

La globalización y el malestar en la democracia

LUDOLFO PARAMIO

Unidad de Políticas Comparadas (CSIC, Madrid)

El origen de este texto es una conferencia en el VII Congreso de la FES (Salamanca, 20-22 de septiembre de 2001) con el título «Estados, mercados y ciudadanía».

Este trabajo se inscribe en el proyecto Desconfianza Política y Gobernanación Democrática (BSO2000-1082) del Plan Nacional de I+D (Ministerio de Ciencia y Tecnología, España).

El problema

En años recientes se ha convertido en un lugar común la idea de que los ciudadanos de los países democráticos, independientemente de que apoyen esta forma de gobierno por encima de cualquier otra, otorgan un nivel de confianza muy bajo a las instituciones de la democracia representativa, desde los partidos y los parlamentos hasta los Gobiernos (Nye *et al.*, 1997; Norris, 1999; Pharr y Putnam, 2000). En América Latina, además, los alarmantes resultados del latínobarómetro de 2001 (*Economist*, 2001) hicieron temer que, ante la mala marcha de la economía, la insatisfacción de los ciudadanos pudiera conducir de forma imparable a la erosión del apoyo a la propia democracia.

Existe una amplia discusión en marcha sobre las causas del malestar y la desafección de los ciudadanos ante las instituciones democráticas y su funcionamiento real. Entre estas posibles causas se mencionan factores externos, como el fin de la política de bloques y la consiguiente pérdida de peso de las diferencias ideológicas, el efecto trivializador y deslegitimador de la política de los medios audiovisuales al buscar el entretenimiento de la audiencia, la pérdida por parte los partidos de su papel como fuentes de información política a causa

del auge de los medios audiovisuales y la elevación del nivel educativo, o la disolución de las culturas partidarias como consecuencia del cambio social. Pero también, inevitablemente, se han mencionado cambios en el propio funcionamiento de la política democrática, desde la pérdida de la función deliberativa de los parlamentos y otras formas de déficit democrático, hasta el alejamiento creciente de los políticos respecto a las preocupaciones y problemas sociales.

Aunque la discusión está abierta, se puede argumentar que algunos de estos factores son reales, pero difícilmente podrían tener el efecto que se les atribuye. Por ejemplo, no es nada probable que la exposición a la información política de los medios audiovisuales sea la causa de la desafección política, puesto que, a la inversa, suele ir asociada al interés por la política y a la búsqueda de información política adicional, incluyendo información impresa (Newton, 1999; Norris, 2001). Por otro lado, algunas de las posibles causas esgrimidas parecen carecer por completo de justificación empírica: así sucede, por ejemplo, con la idea de que quienes se dedican a la política —en la Administración, los parlamentos o los partidos— viven de espaldas a las preocupaciones sociales y los problemas de los ciudadanos. Más bien parece haberse producido una marcada evolución en el sentido opuesto, y resulta llamativo que esté tan extendida la visión de la irresponsabilidad cuando se podría pensar que el problema de la política democrática ha llegado a ser la preocupación casi enfermiza de los gobernantes por los cambios en la opinión pública (Klingemann y Fuchs, 1995).

Paralelamente al debate sobre las razones de la desafección democrática ha surgido un cierto debate acerca del impacto de la globalización —independientemente de cómo se defina ésta— sobre la capacidad real de los Gobiernos nacionales. En su forma extrema, la tesis es que el proceso de globalización ha arrebatado a los Gobiernos nacionales gran parte de su capacidad de decisión y actuación, que ha pasado a manos de los mercados financieros, las instancias multilaterales o los Gobiernos locales subnacionales. De aquí fácilmente se podría concluir que la desconfianza de los ciudadanos hacia los Gobiernos y los partidos es consecuencia de su percepción de esta pérdida real de poder: la democracia seguiría siendo la mejor forma de gobierno, pero quienes gobiernan o aspiran a gobernar serían crecientemente irrelevantes.

Esta visión extrema sobre las limitaciones de los gobernantes no encuentra respaldo en los estudios empíricos o teóricos de cierto nivel analítico (Berger, 2000), pero está muy extendida en la prensa y en libros de divulgación, y probablemente se ha convertido en algo evidente e indiscutible para amplios sectores del público informado. Por ello es necesario tratar de saber cuál puede ser el origen de su credibilidad, a fin de entender su relación con la pérdida de confianza en la política y los gobernantes. Ante todo, conviene recordar que un mismo contexto económico global puede ser compatible con políticas distintas en sus prioridades, aun partiendo de la misma percepción sobre las restricciones que ese contexto fija para la actuación de los Gobiernos. Por ejemplo, Boix

13 OCT. 2003

(1996) ha mostrado que las prioridades de las políticas económicas de los Gobiernos de Margaret Thatcher y Felipe González fueron muy distintas —por el hincapié de los Gobiernos socialistas españoles en las inversiones públicas en capital humano e infraestructuras—, y que este hecho se tradujo igualmente en resultados sociales y económicos un tanto distintos, aunque en ambos casos se partiera de una similar convicción sobre la necesidad de controlar el déficit y aumentar la competitividad.

Desde otro enfoque (Fernández Albertos, 2001), se puede argumentar que el proceso de globalización no explica la decisión de los Gobiernos de abrir sus fronteras al comercio libre con otros países, de eliminar las barreras al movimiento de capitales o de buscar la integración en bloques económicos regionales. En este sentido, se puede sostener que ni en sus prioridades internas ni en las dimensiones exteriores de su política económica los Gobiernos han perdido capacidad de elección ni, por tanto, de decisión. Si planteamos así el razonamiento, la creencia de los ciudadanos en una pérdida creciente de poder de la política y de los Gobiernos democráticos carecería de toda base real, aunque habría que explicar por qué los gobernantes insisten en tomar decisiones que a menudo son impopulares, y las justifican ante los electores aludiendo al contexto internacional.

Si adoptamos un enfoque ligeramente distinto, sin embargo, es fácil entender el origen del malestar de los ciudadanos sobre la impotencia de la política y de los Gobiernos. La preocupación probablemente más extendida entre éstos es la que se refiere al empleo y el crecimiento económico. En Europa y América Latina, en particular, existe un alto desempleo que constituye una fuerte preocupación para los ciudadanos, y que crece si la economía no lo hace. Podemos considerar, por tanto, esta cuestión como un ejemplo de demanda de los ciudadanos a la que los Gobiernos deben dar respuesta.

En el enfoque ingenuo, cabría pensar que los políticos no se ocupan de esta cuestión, y que eso enfurece a los electores. Lo que sucede realmente, por supuesto, es otra cosa: los políticos dan prioridad en sus programas y en sus actuaciones a la reducción del desempleo, aunque planteen estrategias distintas. Pero los resultados son normalmente decepcionantes en dos sentidos: por un lado, los nuevos empleos tienen rasgos poco deseables —inestabilidad y descalificación de los puestos de trabajo, remuneración por debajo de las expectativas en muchos casos— y, por otro, cuando se produce una nueva crisis se destruye empleo con más rapidez aún, y sin que aparentemente haya forma de evitarlo. Y, lo que es más importante, para explicar estas limitaciones del resultado de las políticas de empleo los Gobiernos se refieren sistemáticamente a los condicionantes externos: la necesidad de ser competitivos, de mantener el déficit controlado para evitar la salida de capitales o las especulaciones contra la moneda.

Supongamos, entonces, que los gobernantes —y los políticos en general— se toman muy en serio el problema del desempleo, y que pueden seguir para

resolverlo estrategias de distinta índole, que impiden afirmar que todos los políticos son iguales. En particular, la opción entre dar prioridad al consumo —bajando los impuestos— o a la inversión en la educación y la sanidad implica muy importantes diferencias en los resultados sociales. Pero supongamos que, en ambos casos, los resultados en términos de empleo son poco satisfactorios por su precariedad y su volatilidad. Entonces, los electores bien pueden sentirse insatisfechos, no tanto porque sus preferencias no sean tomadas en cuenta, sino porque sus prioridades dentro de estas preferencias —sus metapreferencias, por decirlo así—, resultan sistemáticamente frustradas (Paramio, 1999).

La misma proximidad en los objetivos que se plantean los partidos en sus programas electorales muestra que son conscientes de las preferencias mayoritarias en la sociedad, y que pretenden ganar el apoyo de los electores ofreciéndoles satisfacer sus demandas. El político conservador puede creer que la mejor forma de crear empleo es reactivar el ahorro, la inversión y el consumo recortando los impuestos, y desde el ángulo opuesto se puede pensar que es mejor incrementar la inversión y el gasto en bienes públicos sin los cuales no se puede crecer establemente. En cada estrategia subyace una visión sobre el modelo deseable de sociedad, y en ese sentido, aun coincidiendo en el mismo propósito de crear empleo, las propuestas son ideológicamente distintas.

Pero, como sabemos, los dos tipos de políticos deben respetar unas reglas comunes que se refieren a la estabilidad monetaria y el control del déficit, sin los cuales no contarán con la inversión y la financiación necesarias. Ahora bien, un factor externo, por ejemplo la elevación de las tasas de interés de los créditos internacionales, puede disparar el déficit público —al incrementar sustancialmente los pagos por intereses de la deuda—, y obligar a ambos tipos de políticos a invertir sus estrategias —volviendo a subir los impuestos o recortando la inversión y el gasto público, respectivamente—, lo que no sólo será visto como un incumplimiento por los electores, sino que normalmente irá de la mano de un nuevo crecimiento del desempleo. La conclusión lógica para los ciudadanos será que los políticos hacen promesas que no pueden cumplir y que, por tanto, no cabe confiar en ellos para reducir la incertidumbre sobre el futuro: es bastante razonable pensar que la evolución del empleo, y el mantenimiento o no de los sistemas públicos de pensiones, en los países desarrollados, cuestión muy ligada al empleo, son precisamente los mayores motivos sociales de incertidumbre.

En América Latina, además, las reformas del Estado que se han venido sucediendo desde la década de los ochenta han disminuido la capacidad de éste para proteger a los ciudadanos ante las incertidumbres económicas, y ante la pérdida del empleo en particular (Rodrik, 2001). Bienes públicos que antes proporcionaba el Estado de forma gratuita o a precios fuertemente subsidiados, ahora sólo pueden obtenerse a precios de mercado. La desaparición de esa forma de salario indirecto significa que una caída de los ingresos monetarios puede tener repercusiones mucho más graves sobre el futuro de quienes se ven afecta-

dos por la crisis, personas y familias, pues puede significar la imposibilidad de acceso a la sanidad o a la educación. Así se generaliza, ante una crisis económica, una fuerte incertidumbre que afecta especialmente a las clases medias y a aquellos sectores de la clase trabajadora del sector formal de la economía que tenían acceso a esos bienes públicos.

La reforma del Estado era ciertamente imprescindible en América Latina a comienzos de los años ochenta. Pero la forma en que se llevaron a cabo las reformas, en parte por la debilidad estructural de las Administraciones, en parte por la presión de la situación económica, y en parte por decisión o estrategia de los gobernantes, ha conducido a modelos de sociedad en los que los ciudadanos dependen mucho más del mercado que en ninguna otra sociedad conocida, con la excepción de Estados Unidos, y cuentan con mucho menos apoyo público y con recursos sociales mucho más escasos que en cualquier otra sociedad conocida (incluyendo Estados Unidos).

Hay ciertamente excepciones, pero el clima general que se ha creado, cuando se cumplen ya veinte años de la crisis de la deuda, es que el mercado no ha sido capaz de cumplir sus promesas de prosperidad, que el futuro está en peligro, y que la clase política que abandonó el modelo anterior e impulsó las reformas ha dejado a los ciudadanos solos frente a la adversidad y sólo se preocupa de su propio bienestar, a costa a menudo de la apropiación de recursos públicos. El crecimiento de la desconfianza hacia las privatizaciones y sus resultados podría ser el más claro reflejo de que el retraimiento ante la participación democrática va aparejado con la idea de que el modelo de mercado ha frustrado las expectativas puestas en él.

Pero si los Gobiernos justifican las limitaciones y la fragilidad de sus resultados por la existencia de condicionantes externos, resulta inevitable que los ciudadanos concluyan que estos condicionantes pesan más que la orientación ideológica o la voluntad política de los Gobiernos, y que su valoración de la política y de la representación democrática tienda a empeorar. La hipótesis que se maneja en este texto es que esos condicionantes existen, y no son una mera excusa de los gobernantes ni consecuencia de la hegemonía de un *pensamiento único*, aunque la actuación de tales condicionantes haya favorecido el establecimiento de una ortodoxia neoclásica o neoliberal ante la que resulta casi imposible ofrecer alternativas económicas verosímiles.

Para desarrollar esta hipótesis basta con tener en cuenta uno de los aspectos de lo que llamamos globalización: la libre circulación de capitales. Éste es el factor que limita de forma drástica la capacidad de actuación de los Gobiernos, ya que posibilita la salida de capitales ante el riesgo de una devaluación e impide, por tanto, contar con la inversión y el ahorro nacionales —por no hablar de los internacionales— si no se cumplen unas condiciones macroeconómicas que inspiran confianza a los mercados. Sin embargo, se podría argumentar —como lo hace Oatley (1999)— que la movilidad de capitales no ha hecho desaparecer

las diferencias entre las políticas de los Gobiernos según el signo ideológico o partidario de éstos. Pero la cuestión no es, como se señalaba antes, que todos los partidos apliquen las mismas políticas —aunque esa idea esté muy extendida en la opinión pública—, a consecuencia de la globalización, en general, o de la movilidad de capitales, en particular, sino que esta última pone límites a las políticas y hace frágiles los resultados de éstas.

Tras la generalización de la libre circulación de capitales, la confianza de los mercados se convierte en el único criterio de viabilidad de una política económica, ya que la percepción del riesgo que ofrecen las inversiones en un país puede variar en función de criterios ajenos a los datos económicos objetivos, por ejemplo la valoración del talante o la estabilidad de los gobernantes. Los mercados de capitales, en esta nueva situación, pueden sancionar con su desconfianza y, consiguientemente, con la salida de capitales, a cualquier país que se aparte de una ortodoxia, variable según los momentos y las coyunturas, sobre los términos aceptables de déficit, deuda e inflación. Y, lo que es peor, el juicio sobre el momento en que se han transgredido los límites, aun basándose en indicadores objetivos, depende de la muy subjetiva interpretación que de esos indicadores pueden hacer un número reducido de agentes y consultores, no siempre poseedores de información completa, a menudo receptivos ante informaciones sesgadas y siempre proclives a una actuación gregaria (Gabel, 1999; Santiso, 1999; Stiglitz, 2000).

Podemos pensar, entonces, que el problema no es que no existan diferencias entre las políticas que proponen los diferentes partidos, sino que esas políticas encuentran límites impuestos por la sanción positiva o negativa de los mercados una vez que se ha producido la apertura de los mercados de capitales. Los ciudadanos, que aceptaron esa apertura como parte de una apuesta por el mercado tras la quiebra en los años ochenta del modelo económico anterior, encuentran ahora que la acción (externa) de los mercados les impide conseguir sus demandas prioritarias. El malestar de los ciudadanos no proviene, pues, de que no puedan elegir, sino de que las políticas entre las que pueden elegir son insatisfactorias (Przeworski y Meseguer, 2002). Aunque puedan ser distintas las actuaciones de los Gobiernos según su signo político, todas las políticas encuentran unos mismos límites.

Los mercados toman el control

Antes de la Primera Guerra Mundial existió una larga fase de movilidad internacional de capitales, impulsada por avances tecnológicos que permitían una rapidez mucho mayor de las transacciones —el telégrafo, a partir del tendido del cable trasatlántico en 1866— y que impulsaban el comercio de ultramar acortando los tiempos de transporte (el barco de vapor) y prolongando la conservación de las

mercancías perecederas (el frigorífico). Sin un fuerte auge del comercio, y sin las grandes posibilidades de inversión que ofrecía la construcción de los ferrocarriles para unir los puertos con las zonas de producción, no se habría producido tampoco el amplio movimiento de capitales que permite considerar aquella época como un precedente de la actual globalización (Obstfeld, 1998).

La diferencia fundamental entre aquel tiempo y el nuestro, sin embargo, reside en que la adhesión al patrón oro suponía la existencia de tasas de cambio fijas. Como ha señalado, entre otros, el propio Obstfeld, si un país quiere tener un mercado de capitales abierto debe elegir entre tener una política monetaria propia o una tasa de cambio fija. Con el patrón oro se elegía la segunda opción, lo que podía tener efectos macroeconómicos perversos, como la recesión que provocó las protestas de los populistas en la década de 1890 en Estados Unidos. Una segunda diferencia, que explica el espectacular crecimiento de economías como la argentina en aquellos años, era la ausencia de barreras al comercio, que permitía obtener a través de las exportaciones las divisas necesarias para inyectar liquidez en la economía. En cambio, un siglo después, Argentina sólo podía recurrir al endeudamiento para obtener liquidez, dadas las barreras comerciales que encontraban sus exportaciones tradicionales y los límites que ponía a su capacidad exportadora un dólar sobrevaluado al que estaba atado el peso por la ley de convertibilidad.

Tras la dislocación que supusieron las dos guerras mundiales, y la crisis de 1929 en el período intermedio, el Fondo Monetario Internacional fue diseñado en los acuerdos de Bretton Woods de 1944 para sustituir a los movimientos de capital privados —sobre los que existía una fuerte desconfianza por sus efectos desestabilizadores en el período de entreguerras—, y no para complementarlos: hasta 1958 existieron estrictos límites y controles a la convertibilidad de las monedas europeas (Obstfeld, 1999: 16). Si, además, recordamos que nunca ha habido entre los economistas un consenso sobre las ventajas de la libre movilidad de capitales, a diferencia de la convicción general existente en la profesión sobre las ventajas del libre comercio, parece necesario explicar cómo se ha llegado a la situación presente.

En el origen estuvo la formación durante los años sesenta del *euromercado* de Londres, libre de la regulación británica aunque operara en su territorio, y que atrajo de forma creciente a las empresas y bancos norteamericanos con una gran tolerancia de las autoridades de Estados Unidos. El euromercado permitía a aquellas empresas operar en dólares sin las restricciones a las salidas de capital que había ido introduciendo Estados Unidos para evitar una excesiva reducción de sus reservas de oro. Entre 1964 y 1972, su volumen pasó de 9.000 a 80.000 millones de dólares (Thorp, 1998: 205). Aunque su actividad discurría aparte y paralela a la de los distintos sistemas financieros nacionales, sus crecientes importancia y atractivo indujeron una sucesión de movimientos hacia la desregulación, que comienzan con la eliminación de los controles de capitales en Nueva York en 1974 y

tienen su expresión más espectacular con la desregulación de la noche a la mañana del mercado de Londres en 1979 (Helleiner, 1994: 301).

La lógica que motiva la generalización de la desregulación es una lógica competitiva: los centros financieros desregulan para hacerse atractivos a los inversores, ya que la ausencia de controles y la posibilidad de rápidos movimientos ofrecen en principio mayores posibilidades de aprovechar las oportunidades de rentabilidad. La causa primera se puede considerar que fueron las masivas inversiones norteamericanas en Europa —el *desafío americano*, como se le llamó en la época—, que dieron origen al auge del euromercado: pero una vez que existía el ejemplo de un mercado de capitales desregulado era casi inevitable que se propagara.

La consecuencia fue una dinámica general de desregulación competitiva de los mercados financieros, por la que todos los países, tratando de incentivar la entrada de capitales, coincidieron en una creciente desregulación. Se trataría de un buen ejemplo del dilema del prisionero, un juego competitivo en el que el resultado final es negativo para todos los jugadores, pues la desregulación completa del mercado de capitales significa la completa pérdida de autonomía de los Gobiernos nacionales a la hora de fijar sus políticas (macro) económicas. Y una vez llegados a esa situación, el regreso a alguna forma de regulación exige la cooperación de los principales actores, con el grave riesgo de que algunos de ellos encuentren siempre ventajas a corto plazo en no cooperar.

Esto es lo que sucedió, primero, cuando Europa y Japón trataron en 1973 de dar al Fondo Monetario Internacional poderes para obligar a los Gobiernos a controlar los movimientos de capitales, a fin de evitar la crisis del sistema de cambio fijo de Bretton Woods: Estados Unidos y Gran Bretaña se opusieron. Y volvió a suceder cuando la Reserva Federal intentó convencer en 1979-1980 a otros bancos centrales europeos para introducir nueva regulación en el euromercado, a fin de evitar que los bancos y las empresas norteamericanas evadieran la política monetaria restrictiva de su Gobierno recurriendo al crédito en el euromercado: en este caso fueron Suiza y Gran Bretaña quienes se opusieron (Helleiner, 1994: 304-305).

Ahora bien, la carrera hacia la eliminación total de los controles de capitales es la otra cara de la desaparición de la estabilidad monetaria. La desregulación norteamericana fue una consecuencia de la devaluación (en 1971) del dólar, que durante el período de posguerra se había convertido en divisa de reserva en paridad con el oro. La limitada liberalización de los movimientos de capitales en los años sesenta, sumada a la creciente presión sobre el dólar derivada de los gastos de la guerra de Vietnam, provoca la desaparición del ancla monetaria de esta época dorada de crecimiento económico. Y desde entonces, las principales economías apuestan por la apertura de sus mercados de capitales, pero lo hacen sin tomar, en muchos casos, una opción clara entre mantener una tasa de cambio fija o utilizar la política monetaria para favorecer el crecimiento.

Ambas opciones presentan problemas que se traducen en la necesidad de mantener la confianza de los mercados. La paridad fija ofrecería en principio más garantías a los inversores, pero puede conducir a una situación en la que la economía dependa sobre todo de la entrada de capitales a expensas de la economía productiva. Si existen desequilibrios macroeconómicos —un déficit demasiado alto—, para atraer la inversión y mantener la paridad pueden ser necesarias tasas de interés muy altas, que paralizan el crédito y, por tanto, la inversión nacional, pero la percepción de que la moneda está sobrevaluada puede desatar ataques especulativos que finalmente hagan inevitable una devaluación, como sucedió con la libra esterlina en 1992 —lo que condujo a su salida del Sistema Monetario Europeo— y con la peseta en 1992-1993, y también, como es bien sabido, con el peso argentino en 2001.

Pero una flotación total o parcial —dentro de una banda— de la moneda, aunque hace posible en principio una mayor autonomía de la política económica y reduce el riesgo de una crisis por falta de liquidez, exige también el control del déficit para evitar las tendencias inflacionarias y atraer las inversiones internacionales. La flexibilidad cambiaria permite adaptarse mejor a los cambios en el contexto económico global o regional, pero no puede eludir la vigilancia de los mercados en lo que se refiere al mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos. En este sentido, la opción por mercados de capitales abiertos y flexibilidad cambiaria obliga también a una fuerte restricción de la política económica.

Esto es algo que los dirigentes políticos han llegado a asumir: no sólo deben contar con la vigilancia de los mercados a la hora de diseñar sus políticas, sino que deben elegir a los responsables de la economía pensando en la confianza que pueden inspirar a esos mismos mercados. Si un gobernante viene precedido de una reputación heterodoxa, por su trayectoria anterior o por su discurso de campaña, deberá esforzarse en designar un Gobierno que muestre una voluntad de ortodoxia, y a menudo deberá garantizar la plena autonomía de la política monetaria respecto al mismo Gobierno. Ésas son las señales necesarias para inspirar confianza en los mercados y evitar que la salida de capitales y la subida de la prima de riesgo de la deuda lleven al nuevo Gobierno a una crisis de pagos.

El ascenso de la nueva ortodoxia, por otra parte, no es algo inexplicable. Durante los años setenta, los intereses financieros de la City de Londres fueron adquiriendo un papel más activo en la formación de la opinión pública frente a lo que veían como un desorden económico motivado por el Gobierno laborista, pero al que el Gobierno conservador de Edward Heath (1970-1974) no había logrado dar solución. Las ideas monetaristas, consideradas en Gran Bretaña una extravagancia durante los años sesenta, habían comenzado a difundirse tras la llegada a finales de esa década de Harry Johnson —desde Chicago— a la London School of Economics, y sus propuestas se ajustaban bien a los intereses e interpretaciones de los intermediarios financieros. Por otra parte, la reforma

del mercado financiero en 1971 había introducido una fuerte dependencia de los mercados de deuda pública de las expectativas sobre la evolución de las tasas de interés, lo que a su vez había llevado a la aparición de gabinetes de expertos en estas materias.

Su capacidad de control se hizo evidente en 1978, cuando la falta de coherencia de las políticas monetaria y fiscal del Gobierno británico, en el presupuesto de 1978, provocó una *huelga* de compradores de deuda pública (Smith, 1987: 69). La búsqueda de un nuevo paradigma frente al fracaso del keynesiano, la disponibilidad de las ideas monetaristas y el auge de los consultores independientes o vinculados a los intermediarios financieros se tradujeron en un giro en las ideas dominantes a favor del monetarismo y de lo que ahora llamamos neoliberalismo, un giro documentable a través de los artículos publicados en la prensa económica durante los últimos años de Gobierno laborista y antes del advenimiento de Margaret Thatcher (Hall, 1992).

El contexto global en el que se produjo la toma de control por los mercados financieros vino marcado así por varias dinámicas. Por un lado, la desaparición en 1973 del marco estable surgido de Bretton Woods, en parte a consecuencia de su propio éxito, del que la formación del euromercado fue una manifestación. Por otro, el ascenso de la nueva ortodoxia neoliberal y monetarista tras un cuarto de siglo de hegemonía keynesiana. Pero un factor adicional, en el que conviene hacer hincapié, fue el primer choque del petróleo de 1973. Por dos razones: en primer lugar porque los países desarrollados entraron en una situación sin precedentes de estancamiento con crecimiento de la inflación, frente a la que no eran eficaces las políticas keynesianas de años anteriores, lo que creó la oportunidad para un cambio radical de paradigma en la política económica.

Pero, en segundo lugar, porque frente a la crisis de la economía productiva, atrapada entre la elevación de los costes energéticos y la resistencia de los sindicatos a asumir una reducción de su poder adquisitivo, la economía financiera adquirió un indiscutible protagonismo. El propio choque del petróleo supuso una considerable inyección de fondos en los circuitos financieros. En un solo año, de 1973 a 1974, el superávit combinado por cuenta corriente de los países de la OPEP pasó de 1.000 a 61.000 millones de dólares. La importación masiva de manufacturas desde los países desarrollados reduciría en los años siguientes —hasta 1977— este saldo a favor de los países productores a un promedio de casi 40.000 millones de dólares anuales (Smith, 1987: 57), cuya entrada en el sistema financiero internacional no sólo provocó fuertes tensiones monetarias, sino una muy considerable disponibilidad de crédito, a tasas de interés reales negativas frente a la inflación.

Así se produjo una tremenda expansión en las operaciones financieras. A diferencia de lo sucedido en la fase de globalización anterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando el comercio y la inversión productiva fueron la punta de lanza

del movimiento de los capitales, en la actual globalización la movilidad de capitales tiene una completa autonomía. Mientras entre 1973 y 1994 las exportaciones mundiales crecieron a un promedio del 4,5 %, es decir, a un ritmo similar al de la década anterior, el tráfico diario en los mercados de divisas ha pasado de 15.000 millones de dólares en 1973 a más de 1.300.000 (1,3 billones) en 1995. El comercio de activos financieros, que en 1980 era inferior al 10 % del PIB en Estados Unidos, en 1993 alcanzaba el 135 % (Thorp, 1998: 203).

Las viejas reglas habían dejado de ser válidas, las ideas keynesianas habían dejado de ser eficaces y una nueva ortodoxia estaba dispuesta, con el respaldo de un ejército de periodistas y consultores, para sustituirlas. Los Gobiernos, en una desesperada busca de financiación, eliminaron los controles de capitales para intentar atraerlos. Rotas así sus ataduras, los mercados financieros, más fuertes ahora que nunca gracias a las rentas del petróleo, asumieron el control a finales de los años setenta. La política antiinflacionaria del Gobierno de Reagan, combinada con el alto déficit provocado por el recorte de los impuestos y los programas de rearme, hicieron el resto. Las altas tasas de interés en Estados Unidos no sólo condujeron a la crisis de la deuda en América Latina, sino que convirtieron el acceso al crédito internacional en cuestión central para los Gobiernos de cualquier signo. Conseguir inspirar confianza en los mercados financieros sería desde entonces, por tanto, la condición de posibilidad de cualquier política económica.

Después del 11-S: la crisis del modelo y la derecha

Los ataques contra Nueva York y Washington, el 11 de septiembre de 2001, han creado en la opinión pública la imagen indeleble de un final de época. Sin embargo, los acontecimientos que podrían señalar realmente un corte histórico se han producido en el plano de la economía. Por un lado, la suspensión de pagos de Argentina en diciembre del mismo año y los devastadores efectos que ha tenido en la economía brasileña la desconfianza de los mercados, no sólo por la crisis argentina sino ante el ascenso de la candidatura presidencial de Luiz Inácio da Silva, *Lula*. En sólo nueve meses, desde enero de 2002 hasta la fecha de las elecciones, el real se ha devaluado de 2,3 por dólar a casi 4, lo que, unido a las altas tasas de interés, ha supuesto que en un año la deuda pública haya crecido del 53 al 62 % del PIB. Paralelamente, las agencias consultoras han elevado la prima de riesgo de la deuda, encareciendo significativamente su refinanciación.

Estas crisis han venido a sumarse a la devaluación catastrófica del peso mexicano en diciembre de 1994, a la crisis asiática de 1997 y a la bancarrota rusa de 1998, que han mostrado cómo la globalización de los mercados financieros supone en la práctica una alta vulnerabilidad de las economías de los

países en desarrollo a *turbulencias* en los mercados provocadas por las crisis de otros países. Ese efecto de contagio ha revelado, a su vez, la ausencia de mecanismos multilaterales capaces de reducir o limitar los efectos de las turbulencias. El Fondo Monetario Internacional se ha visto convertido en el blanco de todas las críticas: no sólo es altamente discutible la forma en que ha manejado algunas de estas crisis —en especial la imposición de políticas recesivas a Corea con motivo de la crisis asiática—, sino que en Argentina había venido inyectando muy considerables sumas —8.000 millones de dólares sólo cuatro meses antes de la bancarota— a la vez que recomendaba una política en el mejor de los casos inviable y en el peor claramente contradictoria.

Pero, más allá de las limitaciones o errores del FMI, esta sucesión de crisis financieras afecta directamente al principio central que legitima la globalización de los mercados. Se suponía que la total desregulación de los movimientos de capital impulsaría el crecimiento económico al posibilitar una inversión más eficiente: el ahorro de los países desarrollados podría llegar sin barreras hasta las oportunidades de inversión rentable en los países en desarrollo, con lo que todos se beneficiarían. Tales expectativas no se han cumplido: en la década anterior a 1997, según la UNCTAD, la economía mundial había crecido en promedio un 3 %, unos dos puntos menos que en el período 1950-1973 (Thorp, 1998: 203). Para los países desarrollados el ritmo de crecimiento mejoró en 1995-1999 (2,6 %) respecto a 1990-1995 (1,8 %), pero en el caso de los países en desarrollo sucedió lo contrario: 3,8 % en 1995-1999 frente a un 4,9 en 1990-1995 (UNCTAD, 2001).

No es aventurado atribuir a la volatilidad financiera de la segunda mitad de los años noventa la responsabilidad de esta caída del ritmo de crecimiento, que antecede a la generalización de la crisis en 2001. La vulnerabilidad de los países en desarrollo ante las crisis monetarias y las estampidas de capitales impide que se traduzcan en crecimiento estable las potenciales ventajas de la movilidad de capitales. Por ello, en la actualidad, el economista jefe del Fondo, Kenneth Rogoff, subraya las ventajas de la inversión directa, que es la forma menos volátil de movilidad del capital, y admite que el organismo apoyó en el pasado con un entusiasmo quizá excesivo la liberalización de los mercados financieros, sin esperar a que los países afectados hubieran desarrollado la adecuada estructura regulatoria interna (Rogoff, 2002).

Esta actitud de autocrítica es elogiable, sin duda, pero seguramente llega tarde para varios de los países afectados, que han pagado un tremendo precio económico y social cuando un flujo excesivo de capitales ha provocado fuertes presiones al alza de su moneda y sobrevaloración de los activos de las empresas receptoras, para después, tras estallar la burbuja especulativa, abandonar el país en estampida dejándole brutalmente endeudado a causa de la inevitable devaluación de la moneda local: éste fue el caso de Tailandia en 1997. Ahora bien, la tardía recomendación de cautela de Rogoff parte de una premisa casi nunca

discutida hasta hoy: que existen marcos institucionales eficientes para el manejo de un mercado abierto de capitales, y que el ejemplo de tal marco institucional lo ofrece Estados Unidos.

Éste es el segundo aspecto en el que los acontecimientos posteriores al 11-S deberían llevar a un profundo replanteamiento del modelo económico del último cuarto de siglo. La quiebra de Enron, en diciembre de 2001, fue la primera de una serie de escándalos que han revelado los puntos vulnerables de la regulación financiera en Estados Unidos. Algunas de las mayores empresas —Enron, World-Com, Xerox— venían falseando sus cuentas de resultados para garantizar su valor en Bolsa, entre otras razones porque sus ejecutivos deseaban asegurarse unos ingresos excepcionales ligados al valor de las acciones. Pero, además, algunas empresas auditoras —Andersen, en el caso de Enron— estaban encubriendo la manipulación de las cuentas de las empresas, y los departamentos de consultoría de algunos bancos de inversión —como Merrill Lynch— recomendaban a sus pequeños clientes invertir en empresas sobre cuyo valor real se mostraban más que escépticos, pero en las que los bancos tenían intereses.

Hay serias razones para pensar que el Gobierno Bush se esforzó desde su toma de posesión en desvirtuar la actuación de las autoridades reguladoras, a causa de la procedencia del mismo mundo empresarial de algunos de los miembros más destacados de la nueva Administración, como el vicepresidente Cheney (ex directivo de la petrolera Halliburton) o el secretario del Ejército Thomas White (procedente de Enron). Pero el problema es anterior: la burbuja de la Bolsa —la famosa *exuberancia irracional* de la que habló el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, ya en 1997— era consecuencia de una apuesta unilateral y obsesiva por la rentabilidad inmediata, que los directivos empresariales identificaban, con toda coherencia, con su propio enriquecimiento a través de las opciones sobre acciones. Una vez que se fijan así las reglas de juego, es inevitable que se cree una red de intereses capaz de desbordar unos mecanismos de regulación pensados para la actividad económica ordinaria.

Dicho de otra forma: la plena movilidad de capitales sólo tiene sentido en el contexto de una apuesta por la rentabilidad inmediata, y en este marco es inevitable la aparición de burbujas especulativas y estampidas de capital no sólo en las economías carentes de un marco nacional eficiente de regulación de los mercados financieros, sino también en aquellas que, como la de Estados Unidos, cuentan con instituciones sólidas y eficientes y un marco regulador muy bien desarrollado. Desde el derrumbamiento en Bolsa de los valores de las empresas de Internet y telecomunicaciones, en 2000, todo lo que ha venido pasando no es sino el resultado lógico de una apuesta exclusiva por la rentabilidad inmediata, que en el razonamiento teórico del nuevo liberalismo debía garantizar también la rentabilidad a mediano y largo plazo de las empresas productivas.

Este razonamiento se ha revelado falso y, sin embargo, no hay ninguna razón para esperar que se produzca ningún cambio positivo —en el futuro in-

mediato— en las reglas de juego de la economía global. En el comercio, Estados Unidos ha dado algunos pasos en el sentido más equivocado, introduciendo barreras proteccionistas del sector del acero o subvencionando la producción agrícola, con lo que perjudica las posibilidades de los países en desarrollo. La Unión Europea encuentra serias resistencias internas para la reforma de su Política Agraria Común, que consume el 80 % de su presupuesto y parece insostenible en la perspectiva de la ampliación a los países del Este. En cambio, hasta este momento no se discute en serio la posible limitación de los aspectos claramente desestabilizadores de la libre movilidad de capitales, con el discutible argumento de que la introducción de cualquier medida en este sentido —por ejemplo, el impuesto Tobin sobre los capitales golondrina— exigiría un previo consenso internacional, por las dificultades técnicas para controlar los movimientos de capital a causa del desarrollo de las telecomunicaciones.

En este sentido, la más peligrosa consecuencia del 11-S no son los recortes de libertades que se están produciendo en los países occidentales, y que cabe imaginar se verán revertidos por el poder judicial de los diversos países afectados. Lo más grave es que el movimiento por una forma distinta de globalización, seriamente distorsionado ya por los grupos proteccionistas a expensas de quienes apuestan por una globalización solidaria, está quedando borrado de la agenda política por el incontenible auge de la agenda militar, del miedo al terrorismo y a los inmigrantes, de la inseguridad pública. Problemas nada triviales, pero que corren el riesgo de hacer olvidar en qué medida es un marco económico global inestable y oportunista lo que impide a los Gobiernos ser eficaces en la resolución de los problemas sociales.

Aunque el recorte de las libertades sea un problema de toda la sociedad, quienes más pueden verse afectados son las minorías étnicas o religiosas. Cuando éstas se hayan razonablemente integradas —no necesariamente asimiladas— en una sociedad nacional, es menos probable que ésta pueda aceptar, en su conjunto, actuaciones discriminatorias o penalizadoras contra ellas. Pero, cuando existen previamente problemas de convivencia, es mucho más probable que se pueda desatar una muy peligrosa dinámica de confrontación o persecución. Aunque haya que tomar siempre en cuenta los problemas propios de la coexistencia de culturas distintas, una larga experiencia muestra que los problemas de convivencia brotan de la competencia por recursos escasos, sean éstos puestos de trabajo, vivienda o acceso a servicios públicos. Los Gobiernos encuentran hoy serios límites para resolver estas demandas sociales en la medida en que el crecimiento económico es volátil y el gasto público está limitado por la movilidad de capitales, más allá de las razones de prudencia que ningún gobernante puede ignorar a la hora de garantizar los equilibrios macroeconómicos.

Los acontecimientos del 11-S pueden ser utilizados por la derecha para postergar la necesidad de replantearse las reglas de juego de la economía internacional, para ignorar las sucesivas demostraciones de que la apuesta por la

rentabilidad inmediata no resuelve los problemas de la sociedad ni impulsa el crecimiento. Pero para ello es necesario agitar siempre un enemigo exterior y un chivo expiatorio interior que concentren el malestar de los ciudadanos ante las promesas incumplidas de los gobernantes. Así sucedió tras la crisis de 1929, cuando ningún Gobierno creía posible apartarse de la ortodoxia fiscal que llevaba a los países desarrollados a hundirse en la recesión, hasta que se demostró que era posible encontrar salidas nacionales (keynesianas) a la crisis, como en Suecia y Estados Unidos a partir de 1932. Pero la dinámica de búsqueda de enemigos interiores y exteriores, para desviar la ira de los ciudadanos ante el deterioro de la situación económica, fue uno de los motores que arrastraron a Europa hacia el Holocausto y la Segunda Guerra Mundial.

La situación hoy es muy distinta. En primer lugar, el recuerdo de aquellos desastres está aún vivo, y ningún país desarrollado está en una situación tan catastrófica, económica y política, como la de Alemania en 1932. Pero, en segundo lugar, parece que es necesaria una actuación *colectiva*, coordinada, para superar los factores que han provocado un crecimiento menor y más volátil, hasta llegar a la crisis actual, y que han llevado a los ciudadanos a desconfiar de la política democrática. Si, como se ha argumentado, es la movilidad de capitales lo que nos ha conducido a esta situación, y si introducir controles eficaces exige una acción colectiva, en los principales mercados y tanto a la entrada como a la salida, parece evidente que estamos muy lejos de un cambio en las reglas de juego.

En este contexto, no basta con mantener la cabeza fría ante la retórica y la práctica belicista, y menos aún con recuperar la vieja retórica pacifista, o tratar de *entender* el terrorismo como expresión de la injusticia social. Es preciso, por el contrario, volver a poner en primer plano la agenda social y del desarrollo económico, para poder apostar con recursos y argumentos por la convivencia pluricultural en una sociedad libre. Por paradójico que parezca, y por muy demoralizador que pueda parecer, el cambio fundamental tendrá que producirse en Estados Unidos, con el rechazo de la política de abandono de los intereses sociales a mayor gloria de las grandes empresas. No es casual que esta Administración esté infestada de hombres salidos de las grandes empresas, esas grandes empresas que apostaron por la rentabilidad inmediata, por el falseamiento de la contabilidad, el engaño a los trabajadores y accionistas, la estafa a los inversores.

Desde la perspectiva de la mejor tradición liberal, la de Adam Smith, el gobierno de Estados Unidos está en manos de un puñado de esos comerciantes que conspiran contra el interés del público a la menor oportunidad. Sus conspiraciones han sido descubiertas a causa de la crisis que engendró su propia ambición. No se les debería permitir ahora desviar la atención del público de sus propias responsabilidades, ni ocultar su total ausencia de ideas imponiendo una agenda bélica sin sentido.

Conclusión

La presente ola de globalización tiene como rasgo diferencial la movilidad de capitales sin controles ni barreras, y la consiguiente capacidad de los mercados para sancionar las políticas de los Gobiernos nacionales. Los ciudadanos sienten así que sus prioridades no llegan a verse satisfechas, incluso si los Gobiernos se esfuerzan por hacerlo, en la medida en que el empleo o la protección social dependen de movimientos de capital que no guardan necesariamente una relación clara con la situación de la economía real. Los Gobiernos pueden elegir políticas muy distintas, incluso tratando de alcanzar objetivos comunes más allá de las diferencias de orden ideológico entre los distintos partidos. Pero los mercados ponen límites a la efectividad de estas políticas y pueden fácilmente revertir sus efectos.

Los cambios sociales de las últimas décadas, desde el desarrollo de los medios audiovisuales al proceso de urbanización, pasando por la generalización de la educación, pueden haber sido muy importantes para cambiar la relación entre los ciudadanos, los partidos y los Gobiernos, pero los niveles de desconfianza hacia la política existentes en América Latina son bastante distintos de los perceptibles en los países desarrollados, y no es ilógico relacionarlos con la mayor vulnerabilidad de las economías nacionales en la región respecto a las turbulencias de los mercados. La apertura económica ha sido muy rápida y completa, en países en los que el Estado es —con pocas excepciones— débil, sin recursos ni autonomía frente a la presión de los grandes intereses y sin capacidad para cambiar de forma efectiva la acción de los agentes económicos.

En este sentido, el malestar en la democracia es, en América Latina, un ejemplo extremo del malestar de los ciudadanos ante las limitaciones de los Gobiernos para resolver los problemas sociales en una situación de plena movilidad de los capitales. La desaparición de toda barrera a los movimientos de capital es un fenómeno nuevo, al menos en sus actuales dimensiones, y se ha justificado por la promesa de consecuencias positivas para el crecimiento económico. Y tales consecuencias no sólo no se han producido, sino que el crecimiento promedio de la economía mundial en las dos últimas décadas ha sido notablemente inferior al de los 25 años anteriores, y las turbulencias de los mercados han tenido efectos devastadores desde 1997 en el sur de Asia, Rusia y América Latina. La promesa no se ha cumplido.

Hasta hace muy poco cabía pensar que al menos las nuevas reglas de juego beneficiaban al país que ocupa el centro del sistema económico global, Estados Unidos. Ya sabemos que no es así: el fin de la burbuja especulativa de la Bolsa de Nueva York ha arrastrado las pensiones de muchos ciudadanos y ha revelado, a partir del caso Enron, una sucesión de escándalos de grandes empresas que habían tratado de ocultar sus pérdidas o de que éstas no afectarían a sus gestores ni a sus accionistas privilegiados. Aunque la década de los noventa

haya tenido un balance muy positivo en términos de productividad y crecimiento, el principio de máxima rentabilidad inmediata ha conducido a un final especulativo y desastroso para millones de pequeños ahorradores.

Sin embargo, la agenda política mundial ha quedado dominada, desde los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, por la guerra contra Al Qaeda y los talibán, primero, y luego por el enfrentamiento de Estados Unidos con Irak. Parece lógico pensar que el Gobierno de Bush está tratando de que el conflicto exterior desvíe la atención de los electores de la clara proximidad del Partido Republicano a los grandes intereses económicos responsables de los malos manejos empresariales revelados durante los últimos meses. Su principal objetivo, en ese sentido, es electoral: ganar las elecciones parciales de noviembre de 2002 y lograr en dos años más la reelección del presidente. Asegurar un mejor control de los recursos petrolíferos del Medio Oriente es un incentivo adicional, pero probablemente no el único.

El problema es que los hechos del 11-S están aplazando en la opinión pública internacional el debate sobre el modelo de crecimiento de las dos décadas pasadas, e impidiendo que en los países desarrollados se perciba la gravedad de la deriva seguida desde 1999 por los países en desarrollo, y en especial por América Latina, con Argentina como mejor ejemplo. A falta de una alternativa democrática clara a los límites del modelo, el malestar se traduce en votos a la izquierda cuando, como en Brasil, existe una fuerza de este signo que no ha gobernado el país, o en voto de protesta a candidatos de corte neopopulista a la manera de Chávez, como ha sucedido en Bolivia o Ecuador. Los riesgos de que estas fórmulas triunfen o se extiendan son evidentes, como es alto el peligro de que una posible falta de resultados de Gobiernos de izquierda —como el de Lula en Brasil— cause un hundimiento de la tenue fe en el sistema democrático.

Karl Polanyi veía la historia del capitalismo como una sucesión de oscilaciones pendulares, en las que primero los mercados se expandían a costa de las relaciones y el tejido social, y en un segundo momento debían ser limitados y regulados para evitar que acabaran con la misma sociedad. Pero Polanyi temía que, en esta segunda fase, se pudiera causar graves daños a la economía productiva en el intento de poner límites a los mercados. Si los mecanismos de la democracia no permiten satisfacer las demandas de los ciudadanos, el riesgo de que surjan Gobiernos aventureros y populistas aumentará, y también el peligro de que la economía pueda sufrir daños aún más graves. El malestar en la democracia no afecta sólo, por tanto, a los demócratas, sino que puede llegar a afectar en sus intereses a toda la sociedad.

REFERENCIAS

- BERGER, S. (2000), «Globalization and politics», *Annual Review of Political Science*, 3: 43-62.
- BOIX, C. (1996), *Partidos políticos, crecimiento e igualdad: estrategias económicas conservadoras y socialdemócratas en la economía mundial*, Madrid: Alianza.
- ECONOMIST (2001), «The Latinobarometro poll: an alarm call for Latin America's democrats», *The Economist* (28 de julio).
- (2002), «The Latinobarometro poll: democracy clings on in a cold economic climate», *The Economist* (17 de agosto).
- FERNÁNDEZ ALBERTOS, J. (2001), «Globalización y Estado del Bienestar», *Revista Internacional de Sociología*, 30: 63-84.
- GRABEL, I. (1999), «The political economy of policy credibility: the new-classical macroeconomics and the remaking of emerging economies», Working Paper 269, Notre Dame: Helen Kellogg Institute, University of Notre Dame.
- HALL, P.A. (1992), «The movement from Keynesianism to monetarism: institutional analysis and British economic policy in the 1970s», en S. Steinmo, K. Thelen, y F. Longstreth (comps.), *Structuring politics: historical institutionalism in comparative analysis*, Nueva York: Cambridge University Press, 90-113.
- HELLEINER, E. (1994), «Freeing money: why have states been more willing to liberalize capital controls than trade barriers?», *Policy Sciences*, 27: 299-318.
- KLINGEMANN, H.D., y FUCHS, D. (comps.) (1995), *Beliefs in government*, vol. 1, *Citizens and the state*, Nueva York: Oxford University Press.
- NEWTON, K. (1999), «Mass media effects: mobilization or media malaise?», *British Journal of Political Science*, 29: 577-599.
- NORRIS, P. (comp.) (1999), *Critical citizens: global support for democratic government*, Nueva York: Oxford University Press.
- (2001), «¿Un círculo virtuoso? El impacto de las comunicaciones políticas en las democracias postindustriales», *Revista Española de Ciencia Política*, 4: 7-33.
- NYE, J.S., ZELIKOW, P.D., y KING, D.C. (comps.) (1997), *Why people don't trust government*, Cambridge: Harvard University Press.
- OATLEY, T. (1999), «How constraining is capital mobility? The partisan hypothesis in an open economy», *American Journal of Political Science*, 43: 1.003-1.027.
- OBSTFELD, M. (1998), «The global capital market: benefactor or menace?», *Journal of Economic Perspectives*, 12 (4): 9-30.
- PARAMIO, L. (1999), «Cambios sociales y desconfianza política: el problema de la agregación de preferencias», *Revista Española de Ciencia Política*, 1 (1): 81-95.
- PHARR, S.J. y PUTNAM, R.D. (comps.) (2000), *Dissaffected democracies: what is troubling the Trilateral countries?*, Princeton: Princeton University Press.
- PRZEWORSKI, A. y MESEGUER, C. (2002), «Globalization and democracy», manuscrito remitido a *Economics and Politics*.
- RODRÍK, D. (2001), «¿Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina?», *Revista de la CEPAL*, 73: 7-31.
- ROGOFF, K. (2002), «Economic Focus: Managing the world economy», *The Economist* (3 de agosto).
- SANTISO, J. (1999), «Analysts analyzed: a socio-economic approach to financial and emerging markets», *International Political Science Review*, 20: 307-330.
- SMITH, D. (1987), *The rise and fall of monetarism: the theory and politics of an economic experiment*, 2.ª ed., Londres: Penguin, 1991.
- STIGLITZ, J.E. (2000), «The insider: what I learned at the world economic crisis», *The New Republic* (17 de abril).

- THORP, R. (1998), *Progress, exclusion, and poverty: an economic history of Latin America in the 20th century*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, y Washington: Inter-American Development Bank [*Progreso, pobreza y exclusión: una historia económica de América Latina en el siglo XX*, Washington: Banco Interamericano de Desarrollo].
- UNCTAD (1997), *Trade and development report 1997*, Nueva York y Ginebra: United Nations.
- (2001), *Handbook for international trade and development*, Nueva York y Ginebra: United Nations.

Ludolfo Paramio es profesor de Investigación en la Unidad de Políticas Comparadas del Consejo Superior de Investigaciones Científicas de España. Entre sus últimas publicaciones destacan: «Reforma del Estado y desconfianza política», en «Reforma y Democracia» (revista del CLAD), 24 (2002); «Tiempos del golpismo latinoamericano», en «Historia y Política», 5 (2001); y «Violencia y desigualdad», en «Leviatán», 82 (2000).