

La crisis actual como personaje histórico

The current crisis as historical character

Ramón Villares
Universidad de Santiago de Compostela

Fecha de recepción: 19.02.2013
Fecha de aceptación: 24.04.2013

RESUMEN

El artículo analiza las razones de la actual crisis económica y financiera, en una perspectiva histórica y comparada con experiencias anteriores. Entre estas razones se encuentran la desregulación financiera y las políticas económicas que favorecieron el crédito barato y la especulación inmobiliaria, como resultado del llamado “consenso de Washington” que sustituye el modelo del “consenso keynesiano” que caracterizó las décadas posteriores a la segunda posguerra mundial. Aunque la crisis tiene una mayor repercusión en los países occidentales con un *Welfare State* más consolidado, su larga duración, ya de más de un lustro, indica que se trata de una profunda depresión económica que tendrá consecuencias directas en la estructura social y en la gobernanza de las naciones. En este sentido, se considera esta crisis como “un personaje histórico”, como lo fueron la gran depresión de fines del siglo XIX y la de los años treinta del siglo XX.

PALABRAS CLAVE: crisis económica, depresión, desigualdad social, democracia, burbuja inmobiliaria.

ABSTRACT

This article analyzes the reasons for the current economical and financial crisis from a historical perspective and a comparative view with previous experiences. Among these reasons are financial deregulation and the political policies that favor cheap credit and real estate speculation as result of what is called “Washington consensus” which replaces the model of “Keynesian consensus” that characterized the decades following World War II. Although the crisis has greater repercussions in Western countries with a more consolidated Welfare State, its long duration, which is already more than a lustrum, indicates that it is a deep economical depression with direct consequences in social structure and nations’ governance. In this sense, this crisis is regarded as an “historical character,” similar to those of the depressions at the end of 19th century and the thirties of the 20th century.

KEY WORDS: economical crisis, depression, social inequality, democracy, real estate bubble.

En la revista de historia *Hispania* aparecía publicada a fines de 1968 una larga reseña sobre un libro publicado el año anterior en Berlín, que estaba dedicado al estudio de la Gran Depresión y sus consecuencias económicas, políticas y sociales en la *Mitteleuropa* de fines del siglo XIX. El autor del libro era Hans Rosenberg, profesor en el neoyorquino Brooklyn College, uno de los muchos historiadores alemanes que, formados en la tradición de F. Meinecke o Max Weber, había emigrado a los Estados Unidos en los años treinta, huyendo del nazismo. El autor de la reseña era J. J. Carreras, un historiador español recién retornado de una estancia de once años en la universidad alemana de Heidelberg, donde había frecuentado a los fundadores de la “historia social” alemana, como W. Conze, y de la “historia de los conceptos”, como R. Koselleck. El estilo de esta reseña y la elección de la obra de Rosenberg son congruentes con esta formación de escuela. Pero lo más importante a destacar es la definición de la Gran Depresión de los años 1875-1896 como “un personaje histórico”, en el sentido de considerar este hecho como un acontecimiento que debía ser analizado como si se tratara de una figura histórica.

El contexto en el que nos encontramos en estos primeros años del siglo XXI es claramente diferente del analizado por Rosenberg y glosado por Carreras. Pero su enfoque nos ayuda a entender algo de lo que está pasando en la situación de crisis actual: que no se trata de algo pasajero o cíclico, ni que forma parte de la espuma de las fluctuaciones económicas que una larga tradición historiográfica, desde Kondratieff a Simiand o Braudel, ha colocado como un referente central de la periodización histórica. Es difícil saber hasta qué punto esta crisis se convertirá en una gran depresión y, por tanto, en un “personaje”. Pero todo apunta al hecho de que, como aquella depresión finisecular, esta crisis tendrá enormes consecuencias o, dicho de otro modo, que una nueva etapa histórica nacerá de esta coyuntura, en la que no sólo las estructuras sociales y políticas se verán afectadas, sino también las relaciones entre países e incluso continentes, aunque no sea previsible que surjan conflictos bélicos globales como sucedió con las dos grandes depresiones anteriores.

La literatura sobre la crisis, especialmente la de carácter económico o financiero, fue muy abundante en tiempos pretéritos, pero amenaza con convertirse en un género narrativo propio en los tiempos presentes. La crisis, especialmente en su variante financiera, se ha alojado con tal naturalidad en nuestra vida cotidiana –al menos en los países occidentales– que no pasa un día sin que se nos abrume con noticias sobre la evolución de las bolsas y con las oscilaciones de la “prima de riesgo”, lo que hace suponer que son estos problemas los que marcan de forma directa las agendas de los dirigentes políticos y económicos. Esto explica que desde *opinion-makers* hasta influyentes académicos y experimentados gestores están echando su cuarto a espaldas con libros y artículos sobre la crisis, sus causas y las políticas que explican su aparición y las medidas que podrían abrir caminos de salida para ella. No sería posible ni tampoco aconsejable que pasase revista a toda esta literatura, repaso que puede encontrarse en voces más autorizadas (Kindleberger y Aliver, 2012).

Pero una reflexión sobre la crisis de los tiempos presentes, fundada en criterio de historiador, debería ser al menos de naturaleza genealógica y moderadamente comparativa. Se trataría de responder prioritariamente a la pregunta de por qué se ha desencadenado la crisis y examinar algunas de sus consecuencias con un ojo puesto en el retrovisor de otras experiencias históricas. Debo decir, con todo, que cuanto más se examina el problema, menos claridad se alcanza. Parece que nadie sabe dónde estamos, qué se puede hacer y cómo será el futuro, ni tan siquiera si este puede ser pensado o pronosticado. De acreditar en algunos filósofos políticos hoy muy en boga, estaríamos ante un panorama dominado por la incertidumbre y la fragilidad, condiciones propias de un mundo que se ha vuelto impredecible y, sobre todo, “volátil” (Taleb, 2012).

La palabra crisis es polisémica y de uso claramente inflacionario. Pero su evolución como concepto histórico y cultural muestra que está esencialmente vinculada a la modernidad ilustrada y a las mutaciones provocadas por las revoluciones de fines del siglo XVIII. Hasta entonces, la palabra crisis estaba asociada o bien al ámbito médico o bien al ámbito teológico, en los que crisis era la expresión de un juicio o la toma de decisión ante situaciones alternativas (Koselleck, 2012: 131 y ss.). Como sucede con otros conceptos histórico-políticos, crisis también transita desde un concepto propio de la historia natural al de la política y la economía, al vincularse progresivamente a la idea de progreso y al de revolución social o política. La crisis comenzó a ser entendida, por tanto, como manifestación del *transitus rerum*, esto es, como el paso necesario para transformar la humanidad, a través de la superación de sucesivas dolencias o anomalías recompuestas. En el análisis de la “historia de los conceptos”, crisis se “convierte en el concepto supremo, temporalmente elástico, de los modernos” (Koselleck, 2007: 265). Esta idea prometeica de las crisis, sobre todo las de carácter económico, asociada al concepto de progreso ha presidido hasta tiempos recientes nuestra concepción de la evolución histórica, como un necesario peldaño en la larga escalera que lleva a la “felicidad”, en el sentido que los ilustrados daban al término.

¿Es sostenible actualmente este contenido semántico del concepto o necesita ser revisado a la luz de las mudanzas de los cambios acontecidos en los últimos decenios? La respuesta no puede ser contundente, pero sí tendencial. La crisis actual no puede ser analizada a la luz de las experiencias históricas anteriores, porque han cambiado algunos de los actores más importantes, tanto desde el punto de vista organizativo como espacial. Es evidente que esta crisis no es la primera provocada por el proceso de mundialización o globalización, pues algunas de las anteriores, especialmente la depresión finisecular del XIX y la más profunda de 1929, tenían sus raíces en procesos de construcción de una “economía-mundo”. Pero la novedad de las pequeñas y grandes crisis acumuladas desde fines del siglo XX y, más claramente, desde 2007, está en que no existen imperios coloniales, de modo que las metrópolis no pueden derivar hacia sus posesiones ultramarinas una parte significativa del costo de la depresión sino que, por el contrario, son esas antiguas colonias (formales o informales) las que hoy se han convertido en retadores de Occidente. Y, en segundo lugar, porque ha mudado sustancialmente el sistema de gobierno de las naciones, con unos aparatos administrativos que disponen de recursos, vía impuestos, que convierten en Liliputs los estados anteriores a la Segunda Guerra Mundial. En consecuencia, esta es una crisis que parece antigua pero que probablemente sea nueva y, por esa razón, no sea un simple tránsito o expresión, *more Gramsci*, de que “lo viejo no acaba de morir y lo nuevo no acaba de nacer”, sino que representa una situación de término o llegada hacia un nuevo modelo de gestión del planeta.

Por esta razón es aconsejable pensar esta crisis como un viraje histórico, sin que de momento sepamos muy bien cómo denominar este proceso. Desde luego, existe ya un cierto consenso entre los científicos sociales de considerar que esta crisis, aun manteniendo de momento cierta distancia o suavidad respecto de las consecuencias que tuvo la crisis del 29, debe ser considerada como un ejemplo claro de depresión económica. El tránsito semántico es bastante ilustrativo, pues hacia 2007 se habló de “crisis” a secas, más tarde de “recesión” y ahora, desde 2012, de una profunda o “gran depresión”. La secuencia tiene sus razones técnicas en la dimensión temporal, al constatarse una caída sistemática del crecimiento económico durante varios trimestres seguidos, lo que conduce a la definición de la situación como la propia de una depresión. Aunque sea un ejemplo local, la aplicación de este enfoque al caso español muestra que “se trata de una depresión, de una gran y verdadera depresión con más de cinco años de duración y que amenaza con prolongarse,

como mínimo, por otros tantos más” (Llopis y Maluquer de Motes, 2013: 232). De todas formas, a lo largo de este artículo, emplearemos de modo alternativo los tres términos, dada la diversidad espacial y de contenidos que presentan las diversas manifestaciones de este parón en la expansión económica de muchos países de Occidente, en especial los de la Europa mediterránea.

1. ¿Una crisis inesperada?

Los doce años transcurridos desde el cambio de siglo no tienen un perfil económico específico. Las grandes tendencias marcadas por la globalización económica y las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) arrancan de la década de los ochenta del siglo pasado. El crecimiento de la riqueza mundial, medida en su producto interior bruto (PIB), ha sido bajo si se compara con la época dorada de los años sesenta, especialmente en el seno de las grandes economías capitalistas de Estados Unidos, Europa occidental y Japón. De hecho, el ciclo económico iniciado en 2001 “fue el más débil desde la Segunda Guerra mundial”, en opinión de Robert Brenner, autor que sostiene que estos países han entrado, desde 1973, en un período de “largo declive” económico debido al descenso de las tasas de beneficio y a su incapacidad para hacer frente al exceso de producción industrial procedente de los países asiáticos. Sin embargo, el incremento de la población mundial no se ha detenido tampoco en este decenio, aumentando en casi 800 millones los efectivos demográficos del planeta que ha superado ya la cifra de los siete mil millones de habitantes. Y el consumo de energía tanto de origen fósil como de carácter renovable o biocombustible tampoco ha dejado de crecer, aunque haya sido a un ritmo algo menor que el de la población.

Los flujos comerciales y, de forma especial, los de carácter financiero se han multiplicado favorecidos por el contexto de un economía global que se ha considerado, hasta hace poco tiempo, la panacea que podría resolver la mayor parte de los problemas de la humanidad. Todo ello ha estado acompañado de una masiva deslocalización de las estructuras productivas de carácter industrial propias de los países occidentales euroamericanos hacia otros lugares del planeta (India, China o el sudeste asiático), mientras que nuevas potencias económicas como Brasil, Canadá, Sudáfrica o Rusia se han especializado en la producción masiva de materias primas o de energía (petróleo, gas natural, biocombustibles, minerales), lo que les ha convertido en importantes socios del comercio mundial. El resultado ha sido una reordenación de la estructura económica mundial y, de forma paralela, una aceleración del proceso de globalización financiera que llegó a su cenit en 2007, cuando se detectaron los primeros síntomas de agotamiento de un ciclo de euforia que ha devenido de forma rápida en una profunda depresión económica.

Conviene advertir, sin embargo, que el impacto de esta crisis no es universal, porque afecta de modo desigual a conjuntos de países o de bloques económicos. Como ha sucedido en épocas anteriores, sea a fines del XIX o sea en 1929, la génesis de la crisis ha estado en los países centrales del sistema capitalista, pero sus repercusiones son totalmente diferentes. En la depresión de entreguerras, los principales actores eran los Estados Unidos de América y Europa occidental, mientras que gran parte de la humanidad quedaba al margen del proceso (caso de la URSS) o bien formaba parte de países independientes pero poco desarrollados (América latina) o de imperios coloniales en Asia y África, que fueron los sujetos pasivos sobre los que recayeron los más pesados costos de las dificultades económicas de los países occidentales. Además, la composición de la economía mundial y la ubicación de sus principales polos productivos han cambiado notablemente desde la última gran depresión de los años treinta. Medidos estos cambios en relación al índice

de producción industrial, en los años treinta era una minoría de países (Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia) la que concentraba en torno al 70 % de la producción mundial, porcentaje que ha descendido por debajo del 40 % en el primer decenio del siglo XXI (Parejo y Sudriá, 2012).

La situación de la economía mundial actual es en gran medida de naturaleza opuesta, tanto en su estructura sectorial como en su localización. Frente al predominio del sector secundario o industrial propio de los años centrales del siglo XX, se ha impuesto progresivamente el sector terciario y la llamada “tercera revolución industrial”, basada fundamentalmente en las tecnologías de la comunicación. Al propio tiempo, se ha descentralizado claramente la producción de manufacturas y nuevos países emergentes lideran las tasas de crecimiento económico durante los últimos lustros. América latina, con Brasil y México a la cabeza, está manteniendo niveles muy superiores a los países occidentales; la sucesora de la antigua URSS forma parte de un nuevo club que son los BRIC's y se halla plenamente integrada en la dinámica de la economía mundial y, por su parte, las viejas civilizaciones asiáticas de la India o de China han dejado de ser espacios económicos subordinados a los intereses de los países imperialistas occidentales y se han convertido en actores principales de la economía y la política mundiales.

El hecho de que China esté adquiriendo grandes cantidades de deuda soberana de otros países (hasta el 25 % de la de los Estados Unidos de América y un 10 % de los países de la Unión Europea) hace recordar de forma ampliada la situación de hace un siglo, cuando una gran potencia como el Reino Unido tenía que financiar su déficit comercial mediante inversiones de capital en el exterior o tomando dinero prestado de otros países. Es lo que está sucediendo actualmente de una forma masiva, cuando Estados Unidos –datos de 2006– “financia su gasto tomando prestado el 70 % del excedente de ahorro mundial” (Rajan, 2011: 255). Otras economías, entre ellas la española, han financiado también buena parte de su expansión reciente mediante el recurso a préstamos externos, en este caso procedentes en gran parte de Alemania. La crisis o la aparición de “grietas” en el sistema es un problema, pues, que se circunscribe básicamente al área de los grandes países capitalistas occidentales (Unión Europea, Estados Unidos) y del Japón, aunque sus efectos puedan tener repercusiones en otras áreas como el conjunto del continente africano o en Oriente medio. Pero en este caso, esta crisis no se separa en esencia de los ejemplos anteriores: aparece en uno de los países centrales del sistema económico y, paulatinamente, es “exportada” hacia otros países.

La pregunta recurrente en la literatura económica que se ha publicado en los últimos años es la misma: ¿qué ha fallado para que estallase la crisis? La respuesta es bastante coincidente: más que un desarrollo armónico y sostenible, lo que ha habido es una actividad económica basada en el crédito barato y en la especulación bursátil con derivaciones hacia sectores específicos como la construcción inmobiliaria. El resultado fue la aparición de un ambiente de euforia creado en gran parte por una difusión a nivel mundial de las prácticas de la conocida como “pirámide de Ponzi”, en la que la relación entre recursos propios e inversiones excedía los límites de la prudencia, con un nivel de apalancamiento que llegó a alcanzar la proporción de 44 (inversiones) por 1 (capital propio). Hubo un auténtico *Big Bang* financiero, comandado por los centros financieros de Nueva York y Londres, en el que las transacciones financieras, especialmente las de productos de mayor riesgo (los “derivados”), multiplicaron seis veces su valor entre 1997 y 2004 (Marichal, 2010: 234).

Pero la coincidencia en el diagnóstico explica poco en términos históricos, esto es, sobre las causas que llevaron a esta situación. La explicación más superficial sugiere que alguna gente –banqueros centrales, políticos, economistas– sabía lo que podía suceder, pero que no dio los pasos necesarios para evitarlo. Puede que haya sido de esta forma

y que la ignorancia de la historia haya jugado una mala pasada al sistema económico occidental: “el desconocimiento de la historia es una de las causas de la crisis”, afirman ahora muchos historiadores y economistas, desde Brenner hasta Rodrik o Stiglitz, aunque es bien sabido que algunos de los principales gestores públicos de la economía, como el estadounidense Bernanke, es especialista en el estudio de la crisis del 29. Es fácil convenir con este diagnóstico, pues bastaría tener presente la historia económica más o menos reciente –sirva como ejemplo el estudio de Robert Brenner sobre la “economía de la turbulencia global”– o las sabias advertencias de autores como Charles Kindleberger, para saber que detrás de toda fase de euforia económica provocada por una abundancia de crédito se esconden peligros que conducen de forma directa al hundimiento o colapso del sistema financiero. Esto es lo que ha sucedido en el pasado en muchas ocasiones –la más evidente, en 1929 y la subsiguiente gran depresión de los años treinta– y esto es lo que parece definir la situación actual que la literatura económica especializada comienza a denominar como una “gran” recesión, cuando no una verdadera depresión.

2. Nadie es inocente

Comencemos por apuntar algunas de las razones que explican la aparición de esta gran recesión. En primer lugar, es preciso repasar el papel desempeñado por los grandes actores en este drama, en tanto que principales responsables en la creación de las “grietas” del sistema: los poderes públicos y las entidades financieras y reguladoras, así como los economistas y sus posiciones teóricas dominantes. En segundo lugar, conviene evaluar algunas de las consecuencias que a corto y medio plazo han traído estos años de euforia, tanto en el ámbito propiamente económico como en el social y político, que es el barómetro decisivo para un relato histórico. Aunque no es fácil señalar con precisión el grado de culpabilidad de los actores en el desencadenamiento de este proceso de crisis, es evidente que una conclusión se impone: nadie es inocente o, para decirlo con palabras de un economista jefe del Fondo Monetario Internacional (FMI), “la responsabilidad de esta crisis está compartida por políticos nacionales, gobiernos extranjeros, economistas como yo mismo y personas corrientes como usted” (Rajan, 2011: 15). Pero si nadie es inocente de haber participado en la génesis de esta gran crisis de naturaleza sistémica, tampoco nadie debe estar excluido de contribuir a buscar una salida de la misma.

Las causas de la crisis son, sin embargo, algo lejanas. El punto de partida puede retrotraerse al último tercio del siglo XX, cuando se perfiló el llamado “consenso de Washington” en torno a un programa económico de carácter liberal inspirado por la escuela de Milton Friedman que sustituyó el “consenso keynesiano” puesto en boga a partir de 1945 a través de los acuerdos de Bretton Woods. El pilar fundamental del programa de la política económica inaugurado en la década de los ochenta por Reagan o Thatcher se funda en la pérdida de la hegemonía de la política, representada por las instituciones públicas y su capacidad de intervención y regulación de las actividades económicas, y su sustitución por la transferencia a los agentes económicos privados o a los llamados genéricamente “mercados”, de los mecanismos de control o de autorregulación. Este proceso, que fue liderado desde los Estados Unidos de América por instituciones como la Reserva Federal –con Alan Greenspan al frente desde 1987– y por sucesivos responsables de la Secretaría del Tesoro estadounidense reclutados entre directivos de los grandes bancos de negocios con sede en Wall Street que simpatizaban con la “no regulación”, se extendió a la mayoría de los países occidentales. Y, por supuesto, estas posiciones encontraron un sólido apoyo entre los defensores de la ortodoxia de la estabilidad macroeconómica y de la eficiencia del

mercado, como sostenían todavía en 2008 doscientos prestigiosos economistas en una carta dirigida al Congreso y al Senado de los Estados Unidos, cuando afirmaban que “el dinámico e innovador mercado estadounidense de capital ha aportado al país una prosperidad sin precedentes”, en una línea argumental que había mantenido el influyente A. Greenspan durante muchos años. La cobertura académica de las políticas apodadas “neoliberales” fue sistemática, de modo que las voces críticas fueron silenciadas o acusadas de ser unas nuevas Casandras (Arias y Costas, 2011).

A grandes rasgos, los pasos del proceso consistieron básicamente en favorecer la privatización de empresas de capital público, la supresión de los mecanismos de regulación de la economía financiera contruidos desde los años treinta y reforzados por el pensamiento keynesiano dominante en los años de la segunda posguerra y, como resultado global, una acelerada globalización financiera que fue posible, además, por la aparición de potentes medios de transmisión de la información. Si a fines del siglo XIX fue la revolución de los transportes (barco de vapor y ferrocarril) lo que explica una primera fase de la globalización, a principios del siglo XXI esta se produce en gran parte gracias a las nuevas tecnologías de la comunicación (especialmente, en Internet) y la aparición de una “sociedad-red” (Castells, 2006), en la que las relaciones intersubjetivas no precisan de mediaciones institucionales ni de cercanía física. La diferencia del proceso actual respecto de épocas pretéritas, aparte de su elevada sofisticación, reside en que esta globalización tiene un perfil profundamente asimétrico: la circulación de activos financieros es rápida y crece de forma exponencial, mientras que los flujos de bienes y servicios son mucho más lentos y todavía más lenta es la movilidad de las personas como fuerza de trabajo. Antes se desplazaban los trabajadores y detrás corría el dinero, mientras que ahora cada uno marcha a velocidad muy diferente.

El fundamento de esta profunda ruptura política del “consenso keynesiano” reside, como advierte Toni Judt, en una profunda revolución intelectual que acuñó la idea de que “la sociedad no existe, sólo hay individuos y familias” o, dicho de otro modo, que debe ser sustituido el papel vigilante y controlador de los Estados por la eficiencia de los mercados. El “culto a la privatización” viene de lejos, pero su materialización no encontró el caldo de cultivo adecuado hasta los años finales del siglo pasado. La tarea de desmontar los corsés que, según sus promotores, impedían el funcionamiento eficiente de los mercados financieros fue obra conjunta de la presión de instituciones privadas, pero también de la adopción de políticas públicas de expansión del crédito que actuaban como “paliativos sociales” para sostener la ilusión popular de una situación de bienestar. El resultado fue la transferencia al sector privado de competencias de control y de vigilancia de las actividades y flujos financieros. Fue así como en los Estados Unidos se acabó por abolir en 1999 la *Glass-Steagall Act*, una ley aprobada en los años treinta que prohibía que una entidad financiera pudiese actuar al mismo tiempo como “banco, aseguradora y sociedad de valores”, confusión que se aumentó en 2004 con la atribución a las agencias de calificación o *rating* de competencias sobre el cálculo del *core capital* de los bancos y sus límites de endeudamiento o apalancamiento (Pérez Ramírez, 2011: 365). A esta política de desmantelamiento de controles sobre los flujos financieros contribuyó de forma muy notable el FMI, cuyo equipo directivo liderado por el francés M. Camdessus acordó en 1997 que “la liberalización de los flujos de capital es un elemento esencial para un eficiente sistema monetario internacional en esta era de la globalización” (Rodrik, 2011: 91). La rectificación del consenso de Bretton Woods estaba en el ánimo no sólo de estas instituciones sino de gran parte de economistas y *policy makers* de fines del siglo pasado.

Eran medidas en la “dirección equivocada”, según la advertencia de economistas como P. Krugman, pero el pensamiento económico dominante avalaba la idea de la superioridad de la racionalidad de los actores económicos y la capacidad de autorregulación

de los mercados que supuestamente permitían encauzar expectativas racionales y asignar recursos de forma eficiente. A fin de cuentas, lo que importaban eran los resultados: la maximización de beneficios medida en la satisfacción de los accionistas de las corporaciones y en la elevada remuneración de sus directivos, mediante salarios blindados, bonos y *stock options*. El camino para una inmensa especulación financiera estaba expedito y los intentos de fijar algunos límites o controles a la circulación de flujos de capital, como los propuestos por la tasa Tobin que promovió desde 1998 el movimiento ATTAC, no lograron imponerse. Y fue así como, bajo la apariencia de la racionalidad económica, comenzó a fluir un enorme río de especulación y de codicia desbordada –“exuberancia irracional” la calificó en 1996 Alan Greenspan–, empaquetada con fórmulas como las hipotecas *subprime* o los productos financieros llamados “derivados”, que fueron la mecha que hizo estallar a partir de 2007 la recesión económica y el colapso financiero actual.

Esta economía de base especulativa no se desarrolló, en los países occidentales, en el ámbito de la producción de mercancías –que fue deslocalizada hacia lugares de mano de obra barata–, sino que se centró en actividades relacionadas con la construcción inmobiliaria, los seguros y las finanzas. Para sostener esta euforia o “burbuja” era preciso disponer de crédito barato en grandes cantidades y de una confianza ilimitada en el futuro o, dicho de otro modo, en la convicción de que esta oleada especulativa no tenía límites en el tiempo, que el crecimiento de las ganancias era ilimitado. Quizás sea cómodo denunciarlo ahora, pero la verdad es que muchos millones de personas en todo el mundo occidental acreditaron o tuvieron fe –en el sentido clásico de creer en lo que no se ve– en que esta euforia financiera no tenía fin. Hay varias razones que explican este proceso, además de considerar nada despreciable la tendencia al comportamiento de “manada” que caracteriza a la especie humana. La primera tiene que ver con la ausencia de regulación y de control público de estas actividades, que favoreció la adopción de prácticas opacas y arriesgadas por parte de los directivos de las grandes corporaciones financieras que se hicieron patentes no sólo en la aparición de grandes operaciones de fraude, como la de Bernard Madoff, sino en la constante toma de decisiones basadas en el principio del “riesgo moral” (*moral hazard*). Principio que se basa en la confianza en que, si el riesgo es elevado, alguien –los poderes públicos o los bancos centrales– saldría al rescate de empresas y corporaciones que se hallasen en dificultades. Esta práctica estimulaba la especulación y la creencia, confirmada ampliamente en los últimos años, de que es verdad el principio de que cuando una corporación económica es demasiado grande se debe evitar su quiebra (*too big to fail*). Ser un gestor económico prudente estaba mal visto, en opinión de la influyente revista *The Economist*, de modo que los estados nacionales se acabaron convirtiendo en apaga-fuegos de incendios que sólo de forma indirecta habían contribuido a encender. Algunas voces están alertando ahora sobre la ausencia de criterios “pedagógicos” o de conductas “morales”, para explicar el estallido de la crisis. Así se expresaba el economista español Alfredo Pastor ante un selecto auditorio de economistas de Barcelona (Pastor, 2012: 4):

Sabemos que los fallos que han traído la crisis y la prolongan no son sólo económicos (deterioro de los balances, por ejemplo), sino también morales (resistencia a reconocer los propios errores). Parte de la pedagogía económica debería tener un carácter moral: debería animar a la gente a no meterse en asuntos que no entienden, a no gastar lo que no tienen ni van a tener, y, por parte del comerciante, a no tentar al cliente con ofertas engañosas o inadecuadas; a informarle bien de los riesgos que asume.

Pero hay una segunda razón que va más allá de la voracidad de los mercados y las decisiones arriesgadas de los directivos de grandes corporaciones. Según algunos

expertos, “hubo un intento orquestado por el gobierno [de los Estados Unidos] para facilitar el crédito a los más pobres” y contribuir de este modo a una “redistribución de las rentas”, esto es, a paliar con el crédito fácil y barato la pérdida de poder adquisitivo de amplios sectores de la población. En realidad, estimular el crédito fácil y barato es la opción que plantea menos resistencia social, porque sus efectos se observan de inmediato y los costes del proceso se traspasan al futuro (Rajan, 2011). Además, si las tasas de inflación, como sucedió en Occidente desde fines del siglo pasado, tienden a descender severamente –de un promedio del 22 % en la década de los setenta han pasado a un 2 % en la primera década de este siglo–, la alternativa es consumir recursos futuros como medio de satisfacer las expectativas presentes. El resultado más evidente fue que primero se endeudaron los gobiernos y, después, lo hicieron los particulares en un círculo poco virtuoso de “keynesianismo privatizado”, según el lúcido análisis de W. Streeck (2011): son los ciudadanos o consumidores los que “ceban la bomba” del crecimiento económico y no necesariamente los gobiernos. Quizás fue esta voracidad sobre el futuro lo que obnubiló a gestores públicos y privados sobre las enseñanzas de la historia.

Para lograr estos objetivos macroeconómicos, los gobiernos de los Estados Unidos y de la Unión Europea apostaron por mantener bajos tipos de interés del dinero, lo que facilitaba el endeudamiento en vez del ahorro, en la creencia de que el aumento de valor nominal o bursátil de las propiedades inmobiliarias o de los fondos de inversión ya cumplía con la ilusión de un enriquecimiento colectivo: “para qué ahorrar, cuando el aumento de valor de tus propiedades ya ahorra por ti” (Brenner, 2009: 45). Y así sucede que los créditos de alto riesgo o *subprime* en los Estados Unidos de América, que se estimaban en 85 mil millones de dólares en 1997, habían alcanzado la cifra de más de 300 mil millones en el período 2004-2007. La expansión del crédito hipotecario estaba relacionada con el *boom* de la construcción inmobiliaria pero, sobre todo, con el incremento extraordinario de su valor de mercado. En los Estados Unidos, el precio real de la vivienda, manteniéndose en una situación estable o con muy ligera tendencia al alza entre 1953 y 1997, experimentó un aumento del 70% en los diez años siguientes, provocando a su vez un elevado endeudamiento a largo plazo de las familias (Brenner, 2009: 61). No sólo se gastaba en exceso, sino que se comprometía el bienestar de las generaciones futuras bajo la ilusión de que la omnisciencia de los mercados era capaz de anticipar ese futuro Eldorado: empresas y familias disponían de una riqueza nominal en ascenso, pero no era la productividad de la economía real la que justificaba el aumento de esta riqueza, sino una gigantesca especulación económica. En suma, lo que se estaba es consumiendo futuro en cantidades masivas.

La respuesta de los responsables más directos de la crisis (gobiernos nacionales, bancos centrales o agencias de *rating*) ha sido poco eficaz o moralmente decepcionante. Aunque algunas entidades financieras, como Lehman Brothers, se han dejado caer, la palabra de moda es la del rescate, que se aplica tanto a empresas de seguros y bancos, como a economías nacionales, tal es el caso de la Unión Europea con el rescate acordado para países como Irlanda, Grecia y Portugal, en una espiral que todavía no se sabe dónde puede detenerse. En el caso de las empresas privadas, básicamente financieras, los costos de su mala gestión han sido cubiertos por ayudas procedentes del Tesoro público, de modo que son los contribuyentes quienes soportan las consecuencias del *moral hazard* con que actuaron los gestores, reguladores y agencias de *rating*. Los rescates de países europeos –obligados en parte por la peculiaridad del sistema bancario central, pensado básicamente para combatir la inflación– tienen otras consecuencias al sustanciarse con pautas macroeconómicas que resultan muy parecidas a las que provocaron la euforia especulativa y la crisis, pero con consecuencias sociales mucho más devastadoras: crecimiento del desempleo, restricción drástica del consumo y, en definitiva, empobrecimiento generalizado de los países rescatados.

En todo caso, a diferencia de lo sucedido en los años treinta del siglo pasado, hay dos pautas de comportamiento novedosas: que los estados han tomado cartas en el asunto y que las responsabilidades se hallan más diluidas, sin que autores de estafas tan monumentales como Bernard Madoff se hayan excusado por ello. No ha sido el único.

3. Fracturas sociales y flexibilidad

Las consecuencias de esta crisis económica comienzan a hacerse evidentes, aunque no está claro cuál será la estación de llegada. Por el momento, baste recordar algunos de sus efectos más evidentes. En el plano social se hace ahora más patente un proceso que, de forma soterrada, se venía produciendo desde hace décadas: el aumento generalizado de la desigualdad no sólo entre países, sino en el interior de cada país. Si el siglo XX se ha caracterizado por una búsqueda constante de la utopía revolucionaria de la igualdad, logro que el consenso keynesiano o socialdemócrata trató de alcanzar, estos años finales del siglo pasado y los primeros del nuevo milenio están abriendo las puertas a nuevas fracturas sociales y a profundas desigualdades. Los indicadores de esta creciente desigualdad son muchos. Las rentas del trabajo son ahora mucho más desiguales que hace algunas décadas: en 1968, el director ejecutivo de la General Motors ganaba 66 veces lo que un obrero, mientras que en 2007 el directivo de la multinacional Wall-mart gana 900 veces lo que un empleado de su empresa (Judt, 2010: 27). Es verdad que la desigualdad que se registra en los Estados Unidos no es predicable de muchos otros países europeos, especialmente los escandinavos, donde tanto los salarios como la fiscalidad actúan de garantes de la cohesión social pero, en general, el peso de los salarios en la renta nacional ha bajado varios puntos desde los años ochenta (del 62 % al 54 % en la Unión Europea). También la distancia entre países ricos y pobres se ha agrandado en enormes proporciones y, sobre todo, ha crecido el desempleo: en los países centrales del capitalismo occidental ha pasado de una tasa promedio del 4 % en los setenta a una del 9 % en el período 2000-2010 (Streeck, 2011). El paro no ha alcanzado, al menos de momento, las proporciones registradas en los años treinta en los Estados Unidos (24'9 % en 1933), pero en países como España se está acercando a esta cifra. En suma, que el tren está caminando hacia un valle en el que la desigualdad social será mucho mayor y la movilidad intergeneracional se volverá mucho más difícil de alcanzar.

A esta fractura social abierta por las mudanzas provocadas por la crisis habría que agregar un efecto de mucho mayor calado, ya entrevisto hace algún tiempo por algunos científicos sociales. Se trata de la progresiva disolución de las protecciones o barreras corporativas que ha logrado tejer el mundo del trabajo en las sociedades del bienestar. El valor específico de las profesiones, como vía de acceso al mercado laboral y, sobre todo, como instrumento de defensa de las muy variadas profesiones liberales y de los trabajadores de las administraciones públicas, está siendo puesto en cuestión de una forma sistemática en el mundo occidental. Es la manifestación de lo que la escuela de P. Bourdieu denominó el "nuevo espíritu del capitalismo" (Bolstanski y Chiapello, 2002), consistente en la superación del modelo fordista de trabajo fabril y la emergencia de un nuevo tipo de trabajo propio del capitalismo informacional, realizado en red, en el que los individuos y los grupos organizados alrededor de proyectos y redes sociales sustituyen el papel de las corporaciones profesionales. Es evidente que esta previsión que varios científicos sociales están configurando desde hace varios lustros (Schaff, Sennet, Bauman, Castells...) se está acelerando con el desarrollo de la crisis económica actual. Y la palabra mágica que resume esos cambios es la flexibilidad y la capacidad de adaptación.

Si retomamos el enfoque de la crisis como un acontecimiento que marca un giro epocal y no como algo pasajero, convendría retrotraernos unas cuantas décadas atrás. Porque lo sucedido en estos últimos años está muy estrechamente unido a los cambios que se estaban incubando desde la década de los setenta del siglo pasado. Las previsiones del historiador Charles S. Maier, formuladas hace más de tres lustros con ocasión de un debate en torno al libro de E. J. Hobsbawm, *La era de los extremos*, se pueden considerar como un buen punto de partida (Maier, 1996). Su tesis interpretativa de la historia del mundo en los últimos dos siglos sugería que aquella estaba caminando en la dirección de separar progresivamente el “espacio de la identidad” y el “espacio de la decisión”, escisión que sin duda se está cumpliendo claramente: la “fidelidad al territorio” fue el núcleo esencial del proceso histórico occidental entre mediados del siglo XIX y el último tercio del siglo XX, pero esa fidelidad se está diluyendo a marchas forzadas, sobre todo a partir del cambio de milenio, en virtud no sólo de la globalización económico-financiera sino de las oportunidades abiertas por las nuevas tecnologías de la comunicación, que favorecen la deslocalización.

El desarrollo casi exponencial de la oferta por parte de las TIC y el consumo masivo de información por parte de miles de millones de personas en todo el mundo (4.600 millones de teléfonos móviles existían en 2011) están cambiando no sólo los hábitos de consumo sino las relaciones sociales. El potencial de Internet y la existencia de ese almacén virtual que es la “nube” afectan directamente a nuestras vidas, tanto en lo que respecta a las relaciones humanas y sociales, como en el acceso a la cultura y a la información, a las oportunidades de trabajo y a la propia movilidad social y laboral de la gente. El incremento de usuarios de las redes sociales, de naturaleza interactiva o 2.0, como Facebook (fundado en 2004) o Twitter (2006) ha sido vertiginoso, hasta el punto que en 2011 la empresa Facebook ha registrado ya unos 500 millones de usuarios. A través de estas redes y de otras plataformas digitales no sólo han cambiado las formas de relación intersubjetiva, sino que han hecho posible la organización de movimientos populares, generalmente juveniles, como las revueltas árabes o las concentraciones de los “indignados” que, a partir del 15-M (15 de mayo de 2011), de España se han extendido a muchos otros países. Y esta mutación se ha producido básicamente durante la última década, después de un tiempo de ensayos y tanteo que han permitido efectuar el tránsito, hacia los años noventa del siglo pasado, desde una red de fines militares (Arpanet) hacia una red de uso general como es la actual Internet.

Pero lo más importante a destacar está en la transformación cultural y social que provoca el uso sistemático y ordinario de Internet, que modifica las relaciones entre las empresas y sus clientes, entre trabajadores y directivos y, desde luego, entre profesores y alumnos, de modo que la distinción entre productores y consumidores se evapora de forma progresiva y casi inadvertida. Es la adaptación del saber actual y de las tecnologías que le son anejas a las necesidades de una sociedad de masas, básicamente alfabetizada en el lenguaje Gutenberg, pero que alcanza su mayor desarrollo mediante la supresión progresiva de los intermediarios y gestores del conocimiento (academias, bibliotecas, editores, universidades...) en su relación con el consumidor final, el usuario o lector en Internet. Lo que está por ver son las consecuencias que esta verdadera revolución tecnológica pueda producir sobre nuestros cerebros y nuestras formas de conocimiento, como advierten analistas actuales como Nicholas Carr. Pero lo cierto es que las nuevas generaciones de los llamados “nativos digitales” están marcando el rumbo de los comportamientos sociales actuales y, desde luego, del próximo futuro.

4. Crisis y democracia política

La actual recesión económica ha puesto sobre el tapete un problema central, como sucedió a fines del siglo XIX o en los años treinta del siglo pasado, que es la relación entre crisis económica y salud de los regímenes políticos de base representativa y tendencialmente democráticos. Es evidente que la crisis económica afecta de modo especial –y sin que necesariamente haya una relación de causa a efecto– a las democracias occidentales y su modelo de Estado de bienestar forjado en la época dorada de los “treinta años gloriosos” que siguieron al término de la Segunda Guerra Mundial, lo que invita a pensar en perspectiva histórica cuál es la situación en la que estamos y cuáles son las razones que, también en el plano de la política y de la gobernanza, parecen privilegiar al mercado y los actores económicos por encima del papel clásico de los políticos como representantes de la voluntad popular. Cuestión ardua que presenta muchas caras, de las que aquí sólo se podrá ofrecer un enfoque muy sumario, básicamente aplicable sólo a los países occidentales que son, por lo demás, los más duramente puestos en causa por la actual recesión económica.

Comenzaremos por lo más evidente, que es indagar las razones históricas que han conducido a esta crisis del “capitalismo democrático” o de las relaciones entre mercado y democracia. En términos generales se ha producido una gran mutación histórica que, al igual que en el campo de la política económica, supone la revisión de todo el consenso surgido del pacto entre el capital y el trabajo forjado en las trincheras de la Segunda Guerra Mundial y avalado por las políticas de reconstrucción diseñadas a partir de 1945. Ese pacto concedía a la clase obrera, a través de sindicatos y partidos socialdemócratas, una enorme capacidad de presión sobre las políticas económicas y sociales de los estados nacionales, que construyeron por esta vía las bases del actual Estado de bienestar o *Welfare State*. Esta quiebra de la capacidad redistributiva abrió la espita a dos consecuencias que son fácilmente comprobables: a) que la tendencia a la igualdad social ha comenzado a invertirse desde los años setenta del siglo pasado, alcanzando actualmente niveles de máxima divergencia y b) que los sistemas de gobernanza heredados de la época dorada de la democracia de masas, con los estados-nación en el centro de los mismos, han sufrido una evidente erosión, tanto por la aparición de instancias supranacionales, al modo de la Unión Europea, como por el desplazamiento de la decisión política en última instancia hacia instituciones y actores cuya legitimidad no deriva directamente de la voluntad popular, sean grandes empresas o sean instituciones de gobierno económico (bancos centrales, FMI). A la pregunta de “¿quién va al volante?” formulada en su día por el sociólogo británico A. Giddens, la respuesta actual es que cada vez se ve a los políticos más agobiados ante los cambios de la voluntad popular y que, en el horizonte, comienzan a aparecer cada vez con más fuerza técnicos o gestores, muchos de ellos formados en las grandes corporaciones financieras, como titulares de los gobiernos. De hecho, las respuestas políticas de los electores europeos ante la crisis no hacen sino debilitar la posición de los dirigentes políticos y de sus estructuras partidarias, que tienden a perder las elecciones de forma sistemática cuando las convocan como gobernantes. También aquí se advierte alguna analogía con la crisis política de los años treinta –desprestigio de la política y del parlamentarismo, incremento del populismo–, con la diferencia de que no tienen ya cabida los militares como “columnas vertebrales” de las naciones.

Una de las razones que está en la base de esta crisis de la democracia capitalista y del Estado de bienestar es la misma que explica la gran recesión económica actual. Fue el progresivo desmantelamiento de los mecanismos de regulación y control de las actividades financieras lo que obligó a revisar las políticas económicas y monetarias implementadas por la mayoría de los estados occidentales desde los años ochenta del siglo pasado.

Frente al viejo recurso de la inflación como mecanismo para “compensar las debilidades del trabajo y castigar al capital” (Streeck, 2011), que favorecía la negociación colectiva y aspiraba al pleno empleo, desde los años ochenta y noventa se fueron imponiendo políticas monetarias más restrictivas que abrieron la espita a procesos de endeudamiento tanto públicos como privados que modificaron cualitativamente las relaciones entre el capital y el trabajo y, como consecuencia, también la capacidad de intermediación de los estados-nación. Si en las décadas de entreguerras se combatía las democracias parlamentarias porque no eran capaces de dar satisfacción a las demandas de las clases trabajadoras por parte de unos estados nacionales que disponían de pocos recursos, la situación actual repite aquella incapacidad de los gobiernos nacionales para dar respuesta a las demandas de sus votantes. La diferencia de la situación actual respecto de la de entreguerras estriba en que ahora se está cubriendo el camino de vuelta. Es el propio Estado de bienestar y su modelo de concertación social laboriosamente construido durante décadas lo que está puesto en causa, en gran parte debido al propio proceso de globalización económica y a las profundas mudanzas ocurridas: deslocalización industrial en busca de salarios más bajos, terciarización de la población ocupada, debilitamiento de la capacidad de presión de la clase obrera a favor de una constante redistribución de la riqueza. Tanto la socialdemocracia como modelo político, como el propio Estado de bienestar que era expresión de aquel pacto entre capital y trabajo, han visto reducido de forma progresiva su espacio para actuar en la esfera pública.

La recesión económica ha provocado también mutaciones considerables en el ámbito de la política que todavía estamos lejos de saber qué dirección tomarán. Desde luego, cuando se le interroga a algún científico social reputado, como el historiador E. J. Hobsbawm (entrevista en *The Guardian*, 2011), sobre qué pasará en el inmediato futuro, la respuesta es un concreto “no sé”, aunque aboga porque no triunfe ni el mercado puro ni la democracia liberal. Una mezcla de control y libertad, de público y privado. Otro científico social, menos reputado pero más atrevido, el economista Dani Rodrik, ensaya en su último libro una respuesta que, aunque algo alambicada y puramente académica, permite formarse alguna idea sobre el lugar donde estamos y qué se puede hacer en el futuro. Este autor lo denomina “trilema” y, en rigor, es aplicable básicamente al mundo occidental. Se trata de tres grandes actores que, en la práctica, han de actuar por parejas, de modo que el “trilema” se convierta en un dilema entre pares.

Los actores son el estado-nación como espacio territorial, la democracia como sistema político y la globalización como ámbito económico. Su tesis central es que estos tres actores no pueden convivir al mismo tiempo y que es preciso hacer una elección de dos de los tres, lo que daría lugar a tres escenarios en el que uno de ellos saldría debilitado o derrotado. El estado nacional sería el perjudicado, en el caso de triunfar la globalización con un sistema democrático de carácter transnacional y de carácter federal, cuyo mejor ejemplo puede ser la Unión Europea. La globalización se debilitaría si se aliasen los estados-nación con la democracia, lo que supondría fijar límites precisos a los movimientos de capital y una ventaja para los derechos sociales de los miembros de cada uno de los estados, que podrían de este modo ejercer con mayor fuerza su presión sobre el capital. Y, en el tercer supuesto, la democracia flaquearía notablemente si el estado-nación se somete a las pautas de la globalización, imponiendo los criterios de los mercados y un modelo de administración pública austera y reducida, sin apenas cargas sociales.

Lo que nos va a deparar el inmediato futuro es, de todas formas, más incierto que en coyunturas históricas previas que presentan ciertas analogías con la situación actual. La magnitud de las relaciones establecidas entre todo el planeta, la dimensión de las comunicaciones a través de la red, la disparidad entre el ámbito local de las formas de gobierno y el ámbito planetario de las transacciones financieras, entre otras características

del mundo actual, son argumentos poderosos para pensar que las soluciones para esta crisis, además de audaces y complejas, habrán de ser globales. Y no parece que estén todavía en el horizonte las herramientas precisas para acometer esta verdadera revolución. Si dejamos el futuro y retornamos al campo de la experiencia histórica, quizás aparezca alguna luz. Y esta experiencia dice que toda gran crisis se lleva por delante alguno de los principios básicos del momento histórico en que se produce. La gran depresión de fines del siglo XIX supuso, a juicio del historiador Hans Rosenberg, “el descrédito del liberalismo” en el sentido de repudio del librecambismo y de la afirmación de los procesos de nacionalización de las poblaciones europeas, que reaccionaron de este modo a los retos de la primera gran oleada globalizadora de fines del siglo XIX. En suma, un triunfo del estado-nación y del proteccionismo que además sería revalidado por la fuerza de los cañones en la Primera Guerra Mundial.

La crisis del 29 y su corolario de la gran depresión de los años treinta afectó de forma directa a la incipiente democracia liberal que surgió de los escombros de la primera gran guerra y dio alas a lo que E. J. Hobsbawm calificó de “edad de los extremos” protagonizados por los totalitarismos de derecha y de izquierda, que parcialmente se enfrentaron durante la Segunda Guerra Mundial. La salida de la misma reforzó de nuevo los estados-nación, pero con un gran pacto entre el capital y el trabajo que originó los Estados de bienestar y consolidó la democracia como sistema político hegemónico en el mundo occidental.

Parecería que esta situación podría resistir los efectos de una segunda y más fuerte oleada globalizadora que se desencadenó desde los años ochenta del siglo pasado. Pero llegó la actual gran recesión que hunde sus raíces en aquellos virajes económicos y políticos, para la que no acaban de diseñarse respuestas eficaces que, probablemente, tarden aún algún tiempo en aparecer. Si descartamos como alternativa, por razones que afectan a la propia viabilidad de la humanidad, un conflicto bélico a escala mundial, parece evidente que de los tres principios o actores enunciados por Dani Rodrik, el que de momento se mantiene más indemne en el panorama actual son los estados nacionales, lo que parece refutar la previsión de que la fidelidad territorial se estaba debilitando en las últimas décadas. Quizás sea de nuevo la hora de los estados nacionales –como en la crisis de fines del siglo XIX, con sus políticas proteccionistas–, a menos que se abran nuevas formas de gobernanza “multinivel” compatibles con la democracia como sistema político y con un mundo globalizado.

Dado que el futuro ha perdido espesura e inesperadamente se ha vuelto de difícil pronóstico –una manifestación más de la crisis del legado del pensamiento ilustrado–, no sabemos realmente cómo “se va a salir de esta”. Es probable que no sirva ninguna de las recetas ensayadas para las anteriores situaciones de depresión, sean las políticas de ajuste o sean las de incentivo al consumo. Lo más predecible es considerar que estamos ante una situación de nuevo cuño, especialmente en el mundo occidental, en la que toda esperanza de encontrar un nuevo y hermoso valle a la salida del túnel es bastante difícil de concebir. La razón es bien simple: dado que, como las crisis anteriores, esta se ha producido en virtud de la puesta en contacto de economías muy desiguales –comparemos el costo de la mano de obra de China o el sudeste asiático con el de la Unión Europea– la tendencia inevitable será que cada uno de los dos polos de esta relación tendrá que acercarse al otro, como si se tratara de vasos comunicantes. Y para gobernar la maniobra de esta gran operación será preciso, como anunciaba W. Churchill en solemne ocasión, “sangre, sudor y lágrimas”, que es modo distinto de reconocer que estamos ante un enorme conflicto que, por incruento, no deja de ser igualmente difícil de manejar.

BIBLIOGRAFÍA

- ARIAS, X. C. y COSTAS, A. (2011): *La torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la tormenta*, Barcelona, Ariel.
- BOLTANSKI, L. y CHIAPELLO, E. (2002): *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid, Akal (ed. original: 1999).
- BRENNER, R. (2009): *La economía de la turbulencia global*, Madrid, Akal (ed. original: 1998 y 2006).
- CARR, N. (2011): *Qué está haciendo Internet con nuestras mentes*, Madrid, Taurus (ed. original: 2011).
- CARRERAS ARES, J. J. (1968): “La Gran Depresión como personaje histórico (1875-1896)”, *Hispania*, 109, 425-443.
- CASTELLS, M. (2006): *La sociedad-red*, Madrid, Alianza Editorial.
- CATALÁN, J. (2012): “Orígenes de la Gran Depresión del siglo XXI: un enfoque de historia industrial”, *Revista de Economía Crítica*, 13, 84-90.
- FONTANA, J. (2011): *Por el bien del imperio. Una historia del mundo desde 1945*, Barcelona, Pasado & Presente.
- HOBBSBAWM, E. (2007): *Guerra y paz en el siglo XXI*, Barcelona, Crítica (ed. original: 2006).
- JUDT, T. (2010): *Algo va mal*, Madrid, Taurus (ed. original: 2009).
- (2012): *Pensar el siglo XX*, Madrid, Taurus (ed. original: 2012).
- KINDLEBERGER, Ch. P. y ALIBER, R. Z. (2012): *Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*, Barcelona, Ariel (ed. original: 2011).
- KISSINGER, H. (2012): *China*, Barcelona, Debate (ed. original: 2011).
- KOSELLECK, R. (2007): *Crítica y crisis. Un estudio sobre la patogénesis del mundo burgués*, Madrid, Trotta y UAM (ed. original, 1982).
- (2012): *Historia de conceptos. Estudios sobre semántica y pragmática del lenguaje político y social*, Madrid, Trotta (ed. original: 2006).
- LLOPIS, E. y MALUQUER DE MOTES, J. (eds.) (2013): *España en crisis. Las grandes depresiones económicas, 1348-2012*, Barcelona, Pasado & Presente.
- MAIER, Ch. S. (1996): “Secolo corto o epoca lunga? L'unità storica dell'età industriale e le trasformazioni della territorialità”, *Parolechiave*, 12, 41-69.
- MANN, M. (2004): *El imperio incoherente. Estados Unidos y el nuevo orden internacional*, Barcelona, Paidós (ed. original: 2003).
- MARICHAL, C. (2010): *Nueva historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*, Barcelona, Debate.
- NAPOLEONI, L. (2010): *Maonomics. L'amara medicina cinese contro gli scandali della nostra economia*, Milán, Rizzoli.
- PAREJO, A. y SUDRIÁ, C. (2012): “‘The Great Depression’ versus ‘The Great Recession’. Financial crashes and industrial slumps”, *Revista de Historia Industrial*, 48, 23-48.
- PASTOR, A. (2012): “La crisis y la pedagogía económica”, *Revista de Historia Industrial*, 48, 17-22.
- PÉREZ RAMÍREZ, J. (2011): *Vidas paralelas. La banca y el riesgo a través de la historia*, Madrid, Marcial Pons Historia.
- RAJAN, R. (2011): *Grietas del sistema. Por qué la economía mundial sigue amenazada*, Barcelona, Deusto Ediciones (ed. original: 2010).
- RODRIK, D. (2011): *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy*, Nueva York, Norton.
- STREECK, W. (2011): “Las crisis del capitalismo democrático”, *New Left Review*, 71, 5-26.
- (2012): “Mercados y pueblos. Capitalismo democrático e integración europea”, *New Left Review*, 73, 55-62.

TALEB, N. (2012): *Antifragile. Things that gain from Disorder*, Nueva York, Random House.
TORTELLA, G. y NÚÑEZ, C. E. (2009): *Para comprender la crisis*, Madrid, Gadir.