor agregado de esas economías sube de 15-20% a 20-40% en el mismo periodo. En contraste, el empleo financiero parece decrecer ligeramente. A su vez, la inversión empresarial depende más y más de utilidades retenidas o de la flotación de deuda que de los préstamos bancarios.²⁴

En tales circunstancias, la deuda privada, creció de 123% a más de 293% del producto norteamericano entre 1981 y 2008 dando impulso transitorio a la economía (tabla 5). Comparativamente poco sumó a ese resultado el crédito dirigido a las empresas productivas, con alzas modestas de 53 a 76% del producto en congruencia negativo con el proceso simultáneo de desindustrialización. Bastante más notoria fue la subida de la deuda del sector financiero de 22 a 117% del propio producto, también consecuente con la transformación estructural de la economía norteamericana. Más significativo al propósito que nos ocupa, resultó la casi duplicación de la deuda de las familias –de 48 a 100% del producto– apoyada en el acrecentamiento temporal de su poder de compra, sin menoscabo del proceso paralelo de concentración del ingreso y del estancamiento de los salarios.

Tabla 5. Estados Unidos. Deuda del sector privado (por ciento del producto)

	1981	2008
Total	123	293
Empresas	53	76
Sistema financiero	22	117
Familias	48	100

Fuente: *Reserva Federal*.

A partir de la década de 1990, el consumo de las familias junto a su función estabilizadora habitual se constituyó en puntal del sostenimiento de la economía estadounidense. Su peso en el producto sube de un nivel de 60% en las décadas de los sesentas y setentas a la cifra actual, próxima a 70%, sustituyendo un tanto a la inversión en el crecimiento.²⁵ En contrapartida, el ahorro de las familias cae de 7.0 a 3.6% del producto de compararse el periodo 1945-1980 con el de 2000-2017 (véanse cuadros 6, 7 y 8).

24 Véanse Epstein, G. (2005), *Financialization and the World Economy*, Edward Elgar, Inglaterra; Onaran, O., et al. (2011) “Financialization, Income Distribution and Aggregate Demand in the USA.” *Cambridge Journal of Economics* 35: 637–661; Lavoie, M. (2012) “Financialization, Neo-Liberalism, and Securitization”. *Journal of Post Keynesian Economics* 35: 215–233; Rochon, L. (2012) “Financialization and the Theory of the Monetary Circuit: Fiscal and Monetary Policies Reconsidered”. *Journal of Post Keynesian Economics* 35: 167-169; Sinapi, C. (2013) “The Role of Financialization in Financial Instability: A Post-Keynesian Institutional Perspective.” *Limes Plus* 9: 207–232; Lapavitsas, C. (2013) “Profiting without Producing” Verso New York; Van Der Zwan, N. (2014) “Making Sense of Financialization.” *Socio-Economic Review* 12: 99–129; Kohler, K., et al. (2015) “How Does Financialization Affect Functional Income Distribution? A Theoretical Clarification and Empirical Assessment. *Economics Discussion Papers*, Kingston University London 2015 (5); *Cuentas Nacionales* de Japón, de Inglaterra, de Alemania y de Estados Unidos.

25 Desde entonces, el consumo familiar se ha constituido en fuente principalísima de la demanda, cuyos efectos apenas han sido frenados por la concentración del ingreso.

Tabla 6. Estados Unidos.
Consumo privado

	Producto	Consumo privado	%
	Miles de millones	Miles de millones	
1960	543.3	332	0.61
1970	1,075.9	648	0.60
1980	2,862.5	1,755	0.61
1990	5,979.6	3,826	0.64
1995	7,664.1	4,984	0.65
2005	13,093.7	8,794	0.67
2008	14,718.6	10,014	0.68
2010	14,964.4	10,202	0.68
2015	18,120.7	12,332	0.68
2017	19,390.6	13,396	0.69

Fuente: *Bureau of Economic Analysis*.

Tabla 7. Estados Unidos.
Impulsos al crecimiento (por cientos)

	Tasa de expansión del producto	Impulso al crecimiento del producto por consumo familiar	Impulso por inversión privada e inventarios	Impulso de la balanza de importaciones y exportaciones	Impulso del gasto del gobierno (consumo, inversión y defensa)
2001	1.00	1.71	-1.19	-0.22	0.67
2002	1.80	1.72	-0.11	-0.64	0.81
2003	2.80	2.10	0.71	-0.42	0.42
2004	3.80	2.59	1.55	-0.66	0.31
2005	3.30	2.36	1.20	-0.34	0.12
2006	2.70	2.04	0.42	-0.08	0.29
2007	1.80	1.50	-0.61	0.58	0.30
2008	-0.30	-0.23	-1.71	1.11	0.54
2009	-2.80	-1.08	-3.52	1.19	0.64
2010	2.50	1.32	1.66	-0.46	0.02
2011	1.60	1.55	0.73	-0.02	-0.65
2012	2.20	1.01	1.52	0.08	-0.38
2013	1.70	1.00	0.95	0.29	-0.56
2014	2.60	1.95	0.90	-0.16	-0.12
2015	2.90	2.47	0.87	-0.73	0.25
2016	1.50	1.86	-0.28	-0.23	0.13
2017	2.30	1.89	0.54	-0.18	0.02

Fuente: *U.S. Bureau of Economic Analysis*.

Tabla 8. Estados Unidos. Ahorro sectorial (porcentaje del producto)

	1930	1945	1955	1965	1975	1980	1985	1995	2000	2005	2008	2015	2017
Ahorro bruto 1/	17.1	14.3	22.6	24.6	20.6	22.0	20.3	18.7	20.6	17.9	15.4	19.4	17.5
Ahorro neto	6.1	4.1	11.1	12.8	6.6	7.1	5.7	4.0	5.9	2.7	-0.6	3.7	1.8
Ahorro privado neto	4.9	17.7	10.8	12.9	12.6	10.0	9.7	7.6	4.3	5.6	4.8	7.7	6.2
Ahorro de las empresas	1.3	2.3	4.1	5.1	3.2	2.5	3.6	3.0	1.3	3.7	1.1	3.1	3.6
Ahorro familiar	3.6	15.4	6.6	7.8	9.4	7.4	6.1	4.6	3.0	1.9	3.6	4.6	2.5
Ahorro público neto	1.2	-13.6	0.4	-0.2	-6.1	-2.8	-4.0	-3.6	1.6	-2.8	-5.4	-4.0	-4.4

Fuente: *Bureau of Economic Analysis*.

1/ El ahorro es igual a la suma del ahorro personal, las ganancias corporativas no distribuidas, la variación del inventario y los ajustes por el consumo de capital y el ahorro del gobierno.

Por supuesto, el alza del crédito a las familias y su menor ahorro (tablas 6 al 9) enriqueció el inventario de medidas contracíclicas independientes de la expansión redistributiva de la demanda. En Estados Unidos y en otros países europeos tuvo el costo de asociarse a la aparición de la burbuja inmobiliaria. Sin embargo, mientras duró el subsidio oculto del alza en los precios de las casas habitación, la explosión del crédito no resultó aparentemente riesgosa. A la postre, ello llevó a la degradación de los estándares de calidad de los préstamos bancarios, fenómeno reforzado por innovaciones financieras que trasladan mucho del riesgo de la banca a los ahorradores mediante los derivados y la bursatilización de las hipotecas.

Tabla 9. Estados Unidos. Crédito a las familias y a las instituciones sin fines de lucro (porcentajes del producto)

Año	Total
1955	31.1
1960	38.3
1965	45.9
1970	43.1
1975	43.6
1980	48.8
1985	50.6
1990	59.1
1993	60.8
1995	62.4
1997	64.6
2000	68.8
2005	88.2
2008	98.0
2010	90.7
2015	79.0
2017	78.3
Tasa de crecimiento	
1955-1990	1.4%
1990-2008	2.8%
2008-2017	-2.5%

Cifras correspondientes al primer trimestre de cada año.

Fuente: *Reserva Federal*, base de datos.

El expediente contracíclico del crecimiento de la deuda no podía ser permanente. Más allá de cierto límite, sin ponderación creciente en el ingreso y activos de las familias llevó al estallamiento de la burbuja inmobiliaria y a la generalización contagiosa de la crisis de 2007-2008.²⁶ La propia hondura depresiva en la economía de las familias, cierra el ciclo de expansión de la demanda por la vía distributivamente neutra del crédito privado. A partir de ahí, la urgencia del combate a la depresión y al desempleo agota las energías de los países, dejando de lado los problemas distributivos propiamente dichos. Políticamente, el derrumbe de 2008 lleva a sustituir, ya sin los reparos ideológicos habituales, el gasto y endeudamiento privados por crédito y gasto públicos a fin de detener la desorganización económica. En consecuencia, los pasivos gubernamentales crecen hasta acercarse o superar 100% del producto en Estados Unidos, Japón y Europa (véase de nuevo el cuadro 2).²⁷ Por último, el crédito privado y público se ha usado con fines contracíclicos hasta provocar una acumulación de deudas que pudiese resultar peligroso acrecentar en el futuro.

Las estrategias exportadoras

El comercio internacional ha experimentado alteraciones estructurales enormes desde la década de 1990 en consonancia con las reglas del orden económico internacional. A partir de ese decenio y hasta 2008 la apertura universal de fronteras junto al debilitamiento de los intervencionismos nacionales y la proliferación de tratados de libre comercio e integración –dentro de los que destacan la Unión Europea y NAFTA–, hacen que el ritmo de aumento del comercio internacional cobre fuerza y exceda con creces a la evolución del producto mundial.

Por un tiempo, los países en desarrollo ven crecer sus exportaciones a tasas que rebasan a las de su producción e importaciones, cerrando en ciertos casos sus déficits crónicos de balanza de pagos. En cambio, las economías industrializadas registran déficits conjuntos casi hasta la crisis de 2007-2008. Esa situación, sienta sobre bases distintas el orden económico internacional con la enorme ventaja política de ofrecer una alternativa al desarrollo del Tercer Mundo –frente a la cesión de soberanía de la apertura económica– sin mover de inmediato la estructura del reparto social. A partir de esa y otras ventajas, proliferan las estrategias nacionales de crecimiento hacia afuera como elemento característico de la integración económica planetaria.

El modelo más acabado del enfoque mencionado se encuentra en las economías japonesa y alemana con su alto crecimiento, moderación salarial y su especialización exportadora.²⁸ Al mismo tiempo, la globalización al hacer competir a la oferta inter-

26 El Fondo Monetario Internacional en declaraciones recientes de su directora gerente Christine Lagarde llama la atención sobre deudas que alcanzan ya 2.25 veces el producto mundial y sobre préstamos excesivos de los sectores públicos y privados que ponen en riesgo la estabilidad financiera. Ello, es particularmente relevante ante el endurecimiento esperado de las políticas monetarias o las tentaciones proteccionistas en ascenso (véase, *El País* (2008), 19 de abril).

27 El “monetary easing” y otras medidas contracíclicas se dirigieron a resanar los desplomes de los mercados financieros o de las finanzas de bancos y empresas, pero no aliviaron o aliviaron poco a la economía de las familias endeudadas. Se infiere entonces que contuvieron los desajustes distributivos por más que favorecieran la solución de las crisis e indirectamente la conservación de las ocupaciones.

28 Algo análogo ocurre en el mundo en desarrollo en materia distributiva con el crecimiento ex-

nacional de mano de obra, favorece a los países con las regulaciones más débiles en materia de protección al trabajo y resta influencia política a los sindicatos al interior de los países.²⁹

A partir de 2008, con la destacada excepción norteamericana, los desajustes de pagos de los países avanzados cambian de signo, se corrigen, hasta alcanzar en conjunto cerca de 400 miles de millones de dólares de superávit (2017). Todas esas transformaciones mueven la fisonomía productiva del mundo y la localización de los desequilibrios comerciales. Hoy, China, Alemania y Japón forman el grupo principal de los países superavitarios, mezclando por primera vez economías industrializadas y en desarrollo.

Con el tiempo, las bondades dinámicas o distributivas de las estrategias exportadoras comienzan a debilitarse. El auge comercial derivado de la supresión de fronteras no podía resultar eterno, singularmente al estabilizarse las cadenas productivas transnacionales y los nexos entre producción interna y capacidad externa de pagos de los países. El comercio internacional pierde fuerza sobre todo para los países en desarrollo cuando el ritmo de ascenso de sus exportaciones queda sensiblemente por debajo del aumento del producto de 2008 a 2017. Más aún después del año 2000 el crecimiento de las ventas internacionales de las naciones industrializadas cae 53% de compararse los períodos 1991-2008 con 2008-2017 y el de los países en desarrollo lo hace en 55%.³⁰ En los mismos periodos, las tasas de elevación del producto de unos y otros se reducen en 44 y 13%, respectivamente al tiempo que

portador. En el caso de México, la participación del trabajo en el producto cae de 41 a 28% entre 1974 y 2012. Aun en sectores exitosos mientras el desarrollo y las utilidades del sector automotriz mexicano son elevadísimas, los salarios pagados poco crecen o se estancan. (Véase, Samaniego, N. (2014) "La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado", *Revista Economía UNAM*, No. 33, pp. 52-77.

29 Véase, Ibarra, D. (2017), *Mercados Abiertos y Pactos Sociales*, Fondo de Cultura Económica, México.

30 El caso de México es ilustrativo. Ahí se llevó al extremo sus políticas de apego al orden hegemónico universal. Se erradicaron las medidas institucionales, financieras, arancelarias de fomento y protección industrial al tiempo que se abrió por entero la economía a la competencia internacional en materia comercial y financiera. Más aún, el país es miembro del Tratado de Libre Comercio de América Latina del Norte y ha suscrito alrededor de una decena de convenios parecidos con otros países y grupos de países. Las exportaciones singularmente en la década de los noventa crecieron a tasas excepcionales (15%, 1990-2000 y 13%, 2000-2017 anual), mientras ascendían también espectacularmente los superávits del intercambio con Estados Unidos hasta llegar a 120-130 miles de millones de dólares en 2017. Sin embargo, no han podido resolverse tres debilidades económicas fundamentales. Persisten los desajustes de la balanza de pagos por saldos desfavorables con otros países que han obligado a aceptar tasas históricamente bajas 2.2% entre 2000 y 2017 a fin de reducir el ascenso de las importaciones. Pese al dinamismo de las exportaciones están lejos de constituirse en el sector impulsor del conjunto de la economía. Los encadenamientos productivos se han fortalecido con el exterior, pero se han debilitado al interior del país. Han debido acumularse reservas de divisas (más de 150,000 millones de dólares) para resguardarse de las oscilaciones de las corrientes de capital y sostenido tasas de interés elevadas (cerca de 8% en la actualidad) como atractivo a la inversión extranjera de cartera y freno a las expectativas de la fuga de capitales. La estrategia de crecimiento hacia afuera, pese al acrecentamiento del empleo maquilador poco ha contribuido a mejorar las remuneraciones al trabajo, mientras se acumula la desigualdad en la distribución del ingreso cuando 10% de la población pudiente absorbía alrededor de 60% del producto (2017).

reaparecen prácticas mercantilistas y de manipulación de los tipos de cambio (véase el cuadro 10).

Tabla 10. Producto y comercio internacional. Tasas de crecimiento

Grupo	Promedio							
	1972-1981	1980-1989	1990-2000	2000-2008	1991-2008	2008-2012	2012-2017	2008-2017
Producto Interno Bruto	3.5	3.4	3.3	4.1	3.6	3.4	3.5	3.4
Países desarrollados	3.0	2.9	2.7	2.4	2.5	0.8	1.8	1.4
Países en desarrollo	5.0	4.3	5.5	6.5	6.0	5.8	4.8	5.2
Comercio Mundial	5.2	4.4	6.9	6.6	6.5	3.0	3.4	3.2
Exportaciones								
Países industrializados	6.1	5.4	6.7	5.2	5.7	2.3	2.9	2.7
Países en desarrollo	1.9	1.7	8.8	9.3	8.8	4.3	3.6	4.0
Importaciones								
Países industrializados	4.7	5.2	7.0	5.2	5.9	1.1	2.8	2.2
Países en desarrollo	8.0	2.9	8.3	11.1	9.5	6.3	3.6	4.8

Fuente: International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, Base de datos, varios años.

Tabla 11. Saldos en cuenta corriente de la balanza de pagos

Miles de millones de dólares

País	Total	Total	Total	Gran Total
	1990-1999	2000-2009	2010-2017	
Estados Unidos	-1,223.8	-5,764.9	-3,574.3	-10,562.90
Alemania	-450.7	1,101.9	2,061.0	2,712.20
Japón	991.5	1,492.1	1,022.0	3,505.60
China ^{1/}	100.2	1,759.5	3,469.4	5,329.10
América Latina y El Caribe	-439.2	-85.3	-1,117.2	-1,641.70
México	-141.3	-126.9	-179.1	-447.4
México, saldos con Estados Unidos*	49.7 ^{2/}	560.8	898.4 ^{3/}	1,508.90

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Base de datos del *World Economic Outlook*, April 2017.

* Fuente: Banco de México, Informe Anual varios años.

1/ Hong Kong y China Continental.

2/ Comprende sólo de 1992 a 1999.

3/ Cifras preliminares.

La organización Mundial del Comercio –antes el GATT– o el Fondo Monetario Internacional han podido evitar el agravamiento de los desequilibrios comerciales, armonizar los tipos de cambio o evitar conflictos monetarios y financieros.³¹ La situación suele acentuarse cuando los desajustes afectan a la economía norteamericana, en tanto líder del orden económico internacional.³²

Por lo menos en tres ocasiones históricas recientes se producen trastornos graves en la valoración del dólar. El primero ocurre cuando Estados Unidos abandona unilateralmente el anclaje del dólar al oro (1971), aplica transitoriamente recargos de cerca de 5% a las importaciones e impone controles de salarios y precios con el propósito de corregir la sobrevaluación del dólar. La decisión unilateral de Estados Unidos dio fin al sistema monetario de Bretton Woods y forzó la adopción de tasas de cambio flotantes en el mundo. El resultado final fue una devaluación de 9% del dólar con respecto al oro y la revaluación entre 3 y 8% de las principales monedas de otros países.

La segunda ocasión de desalineación del dólar, dio lugar a los Acuerdos del Plaza de 1985. Aquí se buscó otra vez enmendar el sobrepeso del dólar, singularmente con respecto al yen japonés y el marco alemán, pero en esta oportunidad la solución intervencionista debió ser colectiva, convenida entre los ministros de los principales líderes de las finanzas internacionales.³³ En ambos episodios los mayores ajustes fueron absorbidos por la comunidad internacional, mientras se evitó el ajuste recesivo de la sociedad norteamericana.

El tercer episodio de sobrevaluación del dólar es el que se da en la actualidad coincidente con la Gran Recesión Económica, sin que se haya definido con claridad el camino a seguir en su corrección definitiva. Al parecer las primeras iniciativas de Estados Unidos se inclinan por la renegociación bilateral o trilateral de los convenios comerciales, como lo atestigua el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el rechazo simultáneo a la membresía colectiva del TPP (Trans-Pacific Partnership). También, en vista del avanzado proceso de desindustrialización ese país busca imponer aranceles a importaciones específicas –acero, aluminio–, incluir en los tratados comerciales cláusulas prohibitivas del intervencionismo cambiario y a la

31 La manipulación intervencionista de los tipos de cambio, encuentran su expresión más acabada en el caso de China, durante el período 2003-2013, con precedentes en el Japón y secuelas en muchos otros países.

32 Véanse, Bergsten, F. y Gagnon, J. (2017), *Currency Conflict and Trade Policy*, Peterson Institute for International Economics, Washington; Rickards, J. (2011), *Currency Wars*, Penguin, N. York; Rajan, R. (2010), *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press; Bergsten, F. et al. (2014), *Bridging the Pacific: Toward Free Trade and Investment between China and the United States*, Peterson Institute for International Economics.

33 Entre 1980 y 1984, sin contar diferencias en competitividad productiva, el alza en las tasas norteamericanas de interés (Volker) y la política fiscal expansionista (deficitaria) del presidente Reagan, contribuyeron a la apreciación del dólar (26%), al desequilibrio de la balanza de pagos y subrayar con la fuerza de la interdependencia internacional. La política conjunta de intervención cambiaria continuó y dio origen al acuerdo del Louvre de fines de la década de 1980, mediante el cual se estabilizaron los tipos de cambio del dólar, el yen y el marco, principalmente (véase Esakal, T. (1999), *The Louvre Accord and Central Bank Intervention: Was There a Target Zone?* Osaka University, Osaka, Japón.

par de ganar competitividad internacional a través de la rebaja de impuestos. Si esas medidas no restablecen los equilibrios necesarios –como parece ser el caso– quizás tendrá que recurrirse a enfrentamientos comerciales o a recurrir a la negociación multilateral con aceptación de la multipolaridad del mundo.

Factores de complicación nacen del repudio ideológico a los intervencionismos nacionales y la aceptación forzada del otro intervencionismo el del “monetary easing” de los bancos centrales de la Unión Europea, Japón y Estados Unidos. En esto último, aunque se persigan propósitos centralmente contracíclicos, se inducen depreciaciones monetarias y, por esa vía, mejoras de competitividad de sus balanzas de pagos.

Es clara la discrepancia que entre las reglas necesariamente intervencionistas del orden hegemónico internacional³⁴ y la renuncia complementaria de los gobiernos en su ámbito de acción al intervencionismo comercial, financiero o de fomento.³⁵ Hasta hace poco pudieron convivir ambos hasta que los costos y beneficios del orden económico desfavorecieron al país líder, obligándole a mover las reglas de la convivencia internacional y, suscitar el problema de situar las cargas del ajuste en consonancia con el peso de los centros mundiales de poder.

En suma, los hechos anotados hacen dudar que el comercio foráneo del futuro pueda desempeñar el doble papel de impulsor del desarrollo y de sucedáneo a una distribución más pareja del ingreso. También ponen de relieve tensiones entre los países que reviven el viejo dilema entre libre cambio y proteccionismo. Unos (Estados Unidos, Inglaterra) buscan o están forzados a enjugar sus déficits de pagos y sus estándares salariales, mientras otros (Alemania, Japón, China) quisieran prolongar la prosperidad que derivan de la integración económica global. El resto del mundo toma partido según sus preferencias y la proximidad de sus nexos a los diversos centros de poder.

Reflexiones finales

En el último cuarto del siglo XX tuvo lugar una mudanza de fondo en la visión política dominante en el mundo. El viraje hegemónico de enfoques económicos reforzó o nació del viraje ideológico hacia la derecha. El socialismo soviético pasó a formar parte, a incorporarse a las reglas de los mercados internacionales. En otras latitudes dejó de hablarse de la aspiración al socialismo para reemplazarle cuando más por la observancia de derechos humanos que poca atención prestan todavía a la desigualdad económica y por regímenes democráticos más o menos radicales. El concepto de libertad en gran medida abandona sus connotaciones positivas las de crear normas colectivas, incluso restrictivas de las libertades de las personas para centrarse en exaltar el predominio

34 Los propósitos del intervencionismo hegemónico están nítidamente representados en la privatización de empresas públicas, la desregulación financiera, la autonomía de los bancos centrales, la moderación salarial, la demolición de fronteras económicas, la reducción de impuestos progresivos, entre otras políticas que se uniforman en el mundo. En contraste, las normas de convivencia internacional excluyen no sólo el proteccionismo arancelario, financiero o el de los subsidios, sino otras acciones de fomento industrial o regional de cada país.

35 Véase Ibarra, D. (1990) “Los acomodos de poder entre Estado y mercado”, *Revista de la CEPAL*, No. 42, pp. 69-96.

de los derechos individuales y de la propiedad. Individualismo y mercados toman a su cargo la orientación socio-económica creando desajustes sociales y económicos que tendrán que ser enmendadas con posterioridad. Y, junto con ello, los énfasis de la macroeconomía dejan de ser el empleo y el crecimiento para ser reemplazados por la estabilidad de precios, al tiempo que se observan retroceso o estancamiento en los alcances de los estados de bienestar.

En ese proceso, sin embargo, los expedientes diseñados en torno a diversos objetivos económicos sin afectaciones distributivas directas se han empobrecido por razones políticas o por agotamiento propio. Usar el gasto público enfrenta oposición (Estados Unidos) por guarecer reales o supuestas inclinaciones socialistas y obligar tarde o temprano a la elevación de los impuestos, contraviniendo su neutralidad distributiva. Sin embargo, los aprietos asociados a la singular caída económica universal de 2008, han forzado la elevación mayúscula del endeudamiento de los gobiernos. Así, el camino de los déficits y el gasto gubernamental parecen estar temporalmente saturados, avizorándose por contra, medidas correctoras de los mismos en varios países o grupos de países.

A su vez, el uso de la inflación hace tiempo fue repudiado por afectar desigualmente a segmentos sociales o productivos y por entorpecer con diferenciales de precios al proceso de integración universal de mercados. De su lado, la expansión del crédito a las familias, siendo capaz de apuntalar la demanda en el corto plazo, resulta a la postre peligrosa mientras no se corresponda con cambios semejantes en el reparto social. Así lo demuestra la ruptura de las burbujas inmobiliarias en países como los Estados Unidos, España o Irlanda, hasta constituirse en causa parcial de la crisis mundial de 2008.

La idea de crecer hacia afuera forma otra avenida al progreso con neutralidad distributiva inmediata, ya tropieza con obstáculos. En el pasado generó impulsos a la notable recuperación del Japón y luego al desarrollo posterior de muchos países (India, China y Vietnam, entre los últimos). El progreso así auspiciado sirvió lo mismo para reducir la pobreza en varias latitudes, a veces mejorar la distribución nacional de ingreso o cerrar diferenciales de bienestar que separaban el Primero del Tercer mundos. Sin embargo, junto a esos beneficios, comenzaron a aparecer desajustes en las balanzas de pagos, así como procesos de desindustrialización o de estancamiento manufacturero en varias regiones y países. Hoy, el comercio exterior deviene en algún grado en una especie de juego de suma cero entre los miembros de la integración económica del mundo. A título ilustrativo, los superávit y la industrialización de China de alguna manera se reflejan al menos parcialmente en déficit y en la transformación de productores en importadores en Estados Unidos. Hasta ahora, la globalización ha atenuado los desniveles de ingreso entre los países, pero acrecienta las desigualdades al interior de los mismos.

En términos más generales, comienza a configurarse una situación de insuficiencia global de demanda e inversión, emparentada al fenómeno universal de concentración del ingreso y a la aparición de desequilibrios graves en las balanzas de pagos de los países. Quizás ello es causa de la recuperación excepcionalmente lenta del mundo después de la Gran Recesión de 2008 y del hecho de que el comercio interna-

cional en vez de adelantarse, promoviendo las producciones nacionales, se rezaga, restando validez a las estrategias exportadoras.

Sea como sea, el crecimiento y la formación de capital del Primer Mundo parecen debilitarse (véase de nuevo el cuadro 10), situación que ya se contagia a algunos países en desarrollo. Por esas y otras razones, varios autores de ayer y de hoy, advierten peligros que podrían conducir a un posible estancamiento secular. En todo caso, se aproxima el momento de romper el tabú distributivo, de abandonar esquemas viejos por más ingeniosos que hayan sido. Ya se torna obligado, incorporar sin tapujos metas distributivas, así como evaluar las consecuencias de otras políticas en esa materia. Proceder así, quizás contravengan premisas o prejuicios de las tesis neoclásicas o neoliberales que todavía afirman el poder autocorrector de los mercados y su capacidad de otorgar a los factores de la producción recompensas congruentes con su contribución a la economía. Sin embargo, la realidad de las crisis, de las desigualdades y de las exigencias democráticas insatisfechas parecen demandar otras acciones y explicaciones.

Los mercados tienen el cometido de coordinar demandas y eficientar la producción, así como facilitar que la acumulación de capitales sirva a esos propósitos. Pero también son proclives a empujar la concentración de riqueza, ingreso y bienestar. De su lado, los estados como garantes de la armonía colectiva han de regular la vida socio-económica, el abasto de bienes públicos, el reparto de ingresos e impulsar el imperio de la democracia.

Por tanto, Estado y mercado son instituciones sociales intrínsecamente complementarias por más que entre ellas se haya hecho habitual un juego competitivo de poderes. Cuando el Estado se torna dominante, el intervencionismo excesivo estorba el desarrollo, la innovación y el avance de la democracia por constreñir libertades y alentarse autoritarismos. De su lado, los excesos de poder del mercado no sólo crean desigualdades sino acentúan la especulación y la repetición de las crisis, como manifestación de fallas en los componentes estructurales de las economías. En consecuencia, es tarea social ineludible asegurar una división razonable de tareas entre Estado y mercado, esto es, entre justicia social y crecimiento económico.

Dado que la desigualdad ya es un mal generalizado al interior de los países, en principio sería apropiado llevar las normas igualitarias de la democracia a escala universal. Seguramente hacia allá se orientará tarde o temprano el mundo. En la transición, sin embargo, conciliar la diversidad de situaciones e intereses nacionales en circunstancias de multipolaridad del poder mundial, constituye en sí mismo un proceso complejísimo y pausado. Los tiempos de espera resultarán con frecuencia irreconciliables con las urgentes demandas políticas de armonizar los arreglos internacionales con las aspiraciones y peculiaridades socio-políticas de cada país. Recuérdese, vencer las resistencias a la abolición global de fronteras consumió alrededor de treinta años y todavía arrastra imperfecciones. Fijar la mira en el logro de la igualdad univer-

sal será mucho más difícil, aunque sólo se quisieran abolir desigualdades extremas y diversas dentro de cada país.

El péndulo ideológico con frecuencia contrapuesto entre las exigencias del orden internacional y las de los ciudadanos de los países, parece iniciar un nuevo ciclo inclinado esta vez a dar preferencia a las demandas nacionales y a la liberación consecuente de la capacidad de acción de sus gobiernos. Comienzan a recobrar vida preocupaciones relacionadas al crecimiento, la seguridad social, la equidad, mientras la pierden las normas polarizadoras de la competencia mercantil y las reglas de austeridad predicadas internacionalmente. El Brexit, el triunfo electoral de Trump y sus acciones proteccionistas, la crisis de 2007-2008, el receso dinámico del comercio internacional, hablan de la necesidad ineludible de quitar rigidez a las normas internacionales, de abrir puertas a la autonomía innovativa de las políticas nacionales y así responder a pedidos sociales casi sistemáticamente pospuestos.

Incuestionablemente habrá costos a pagar, principalmente atribuibles a la exacerbación de nacionalismos opuestos a los sacrificios de la ulterior integración económica universal. Con todo, atenuar la injusticia económica parece más y más apremiante dentro de las promesas democráticas que obligan hoy en día a los gobiernos. Parte de los costos son inevitables por nacer de desajustes larvados en el propio orden internacional. Tómese el caso de los desbalances externos de la economía de Estados Unidos, corregirlos exigirán sea de la imposición norteamericana de soluciones o de la concertación sobre el reparto de costos y beneficios del ajuste. Aun así, esa costosa coyuntura tiene la virtud de abrir oportunidades a países en desarrollo (Brasil, México, entre otros) de adoptar políticas mejor ceñidas a sus circunstancias con menos acotamientos hegemónicos del exterior.

Valga insistir que la confrontación ideológica de nuestros días no es entre capitalismo y socialismo, sino entre el orden exigente del neoliberalismo global y las aspiraciones a la igualdad, a la autonomía de las sociedades nacionales. Las avenidas de alivio a esas tensiones se han explorado desde tiempo atrás, pero han sido pospuestas en su gran mayoría por la fuerza hegemónica del orden internacional. El abanico de propuestas es amplio y bien podría contribuir a remozar a las políticas nacionales sobre todo en ofrecer bienestar ascendente y mejor protección social. Ahí están el régimen de renta básica o la reconstrucción de los mercados de trabajo, la alteración distributiva de los regímenes salariales, la vuelta a la tributación progresiva y a los compromisos estatales de pleno empleo, el impulso a políticas de industrialización y de protección ambiental, la regulación de los mercados financieros incluido el "Tobin Tax", la universalización de accesos a los servicios sociales básicos. No se trataría de instrumentar simultáneamente esa amplísima gama de posibilidades, sino de seleccionar las que mejor se adapten a las necesidades político-democráticas de cada país y las que faciliten constructivamente llegar a acuerdos internacionales.

Bibliografía

- Ackerman, S. (1992), *Rethinking the Progressive Agenda, The Reform of the American Regulatory State*, The Free Press, N. York.
- Atkinson, A. y Bourguignon, F., *Handbook of Income Distribution*, Elsevier;
- y Leigh, A. (2013) “The Distribution of Top Incomes in Five Anglo-Saxon Countries over the Long Run”, *Economic Record* 89, pp. 31-47;
- y Piketty, T. editors (2007), *Top Incomes over the Twentieth Century: a Contrast between Continental Europe and English Speaking Countries*, Oxford University Press.
- Bell, D. (1976), *The Cultural Contradictions of Capitalism*, Basic Books, N. York;
- Bergsten, F. et al (2014), *Bridging the Pacific: Toward Free Trade and Investment between China and the United States*, Peterson Institute for International Economics.
- y Gagnon, J. (2017), *Currency Conflict and Trade Policy*, Peterson Institute for International Economics, Washington;
- Berlin, I. (1988), *Four Essays on Liberty*, Alianza Universal, Madrid;
- Blyth, M. (2002), *Great Transformations, Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century*, Cambridge University Press;
- Boix, L. (2015), *Political Order and Inequality*, Cambridge University Press;
- Bourguignon, F. (2015), *The Globalization of Inequality*, Princeton University Press, Princeton, N. J.
- Brenner, R. (2006) *The Economics of Global Turbulence*, Verso, N. York.
- Crouch, C. y Pizorno, A. (1978), *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe, since 1968*, MacMillan, Londres;
- Crozier, M. et al (1975), *The Crisis of Democracy: Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*, University Press, N. York.
- El País* (2008), 19 de abril).
- Epstein, G. (2005), *Financialization and the World Economy*, Edward Elgar, Inglaterra;
- Esakal, T. (1999), *The Louvre Acord and Central Bank Intervention: Was There a Target Zone?* Osaka University, Osaka, Japón.
- FMI (varios números) *World Economic Outlook*, Washington.
- Haberler, G. (1972), *Incomes Policy and Inflation*, Institute of Economic Affairs, Londres;
- Hansen, A. (1939) “Economic Progress and Declining Population”, *American Economic Review*, Vol. 29, No. 1, pp. 1-15;
- Hayek, F. A. (1960), *The Constitutions of Liberty*, Routledge, Londres; Buchanan, J. (1985), *Liberty, Market and State*, New York University Press.
- Hirsch, F. y Goldthorpe, J. (1978), *The Political Economy of Inflation*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.;
- Ibarra, D. (1990) “Los acomodados de poder entre Estado y mercado”, *Revista de la CEPAL*, No. 42, pp. 69-96.
- (1990) “Los acomodados de poder entre Estado y mercado”, *Revista de la CEPAL*, Núm. 42, dic., Santiago de Chile.
- (2005), “El péndulo de la política nacional”, *El Universal*, oct. 31;

- (2017), *Mercados Abiertos y Pactos Sociales*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Kohler, K., *et al* (2015) “How Does Financialization Affect Functional Income Distribution? A Theoretical Clarification and Empirical Assessment. *Economics Discussion Papers*, Kingston University London 2015 (5);
- Lapavistas, C. (2013) “Profiting without Producing” Verso New York;
- Lavoie, M. (2012) “Financialization, Neo-Liberalism, and Securitization”. *Journal of Post Keynesian Economics* 35: 215–233;
- Moriguchi, C. Saez, E. (2005), “The Evolution of Income Concentration in Japan, 1886-2005: Evidence from Income Tax Statistics”, en Atkinson y Piketty, editors, *Review of Economic and Statistics*, pp. 76-170; Scheidel, W. (2017), *The Great Leveler, Violence and the History of Inequality from the Stone*, Princeton University Press;
- Mounk, Y. (1918), *The People Vs. Democracy*, Harvard University Press;
- Nakamura, *et al* (2003) “The Interwar Period: 1914-1937”, an Overview, *The Economic History of Japan: 1600-1990*, Nakamura y Odaka editor, New York;
- O’Connor, J. (1973), *The Fiscal Crisis of the State*, St. Martin’s Press, N. York;
- Onaran, O., *et al* (2011) “Financialization, Income Distribution and Aggregate Demand in the USA.” *Cambridge Journal of Economics* 35: 637–661;
- Piketty, T. (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, The Belknap Press, Cambridge, Mass.
- y Saez, E. (2007), *Income and Wealth Inequality in the United States, 1913-2002*, en Atkinson y Piketty, editors;
- y Saez, E. (2014) “Inequality in the Long Run”, *Science*, No. 344, pp. 835-842.
- Posner, E. y Weyl, E. (2018), *Radical Markets*, Princeton University Press;
- Rajan, R. (2010), *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press;
- Rickards, J. (2011), *Currency Wars*, Penguin, N. York;
- Rochon, L. (2012) “Financialization and the Theory of the Monetary Circuit: Fiscal and Monetary Policies Reconsidered”. *Journal of Post Keynesian Economics* 35: 167-169;
- Sachs, J. (2011), *The Price of Civilization*, Random House, N. York.
- Samaniego, N. (2014) “La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado”, *Revista ECONOMÍAunam*, No. 33, pp. 52-77.
- Sheidel, W. (2017), *The Great Leveler*, Princeton University Press;
- Sinapi, C. (2013) “The Role of Financialization in Financial Instability: A Post-Keynesian Institutional Perspective.” *Limes Plus* 9: 207–232;
- Smolensky, E., Plotnick, R. (1993), *Inequality and Poverty in the United States, 1900-1990*, Discussion Paper 918-993, University of Wisconsin, Institute for Research Poverty;
- Summers, L. (2014), *Reflections on the New Secular Stagnation Hypothesis*, en Teulings, L., Baldwin, R. (editors), *Secular Stagnation: Facts, Causes, and Cures*. CEPR Press, Londres, pp. 27-40.
- Tanzi, V. (2011), *Recent Development in Public Finance*, Edward Elgar, Inglaterra.
- Van Der Zwan, N. (2014) “Making Sense of Financialization.” *Socio-Economic Review* 12: 99–129;
- Zacaria, F. (2003), *The Future at Freedom*, WW, Norton;