

L'obsessió del creixement

Elmar Altvater

En temps precapitalistes i preindustrial el creixement econòmic depenia del creixement de la població que, al seu torn, depenia de l'oferta de béns i serveis per a la subsistència i la reproducció. Però d'ençà de la Revolució Industrial, el creixement del PIB ha estat impulsat pel desenvolupament dinàmic de les forces productives, és a dir, per l'augment de la productivitat (del treball). Des de la segona meitat del segle XIX les taxes mitjanes de creixement augmentaren d'una manera considerable. Tanmateix, aquest creixement ha estat extremament desigual en el temps i l'espai, i no ha aconseguit reduir les desigualtats entre pobles i regions en un món en procés de globalització.

Bandejant totes les dades que demostren el contrari, un informe recent del Banc Mundial arribava a la sorprenent conclusió segons la qual «el creixement és bo per als pobres», és a dir, que l'augment del creixement no eixampla sinó que re-

dueix la distància entre rics i pobres; i més encara, que no s'hi produeix l'efecte d'un procés d'«esmoreïment». Al contrari, l'informe afirma que hi ha una «relació d'1 a 1» entre creixement i reducció de la pobresa.¹ L'informe del Banc Mundial és així molt optimista quant als efectes distributius del creixement econòmic.² Però fins i tot aquesta curiosa (i molt contestada) conclusió no diu res sobre la qüestió cabdal de si el creixement és sostenible, tant econòmicament com en termes socials i ecològics. Paul Cammack ha analitzat el projecte del Banc Mundial de «posar a treballar» la pobresa. Ací tractarem dels límits econòmics, ecològics i financers del creixement i considerarem les raons per les quals el creixement quantitatiu és tan fonamental per al sistema capitalista.

CREIXEMENT TRIOMFANT?

En la història del capitalisme industrial, i en particular al llarg de la segona meitat del segle XX, sota l'imperi del «fordisme», es pot dir que el creixement econòmic fou «triomfant», en raó d'una mobilització cada vegada més eficient dels recursos productius.³ Entre 1950 i 1973 (l'any del col·lapse del sistema de Bretton Woods i de la «crisi del petroli»), gairebé a tot arreu

Elmar Altvater es catedràtic de Ciència Política a la Universitat Lliure de Berlín. És autor, entre altres obres, de *El precio del bienestar* (IVEI, 1994) i de *Grenzen der Globalisierung* (amb B. Mahnkopf, 2000). Aquest treball es publicà per primera vegada al volum *A World of Contradictions* (*Socialist Register*, 2002), a cura de Leo Panitch i Colin Leys (The Merlin Press, 2001).

les taxes de creixement assoliren nivells sense precedent en la història humana, la qual cosa induí Richard Easterlin a predir que «el futur ... al qual està menant l'època del creixement econòmic modern és d'un creixement econòmic sense fi, un món en el qual l'abundància sempre creixent anirà al compàs d'unes aspiracions sempre en augment».⁴ Tanmateix, el supòsit segons el qual els factors físics poden expandir-se indefinidament i donar lloc a una producció real sempre creixent és, com diu McMichael, «un absurd ecològic: res de físic pot créixer indefinidament».⁵ La fórmula «creixement per sempre», per tant, només té sentit si el creixement en què pensen Easterlin i altres entusiastes és simplement creixement monetari (conegut com a inflació) o una «nova» economia purament virtual (sense transports, producció material i consum físic de recursos). De fet aquestes idees són evocades sovint com a arguments destinats a reconciliar la sostenibilitat ecològica amb les exigències d'una economia de creixement capitalista.⁶

I tanmateix, tant en la història econòmica recent com en la teoria econòmica contemporània, l'entusiasme pel creixement està molt lluny de ser un fenomen marginal. Per un costat, deriva de la «lògica eurocèntrica» del creixement quantitatiu,⁷ és a dir, d'una acceleració en el temps i expansió en l'espai («compressió-espai-temps», en diu David Harvey)⁸ que és a la base del procés de globalització actual. Convé remarcar, això no obstant, que en aquesta línia de pensament l'important no és simplement el creixement, sinó el creixement *eficient*. Al capital no li agrada el creixement desordenat; necessita un creixement que s'ajuste a l'objectiu de la

rendibilitat. Al capdavant, la rendibilitat és el motor del creixement. Per consegüent, no compta tan sols la taxa de creixement del PIB, sinó la taxa de benefici i la taxa d'acumulació. Això planteja qüestions teòriques i metodològiques complicades, sobretot en l'era de la globalització, quan ja no és l'economia nacional (o un sector donat, com la manufactura) allò que defineix el camp de cara a la formació d'una taxa mitjana de benefici.⁹ Puix que els beneficis addicionals poden ser generats tant per una productivitat avançada com per baixos costos laborals, una mateixa taxa de benefici resulta de constel·lacions molt variades de productivitat, salaris i relacions capital-treball. Les implicacions socials del «creixement» esdevenen indeterminades, en aquestes condicions.

A més, en aquesta línia de raonament el comportament de l'«economia real» és interpretat normalment sense referència a la globalització financera. Aquest enfocament és foraviat perquè l'economia monetària és més mòbil i flexible que mai. Les decisions d'inversió (i, per tant, també les taxes de creixement) no estan determinades tan sols per les taxes de benefici (industrial), sinó també pels tipus d'interès globals sobre els actius financers. Per tal com en condicions de globalització financera l'acumulació no s'esdevé ja necessàriament en l'economia real, la relació entre plusvàlua, acumulació de beneficis i creixement del PIB real s'ha fet molt més laxa. A hores d'ara, en determinades condicions és molt més rendible acumular actius financers que invertir en projectes reals. Així, els preus dels actius financers es troben inflats mentre que els preus de les mercaderies (en particular de les manufactures, com mostren Duménil i Lévy)¹⁰

es troben en deflació, almenys en relació a l'índex de preus del PIB. La ruptura del lligam entre acumulació real i monetària es manifesta en una paradoxal «inflació deflacionària».¹¹

Una segona raó per la qual la majoria dels científics socials i dels polítics prediquen obsessivament la ideologia del creixement triomfant és la idea que el creixement econòmic augmenta l'ocupació, les rendes i la recaptació fiscal, i que per aquesta via aporta recursos per a l'al·leujament dels conflictes socials, l'expansió de l'ajuda al desenvolupament, la supressió de la pobresa, l'acompliment de requisits ecològics, i així successivament. El creixement sostingut, certament, era l'espinada del «compromís keynesià» corporatista que, amb el mode «fordista» de regulació, caracteritzà el desenvolupament capitalista a la postguerra. També se suposava que oferia un remei per a l'endarriment al món menys desenvolupat: l'argument de la teoria de la «modernització». Així, un article recent que exalçava els beneficis del «Consens de Washington» declarava: «Sense inversió no hi ha creixement econòmic i sense creixement econòmic no hi ha política econòmica sostenible...».¹² La idea que pot existir un mode de cohesió social diferent del capitalista basat en un fort creixement econòmic, naturalment, no és considerada.

A la vista d'aquestes dues raons generals —que es reforcen mutuament— de l'obsessió pel creixement, no pot sorprendre que la difusió de propostes de política que estimulen el creixement siga una prioritat dels economistes, bé pertanguen a la tradició keynesiana, bé tinguen conviccions més aviat neoclàssiques i neoliberals.¹³ Fins i tot molts economistes ecològics

creuen també que no és el creixement econòmic, sinó l'estancament econòmic, allò que malmet el medi ambient.¹⁴ Això pot no ser totalment fals pel que fa a la pol·lució «bruta», és a dir, visible i perceptible. Tanmateix, la pol·lució «neta» lligada a un estil de vida determinat, com ara l'emissió de gasos afavoridors de l'efecte hivernacle o l'«externalització» dels efectes ecològicament destructius devers àrees remotes o cap a un futur llunyà (les deixalles nuclears), és sens dubte també un efecte secundari del creixement i de la creació de benestar.¹⁵

D'altra banda, com ha subratllat Immanuel Wallerstein, la mania del creixement té caràcter sistèmic. Està inserida en les institucions que permeten que el sistema funcione com una «totalitat»: «El capitalisme com a sistema històric es defineix pel fet que té com a element estructural central i primari l'acumulació sense fi de capital. Això vol dir que les institucions que en constitueixen el marc recompensen els qui persegueixen l'acumulació sense fi de capital i penalitzen els qui no ho fan».¹⁶ Atès que l'acumulació de capital és impulsada pels beneficis (per la seua anticipació), l'afirmació de Wallerstein de fet resumeix el «gran relat» del sistema capitalista modern: els processos de formació de beneficis, acumulació i regulació institucional que donen un grau de seguretat al sistema produeixen alhora inseguretat a tots els nivells de la vida social i individual.

Wallerstein pensa que el llarg cicle contemporani d'acumulació, que ha durat més d'un segle, acabarà aviat i que el capitalisme entrarà llavors en una fase de crisi sistèmica. És indubtable que la mania del creixement no té fonament sòlid en l'economia real. Però la construcció per-

manent d'institucions que posen l'accent en el creixement i que imbueixen persistentment en els capitalistes individuals el motiu del benefici, ha de ser entesa com una temptativa de mantenir l'estabilitat social i econòmica i d'evitar un canvi radical, «de paradigma». Tant si s'embolcalla com a «modernitat» o «postmodernitat», tant si invoca una «tercera via» o la «nova economia», o si es presenta com a solució per a superar l'endarreriment, la mania del creixement no és més que una reacció conservadora davant la tendència a la «crisi sistèmica» identificada per Wallerstein.

DESACOBLAMENT

La transició cap a una «economia de creixement» al segle XIX fou un aspecte més de la «gran transformació» llavors en marxa de les formes socials precapitalistes cap a l'economia de mercat capitalista.¹⁷ Els processos de mercantilització, la funció de circulació-facilitació dels diners i la disponibilitat de combustibles, tot plegat, constituïa una perfecta «trinitat» que impulsà l'acceleració capitalista en el temps i en promogué l'expansió en l'espai, és a dir, l'acumulació i el creixement.¹⁸ Els mercats han existit tothora d'ençà que la gent començà a intercanviar productes, però fins l'aparició del mode de producció capitalista foren «lents» i les taxes de creixement, baixes. El capitalisme establí un fonament social, econòmic, polític i cultural, i promogué les fonts d'energia que permeteren la mobilització i el desenvolupament de les forces productives a una escala fins aleshores desconeguda. En el curs de l'«acumulació primitiva de capital», el creixement econòmic s'emancipà

ell mateix del limitat subministrament d'energia que permetia el treball viu. Després, al llarg de la història del capitalisme, els treballadors han estat substituïts per mitjans de producció impulsats (principalment) per combustibles fòssils. Aquest procés ha estat analitzat en termes de «subsumpció real del treball» o de «producció de plusvàlua relativa».¹⁹ El capital i les seues institucions entraren en un procés d'«autonomització» (*Verselbständigung*) amb relació a la societat (per exemple, el creixement de la població, les necessitats humanes) i al control social. Aquest fou el procés conceptualitzat per Polanyi com a desacoblament (*disembedding*) del mercat respecte del sistema social;²⁰ un procés a través del qual el primer acabaria imposant la seua lògica –val a dir, la primacia de les mercaderies, els diners i el capital– al segon.

A hores d'ara cal ser conscients que, en primer terme, el procés de desacoblament no fou, de cap manera, un fenomen exclusiu del segle XIX; i també, en segon terme, que el procés persistent de desacoblament inclou els diners en les seues molt diferents formes i funcions. Els diners no sols serveixen per a la circulació de béns i serveis en els «mercats ordinaris»; com a crèdit obeeixen no sols les regles de l'economia real, sinó també la «lògica» d'un sistema financer desacoblat que opera a escala global, desconnectat en part de l'economia real i que serveix, cada vegada més, per finançar no sols la inversió real (interior i estrangera) sinó també l'especulació.

Els instruments financers moderns estan gairebé del tot desconnectats de l'economia real. Com a resultat d'això, és possible que les taxes de creixement dels rendiments dels actius financers superen de molt el creixe-

ment de qualsevol indicador de l'activitat «real». Tanmateix, aquesta esfera financera desacoblada no és, de cap manera, irrellevant per al funcionament de l'economia o la societat reals. Ben al contrari, les taxes d'interès sobre els actius financers, formades globalment, han de poder avenir-se amb les taxes de creixement real i, per aquesta raó, exerceixen pressions molt fortes sobre l'economia real. Això estableix nous límits *econòmics* al creixement.

LÍMITS ECONÒMICS AL CREIXEMENT

El creixement econòmic és el resultat d'un procés de transformació d'energia i matèria. En termes marxians, aquest és l'aspecte concret i de valor d'ús del creixement. Des d'aquesta perspectiva hauria d'estar clar que el creixement té límits. Al capdavant, les existències d'energia i matèria del planeta Terra tenen els seus límits. Considerarem aquesta qüestió a l'apartat següent. Però el creixement econòmic és també el resultat d'un procés social de

producció governat pels diners (a través de la taxa d'interès) i pel capital (a través de la taxa de benefici). A llarg termini el capital exigeix un creixement «geomètric» d'entrades (*inputs*) per mantenir taxes de creixement (relativament) estables. Puix que el creixement geomètric a llarg termini de quantitats absolutes és una idea absurda, les taxes elevades de creixement econòmic (real) només poden mantenir-se un cert període de temps. Tanmateix, el manteniment de taxes d'interès elevades exigeix, precisament, la realització d'aquesta absurditat, i el discurs dominant sobre el creixement la presenta com un objectiu socialment i econòmicament factible.

Les dades estadístiques (quadre 1) indiquen que: *a)* els increments absoluts del PIB als països altament desenvolupats s'han mantingut positius i més aviat estables des del començament de la dècada de 1960 (amb fluctuacions merament cícliques), i *b)* que en la dècada de 1990 els increments reals no sols foren menors en termes absoluts, sinó assolits sobre la base d'un nivell ja més elevat de PIB real. Les taxes de creixement baixen inevitablement

QUADRE 1

Incrementos absoluts del PIB real (a preus de 1991) en bilions de les monedes nacionals respectives (mitjanes anuals)

Període i país (moneda)	1960-69	1970-79	1980-89	1990-96	1960-96
EUA (US\$)	110.05	120	140.83	120.13	122.72
Japó (IEN)	11.98	9.68	12.18	7.02	11.27
Alemanya (DM)	46.92	45.52	36.64	76.3**	46.15*
França (FF)	140.1	139.31	123.3	68.35	134.19
Regne Unit (L)	8.26	8.85	13.37	6.88	9.56
Itàlia (LIT)	29.94	29.61	24.97	9.13	28.25

* Període 1960-1989

** Des de 1990, Alemanya unificada; fins a 1989 Alemanya es refereix sols a Alemanya occidental; Itàlia: 1.000 bil. de lires; Japó: 100 bil. de iens.

Font: *Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1997/98*, quadre 3. Elaboració pròpia.

A Alemanya l'increment més elevat del PIB real es produí el 1968, després de la «petita» crisi de 1966-67; en termes de taxa real de creixement del PIB, els 102 bilions de DM addicionals es traduïren en un 7,46 %. L'any 1988 el mateix increment absolut s'hauria traduït en una taxa de creixement de només el 4,43 %. L'increment realment assolit aquell any no sobrepassà els 83,4 bilions de DM. La taxa real de creixement hi va ser del 3,62%, encara força elevada en termes històrics. Als EUA l'increment absolut més alt del PIB (327,4 bilions US\$) en aquest període fou l'any 1983; la taxa real de creixement fou, aquell any, del 7 %. El 1996 el mateix increment real hauria donat lloc a una taxa de creixement del 4,99 %. En realitat el PIB d'aquest any va créixer només un (tot amb tot respectable) 2,76 %.

En la seua anàlisi a llarg termini del creixement econòmic, Angus Maddison va mesurar l'impacte de la productivitat del treball, de les hores treballades i de la productivitat del capital sobre la taxa mitjana anual de creixement. Segons Maddison, «a llarg termini les hores treballades per persona es reduïren, com a mitjana, a la meitat; l'*input* treball augmentà menys que la població...». Les seues troballes destaquen clarament la relació positiva que existeix entre la productivitat del treball i el creixement econòmic. «La productivitat del treball –afegeix– augmentà bastant més ràpidament que el PIB per capita. Entre 1820 i 1992 la productivitat del treball augmentà, al Japó, 46 vegades, mentre que el PIB per capita hi augmentà 28 vegades».²¹

Però tot i que la productivitat del treball ha estat òbviament el motor principal al llarg del darrer segle, una ullada a les xifres de creixement d'ençà de 1950 fa pa-

lès que: 1) la productivitat total dels factors minvà en tots els països considerats; 2) la ràtio capital-treball augmentà fins mitjan dècada de 1970 i ha minvat des d'aleshores; i 3) el coeficient de capital ha augmentat (és a dir, la «productivitat del capital» s'ha reduït remarcablement). L'impacte dels factors esmentats sobre la taxa de benefici és negatiu. I això perquè la taxa de benefici té una relació positiva amb: 1) una distribució de la renda favorable al capital, és a dir, baixos salaris reals per al treballador; 2) l'augment de la productivitat del treball; i una relació negativa amb 3) una ràtio capital-treball creixent (que, en termes de valor, significa una composició orgànica del capital creixent). A llarg termini, la taxa de benefici tendeix a reduir-se (com va mostrar Marx), però evidentment aquesta reducció presenta modificacions cícliques. Així, durant la darrera dècada de desregulació salvatge, flexibilització i mobilització de tots els factors productius (és a dir, de fortes pressions sobre els salaris individuals i socials, de redistribució de la renda a favor del capital, de costos decreixents del capital constant, especialment de les matèries primeres), la taxa de benefici augmentà considerablement. Això no obstant, l'expectativa de Wallerstein d'una «reducció global del benefici» és plausible a llarg termini.²²

D'ençà dels anys de 1960, als països industrialitzats les taxes d'augment de la productivitat, tot i que en declivi, foren encara més altes que les taxes de creixement de la producció a la indústria.²³ La conseqüència n'ha estat l'acomiadament de treballadors i l'aparició d'un «forat en l'ocupació». El creixement tendeix a esdevenir «creixement sense llocs de treball»,

una evolució que només pot ser contrastada amb la reducció dels horaris laborals o amb la creació de llocs de treball al sector públic i al sector privat no industrial. La reducció històrica de les hores de treball per persona descrita per Maddison rebaixa el potencial de creixement de la

societat, pero alhora aporta una solució parcial al problema del «forat en l'ocupació». Entre 1973 i 1992 el nombre d'ocupats augmentà a Europa de 138 a 148 milions, mentre que hi hagué una *reducció* del 5 % en el nombre d'hores treballades, que passaren de 242 a 232 bilions.²⁴

QUADRE 2

Canvis percentuals anuals de la producció i la producció/hora al sector industrial en 10 països industrialitzats (1979-1995)

País	EUA	Can	Japó	Bel	Fr	Alem	It	Hol	Sue	RU
Producció indus.	2.1	1.7	3.4	2.0	0.7	0.4	2.3	2.0	2.1	0.7
Producció/hora	2.6	1.7	3.4	3.1	3.1	2.2	3.8	3.3	3.3	4.2

Font: Christopher Sparks i Mary Greiner, «U.S. and foreign productivity and labor costs», *Monthly Labor Review* (febrer 1997), p. 29.

El quadre 2 resumeix l'evolució a llarg termini de la productivitat (producció per hora treballada) i el creixement (producció industrial). Des de final dels anys de 1970 a mitjan dècada de 1990, només el Japó i Canadà assoliren un creixement de la producció igual al creixement de la productivitat. Tota la resta de països industrialitzats mostren la pauta que Maddison va identificar com a tendència a llarg termini entre la primèria del segle XIX i els anys 90 del segle XX. El panorama, tanmateix, canvia quan es compara el creixement a llarg termini del PIB amb les taxes de creixement del PIB per persona ocupada, perquè la taxa de creixement de la productivitat del treball en el sector dels serveis és generalment més baixa que en la indústria. L'expansió del «treball improductiu»²⁵ té com a efecte la reducció dels augments de productivitat. Com a conseqüència, especialment, de l'augment del pes dels serveis financers i de les vendes sobre la produc-

ció (per exemple, en la indústria de l'automòbil representen ja quasi el 70 %), el treball «improductiu» neutralitza en part els augments de productivitat assolits pel treball «productiu»²⁶ i, per tant, també el forat en l'ocupació que se'n deriva. Però com a efecte de la introducció de les noves tecnologies de les comunicacions en els serveis, és molt versemblant que aquest sector registrarà taxes més elevades d'augment de la productivitat en el futur —un escenari que anuncien ja els defensors de la «nova economia»—, amb la conseqüència que no hi ha garanties que es mantinga a llarg termini la capacitat del sector dels serveis d'absorbir una part substancial de la força de treball.

No hi ha solucions fàcils per al forat de l'ocupació en les societats capitalistes dinàmiques. Val a dir que cal considerar l'atur estructural com una conseqüència inevitable d'una economia fortament efectiva. Però la gent no es resigna voluntària-

ment i amb alegria a aquest estat de coses. L'esquerra ha promogut sempre polítiques «alternatives» (és a dir, no-de-mercat) per aconseguir la plena ocupació. Per tal com l'espai per a aquesta mena de projectes alternatius s'ha reduït molt marcadament, cada vegada més l'única opció que li resta a la gent és «eixir-se'n» del sistema d'ocupació remunerada. Això pot prendre la forma d'una acceptació passiva de l'atur i les seues conseqüències o de l'organització activa de noves formes de treball. La darrera via no es refereix a cap altra cosa que al «sector informal», que està creixent a tot arreu del món i reduint així el forat de l'ocupació. L'Organització Internacional del Treball assenyalava que més del 80 % dels nous llocs de treball creats a Amèrica Llatina i Àfrica els darrers anys pertany a l'economia informal.²⁷ Més endavant tornarem sobre aquesta qüestió del «sector informal».

LÍMITS ECOLÒGICS AL CREIXEMENT I LA PRODUCTIVITAT

L'increment substancial de la productivitat és un dels trets bàsics del capitalisme industrial en general i del sistema fordista en particular. És per això que l'augment de la productivitat és el punt de partida de l'anàlisi que dedica Adam Smith a l'«origen de la riquesa de les nacions»: l'especialització i la creixent divisió del treball contribueixen a augmentar la producció per hora de treball, i això determina l'expansió de la renda i la riquesa.²⁸ David Ricardo estengué el raonament a la divisió internacional del treball, basada en el lliure canvi. La «lleï dels avantatges comparatius» definida per Ricardo és encara un

dels fonaments teòrics més importants de l'economia moderna, i ha estat fins i tot assumida amb entusiasme per la literatura moderna, eurocèntrica, de la globalització.²⁹

Deixant de banda els guanys d'eficiència, la productivitat només pot augmentar posant en circulació més capital fix i consumint quantitats encara més grans de materials i energia.³⁰ Per descomptat, la reproducció del capital(isme), globalment considerat, depèn essencialment del (plus) valor que només pot ser produït pel treball. Però l'intent del capital d'emancipar-se de la seua dependència del treball viu bo i substituint-lo per energia fòssil i màquina, estableix una nova relació amb la natura. El fordisme, d'altra banda, no pot ser entès com una mera innovació tècnica i social. Inclou, també, una nova relació amb la natura, perquè tant el sistema de producció i consum com el mode de regulació social es basen fortament en l'ús d'energia fòssil.³¹

És evident que les premisses materials de l'«estil de vida occidental» no poden entendre's a totes les societats de la terra sense destruir la natura fins al punt que la vida humana al planeta estaria amenaçada.³² Un dels primers símptomes del fet que s'ha arribat ja als límits de l'espai mediambiental és que els béns necessaris per a la producció i la reproducció esdevenen «oligàrquics», és a dir, reservats a una oligarquia capaç d'assegurar el seu accés a recursos mitjançant la disponibilitat monetària. Els qui no posseeixen riquesa monetària es troben cada vegada més exclòs del consum de béns i de serveis. En conseqüència, el nombre de pobres augmenta al món; segons el Banc Mundial, l'any 1998 hi havia 2.800 milions de persones que vivien per sota del llindar inter-

nacional de pobresa, fixat en dos dòlars al dia.³³

Però també hi ha límits absoluts, no tots els efectes dels quals poden ser tan fàcilment eludits pels rics. Estudis seriosos sobre la capacitat de càrrega dels ecosistemes globals i sobre el concepte d'«espai mediambiental» han demostrat que s'hi troben límits objectius al procés de creixement econòmic.³⁴ Però, a hores d'ara (d'ençà de la Conferència de Rio de 1992), és sabut de tothom que els recursos fòssils són limitats i, a més, que el consum excessiu que se'n fa és responsable de l'efecte hivernacle i d'altres mals ecològics. Per aquesta via, la qüestió de la sostenibilitat ecològica ha pres volada i està reestructurant el discurs de les ciències socials en general i de l'economia del creixement en particular. Això hauria de ser raó suficient per bandejar qualsevol il·lusió sobre el caràcter benigne de la globalització econòmica i financera. A més, la democràcia (formal) liberal occidental només podria ser globalitzada si el mateix «estil de vida occidental» pogués ser globalitzat. Però una situació de globalitat genuïna, és a dir, una societat mundial basada en la igualtat i la reciprocitat (si no en la solidaritat), no s'assolirà mai a través de la globalització *capitalista*.

LÍMITS FINANCERS AL CREIXEMENT

El tipus d'interès és una dada clau («la restricció financera indefugible»)³⁵ en qualsevol iniciativa econòmica. Si els capitalistes no aconsegueixen un benefici com a mínim igual al tipus d'interès prevalent, el seu capital serà classificat com a no ren-

dible i els crèdits que se'ls hagen atorgat seran considerats inadequats. Mentre que el tipus d'interès real siga més baix que la taxa real de creixement del PIB i de l'«eficiència marginal del capital» (és a dir, la taxa de benefici), els retorns de les inversions productives sobrepassaran el preu monetari del capital i, en conseqüència, els inversors dels mercats financers estaran previsiblement disposats a prestar els seus diners en operacions d'economia real. Aquesta «situació keynesiana», tanmateix, s'acabà al mateix temps que l'«època daurada» de l'expansió fordista, és a dir, als anys setanta. Des de començament de la dècada de 1980, els tipus d'interès real dels mercats financers han superat amb escreix la taxa mitjana real de creixement del PIB.³⁶ L'economia real es troba «deprimida» pel sistema financer. L'OCDE dóna tres raons que explicarien aquesta configuració de les finances i la producció: primer, els creixents dèficits fiscals i l'acumulació de deute públic als països altament desenvolupats; segon, els riscos altament inflacionaris i, per tant, el pes més gran dels factors de risc en la formació dels tipus d'interès; i tercer, la globalització dels mercats financers des de la segona meitat dels anys 70, amb el resultat que la funció d'assignació de crèdit començà a ser exercida pels mecanismes desregulats de mercat més que no pas per la intervenció pública.³⁷ El projecte polític de desregulació, liberalització, flexibilització i privatització, així doncs, ha intensificat la concurrència global amb els efectes consegüents en l'estabilitat de les monedes nacionals i la rendibilitat dels actius. Les creixents oportunitats d'explotar els diferencials de rendibilitat entre llocs a una escala global, juntament amb les innovacions tècniques (tecnolo-

gies de la informació i de les comunicacions) i financeres (dels *hedge funds* i similars als centres financers *offshore*), poden ser considerades com l'impuls principal de la globalització.

Però hi ha una quarta raó, no reconeguda per l'OCDE, dels alts tipus d'interès reals que han prevalgut des de començament dels anys 80: la crisi de l'hegemonia nord-americana. El dèficit de la balança de pagaments d'Estat Units existent des de 1971 (degut a l'eixida de capital) i el deteriorament de la balança per compte corrent des de la mitjana dels anys 70, sumats al col·lapse del sistema de canvis fixos de Bretton Woods, exerciren fortes pressions a la baixa sobre el tipus de canvi del dòlar, bo i nodrint la inflació. Per tal d'evitar un deteriorament més gran de la posi-

ció (encara hegemònica) del dòlar, el recurs més a l'abast era l'augment dels tipus d'interès nord-americans.³⁸ El període d'alts tipus d'interès començà el 1979, sota l'administració Carter, i fou perllongat amb força per l'administració Reagan. Els efectes d'això sobre el tiups de canvi del dòlar foren positius, però devastadors per als deutors, als Estats Units (per exemple, la crisi de Savings&Loans [les caixes d'estalvis]) i sobretot al Tercer Món. La combinació d'alts tipus d'interès, augment dels preus del petroli i declivi dels preus de les mercaderies determinà una crisi del deute al Tercer Món que encara no ha estat superada vint anys després. El quadre 3 mostra la relació entre els tipus d'interès reals a llarg termini i el creixement real del PIB als països altament desenvolupats.

QUADRE 3

Taxes de creixement i tipus d'interès a països industrialitzats (1960-1995)

	PIB real (taxes anuals de creixement en %)				Tipus d'interès real a llarg termini (percentatges anuals)			
	60-73	74-79	80-89	90-95	60-73	74-79	80-89	90-95
EUA	4.0	2.6	2.4	1.9	1.5	-0.5	4.9	4.4
Japó	9.7	3.5	3.8	1.9	—	-0.2	4.3	3.9
Alemanya	4.3	2.4	2.0	2.0	2.6	3.1	4.8	3.8
França	5.4	2.7	2.1	1.3	1.9	-0.3	4.7	5.9
RU	3.1	1.5	2.4	1.0	—	-2.0	3.5	4.7

Font: OCDE, *Historical Statistics 1960-1995*, París, 1997, pp. 50 i 108.

Segons el paradigma keynesià tradicional, l'acumulació de capital és finançada amb préstecs procedents dels «propietaris de riquesa monetària», és a dir, els bancs i els inversors. El tipus d'interès obliga els capitalistes industrials a produir suficients

beneficis per subvenir al servei del deute contret i també per satisfer les seues pròpies exigències d'acumulació. D'aquesta manera el tipus d'interès està vinculat als beneficis, l'ocupació i l'acumulació de capital, és a dir, a l'organització social del

règim d'acumulació i la seua regulació política. El tipus d'interès, d'altra banda, està subjecte a regulació per l'autoritat monetària (nacional), i per damunt de tot pel Banc Central. Per bé que continua sent una premissa central de la teoria keynesiana, la globalització ha erosionat a hores d'ara d'una manera significativa la capacitat de les autoritats nacionals de determinar els tipus d'interès, que es formen actualment en els mercats financers globals. Si per una banda l'*arbitratge* entre diferents mercats iguala els diferencials de tipus d'interès (i de tipus de canvi), per una altra, els diferencials hi reapareixen tothora (calculats en «punts bàsics»), la qual cosa nodreix noves onades d'especulació.

Els qui atorguen préstecs sobre la nostra riquesa monetària (en forma, per exemple, de participacions en empreses o fons d'inversió, o de títols de deute públic) esdevenen per això mateix *propietaris de títols*. El sistema financer internacional funciona com un mecanisme immens que canalitza l'excedent produït en qualsevol lloc del món cap als propietaris de títols als grans centres financers. Com a resultat, la desigualtat augmenta de manera espectacular. De tota manera, hi ha tants intermediaris en la cadena que lliga els préstecs monetaris, el servei del deute i la transferència d'excedent en termes reals, que la gent rarament els veu, en condicions normals, i només es fan visibles en temps de crisi. El sistema financer sembla un «món virtual» sense cap influència sobre la producció i la reproducció, és a dir, sobre les condicions de vida de la gent i l'entorn natural. A més, sovint es considera com una mena de «joc de suma zero» entre jugadors al món virtual del mercat de valors: uns hi perden el que altres guanyen, i a

l'inrevés, i no s'hi esdevé res de real. En realitat existeix un mecanisme a través del qual els propietaris d'actius financers guanyen en detriment dels qui no pertanyen a aquesta envejable espècie. Les xifres d'EUA indiquen que entre 1989 i 1997 el 86 % dels guanys a la borsa correspongueren al 10 % de les unitats familiars més riques, mentre que entre 1983 i 1995 el 40 % de les unitats familiars més pobres perderen el 80 % del seu patrimoni net.³⁹ Aquests fets contrasten fortament amb l'afirmació del Banc Mundial segons la qual hi ha una relació positiva «d'1 a 1» entre el creixement i la reducció de la pobresa. La visió «postmoderna» del sistema financer com a quelcom deslligat del món real de la producció i la distribució és totalment inadequada per entendre les contradiccions i les tendències de crisi generades per aquest sistema global. Tot seguit en considerarem, a grans trets, algunes.

1. Per bé que els mercats globals es basen en principi en la iniciativa privada, el paper de l'estat és imprescindible per tal que funcione el sistema. Per descomptat, els estats i les institucions internacionals constitueixen el marc de l'ordre social i econòmic (mundial). Tanmateix, pel que fa a les finances globals, el paper de l'estat, com a deutor públic dels propietaris privats de la riquesa monetària, és el d'un participant directe. El sistema financer privat té una feblesa fonamental pel fet que els propietaris de la riquesa (i dels títols) són agents privats, mentre que els deutors són en la majoria de casos institucions públiques —o n'esdevenen quan els deutors privats fan fallida. La crisi del deute de la dècada de 1980 fou causada, sobretot, per la morositat dels deutors pú-

blics, mentre que la de la dècada de 1990 tingué molt a veure amb la morositat privada. Aquest canvi fou resultat de les polítiques de desregulació i privatització menades per les institucions internacionals i els governs. La idea keynesiana (i marxista) dels deutors com a capitalistes (industrials) privats que paguen el seu deute mitjançant l'extracció i realització de la plusvàlua ha perdut validesa en l'era de l'especulació financera global. El pagament del deute als propietaris privats de títols ha estat «socialitzat»: els governs en descarreguen el cost en els ciutadans. Aquesta és la raó per la qual l'endeutament públic ha augmentat tant a gairebé tots els països al llarg dels darrers vint anys. Quan ni els deutors privats ni els estats poden fer front al pagament del deute, les institucions internacionals (sobretot el Fons Monetari Internacional) aporten nous crèdits amb la condició que els països afectats apliquen polítiques d'ajustament estructural. L'objectiu primari de la gestió de la crisi del deute és garantir els actius en mans dels creditors dels països industrialitzats, i evitar així una «crisi sistèmica». A mitjà i llarg termini, aquestes polítiques canalitzen recursos dels ciutadans del país endeutat cap als propietaris de títols d'altres països. Així, la redistribució de la riquesa real (plusvàlua) entre creditors i deutors és organitzada per les institucions oficials, i no només pels mercats. Aquesta és una de les formes en què el capitalisme contradiu la ideologia del «lliure mercat»; la presentació de la realitat capitalista que fa aquesta ideologia contrasta d'una manera cada vegada més crua amb l'experiència que en té la gent.

2. En la majoria dels casos, els anomenats «mercats emergents» es caracteritzen

per altes taxes de creixement real i/o elevats tipus d'interès nominals, i totes dues coses serveixen per atraure capital estranger. Quan es redueix la taxa de creixement o s'espera una depreciació de la moneda, el capital estranger fuig de seguida del «mercado emergent» per tal de no «submergir-se». El resultat d'aquesta fugida de capitals és una depreciació encara més gran de la moneda. En els casos dels països asiàtics, i de Mèxic, Brasil i Rússia, les monedes es van depreciar entre el 50 i el 80 %. Per moltes raons, els efectes foren devastadors: *a)* el cost del servei del deute exterior, denominat en moneda estrangera, es disparà; *b)* per mantenir constants els ingressos per exportació calia augmentar-ne molt el volum; *c)* els preus més alts de les importacions exercien pressions inflacionistes en l'economia; *d)* el valor dels actius baixà molt per a aquells, fossen nacionals o estrangers, que disposaven de divises fortes. En aquestes condicions, la dimensió global que han pres les inversions financeres apareix com un mecanisme molt més eficaç de transferència de valor real i d'intensificació de l'explotació que, per exemple, les activitats d'espoliació menades sota els governs colonials a partir del segle XVI. El funcionament del sistema global de crèdit anul·la els potencials avantatges comparatius de cost associats al lliure canvi. Se'n deriva, una vegada més, que la relació d'1 a 1 entre creixement i eradicació de la pobresa postulada pel Banc Mundial, és falsa.

3. Si per un costat el capital financer exerceix pressions *deflacionistes* sobre els preus de les mercaderies, per l'altre produeix una *inflació* dels preus dels actius. Aquesta situació paradoxal d'una «deflació inflacionista»⁴⁰ és un indicador de fins a

quin punt el sistema financer global s'ha desconnectat de l'economia real. Es produeix un *boom* financer paral·lel a la sobreproducció i la sobre capacitat en l'economia real: «Hi ha massa de tot. De peces de caixmir a pantalons vaquers, de joies d'argent a planxes d'alumini... Àsia és l'epicentre del problema. La inversió massiva que s'hi ha fet, sobre el supòsit d'unes taxes de creixement permanentment elevades, ha donat lloc a un enorme excés de capacitat productiva...».⁴¹ La configuració de les institucions internacionals que es va fer en l'època de postguerra s'ajustava a un món amb taxes d'inflació constants i moderades; estava pensat per a contrarestar les pressions deflacionistes que s'havien demostrat tan destructives arran de la gran crisi de 1929. En la dècada de 1930 les tendències deflacionistes menaren a un col·lapse gairebé total al mercat mundial i, com a conseqüència d'això, els estats prengueren mesures proteccionistes i s'orientaren a una política autàrquica ferotge. Uns tipus d'interès nominals baixos determinaren l'alça de les cotitzacions al mercat de valors.

Tanmateix, davant les tendències deflacionistes que afecten els preus dels productes i les taxes reals de creixement, fins i tot uns tipus d'interès molt baixos no estimulen la nova inversió en l'economia real per la seua escassa rendibilitat, com bé mostra el cas del Japó. En efecte, el Japó «creà una capacitat industrial massiva al país i a l'exterior al llarg de la dècada de 1980, encoratjat per tipus d'interès baixos. A final dels anys 80 les autoritats monetàries japoneses reduïren el tipus real d'interès gairebé a zero per tal d'ajudar els exportadors japonesos a sobreviure a la imponent fortalesa del ien cap a 1986.

Aquesta política alimentà una enorme bombolla al mercat de valors...».⁴² Malgrat tot, els baixos tipus d'interès encara eren massa alts en relació amb la taxa de benefici esperada. La sobreproducció i la sobreacumulació de capital nodriren una crisi que tenia l'origen en l'esfera «real» de l'economia, però que féu acte de presència de primer en l'esfera monetària, com a crisi de la borsa de valors al Japó i com a crisi financera a Àsia, Rússia i Brasil.

Una situació caracteritzada per aquestes tendències és extremament inestable i pot dur a l'esfondrament d'empreses que, de sobte, es troben fortament endeutades. És la situació que Keynes va anomenar «trampa de la liquidesa»: malgrat que els tipus nominals d'interès són baixos, gairebé zero fins i tot, ningú demana crèdits perquè es considera que les inversions no rebran ni tan sols la taxa mínima de benefici. Així les coses, els individus troben raonable de transferir els seus actius líquids a llocs on previsiblement obtindran beneficis a curt termini més alts.

Actualment són els propietaris de la riquesa monetària, més que no pas els capitalistes industrials «tradicionals», els qui determinen el procés d'acumulació global. La taxa real de retorn del capital té menys importància per a les decisions d'inversió que els tipus d'interès monetaris. Però el procés de desacoblament i de desvinculació no ha donat lloc a una esfera financera totalment autònoma. Els efectes del sistema financer global són viscuts directament, en carn pròpia, per les poblacions dels països fuetejats per les crisis financeres. El govern d'Indonèsia calculava que almenys 30 milions de persones vivien en aquest país per sota del nivell de pobresa. A Tailàndia la pobresa i

l'economia informal augmenten visiblement. A Rússia, la fam i la malnutrició hi han tornat a gran escala, i a extenses zones del país han desaparegut els diners i s'estén una economia premoderna de bescanvi: un tipus diferent d'«economia virtual».⁴³ Per bé que les dades empíriques són millors en uns casos que en altres, la tendència a la resta de països colpejats per la crisi és bàsicament la mateixa. Tot plegat fa entendre que el sistema financer té encara un impacte profund en l'acumulació real, la situació dels treballadors i la regulació política.

CONCLUSIÓ: CREIXEMENT, NATURA, OCUPACIÓ I DINERS

Els problemes que hem considerat són conseqüència del fet que durant dècades l'augment de la productivitat i els tipus reals d'interès han estat considerablement més elevats que les taxes de creixement. I són expressió del declivi de la taxa de benefici sobre el capital en la major part del món.⁴⁴ L'atur i la desigualtat augmenten a escala global. Per a molts, l'eixida més òbvia i convenient d'aquesta situació tan precària rau a promoure el creixement econòmic. En les propostes de política econòmica dels governs, de les institucions internacionals com ara l'FMI o el Banc Mundial, dels instituts de recerca o dels mitjans de comunicació, l'estímul del creixement es dona per descomptat com una panacea que resoldrà tots els problemes globals. Però per aconseguir un augment de les taxes de creixement no sols hi ha obstacles de caràcter econòmic. Cal tenir en compte també els seriosos límits ecològics que s'oposen a un creixement quantitatiu més

gran —límits, sens dubte, que es fan notar en termes econòmics i socials. La qüestió, així doncs, és: és possible reduir el tipus real d'interès o refrenar l'increment de la productivitat del treball, en comptes de continuar estimulant la taxa real de creixement del PIB?

La reducció del tipus d'interès era la proposta de Keynes per a la creació de nous llocs de treball. Si no es podia augmentar l'eficiència marginal del capital (la taxa de benefici), calia rebaixar el tipus d'interès (l'«eutanàsia del rendista»)⁴⁵. Però la premissa d'aquest remei era la sobirania de les autoritats monetàries pel que fa a la determinació del tipus d'interès. Com a resultat de la desregulació dels mercats, de la liberalització dels tipus de canvi i de les innovacions financeres, els bancs centrals nacionals ja no exerceixen una influència significativa sobre els tipus d'interès, que es formen als mercats financers globals. I no existeixen institucions globals amb un control adequat sobre els mercats financers. Fins i tot les propostes de reforma desenvolupades arran de la crisi asiàtica de 1997 (com ara el Fòrum Global sobre Estabilitat Financera), no van gaire més enllà de recomanacions de més transparència, un comportament més prudent i la millora de la vigilància, el seguiment i les garanties; no hi ha propostes per a intervenir en el funcionament dels mercats financers.

L'anterior ministre d'Hisenda alemany, Oskar Lafontaine, tractà d'establir un cert grau de control polític sobre els tipus d'interès globals (substituint-los) i sobre els tipus de canvi (introduint zones-objectiu). Sabia molt bé que un projecte d'aquesta mena només podia reeixir amb la col·laboració del Banc Central Europeu i en

coordinació amb els altres governs del G7 (G8). Però les propostes de Lafontaine foren rebutjades amb indignació pels «mercats», les grans multinacionals, els banquers centrals «independents», l'opinió pública, membres del seu mateix govern, i –no en darrer terme– pels economistes més destacats del corrent dominant. El projecte de Lafontaine fou l'últim intent de trencar amb el discurs hegemònic sobre el creixement i de recuperar sobirania en matèria de política econòmica en detriment dels «mercats globals».

Hi ha una tercera solució possible: la reducció de la taxa d'increment de la productivitat. Tanmateix, el creixement econòmic es produeix en un marc competitiu i es basa, per tant, en l'esforç de cada país per millorar la seua competitivitat; la qual cosa, al seu torn, exigeix l'augment de la productivitat. Això significa que el discurs de la globalització i de la competitivitat es basa inevitablement en la productivitat i les condicions exigides per millorar-la. L'anterior president de Brasil, Fernando Enrique Cardoso, ho va expressar amb molta claredat:

La globalització significa competició basada en nivells més alts de productivitat. Això vol dir més producció per unitat de treball. La desocupació deriva, així doncs, de la mateixa raó que fa que una economia tinga èxit i siga competitiva... La flexibilitat de les relacions laborals hauria de resoldre's també en un cost més baix de la contractació de treballadors... En països amb poblacions de gran dimensió com Brasil i l'Índia cal, a més, fixar-se en el funcionament de l'anomenada economia informal pel que fa a la creació de llocs de treball...⁴⁶

La conseqüència d'un ajustament «reeixit» als desafiaments de la globalització és, doncs, la creació d'una economia dual: una part formal, competitiva i altament productiva, i una d'informal que serveix per absorbir els treballadors excedents precisament perquè és en general menys productiva que la formal.⁴⁷ La puixança de l'economia informal aporta, òbviament, una «solució» al problema de l'augment de la desocupació. Els seus efectes d'empitjorament en qüestions com ara les condicions laborals, els salaris, la seguretat social, la sanitat, etcètera, esdevenen virtuts en l'era de la globalització i sota un règim d'acumulació o un model de creixement que exclouen sectors cada vegada més grans de la força de treball del sistema d'ocupació formal. Els percentatges de treball informal sobre l'ocupació total als països del «Tercer Món» van del 30 % a Xile al 84 % a Uganda.⁴⁸ A l'Amèrica Llatina l'ocupació informal als sectors no agrícoles passà, entre 1990 i 1996, del 51,6 % al 57,4 %.⁴⁹ A les àrees rurals, el percentatge de treball informal era fins i tot més alt; l'Institut Brasiler de Geografia i Estadística (IBGE) considera que fins un 90 % de la força de treball hi és informal. A Europa central i oriental, per la seua banda, la transició cap a una economia de mercat i la crisi de 1997 expulsà molts treballadors del sector formal cap a l'informal, i també als països altament desenvolupats d'Europa el treball informal esdevé cada vegada més important. El percentatge de persones ocupades en l'anomenada «economia subterrània» oscil·la entre el 7 % i el 16 %, en funció del criteri de mesura emprat, i això sense comptar que al voltant del 15 % de la força de treball practica l'autoocupació.⁵⁰

El treball informal, encara que siga normalment menys productiu que el formal, no ha de ser considerat improductiu en el sentit marxista. Per consegüent, la tendència a la informalització pot ser una solució (parcial) al problema de l'ocupació que no pressiona a la baixa sobre la taxa mitjana de benefici. De fet, puix que els costos salarials en el sector formal estan influïts també pel baix nivell de remuneració del treball informal, l'efecte sobre la taxa mitjana de benefici és, comptat i debatut, positiu, especialment en les indústries en què les grans empreses es beneficien del treball informal emprat per proveïdors locals.⁵¹ Cal considerar la possibilitat que la globalització ofereisca noves oportunitats al capital per intimidar els treballadors. Per una banda, el capital tractarà d'incrementar la taxa de benefici i d'augmentar la productivitat a través de la flexibilització forçada, i sistemàtica, del treball i els salaris. Per una altra, desplaçarà treballadors excedents cap al sector informal, on augmentaran l'oferta de treball de baixa remuneració, o bé entraran en una dinàmica d'autoocupació al si de mercats locals i regionals, o organitzaran serveis per compensar les funcions que ha deixat d'acomplir l'estat del benestar sota pressió del capital.

El creixement del sector informal, així doncs, sembla que és una solució parcial al problema de la desocupació. Molt depèn, emperò, de la mesura de la productivitat que hi apliquem. Normalment la mesura és la quantitat de treball (en hores treballades) per producció comercialitzable. No es tracta d'una mesura arbitrària: és un resultat de la «racionalitat occidental», de les definicions consagrades dels drets de propietat, i de la tendència asso-

ciada a comparar la competitivitat en mercats mundials altament integrats i en termes monetaris. Però hi ha una altra mesura que tindria molt de sentit: la quantitat de treball referida a la totalitat del cicle de vida d'un producte, incloent-hi la reparació, adaptació i actualització, així com els *subproductes no comercialitzats* de la producció, com ara la pol·lució externalitzada. Això faria estendre les normes de la «planificació de menor cost», ja usades als mercats de l'energia, als mercats d'uns altres productes. Dissortadament, «els mercats» no acceptarien de grat aquesta mesura. Els mercats i la concurrència promouen l'acceleració, mentre que la sostenibilitat ecològica demana una política de desacceleració, és a dir, la contenció dels augments de productivitat.

Atès que l'estímul del creixement no és la resposta adequada als problemes de la desocupació, la desigualtat i la inestabilitat econòmica, una solució més viable podria venir de la mà d'una combinació de noves formes de regulació dels mercats financers globals adreçades a reduir els tipus d'interès i d'una desacceleració dels increments de productivitat a través de l'expansió dels sectors informals i/o de la transició vers una producció, un consum i uns estils de vida ecològicament més sostenibles. Cal assentar encara la consciència pública al voltant dels problemes econòmics, financers, ecològics i socials que planteja la globalització i de les possibles solucions, per exemple a través dels moviments socials i les ONG. Sense aquesta consciència, la fe il·lusòria en un «creixement triomfant» persistirà i donarà lloc a més mesures de desregulació, sense aconseguir però, de cap manera, superar la crisi. Al capdavall, el creixement decaurà i entrarà en declivi,

el medi ambient es deteriorarà més i més i els pobres conituaran en la pobresa, però en seran molts més. I tot això per causa de l'absurda idea segons la qual les taxes de creixement poden augmentar fins i tot quan s'han superat els límits ecològics i l'economia real es troba immersa en una depressió com a efecte de tipus reals d'interès més alts que la taxa sostenible de creixement del PIB. En una era de globalització, cal repensar radicalment el paradigma convencional de política econòmica. Però aquest canvi radical de paradigma hauria d'anar acompanyat, necessàriament, d'esforços pràctics adreçats a reacoblar el sistema econòmic global en unes relacions socials i formes de regulació política noves, qualitativament distintes, a escala local i també global. És a una transformació d'aquesta mena al que aspiren els moviments contra el capitalisme descivilitzat, de Seattle a Gènova. □

Traducció de Gustau Muñoz

1. David Dollar i Aart Kraay, *Growth is good for the Poor*, Development Research Group of the World Bank, <<http://worldbank.org/research>> (juny del 2000).
2. Aquesta posició ha tingut un gran ressò a la premsa, que destacava la necessitat del creixement econòmic com una solució per a tot. Per exemple: «no es pot fer abstracció del fet que el creixement econòmic ha de ser el punt de partida de qualsevol millora dels nivells de vida...» (Maza Livanos Cattui, «Globalization. Holds the Key to Ending World Poverty», *International Herald Tribune*, 30 juny 2000). És paregut l'argument de Keith Marsden, publicat a *The Wall Street Journal Europe* (19 juliol 2000): «Per reduir la pobresa, ha de créixer l'economia». No tothom al Banc Mundial compartia el punt de vista esbossat per Dollar i Kraay, al qual donava suport el nou economista en cap Nicholas Stern. L'editor responsable de l'Informe sobre el Desenvolupament Mundial del 2000, Ravi Kanbur, va dimitir perquè no estava d'acord amb la interpretació optimista (i a més a més oportunista) de Dollar i Kraay (Alan Beattle, «World Bank Stages Intellectual Battle over Globalisation», *Financial Times*, 30 juny 2000).
3. Richard A. Easterlin, *Growth Triumphant: The Twenty-first Century in Historical Perspective*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1998.
4. *Ibid.*, p. 153. Aquesta afirmació sembla una repetició de les prediccions futuro lògiques d'un creixement perenne de Herman Kahn i el Hudson Institute, que ell dirigia, en la dècada de 1960 (Fred Moseley, «The United States Economy at the Turn of Century: Entering in a New Era of Prosperity?», *Capital and Class*, núm. 67, 1999, p. 26). L'èmfasi en la desitjabilitat i la factibilitat del creixement és un tret essencial del discurs afirmatiu de la modernitat perquè un dels trets més importants d'aquesta és l'expansió quantitativa en el temps i l'espai.
5. Philip McMichael, cit. per John Bellamy Foster, «The Crisis of Earth. Marx's Theory of Ecological Sustainability as Nature-Imposed Necessity for Human Production», *Organization & Environment*, vol. 10, núm. 3, 1997, p. 126.
6. Paul Ekins i Michael Jacobs, «Environmental Sustainability and the Growth of GDP: Conditions for Compatibility», a V. Bhaskar i A. Glyn, eds., *The North, the South and the Environment. Ecological Constraints and the Global Economy*, Londres: Earthscan, 1995.

7. Enrique Dussel, «Beyond Eurocentrism: The World-System and the Limits of Modernity», a Fredric Jameson i Masao Miyoshi, eds., *The Cultures of Globalization*, Durham i Londres: Duke U. P., 1998, p. 3 i *passim*.
8. David Harvey, *Justice, Nature & the Geography of Difference*, Cambridge, Mass./Oxford: Blackwell, 1996.
9. Cal entendre això com una proposició relativa a la tendència principal de l'evolució econòmica. També hi ha contratendències, com ara el proteccionisme dels blocs comercials, i la gran divisòria entre les parts del món immerses en la dinàmica de la globalització i les que n'han restat excloses.
10. Gérard Duménil i Dominique Lévy, «Brenner on Distribution», *Historical Materialism*, 4 (1999).
11. Paul Mattick, «Die deflationäre Inflation», a Elmar Altvater, Volkhard Brandes, Jochen Reiche, eds., *Inflation-Akkumulation-Krise, I, Handbuch 3*, Frankfurt-Main/Colònia: Europäische Verlagsanstalt, 1976.
12. Moisés Naím, «Washington Consensus or Washington Confusion?», *Foreign Policy*, primavera 2000, p. 96.
13. Per exemple, l'informe del Banc Mundial, *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, Washington D. C., 2000.
14. Jürgen Blazejczak, ed., *Zukunftsgestaltung ohne Wirtschaftswachstum? - Ergebnisse einer Wrokskhs des DIW im Auftrag von Greenpeace Deutschland*, DIW-Diskussionspapier Nr. 168, Berlín (maig 1998); Andrew Glyn, «Northern Growth and Environmental Constraints», a V. Bhaskar i Andrew Glyn, eds., *The North, the South and the Environment. Ecological Constraints and the Global Economy*, Londres: Earthscan, 1995.
15. Per a una distinció entre pol·lució «neta» i «bruta», vegeu Elmar Altvater i Birgit Mahnkopf, *Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Politik, Ökologie in der Weltgesellschaft*, Münstser: Westfälisches Dampfboot, 1999.
16. Immanuel Wallerstein, «A Left Politics for the 21st Century? Or, Theory and Praxis Once Again», *New Political Science*, vol. 22, núm. 2, 2000.
17. Karl Polanyi, *The Great Transformation* (Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1978).
18. La qüestió de si el procés començà, com pensa Polanyi, al segle XVIII i al XIX o molt abans, en el decurs del llarg segle XVI, és important, però no podem tractar-la ací.
19. Karl Marx, *Das Kapital*, Marx-Engels Werke, 23, vol 1, cap. 14.
20. Polanyi, *The Great Transformation*; Anthony Giddens, *Konsequenzen der Moderne*, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 1995; Altvater i Mahnkopf, *Grenzen der Globalisierung*, cap. 3, pp. 90-123.
21. Angus Maddison, *Monitoring the World Economy 1820-1992*, París, OCDE, 1995, p. 40. Les dades que presenta i interpreta Cfrats confirmen el que diu Maddison. Vegeu Crafts, *Globalization and Growth*.
22. Wallerstein, «A Left Politics for the 21st century?», p. 147.
23. L'Institut Alemany d'Investigació Econòmica (DIW) ha calculat un augment mitjà anual del valor de la producció industrial a Alemanya del 1,7 %, i un augment mitjà de la productivitat del treball (valor de la producció per persona ocupada) del 3,7 % entre 1991 i 1999 (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Wochenbericht 14/2000).
24. Mario Pianta, «Transformazione del lavoro: il 'terzo settore'», *Parolechiave* 14/15 desembre 1997, Roma: Donzelli editore, 1998.
25. Pel que fa als EUA, vegeu Fred Moseley, «The United States Economy at the Turn of the Century: Entering a New Era of Prosperity?», *Capital and Class*, 67, 1999, pp. 28-29.
26. No és aquest el lloc per a discutir els conceptes marxistes de treball productiu i improductiu. Per a Marx un treballador és productiu en la mesura que produeix plusvàlua. El treball improductiu, en canvi, no produeix, sinó que consumeix plusvàlua. Això no vol pas dir que siga inútil. El treball improductiu és sovint necessari per sustentar el procés social de reproducció. La distinció entre treball productiu i improductiu no és equivalent a la distinció entre producció i serveis, o entre treball material i immaterial. Tanmateix, és palès que els augments de productivitat poden ser «consumits» pels treballadors improductius, raó per la qual existeix un cert marge per a la creació de llocs de treball fora del sector «productiu».
27. Paul E. Bangasser, *The ILO and the Informal Sector: an Institutional History*, Ginebra: OIT, 2000; Victor Tokman, «La informalidad en los años noventa: situación actual y perspectivas», a Jorge Carpio i Irene Novacovsky, eds., *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Buenos Aires: Siempro, FLACSO, 1999. Quants als països europeus, vegeu Sergio Bologna i Andrea Fumagalli, eds., *Il lavoro autonomo di seconda generazione. Scenari del postfordismo in Italia*, Milà: Feltrinelli, 1997; Friedrich Schneider i Dominik Enste,

- Schattenwirtschaft und Schwarzarbeit. Umfang, Ursachen, Wirkungen und wirtschaftspolitische Empfehlungen*, Munic i Viena: R. Oldenbourg, 2000.
28. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Chicago: The University of Michigan Press, 1976 [1776].
 29. David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt i Jonathan Perraton, *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, Cambridge: Polity Press, 1999.
 30. En qualsevol procés donat de producció, el contingut material per unitat produïda pot reduir-se. Però a la llarga, i a escala de tota la societat, el consum d'energia i materials està augmentant tan de pressa que la capacitat de càrrega dels ecosistemes es desborda. Si fos possible reduir el consum de materials i energia mitjançant simples mesures tècniques, no es presentarien moltes de les dificultats que apareixen en les negociacions sobre clima i aigua.
 31. Elmar Altvater, *Der Preis des Wohlstands*, Münster: Westfälisches Dampfboot, 1992; Elmar Altvater, *The Future of Market*, Londres: Verso, 1993.
 32. Robert Goodland, Herman Daly i El Serafy, *Nach den Brundtland-Bericht: Umweltverträgliche wirtschaftliche Entwicklung*, Bonn: Deutsche Unesco-Kommission, 1992.
 33. World Bank et al., *Global Poverty Report*.
 34. Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie, *Zukunftsfähiges Deutschland. Ein Beitrag zu einer global nachhaltigen Entwicklung*, Bund i Miseror, eds., Basilea, Boston, Berlín, 1996; informes anuals del Worldwatch Institute (1984 i successius): Lester R. Brown et al., *State of the World*, Nova York/Londres: W. W. Norton.
 35. János Kornai, «The Soft Budget Constraint», *Kyklos*, vol. 39, 1, 1986.
 36. OCDE, *Economic Outlook*, juny 1993, París.
 37. *Ibid.*, pp. 29-31.
 38. El trilema de la política macroeconòmica definit per primera vegada per Mundell (que un govern només pot assolir dos dels tres objectius següents: un tipus de canvi fix o com a mínim estable, lliure circulació de capitals, una política monetària independent) s'ha resolt instaurant tipus d'interès alts per protegir el tipus de canvi davant uns mercats financers cada vegada més desregulats (és a dir, s'ha sacrificat la política monetària independent).
 39. Gates, «People-ized Ownership Patterns», p. 437.
 40. Mattick, «Die deflationäre Inflation».
 41. Jonathan Friedland i Leslie Chang, «Spreading Fat Slows Global Economy», *Wall Street Journal*, 30 novembre 1998. Els autors reblen el seu argument al·ludint al fet que la Xina i altres nous competidors han estat llançant un deversall de mercaderies barates en mercats que ja n'estaven associats. Però el causant principal de la sobreproducció global és el Japó.
 42. *Ibid.*
 43. Clifford G. Baddy i Barry W. Ickes, «Russia's Virtual Economy», *Foreign Affairs*, set.-oct. 1998.
 44. Robert Brenner, «The Economics of Global Turbulence», *New Left Review*, núm. 229.
 45. John M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres/Melbourne/Toronto: Macmillan 1964 [1936].
 46. El text del discurs es pot trobar a internet: <<http://www.brasil.emb.nw.dc.us/fpst06gl.htm> <http://www.brasil.emb.nw.dc.us/fpst06gl.htm>> (24 gener 1999); en portuguès: *Folha de Sao Paulo*, 28 gener 1996.
 47. OIT, *Employment, Incomes and Equality*, Ginebra: OIT, 1972; Alejandro Portes, «The Informal Economy. Perspectives from Latin America», a Susan Pozo, *Exploring the Underground Economy. Studies in Illegal and Unreported Activity*, Michigan: W. E. Upjohn Institute for Employment Research, 1996.
 48. Vegeu <<http://www.ilo.org/oupublic/spanish/region...temas/worker/doc/otros/iv/ii/i/index.htm>>
 49. Victor Tokman, «La informalidad en los años noventa...» (p. 82), cit. a la nota 27.
 50. Paolo Perulli, «Die Bedeutung der informellen Arbeit im postindustriellen Europa», a Elmar Altvater i Birgit Mahnkopf, coords., *Die Ökonomie eines friedlichen Europa. Ziele, Hindernisse, Wege*, Münster: Agenda Verlag, 2000.
 51. Aquest és el tema d'un nombre creixent de llibres, com per exemple Kathryn Ward, ed., *Women Workers and Global Restructuring*, Ithaca N. Y.: ILR Press, 1990; Altvater i Mahnkopf, *Grenzen der Globalisierung*.