

NEW LEFT REVIEW 100

SEGUNDA ÉPOCA

SEPTIEMBRE - OCTUBRE 2016

	EDITORIAL	
SUAN WATKINS	¿Soltando amarras?	7
	ARTÍCULOS	
MALCOLM BULL	Ablandar el Estado	39
TONY WOOD	Espejos oscuros	61
PERRY ANDERSON	Los herederos de Gramsci	79
NANCY FRASER	El capital y los cuidados	111
MICHEL AGLIETTA	La desaceleración estadounidense	133
	CRÍTICA	
ROB LUCAS	La máquina libre	146
EMMA FAJGENBAUM	La cultura de la auditoría	163
DAVID OWEN	Los conformistas	172

WWW.NEWLEFTREVIEW.ES

© New Left Review Ltd., 2000

Licencia Creative Commons

Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)

ts
td traficantes de sueños

SUSCRÍBETE

LA DESACELERACIÓN ESTADOUNIDENSE

THE RISE AND FALL OF AMERICAN GROWTH: *The US Standard of Living since the Civil War*, de Robert Gordon, nos ofrece un extenso relato que comprende ciento cincuenta años aproximadamente de historia económica estadounidense, desde 1870 hasta unas perspectivas futuras que llegan aproximadamente hasta el año 2040¹. La conclusión a la que llega es que el bajo crecimiento *per capita* está aquí para quedarse, lo que traerá consecuencias adversas en términos de empeoramiento de las desigualdades en la distribución de la renta y otros procesos negativos. Esta conclusión exige ser abordada seriamente. Hay que señalar antes que nada que esta visión tan a largo plazo que ofrece Gordon puede servir para subestimar el impacto de la crisis financiera de 2008 (de hecho, la dimensión financiera está casi ausente del libro). Sin embargo, la tendencia a la baja en términos de crecimiento de la productividad que detecta desde finales de la década de 1970 se corresponde con lo que se ha descrito con la etiqueta de «financiarización de la empresa», esto es, una transformación en la gobernanza corporativa que está a su vez vinculada con la liberalización financiera y la globalización. Además, la ralentización a largo plazo de la productividad desde finales de la década de 1970 y principios de la de 1980 no se circunscribe a Estados Unidos, sino que afecta a todas las grandes economías avanzadas.

Esto plantea un problema para Gordon, porque su argumento principal es que las invenciones tecnológicas son la fuente del crecimiento; otros factores de producción contribuyen como *inputs* inducidos por el ritmo de la

¹ Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth: The us Standard of Living since the Civil War*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 2016.

innovación. Está claro que Gordon no da por buena la función de producción neoclásica. Así como tampoco comulga con la hipótesis del «estancamiento secular», que para él no es más que una prolongación del argumento keynesiano estándar sobre la deficiencia de la demanda. Como en Estados Unidos se ha cerrado la brecha de producción, el crecimiento potencial bajo es un fenómeno de la oferta; sin embargo, si se rechaza la noción neoclásica de la independencia del largo plazo y del corto plazo, la interacción entre oferta y demanda se vuelve mucho más importante. Gordon estaría de acuerdo con esta idea. Sus descripciones de las técnicas innovadoras, muy ricas en detalle, hacen un gran hincapié en las transformaciones de los estilos de vida y de las relaciones sociales que traen consigo. Estados Unidos era en 1870 un país eminentemente rural y se las arreglaba con la luz de las velas, el tiro animal y la máquina de vapor. De acuerdo con su relato, en pocas décadas la electrificación, el motor de combustión interna, la transmisión sin cables, el teléfono y el fonógrafo ya habían comenzado a revolucionar la existencia social de una población joven y en rápido crecimiento. En torno a 1950 se añadieron otras innovaciones, como la maquinaria eléctrica, la producción en serie, la aviación, los electrodomésticos, el aire acondicionado, las autopistas interestatales, las petroquímicas, los supermercados o la televisión, que volvieron a alterar el tejido social.

Sin embargo, Gordon se inclina por considerar esto un proceso unidireccional, que iría de la invención a la transformación social. El marco institucional que otorga a las innovaciones aceptación social y permite su difusión tiende a quedar en segundo plano. Su libro también plantea la cuestión de la «excepcionalidad» de Estados Unidos, ya que la historia ha conocido otros casos de éxito: Alemania y Japón también experimentaron un crecimiento dramático desde alrededor de la década de 1870. Otro tema recurrente es el papel jugado por las finanzas –y el cambio drástico subsiguiente que ha experimentado la gestión corporativa desde la década de 1980 en adelante– a la hora de empujar a la baja la tasa de inversión productiva, a excepción de un breve periodo en la segunda mitad de la década de 1990. Por último, si bien no menos importante, la integración del medio ambiente en la economía, un tema ignorado en el libro, suscita dos preguntas más: ¿podría la ecología convertirse en la fuente de una quinta revolución industrial? Y si el crecimiento sostenible ha de ser tomado en serio, ¿es el PIB el indicador apropiado del desarrollo?

La mayor parte de *The Rise and Fall of American Growth* es obra de un historiador. Ofrece un relato explicativo de la forma en que toda una

amplia gama de innovaciones cambiaron el tejido de la sociedad estadounidense, nutriendo el proceso de crecimiento. La tesis principal es que la innovación constituía un ímpetu fuerte y sostenido para el crecimiento, que empezó después de la Guerra de Secesión. De hecho, en este sentido las guerras han sido, por lo general, acontecimientos beneficiosos para Estados Unidos, al desencadenar ondas de largo alcance en términos de productividad. Después de la Primera Guerra Mundial, el crecimiento como productividad total de los factores se aceleró en las décadas de 1920 y 1930, a pesar de la Gran Depresión; la Segunda Guerra Mundial inauguró lo que sería la cúspide del dominio manufacturero estadounidense, que duraría tres décadas. En total, hubo cincuenta años de crecimiento productivo robusto; unos años que Gordon denomina como de «productividad milagrosa». Luego, desde la década de 1970 en adelante, el sol comenzó a ponerse, y sólo fue interrumpido por la corta reactivación propiciada por la revolución de las tecnologías de la información y de las comunicaciones a finales de la década de 1990. Si dejamos este repunte a un lado, el crecimiento de la productividad total de los factores se desaceleró por el espacio de tres décadas, hasta llegar al presente. Esta tendencia, ¿va a continuar? Y, de ser así, ¿por qué? La tercera parte de *The Rise and Fall of American Growth* trata de dar respuesta a estas difíciles preguntas.

Gordon no hace predicción alguna de cara al futuro lejano, pero pronostica que durante la próxima generación nuestro horizonte estará dominado por bajas tasas de crecimiento. Sin embargo, insiste mucho en que ello no será culpa del agotamiento de la innovación. Más bien, la explicación del bajo crecimiento tiene que ver con cuatro contratendencias, a saber: la demografía, la desigualdad, la educación y la deuda pública. En este punto la frustración del lector crece: está claro que suponen obstáculos al crecimiento, pero las cuatro contratendencias se tratan como si fueran fenómenos exógenos, sin entrar prácticamente a analizar la cuestión de por qué se han desarrollado desde la década de 1980. La demografía puede hasta cierto punto considerarse un factor exógeno. Pero, ¿por qué la desigualdad ha venido a enraizarse precisamente en esta etapa? ¿Por qué se ha deteriorado la educación elemental y secundaria? ¿Por qué la deuda pública es un problema, pero no la deuda total? Después de todo, la deuda privada fue el acicate de la oleada masiva de especulación financiera que llevó a la crisis. Pero, ¿por qué la deuda privada se ha venido incrementando tanto, y durante tanto tiempo?

Lo que se echa en falta aquí, claramente, es un análisis de los mecanismos institucionales de regulación macroeconómica y de la forma en que éstos han ido debilitándose y, con ellos, el *feedback* sobre la productividad. *The Rise and Fall of American Growth* nos da ciertamente alguna pista sobre estas relaciones. Gordon alude al declive del sindicalismo para explicar la disociación entre el crecimiento de los salarios medios reales y el aumento de la productividad. Pero esto se queda un poco corto. ¿Cuál fue la causa del declive del sindicalismo? Gordon no entra a analizar si dicho declive fue una de las consecuencias del cambio radical en la gobernanza corporativa, que pasó de un modelo de gestión gerencial [*managerial model*] a un modelo de valor accionarial [*shareholder-value model*]. Tampoco explora el impacto que tuvieron estos nuevos incentivos en el crecimiento del endeudamiento, o en la disociación de las estrategias financieras con respecto a la acumulación de capital productivo real. En lo que respecta a la cuestión de la educación, las consecuencias del deterioro del sistema educativo aparecen claramente reflejadas en el análisis de Gordon (la revolución de las tecnología de la información y de la comunicación no ha tenido el impacto esperado en la productividad, ya que no ha venido acompañada del incremento necesario en la especialización de los trabajadores y de la mejora de los procesos organizativos). Pero, ¿cuáles son las razones de este deterioro, a pesar de las innovaciones tecnológicas que ya están disponibles?

Si nos detenemos a examinar el periodo más reciente, la OCDE ha calculado en 0,7 puntos el declive en el crecimiento potencial de Estados Unidos entre los periodos 2003-2007 y 2013-2017. En su mayor parte (0,3 puntos) este declive responde a la reducción de la contribución del capital social; la reducción de las contribuciones por parte de los sectores del trabajo y de la productividad total de los factores suponen un declive de 0,2 puntos cada una. El futuro del gasto en I + D –la matriz del crecimiento de la productividad total de los factores– sigue siendo incierto, al igual que su recuperación de la crisis financiera ha sido más lento que antes. ¿Cómo se relacionan los procesos de largo recorrido de Gordon de crecimiento e innovación con otras perspectivas? Angus Maddison dedicó la obra de su vida a elaborar y estudiar los datos sobre desarrollo a muy largo plazo del capitalismo. Constató que, entre 1820 y 2000, el crecimiento mundial había sido muy desigual. Sólo ha habido dos líderes: Gran Bretaña, desde 1820 a 1913, y Estados Unidos, desde la Primera Guerra Mundial hasta el presente. Sin embargo, la aceleración del crecimiento de la renta *per capita* se inició más o menos al mismo tiempo en

Alemania y en Japón que en Estados Unidos. En los tres casos, la condición inicial para ello fue un acontecimiento político de largo alcance que unificó el país: la Guerra Civil en Estados Unidos, la creación del Imperio alemán después de la victoria de 1870 contra Francia y la erradicación del feudalismo por la Revolución Meiji en Japón.

Maddison subrayó tres factores estratégicos de crecimiento. El primero era la acumulación de capital intensivo: entre 1820 y 2000, el ratio del capital social/PIB se multiplicó por 16 en Gran Bretaña y en Estados Unidos, y por la misma magnitud en Japón entre 1890 y 2000. El segundo factor fue el enorme avance en términos de capital humano: si atendemos al número de años de escolarización, el nivel educativo se multiplicó por 5 en Gran Bretaña y por 11 en Estados Unidos y Japón durante el mismo periodo. El tercer factor fue la apertura comercial: la porción del PIB correspondiente al comercio internacional subió del 3 al 27 por 100 en Gran Bretaña, del 2 al 10 por 100 en Estados Unidos, y del 2 al 13 por 100 en Japón. Estados Unidos alcanzó el cenit de su hegemonía en 1950, tras cincuenta años de crecimiento a unos índices que doblaban los de Europa. Aunque el crecimiento europeo se recuperó entre la Segunda Guerra Mundial y la década de 1970, el regreso de Asia –tras la tremenda devastación de la primera mitad del siglo xx– fue mucho más impresionante: los sucesivos despegues de Japón, Corea y China han transformado las perspectivas mundiales para el siglo XXI.

Para Schumpeter, los procesos de innovación se fueron extendiendo por oleadas de largo alcance, conocidas como revoluciones industriales. Los grandes avances tecnológicos tienen su origen en innovaciones radicales, que introducen nuevos principios a la hora de producir y utilizar bienes y servicios. Se abren paso mediante innovaciones incrementales e inducidas, que ponen en práctica estos nuevos conceptos. El proceso no es constante; una revolución industrial se despliega en cuatro estadios –emergencia, difusión, crisis de adaptación y madurez–, y su ciclo de vida total se considera secular. El cuadro 1 describe los estadios de las revoluciones industriales en la era capitalista moderna, que se basan respectivamente en la máquina de vapor y en la industria textil; en el ferrocarril y en la metalurgia; en la producción y el consumo de masas; en las tecnologías de la información y de la comunicación; y en el medio ambiente; esta quinta revolución industrial es todavía provisional, pues de ella sólo se conoce su primera etapa. En cada caso, el periodo de adaptación se abre con una crisis financiera, originada por los excesos

financieros que se acumularon durante el periodo de difusión. Las finanzas se ven impulsadas por las dinámicas circunstanciales: en el periodo en que las innovaciones se extienden gracias a una demanda creciente, las finanzas albergan unas expectativas de beneficio eufóricas, que se ven respaldadas por un aumento del crédito. A continuación el impulso se invierte en una crisis sistémica, que lleva al doloroso proceso de adaptación. Este puede terminar por un gran acontecimiento exógeno, como cuando la Segunda Guerra Mundial puso fin a la Gran Depresión.

CUADRO I. Revoluciones industriales

<i>Tipo de innovación</i>	<i>Emergencia</i>	<i>Difusión</i>	<i>Crisis de adaptación</i>	<i>Madurez</i>	<i>Duración</i>
Máquina de vapor e industria textil	1762-74	1794-1834	1834-43	1844-61	1762-1861
Ferrocarril e industria metalúrgica	1831-47	1847-73	1873-95	1896-1917	1831-1917
Producción y consumo de masas	1882-1908	1908-37	1937-49	1950-73	1882-1973
Información y comunicación	1961-81	1981-2000	2000-13	2013-?	1961-?
Medio ambiente	1972-2015	2015-?	?	?	1972-?

Fuentes: David Landes, *The Unbound Prometheus*, Cambridge, 1969 y Michel Aglietta, *Régulation et crises du capitalisme: l'expérience des Etats-Unis*, París, 1976; ed. ing.: *A Theory of Capitalist Regulation*, Londres, 1979; indicaciones del autor para fines del siglo XX y principios del XXI.

En el estadio de madurez se llega a nuevas categorías de consumidores, expandiéndose con ello el mercado mundial. En conjunto, el largo alcance de las innovaciones seculares confirma la lectura que hace Gordon de la historia. Las innovaciones radicales impulsan la acumulación de capital durante largos periodos de tiempo, porque transforman la vida de las sociedades. Las trayectorias de crecimiento son modeladas por la evolución conjunta de las estructuras económicas y de las instituciones sociales. En función del principio de acumulación, las innovaciones tienen lugar en las estructuras de producción y en los modos de consumo, a través de la mediación de las creencias y apuestas del sector financiero. Con la crisis de adaptación, el régimen de crecimiento es redefinido. Sin embargo, no hay ninguna razón definitiva por la que este proceso de revolución industrial deba tener un

fin. Las revoluciones industriales pueden solaparse y las tecnologías que encarnan pueden fusionarse. Así, por ejemplo, la organización taylorista del trabajo se introdujo por primera vez en Estados Unidos en la cadena de producción integrada de la industria pesada, que utilizaba la electricidad. A continuación se introdujo en la producción masiva de bienes de consumo duraderos, que a su vez espolearon la siguiente revolución. Tampoco es necesario que cada revolución industrial deba iniciarse en Estados Unidos; después de todo, la primera y la segunda tuvieron lugar en Inglaterra. ¿Por qué la tercera y la cuarta empezaron en Estados Unidos? Es posible que se ajustaran bien a las observaciones de Tocqueville sobre la democracia estadounidense, que para él estaba profundamente enraizada en la sociedad civil y conducía a una nación altamente descentralizada. Después de que el país quedara unificado tras la Guerra Civil, el espíritu de la frontera del lejano Oeste, ávido de conquista y expansión, se tradujo asimismo en hallazgos tecnológicos.

Sin embargo, es posible que la quinta revolución industrial sea diferente. El cambio climático introduce dimensiones enteramente nuevas: se trata de un peligro de alcance global que afecta a diferentes partes del planeta de manera variable. La revolución industrial que se necesitaría para mitigar el daño medioambiental y adaptar hábitats hostiles implicaría el reconocimiento de bienes públicos transnacionales, así como una fuerte inversión en instituciones para manejar los nuevos riesgos sistémicos. China no sólo tiene una aguda necesidad de ello, sino también los recursos financieros y la voluntad política necesaria para destinar enormes fuentes de ahorro a esta prioridad primordial. Es algo que se está poniendo en marcha con el decimotercer Plan Quinquenal. Al incorporar el valor social de los bienes medioambientales para la supervivencia de la humanidad, la quinta revolución industrial tiene el potencial de transformar de forma bastante radical el *American way of life*, que ha prosperado a costa de dilapidar dichos bienes. Tiene también la oportunidad de fundirse con la incipiente tercera fase de la revolución de las tecnologías de la información y de la comunicación (en su periodo de crisis y adaptación), que está actualmente desarrollando sistemas electrónicos en el interior de objetos industriales e integrando infotecnología en redes tales como las *smart grids* [redes inteligentes] de electricidad, los sistemas de transporte o de calefacción urbana. Lo importante es tener presente que las revoluciones industriales no se producen en el vacío, sino que nacen como respuesta a obstáculos que experimentan las sociedades. Así sucedió, por ejemplo, con el problema energético que impulsó la primera revolución industrial: en la Inglaterra

de alrededor de 1750, las manufacturas se desarrollaron lo bastante como para devastar los bosques; la escasez de madera se había convertido en un problema agudo, lo que desencadenó la búsqueda de una nueva fuente de energía. La máquina de vapor se concibió entonces como una forma más eficiente de utilizar el carbón. En las próximas décadas, los efectos nocivos del cambio climático, que los modelos de evaluación existentes han subestimado de forma escandalosa, acelerarán el desarrollo de tecnologías caracterizadas por emisiones bajas de CO₂, las cuales transformarán los sistemas de producción.

¿Qué hay del resto de las «contratendencias», que menciona Gordon, la desigualdad y el endeudamiento? A lo largo de las últimas dos décadas, la actividad bursátil ha crecido de forma pronunciada en Estados Unidos y Europa, con un continuo incremento en las participaciones de capital en manos de inversores financieros y familias adineradas, así como en las participaciones cruzadas por parte de compañías no financieras. Estas derivas han causado transformaciones profundas en el ámbito corporativo: en concreto, el valor bursátil ha pasado a ser el indicador crucial para la gestión corporativa de las compañías cotizadas, cuyas acciones se negocian en mercados regulados. Este proceso de «financiarización» de la empresa ha tenido consecuencias espectaculares en la gobernanza corporativa y en las prácticas de gestión de los recursos humanos. La empresa de gestión gerencial ha sido transformada en una empresa dirigida por las finanzas, sobre todo en los países anglosajones. En el proceso, los incentivos se han invertido. En la denominada era fordista, las empresas se gestionaban como una unidad de explotación continua. Su estabilidad se lograba por la vía de la negociación colectiva, que cerraba acuerdos a medio plazo basados en la indexación de los salarios reales a los aumentos en la productividad, así como a una escala estable de salarios dentro de las grandes firmas para que la distribución de ingresos fuera predecible, al menos en lo que respecta al núcleo de la fuerza de trabajo. La estabilidad de la empresa favorecía un horizonte a largo plazo de inversión productiva, con la que se esperaba que la empresa prosperara contra la competencia en los mercados de productos.

En las empresas dirigidas por las finanzas, el incentivo consiste en maximizar el beneficio total de mercado de la compañía para los accionistas. Las empresas son tratadas como colecciones de activos, que pueden venderse o empaquetarse de nuevo con vistas a lograr ganancias de capital inmediatas. Bajo la amenaza de la adquisición hostil, los directivos tienen

que impulsar el valor de mercado de la empresa recomprando sus acciones. De esta forma, el beneficio no distribuido y los nuevos préstamos van dirigidos no a incrementar la productividad de la empresa mediante la inversión, sino a incrementar su apalancamiento e impulsar los beneficios para los accionistas a partir de los ingresos que esta genera. El proceso de financiarización ha modificado profundamente, por lo tanto, la relación de la empresa tanto con sus empleados como con su entorno, especialmente con los mercados de valores. En tanto que esquema de gestión y remuneración, las *stock options* han servido principalmente para beneficiar a quienes disponen de información privilegiada en el seno de las grandes corporaciones y para distorsionar la distribución de los ingresos.

El *private equity* se ha desarrollado como una forma dual de gobernanza financiera, en paralelo a los mecanismos bursátiles. Adoptando la forma de adquisiciones apalancadas, el capital privado fue creciendo en importancia y en popularidad a lo largo de la década de 1980, para llegar a ser una práctica relativamente estándar en las finanzas y en la gobernanza corporativa estadounidense hacia el final de esa década. El comienzo del siglo XXI fue testigo de la aparición de un movimiento de adquisiciones apalancadas más globalizado y a mayor escala, con el trasfondo de unos tipos de interés muy bajos que impulsaban los mercados de valores mientras estos se recuperaban del crac de las tecnológicas, así como de un rebrote (temporal) del mercado internacional de los bonos basura. Las adquisiciones apalancadas plantean problemas serios y arrojan dudas sobre la pretensión del *private equity* de ofrecer un modelo alternativo de gobernanza corporativa para las grandes empresas, que aliente la inversión productiva e impulse la productividad. Las adquisiciones apalancadas concentran el poder, a través de la amalgama opaca de derechos de gobernanza de los directivos y de los propietarios de las empresa. La connivencia entre la gobernanza corporativa y la estructura de propiedad afecta directamente, además, a las prácticas de gestión de los recursos humanos.

En un sistema capitalista, cada compañía debe lograr un nivel de rentabilidad que le permita cubrir el coste del capital. Por encima de esto, las exigencias de rentabilidad serán más o menos intensas en función del contexto macroinstitucional subyacente a la variedad de capitalismo en cuestión. El proceso de financiarización tiende a acentuar estas exigencias. Todos los modelos de gestión basados en el valor han partido del principio del valor accionarial: a los managers se les invita a maximizar el valor de las acciones en cada periodo financiero, lo cual debería garantizarles una

evaluación favorable en los mercados bursátiles. Este enfoque influye en las prácticas de gestión de recursos humanos en dos niveles diferentes. En primer lugar, las empresas han desplegado sistemáticamente estrategias de minimización de costes laborales para satisfacer las exigencias de rentabilidad impuestas por la financiarización. Para una determinada porción de la fuerza de trabajo, esta estrategia puede adoptar la forma de una política salarial restrictiva o de una limitación de los gastos de formación. En segundo lugar, un efecto significativo de la presión que ejerce el mercado de valores es el de exacerbar las consecuencias dañinas en los casos de resultados financieros pobres a corto plazo. La precarización de las relaciones laborales por la vía de los contratos temporales, la subcontratación y las empresas de trabajo temporal, significa que las empresas pueden reclutar fuerza de trabajo sin comprometerse a largo plazo con la misma. La política salarial es otra herramienta de flexibilización de los costes laborales, que se sirve de esquemas ligados al desempeño y dependientes de los logros financieros de las empresas. De esta forma, la presión bursátil puede llevar a ajustes de los costes laborales a la baja.

La institución del valor para los accionistas —el *shareholder value*— ha supuesto un cambio fundamental en la gobernanza de las empresas, debido al impacto de la liberalización financiera y de la desregulación. Fue alimentada por una oleada de ideología ultraconservadora en los países anglosajones, que permitió que los intereses capitalistas dismantularan el contrato social de posguerra. Se trata de un principio de gobernanza corporativa que hace de la maximización de los dividendos para los accionistas el objetivo exclusivo de las empresas capitalistas. Dicho objetivo debe lograrse empleando tres dispositivos estratégicos: la presión sobre los salarios, la disminución de la presión fiscal sobre el capital y el aumento del apalancamiento. Las consecuencias que se siguen son tres: el rendimiento financiero se disocia del beneficio económico sobre el capital; el crecimiento del salario medio se disocia de los aumentos en la productividad; y las ganancias después de impuestos se disocian de los ingresos primarios, en un sentido opuesto al del Estado del bienestar. La crisis financiera ha invalidado esta lógica particular del capitalismo y esto es lo que explica el regreso de la cuestión del bienestar social.

El mundo del siglo XXI está afectado por una crisis tridimensional: financiera, social y ecológica. Es una señal de que el régimen de crecimiento guiado por las finanzas, que lleva dominando el horizonte desde principios de la década de 1980, está plagado de deficiencias insuperables,

que exacerban las desigualdades de ingresos, el lastre rentista que las finanzas imponen sobre la economía, la escasez de inversión productiva, el desmoronamiento del Estado del bienestar y la degradación de los ecosistemas. Desde un punto de vista teórico, ningún paradigma que pretenda ser a la vez relevante y útil puede evitar la cuestión de la definición del bienestar social. Si merece la pena tratar de asegurar la inclusión, las opciones sociales deben informar la selección de las políticas que deben ser seguidas. Es imposible eludir aquí los principios éticos, ya que estos aportan el eje de la justicia social. Rawls propuso un principio cardinal en relación con el acceso a los recursos básicos de la sociedad: los bienes primarios de los que nadie puede verse privado. De ahí se sigue que el desarrollo social debe medirse en términos del acceso a estos bienes primarios por parte de los más desfavorecidos. Más allá de esto, el enfoque de las «capacidades» propuesto por Amartya Sen ofreció una manera de analizar desigualdades concretas por la vía de examinar los medios necesarios para transformar los bienes primarios en logros vitales.

La sostenibilidad del bienestar social –su conservación y posible mejora a lo largo del tiempo– no puede medirse por la vía del PIB; un enfoque basado en el bienestar social implica, por lo tanto, una revolución en términos macroeconómicos. El informe Stiglitz de 2009 exploró algunas posibles vías susceptibles de ser seguidas para medir el progreso económico y social². El proyecto de riqueza inclusiva [*Inclusive Wealth Project*] de la ONU ofrece medidas adicionales del progreso hacia la sostenibilidad: la «riqueza nacional real» es el valor de todos aquellos activos que contribuyen al bienestar social; la «sostenibilidad fuerte» indica que estos activos pueden medirse en función de su productividad social marginal en términos de bienestar³. En ausencia de un precio de mercado, los «precios sombra» en el proyecto de la ONU deben ajustarse en base a precios teóricos. Estos últimos son el fruto de debates entre las partes afectadas por los costes de las externalidades negativas, cuya carga deben repartirse, así como por las ventajas de las positivas. Se parte de la base de que estos debates se irán extendiendo a medida que la gente vaya mejorando su comprensión de la relación entre la degradación medioambiental y sus estilos de vida. A medida que las preferencias sociales se desarrollan a través de la experiencia, la información y el debate político,

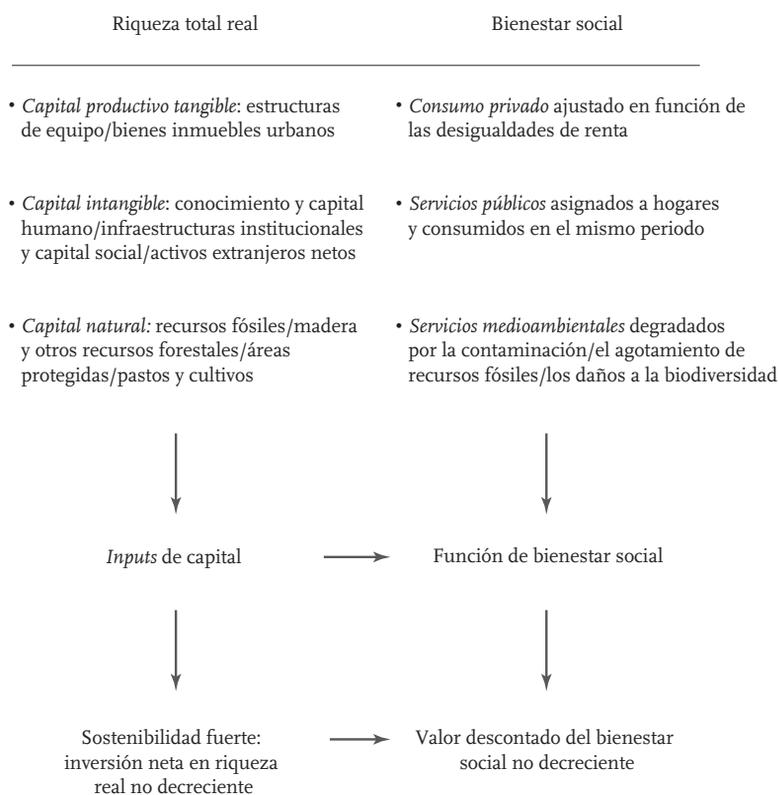
² Joseph Stiglitz, Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi, «Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress», París, 2009.

³ UNU–IHDP, *Inclusive Wealth Report 2012: Measuring Progress towards Sustainability*, Cambridge, 2012.

las mejoras en las valoraciones se reflejarán en las cuentas nacionales; de esta forma, se verificará una interacción entre la profundización democrática y una mayor exactitud en las mediciones.

El proyecto de la ONU supone un empeño a gran escala para identificar los tipos relevantes de capital, medir sus volúmenes y calcular sus precios marginales. La «sostenibilidad fuerte» se define por la relación existente entre la riqueza total real de un país y su bienestar social. La figura 1 ofrece una representación estilizada de este enfoque. Para identificar mejor el crecimiento inclusivo, el consumo privado es ajustado en base a la desigualdad de los ingresos; cualquier transferencia de una persona más rica a otra más pobre incrementa el valor de la función de bienestar social.

FIGURA 1: Riqueza y bienestar: sostenibilidad fuerte



El Panel de la ONU ha venido siguiendo esta vía en sus Informes de Riqueza Inclusiva, que son revisados cada dos años. El cuadro 2 compara la evolución del PIB y del índice de riqueza inclusiva (*inclusive wealth index*) para varios países desarrollados, computados por la ONU para el período comprendido entre 1990 y la crisis financiera.

CUADRO 2: Medidas alternativas del desarrollo, 1990-2008

Países	PIB per capita (tasa de crecimiento anual %)	Índice de riqueza inclusiva per capita (ONU, tasa de crecimiento anual %)
Alemania	1,5	1,8
Francia	1,3	1,4
Estados Unidos	1,8	0,7
Reino Unido	2,2	0,9
Japón	1,0	0,9

Fuente: UNU-IHDP y UNEP, *Inclusive Wealth Report 2012: Measuring Progress towards Sustainability*, Cambridge, 2012, capítulo 2, cuadro 1, p. 36.

Existen diferencias significativas entre los indicadores del PIB y los de la riqueza inclusiva en los países anglosajones. En Francia y Alemania, el crecimiento del índice de riqueza inclusiva es mejor que el comportamiento del PIB, gracias a la medición de los valores del capital intangible. En cambio, en Estados Unidos la riqueza inclusiva se ve afectada por el deterioro de la educación y la salud, por unos valores pésimos en términos de esperanza de vida, enfermedad y obesidad, y por unos costes prohibitivos. Sin embargo, esto impulsa el PIB *per capita*, ya que los salarios deben ser relativamente más altos para poder pagar las aportaciones médicas y de seguros, que recaen sobre la población estadounidense. De esta forma, lo que computa como un plus en términos de PIB supone un deterioro del índice de riqueza inclusiva. Por si fuera poco, Estados Unidos no invirtió lo suficiente en infraestructuras públicas durante este período, devaluándose de esta forma su *stock* de capital público. El Reino Unido tiene un modelo de crecimiento similar, no inclusivo, con unas desigualdades de renta extremas, un empleo precario y poco cualificado, y un servicio público de sanidad ineficiente. Su capital natural se ha visto deteriorado por el agotamiento de sus yacimientos petrolíferos en el mar del Norte, cuyos rendimientos se han reorientado para ser invertidos no en capital real, sino en fugaces activos financieros extranjeros. A la luz de todo ello, las «contratendencias» de las que nos habla Gordon se presentan francamente severas.