

Sobre políticas económicas progresistas.

Algunas puntualizaciones teóricas

1. Introducción

La búsqueda de políticas económicas más eficientes, con la reducción del desempleo como piedra miliar, constituye un terreno de reflexión teórica y de propuestas aplicadas por parte de economistas de diferente orientación ideológica. La reducción del paro estructural se ha convertido en una preocupación esencial, tanto desde la óptica académica como desde la esfera más estrictamente política y sindical (Alesina-Giavazzi, 2009; Lapavitsas, 2013; Varoufakis-Holland-Galbraith, 2013). Las investigaciones y otras contribuciones existentes son ya relevantes, de entidad y profundidad distintas: más superficiales, en algunos casos, tendentes a provocar el debate; más profundas, en otros, proclives a una reflexión más sosegada. En ambos escenarios, las referencias teóricas son abundantes: el lector se encontrará, entonces, con recordatorios a los trabajos de Keynes, Friedman, Blanchard –por citar nombres más conocidos–, junto a otros importantes colegas en el campo de la economía, que tratan aspectos de carácter macroeconómico con vinculaciones directas con el mercado laboral. Luis Garicano y José Carlos Díez han escrito, hace pocos días, sendas aportaciones en este marco de discusión, con la invocación importante a conceptos clave (déficit, multiplicador, inversión, inflación), que los autores introducen en sus argumentarios con claros objetivos: la reducción del paro estructural para contraer a su vez el saldo fiscal deficitario (Garicano); y la posición sobre el impuesto negativo sobre la renta (Díez). Los dos economistas tienen la virtud de poner un énfasis preciso en un tema a mi entender crucial: la reflexión sobre qué políticas económicas pueden y/o deben implementarse, desde ópticas llamemos progresistas. Es este un marco en el que pienso que se debe estar presente, toda vez que significa un elemento central en la confección de las políticas económicas de futuro. Así pues, el crecimiento económico, vinculado a la reducción del desempleo, se acaba por relacionar con la estrategia de gasto público y/o política fiscal, con el nivel de precios que actúa como una importante señal en los mercados.

Con estos ejes de trabajo, este texto se ordena en unos apartados que provienen de la propia investigación y de las bases teóricas que la avalan. En el primero, se parte de una incógnita a la que todos tratamos de responder: la medida del crecimiento para la

reducción del paro. En el segundo se enfatiza, como derivada del anterior, el impacto en el nivel de precios, reivindicando la importancia de un tasa de inflación “aceptable”. El tercer epígrafe se centra en la distribución de rentas y la función del gasto público. Finalmente, en el cuarto apartado se plantean propuestas más concretas de trabajo, que se nutren de los aspectos comentados previamente.

2. ¿Cuánto crecer para crear empleo?

¿A qué tasas de PIB se pueden generar puestos de trabajo? Este interrogante persigue a economistas y políticos desde siempre, con la denominada ley de Okun como referente¹. Para tratar de responder a este interrogante, he escogido dos muestras, referidas a Estados Unidos en un período cronológico extenso (1948-2013) y España (1971-2013). En las zonas tratadas, la robustez y continuidad de las fuentes estadísticas ha determinado elegir un período cronológico concreto, que es dispar en cuanto a los orígenes de las observaciones. Se impone un breve comentario metodológico, dadas las distintas estimaciones sobre la ley de Okun. En nuestro ejercicio, nos hemos decantado por aplicar criterios parecidos a los expuestos por Olivier Blanchard, en su estimación sobre la economía estadounidense (Blanchard, 2006). Con estos fundamentos, nuestros resultados se ordenan a continuación (Manera, 2015):

Ley de Okun: reducción del paro en función del crecimiento económico, 1949-2013

CRECIMIENTO DEL PIB NECESARIO PARA REDUCIR EL PARO				
Período USA	PIB USA	Período España	PIB España	Observaciones
1949-2013	3,39	1977-2013	2,79	Datos trimestrales
1949-2013	3,39	1977-2013	2,89	Datos anuales

FUENTE: elaboración personal. Las fuentes trabajadas han sido las siguientes. Para Estados Unidos, U.S. Department of Commerce <http://www.bea.gov/national/index.htm#gdp>. Unemployment: Bureau of Labor Statistics, United States Department of Labor <http://www.bls.gov/cps/>. Para España, PIB: Contabilidad Nacional Trimestral y Contabilidad Nacional de España, INE; Tasa de paro: EPA <http://www.ine.es>.

Véase como:

¹ En su obra capital, Arthur Okun (1970) analizaba el PIB real de Estados Unidos en los años 1950, justo en los inicios de la guerra de Corea, cuando el paro y la inflación mantenían tasas muy bajas, y extrapolaba la producción nacional de aquellos años hacia el futuro, con la adición de la tendencia a largo plazo de las mejoras en la productividad. Es así como obtuvo techos de máxima capacidad productiva y de plena ocupación para las décadas 1950 y 1960, y concluyó que cuando el PIB cambiaba en un 3 por ciento, la tasa de paro lo hacía un 1 por ciento, en dirección contraria. O, formulado de otra manera, que a una subida de un 1 por ciento en el desempleo le correspondía una caída de un 3 por ciento del PIB. Esta tesis infiere que la elasticidad de la renta respecto a la ocupación es de 3. La relación se ha mantenido a lo largo de los años 1970 y 1980, y sólo en los noventa este guarismo se ha reducido al 1,5 por ciento.

- a) El crecimiento económico reduce el paro en las economías observadas, independientemente de su tamaño y estructura.
- b) Ahora bien, los ritmos de crecimiento son distintos. En el caso de Estados Unidos, tanto si se trabaja con variables trimestrales como anuales la tasa de crecimiento es la misma, 3,39 por ciento (cambia a partir del tercer decimal). Para España, los datos anuales infieren un PIB del 2,89 por ciento como palanca efectiva para reducir el paro.

Tenemos, por tanto, una primera constatación empírica, tras una observación estadística solvente (más de cincuenta años): un crecimiento económico superior al 2,5 por ciento es una sólida garantía para recortar las tasas de paro. Ritmos inferiores de crecimiento no representan una seguridad fehaciente, a pesar de que las economías de servicios –más que las industriales– contribuyan a crear puestos de trabajo con tasas de PIB por debajo del 2 por ciento. La intensidad de la fuerza de trabajo y la calidad de la ocupación representan, en tal sentido, la contrapartida a la generación de ocupación. La primera derivada a tener en cuenta, entonces, es el impacto del crecimiento sobre el nivel de precios.

3. Inflación como grasa positiva para el crecimiento

La relación de la inflación con otras variables revela que unos niveles moderados de inflación no tienen porqué ser, de forma automática, negativos; incluso, pueden ser beneficiosos para las estructuras económicas. Es decir, una inflación controlada puede representar una contrapartida tolerable, siempre y cuando las tasas de crecimiento sean positivas y las de paro se reduzcan. Algunos de los más prestigiosos economistas académicos norteamericanos han investigado en este tema, que marca un punto de heterodoxia en el marco de las interpretaciones más convencionales sobre la evolución económica. El período central de análisis de estos autores se vincula a la crisis que surge en 2001, con el desplome de las empresas tecnológicas; también aquí se realizaron comparaciones y análisis entre variables determinantes, como el crecimiento económico, la inflación, el paro y las evoluciones bursátiles.

George Akerlof afirmaba, en un trabajo publicado en 1996 y en referencia a la economía americana (Akerlof-Dickens-Perry, 1996), que los costes de mantener una inflación baja acabaría por representar una caída del PIB, a la vez que recomendaba que la estabilidad completa de precios no podía ser, de ninguna manera, el objetivo fundamental de la Reserva Federal. La teoría de Akerlof no contradecía, sin embargo,

los modelos econométricos del banco emisor². Akerlof no criticaba el control de los precios, que elogia sin paliativos; pero cuestionaba la obsesión por alcanzar una inflación casi inexistente, máxime cuando la tasa de paro se encontraba en niveles muy ajustados, entorno al 6 por ciento en el momento en el que el trabajo se editó. Su teoría indica que la reducción de la inflación, cuando es elevada, incrementa muy poco el paro, por lo que es recomendable mantener bajas las tasas de inflación, hecho que beneficia los cálculos sobre el futuro, habida cuenta que el coste en número de parados es menor. Ahora bien, cuando con un cierto nivel de productividad se quiere mantener la reducción de la inflación, los costes en términos de ocupación de trabajo son muy elevados (Krugman, 1997; Madrick, 2011, 2014). La razón principal que aporta Akerlof es que una inflación demasiado baja origina costes de carácter político-social importantes. En otras palabras: disminuir hasta el 3 por ciento la tasa de inflación es barato en el vector trabajo; pero por debajo de esa cifra, el coste se eleva muy rápidamente. Akerlof recurre a casos de historia económica –en concreto, la crisis de 1929 y sus repercusiones– para explicar de forma más convincente su modelo, y subraya como, desde la óptica de los precios y de la ocupación, la intensa deflación que se produjo se acompañó de una elevadísima tasa de paro, que llegó a una cuarta parte de la población activa de Estados Unidos. Los trabajos de Nick Crafts abonan esta constatación, y demuestran que fue la obstinada política económica, decidida a mantener el patrón oro a toda costa, una de las causas centrales de la extensión de la depresión. Es así como las autoridades monetarias y fiscales aplicaron recetas contractivas, cuando la mirada retrospectiva hoy nos demuestra que hacían falta políticas expansivas. Pero cualquier planteamiento alternativo debía transgredir el régimen del patrón oro, que se había traducido en paradigma intocable para los políticos y economistas, pero dramáticamente fisurado por la realidad. Todas las alternativas eran tomadas como aberraciones respecto a la estabilidad que representaba el patrón monetario existente, y no eran consideradas ni por las autoridades, ni por los inversores (Crafts, 2013).

Paul Krugman ha argumentado en un sentido similar al de Akerlof (Krugman, 1996). Dice este autor que los beneficios de la estabilidad de los precios son relativos, y se sirve de la historia económica para demostrarlo: la gran desinflación de los años 1980

² Tales modelos se adhieren al principio NAIRU, *Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*, o sea, la tasa de desempleo que no acelera la inflación, que el banco central situaba entre el 6 por ciento y el 6,2 por ciento. Es decir, si el paro caía por debajo de esos porcentajes, el riesgo de inflación era patente, según la institución presidida entonces por Alan Greenspan.

en la economía americana, que presionó a la baja los precios del 10 por ciento al 4 por ciento, se alcanzó tras un prolongado período de elevadas tasas de paro y de un exceso de capacidad productiva. La cifra de paro de 1979 se recuperó en 1988 –casi una década de evolución negativa–, de forma que puede hablarse de una relación de sacrificio de enorme coste, evaluado en cerca de un billón de dólares, para conseguir un pequeño avance en un plazo demasiado largo. Las conclusiones del autor son meridianas: la creencia de que la estabilidad absoluta de los precios es una bendición, que proporciona grandes beneficios con escasos costes, descansa más en la fe que en la evidencia. Y ésta apunta hacia otro rumbo: una inflación excesivamente baja –cercana al cero–, infiere fuertes contrapartidas penalizadoras para la economía. Krugman efectúa unas correlaciones simples para avalar sus conjeturas: la primera, entre el crecimiento económico y la creación de ocupación entre 1980 y 1995, con resultados que le permiten afirmar que el crecimiento cortaba el paro; y una segunda, entre la inflación y el paro entre 1985 y 1995, que es totalmente inexistente. En suma, el lema que acaba acuñando el autor citado es sencillo pero elocuente: el crecimiento truncaba el paro, mientras que la inflación no. En esa misma línea, estudios sobre la inflación para el período 1979-1990 (con la utilización de indicadores de carácter monetario y otros relacionados con el desarrollo humano) constatan la incidencia negativa para salarios, rentas y niveles de vida. Joseph Stiglitz remacha estas mismas ideas (Stiglitz, 2002). Un país puede tener una inflación baja sin crecimiento y con elevada desocupación. Para la mayor parte de los economistas esta nación tendría un esquema macroeconómico desastroso. Pero como la inflación excesivamente elevada conduce muchas veces a un crecimiento reducido, y éste a un paro elevado, la inflación es estigmatizada de forma sistemática. La afirmación de Stiglitz se dirige, sobre todo, a los posicionamientos, invariables y acrílicos, del FMI hacia los países pobres. Ahí aparece entonces la cuestión de la redistribución de la renta.

4. Crecer con inflación “sana”... ¿y redistribuir? La importancia del gasto público

En una obra colectiva dirigida por James Mirrlees, Premio Nobel de Economía 1996, se señala que el rasgo más llamativo de la economía mundial en estos momentos es la gran desigualdad de las rentas; frente a ello, se aboga por adoptar unos sistemas de transferencia y tributarios cada vez más progresivos, en forma de subvenciones a la creación de empleo. En tal sentido, se deja constancia, por ejemplo, de los cambios registrados por el sistema impositivo en Gran Bretaña en los últimos treinta años,

muchos de ellos siguiendo las pautas generales observadas en los países occidentales desarrollados. Se señala que las reformas fiscales impulsadas por los laboristas se han orientado a la disminución de la desigualdad, mientras que las auspiciadas por los conservadores han puesto mayor énfasis en reforzar los incentivos al trabajo. A su vez, se analiza la fiscalidad de los ingresos laborales, con énfasis en el conflicto que se plantea entre la eficiencia y la equidad a la hora de establecer los tipos del impuesto sobre la renta de los asalariados. La combinación de la tributación con la retirada de prestaciones sociales puede dar lugar a elevados tipos de gravamen cuando los individuos deciden incorporarse al mercado de trabajo. Se propone la aplicación de un sistema de apoyo familiar integrado, que supere la división existente entre las distintas ayudas actuales (Mirrlees et al., 2010). La inacción en este campo conduce a un escenario de gran dureza social: relegar a una creciente proporción de la población a una vida de escaso trabajo.

El planteamiento de Mirrlees es recogido en las aportaciones de John Ruggie, en el sentido de que la dignidad es la esencia de la sostenibilidad social; por esto, las empresas deben preocuparse de los derechos humanos, máxime cuando en Estados Unidos la desigualdad en la distribución de la riqueza nunca ha sido tan grande como ahora, desde los años 1920 (Piketty, 2013). Algo escandaloso e inaceptable para este autor (Ruggie, 2011). Otros análisis van en la misma dirección. Según la organización Oxfam, 85 personas poseen el mismo volumen de riqueza que la mitad menos rica de la población mundial, a partir de un cálculo realizado con estimaciones nada sospechosas del Crédit Suisse. Oxfam indica que la desigualdad extrema no es inevitable, y centra su atención en el desarrollo de servicios públicos de salud y educación gratuitos y en un sistema fiscal más justo que recaude más de aquellos con mayor poder económico. Los servicios públicos son una inversión de futuro, y de una importancia crítica si se quiere evitar que la sociedad se vea abocada a un mundo que sólo tiene en cuenta las necesidades de las élites (Oxfam, 2014). En efecto, los estudios sobre disfunciones sociales recientes establecen elevadas correlaciones con las desigualdades. Ésta es una de las principales conclusiones de las investigaciones de Richard Wilkinson y Kate Pickett, cuando interrelacionan la degradación de los procesos sociales, los problemas de salud mental, las dificultades en la movilidad social, los déficits educativos y sanitarios con el incremento de la inequidad (Wilkinson-Pickett, 2009). A su vez, Michel Husson ha destacado la relevancia del gasto público para girar la tendencia de la desigualdad, hasta el punto que este autor expone la idea de un “triángulo ganador”: el

mayor esfuerzo público supone reducir la desigualdad y, por ende, mejorar la salud de la población (Husson, 2013).

En ese contexto, la tesis de la importancia del gasto público como palanca de crecimiento ha sido refrendada, curiosamente, por el mismo FMI, inmerso en continuas contradicciones en las declaraciones de sus dirigentes y en los informes técnicos de sus expertos. Así, los análisis del Fondo estimaban que por cada punto de ajuste fiscal –en suma, de recorte en el gasto público– en los países desarrollados, el PIB se contraía 0,5 puntos³: un multiplicador, por tanto, muy bajo, de manera que esto de alguna forma bendecía las políticas de austeridad. Pero el reciente trabajo de Olivier Blanchard, firmado con Daniel Leigh, revisa en profundidad los cálculos primigenios de la institución y establece nuevos multiplicadores. La trascendencia de esta aportación (Blanchard-Leigh, 2013), de una encomiable honestidad intelectual y sustentada sobre más de treinta investigaciones realizadas entre 2008 y 2012, se concreta en unos puntos esenciales:

- En fases de depresión y de trampas de liquidez (tipos de interés cercanos al cero, con poco margen pues para la política monetaria), el multiplicador fiscal puede superar con creces la unidad.
- Se establece una horquilla que sitúa los multiplicadores, según los países considerados, entre 0,9 y 1,7 puntos porcentuales, con lo que se concluye que los efectos de las políticas de austeridad han resultado mucho más negativos de lo esperado y explicaría, entre otros elementos, los fallos de cálculo de las instituciones y, a su vez, el crecimiento notable de la desigualdad.
- Un recetario único no es asumible por todos los países por igual; así, deben tenerse en cuenta las características de cada uno de ellos y de sus diferentes realidades. El cuestionamiento de la aplicación de una plantilla común que no distinga factores particulares subyace en esta revisión.
- Urgen diagnósticos más rigurosos de la realidad económica, toda vez que los errores han supuesto la adopción de políticas económicas muy duras sobre todo en los países del sur de Europa, con resultados negativos para su cohesión social.

Por tanto, elevar el multiplicador según las nuevas estimaciones del FMI (recuérdense: del 0,5 al 0,9-1,7) alimenta la austeridad fiscal, habida cuenta que los efectos sobre el crecimiento del PIB pueden ser perversos: por la disminución de los

³ Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, octubre de 2008 y octubre de 2010.

ingresos públicos y por mayores gastos de los estabilizadores automáticos (Andrés-Doménech, 2013a, 2013b). Ante esto, una contribución de J. Bradford DeLong y Lawrence H. Summers defiende la expansión fiscal precisamente para capacitar la financiación de la deuda y, a su vez, reducir el déficit (DeLong-Summers, 2012). Estos autores defienden el incremento transitorio del gasto público para recuperar la economía, ante el agotamiento de las herramientas tradicionales en la política monetaria. Sin embargo, la prudencia guía ahora los escritos de los economistas, tras la fe de erratas de Blanchard; y esa cautela –observable, por ejemplo, en la entrega ya citada de Andrés y Doménech– para criticar los fallos, que se matizan una y otra vez, del FMI, solía ser implacable certeza por el *mainstream* en su práctica totalidad cuando la institución defendía, a capa y espada y con escaso soporte –que ha reconocido el propio Blanchard– que la transcendencia de los recortes era menor –un 0,5 de incidencia sobre el PIB– para la evolución del crecimiento.

5. Fiscalidad progresiva, políticas de oferta: algunos matices

En el caso de España, con un crecimiento económico muy próximo al 3 por ciento anual y un incremento constatable de los ingresos tributarios, no debiera hacernos perder de vista que ese positivo escenario está sujeto a fuertes incertidumbres. Unas, derivadas de la evolución de los precios de la energía y de los tipos de interés a nivel internacional; otros, de la ascensión de una burbuja turística que obedece a la situación de inestabilidad en otros mercados competidores –como el norte de África y Turquía–. Pero, al mismo tiempo, la mayor capacidad recaudatoria es un factor que justifica sin duda nuevas asignaciones en los recursos públicos. En tal sentido, la transferencia de rentas hacia los sectores sociales más vulnerables constituye un elemento a considerar. La adopción de un impuesto negativo no parece una mala salida: un umbral de pobreza cifrado entorno a los 5.300 euros anuales, supone un llamamiento para hacer posible una asignación de recursos hacia los sectores que viven tal situación, recursos cuya evaluación debe concretarse con precisión (se habla de unos 6.000 millones de euros anuales; pero convendría afinar más ese dato). Eliminar la pobreza severa se traduce así en un objetivo estratégico. La política fiscal representaría la herramienta. Pero no acierto a ver que eso sea homologable a lo que planteaba Milton Friedman en sus trabajos al respecto (como indica Díez). La posición del insigne economista de Chicago –y debiéramos leer con atención lo que escribió– se centra más en la elevación de la tributación indirecta y, en todo caso, en aumentos impositivos sobre rentas medias –que,

en el ejemplo español, conforman un grueso que puede llegar al 70 por ciento de los contribuyentes—. Nada o poco se dice sobre las rentas más elevadas, toda vez que de alguna forma, explícita o implícitamente, sigue dominante la tesis de la curva de Laffer. En paralelo, confiar estrictamente en la evolución positiva del crecimiento económico conduce a situaciones de poca certeza en las políticas públicas. Máxime cuando el mercado laboral español, lastrado por un paro estructural muy robusto, supone la reducción de la base media de cotización de los trabajadores. Tres aspectos emergen entonces:

- La importancia de incidir sobre una subida salarial, que pasaría necesariamente por el aumento del salario mínimo interprofesional hasta llegar a los 1.000 euros;
- Considerar de manera efectiva —y no sólo retórica— la productividad y la inflación como vectores a tener en cuenta para la fijación salarial;
- La estrategia por derogar la reforma laboral, que ha consolidado precisamente la precariedad contractual, ha incidido en la permanencia del paro juvenil y ha facilitado, sobre todo, la acción de las patronales en flexibilizar, negativamente para la calidad de empleo, los componentes del mercado de trabajo.

En estas coordenadas, describir políticas progresistas desde el lado de la oferta (como hace Garicano) es un recordatorio plausible. Pero no abunda en un factor substancial: la procedencia de los recursos públicos para hacerlas posibles. El enlace de tal aserto con lo que se ha expuesto más arriba supone pensar en una política fiscal que sea, efectivamente, progresiva —contraria, pues, a la tesis de Friedman—. E, igualmente, activar nuevas propuestas de fiscalidad ambiental, más acordes con los graves problemas de externalidades que existen hoy en día; a su vez, recuperar el impuesto sobre el patrimonio conforma otra pieza que debiera ser considerada⁴. Al mismo tiempo, indicar que el potencial de la economía sólo se afecta a través de políticas de oferta —algo que se deduce de la argumentación de Garicano— supone una idea subyacente: la del funcionamiento perfecto de los mercados, en los que las rigideces y los efectos histéresis no juegan papel alguno. Como si los años de austeridad no hubiesen deprimido la demanda, con efectos duraderos y estructurales sobre la capacidad de crecimiento, incluso después de ser retiradas las medidas contractivas —tal y como se revela en el

⁴ Cabe recordar que tanto Garicano como Díez subrayan el peligro fiscal en rebajar de forma indiscriminada los impuestos, de forma que cuestionan también la curva de Laffer en todo el proceso.

estudio ya citado de Blanchard, corrigiéndose a sí mismo– (véase también: Blyth, 2014; Schui, 2014).

En conclusión: una política fiscal activa y expansiva tiene la capacidad de aumentar el stock de capital y, por tanto, contribuye a mejorar la productividad y la tendencia del crecimiento. Esta es una clave sobre la que debiera discutirse, si se tiene en el horizonte teórico –y de economía aplicada– la adopción de políticas verdaderamente progresistas.

Bibliografía utilizada

- AKERLOF, G.A.-DICKENS, W.T.-PERRY, G.L., (1996): “The Macroeconomics of Low Inflation”, *Brookings Papers on Economic Activity*.
- ALESINA, A.-GIAVAZZI, F. (2009), *El futuro de Europa. Reforma o declive*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.
- ANDRÉS, J.-DOMÉNECH, R. (2013a): “Ajustes fiscales y crecimiento económico en Europa I”, <http://nadaesgratis.es/?p=28484>.
- ANDRÉS, J.-DOMÉNECH, R. (2013b): “La austeridad retrasa la recuperación”, http://economia.elpais.com/economia/2013/03/28/actualidad/1364471813_386769.html.
- BLANCHARD, O. (2006): *Adjustment within the euro. The difficult case of Portugal*, <http://economics.mit.edu/files/740>.
- BLANCHARD, O. et al (2012): *In the Wake of the Crisis*, The MIT Press, Cambridge-Londres.
- BLANCHARD, O.-LEIGH, D. (2013): “Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers”, FMI, *working paper* 13/1, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1301.pdf>.
- BLYTH, M. (2014): *Austeridad. Historia de una idea peligrosa*, Crítica, Barcelona.
- CRAFTS, N. (2013): *The Great Depression of the 1930s. Lessons for Today*, Oxford University Press, Oxford.
- DE GRAUWE, P. (2011): “Governance of a Fragile Eurozone”, *Economic Policy*, CEPS *working documents*, <http://www.ceps.eu/book/governance-fragile-eurozone>.
- DELONG, B.-SUMMERS, L. (2012): “Fiscal Policy in a Depressed Economy”, *Brookings Papers on Economic Activity*.
- HUSSON, M. (2012): *El capitalismo en el atolladero*, <http://www.sinpermiso.info/articulos/ficheros/2Hussonfebrer13.pdf>.
- HUSSON, M. (2013): *El capitalismo en 10 lecciones*, Los Libros de Viento Sur, Madrid.
- KRUGMAN, P. (1996): “Fast Growth and Stable Prices: Just Say No”, *Economist*, agosto.
- KRUGMAN, P. (2012): *¡Acabad ya con esta crisis!*, Crítica, Barcelona.
- LAPAVITSAS, C. (2013): *Profiting without Producing*, Verso, Londres-Nueva York.
- MADRICK, J. (2014): *Seven Bad Ideas*, Alfred Knopf, Nueva York.
- MADRICK, J. (2011): *Age of Greed*, Alfred Knopf, Nueva York.
- MANERA, C. (2013): *The Great Recession. A heterodox view*, Sussex-London School of Economics, Londres.
- MANERA, C. (2015): *La extensión de la desigualdad. Austeridad y estancamiento*, Catarata, Madrid.
- MIRRLEES, J. et al (2010): *Dimensions of Tax Design*, Oxford University Press, Oxford.
- OKUN, A. (1970): *The Political Economy of Prosperity*, Brookings Institution.
- OXFAM(2014): <http://books.google.es/books?id=UErZBAAQBAJ&pg=PT255&dq=Informe+oxfam+2014>.
- PIKETTY, T. (2013): *Le capital au XXIème siècle*, Seuil, París.
- REINHART, C.-ROGOFF, K. (2013): “Financial and Sovereign Debt Crises: Some Lessons Learned and Those Forgotten”, FMI *working paper* 13/266, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13266.pdf>.
- RUGGIE, J. (2011): *Informe del Representante Especial del Secretario General para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas*, <http://www.global-business-initiative.org/wp-content/uploads/2012/07/GPs-Spanish.pdf>

- SCHUI, F. (2014): *Austerity. The Great Failure*, Yale University Press, New Haven-Londres.
- SHAIKH, A. (2016): *Capitalism*, Oxford University Press, Nueva York.
- STIGLITZ, J. (2012): *El precio de la desigualdad*, Taurus, Madrid.
- VAROUFAKIS, Y.-HOLLAND, S.-GALBRAITH, J. (2013): *A modest proposal for resolving the Eurozone crisis*, <http://varoufakis.files.wordpress.com/2013/07/a-modest-proposal-for-resolving-the-eurozone-crisis-version-4-0-final1.pdf>
- WILKINSON, R.-PICKETT, K. (2009): *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*, Turner, Madrid.