ECONOMIES CONTRETES, EXPULSIONS EN AUGMENT1

*Saskia Sassen*

L’objectiu d’aquest capítol és el de personificar la idea que pot ser que hàgem entrat en una nova fase del capitalisme avançat en la dècada del 1980, una amb mecanismes reinventats per a l’acumulació primitiva. L’actual és una forma d’acumulació primitiva executada a través d’operacions complexes i molta innovació especialitzada, que va des de la logística de l’externalització fins als algoritmes de les finances. Després de trenta anys d’aquest tipus de desenvolupament, ens enfrontem a economies contretes en gran part del món, a un augment de la destrucció de la biosfera a tot el món, i a la reemergència de les formes extremes de pobresa i brutalització on pensàvem que havien estat eliminades o estaven en vies de desaparició.

Allò que generalment es coneix com a desenvolupament econòmic ha depès durant molt de temps d’extraure mercaderies en un lloc del món i enviar-les a un altre. En les últimes dècades, aquesta geografia de l’extracció s’ha expandit ràpidament, en bona part a través de les noves tecnologies complexes, i ara està marcada pels desequilibris encara més nítids en la seua relació amb els recursos naturals i l’ús d’aquests. La combinació de les innovacions que expandeixen les nostres capacitats per a l’extracció ara amenaça components bàsics de la biosfera, la qual cosa ens deixa també amb trams ampliats de terra morta i aigua morta.

Part d’això és història antiga. El creixement econòmic no ha estat benigne. Però els seus augments de les últimes tres dècades marquen una nova època en la qual amenacen un nombre cada vegada més gran de persones i llocs arreu del món. Un creixement així encara inclou formats distintius i continguts en la combinació diversa de països desenvolupats que anomenem Nord global enfront de la combinació dels països menys desenvolupats a la qual anomenem Sud global. Per exemple, les elits depredadores s’han associat amb els països pobres que tenen abundants recursos naturals, no amb els països desenvolupats. No obstant això, de manera creixent veiem part d’això capturat en la part superior també en aquests últims, encara que típicament en formes molt més intermediades.

La meua teoria és que estem veient la fabricació no tant de les elits depredadores, sinó de “formacions” depredadores, una combinació de les elits i les capacitats sistèmiques amb les finances com a factor clau que empenyen cap a la concentració aguda.2 La concentració en la part superior no és res de nou. El que em preocupa són les formes extremes que es necessiten avui dia en més i més àrees al llarg d’una bona part del món. Veig la capacitat per generar una concentració extrema en algunes de les tendències següents, per esmentar-ne només algunes. Hi ha hagut un augment del 60 per cent de la riquesa de l’1 per cent superior a nivell mundial en els últims vint anys; en la part superior d’aquest 1 per cent, els més rics “100 multimilionaris van afegir 240.000.000.000 de dòlars a la seua riquesa el 2012 —suficient per acabar amb la pobresa mundial quatre vegades”.3 Els actius bancaris van créixer un 160 per cent entre el 2002, molt abans de la crisi total, i el 2011, quan la recuperació econòmica havia començat —de 40 bilions de dòlars a 105 bilions de dòlars, que és més d’una vegada i mitja el valor del PIB mundial. El 2010, encara una època de crisi, els guanys dels 5,8 milions d’empreses als Estats Units van augmentar un 53 per cent respecte al 2009, però tot i els exorbitants guanys, les seues factures de l’impost de societats dels Estats Units en realitat es van reduir 1,9 mil milions de dòlars, o el 2,6 per cent.

Els individus rics i les empreses globals per si sols no podrien haver aconseguit aquesta extrema concentració de la riquesa del món. Necessiten el que podríem considerar ajuda sistèmica: una complexa interacció d’aquests actors amb els sistemes va donar un impuls orientat a permetre la concentració extrema. Aquestes capacitats sistèmiques són una combinació variable de la tècnica, el mercat i les innovacions financeres, més l’habilitació governamental. Constitueixen una condició parcialment mundial, tot i que sovint funcionen a través de les característiques específiques dels països, les seues economies polítiques, les seues lleis i els seus governs.4 Inclouen enormes capacitats per a la intermediació que funcionen com una mena de boira, la qual cosa perjudica la nostra capacitat de veure el que està succeint —però a diferència de fa un segle, no trobaríem magnats que fumen puros en aquesta boira. Avui dia, les estructures a través de les quals passa la concentració són acoblaments complexos de múltiples elements, en lloc dels feus d’uns pocs barons lladres.

Part del meu argument és que un sistema amb la capacitat de concentrar la riquesa a aquesta escala és distintiu. És diferent, per exemple, d’un sistema amb la capacitat de generar l’expansió del treball pròsper i les classes mitjanes, com va passar durant la major part del segle XX al Nord global, en gran part de l’Amèrica Llatina, i en diversos països africans, en particular Somàlia. Aquest sistema anterior estava lluny de ser perfecte: hi havia desigualtat, concentració de riquesa, pobresa, racisme, i molt més. Però era un sistema amb una capacitat per generar un sector mitjà en creixement que va seguir creixent durant diverses generacions, en el qual a la majoria dels xiquets el anà millor que als seus pares. A més, aquests resultats distributius no eren simplement una funció de les persones involucrades. Va suposar capacitats sistèmiques específiques. En la dècada del 1980, aquestes capacitats anteriors s’havien debilitat, i vam veure l’aparició de capacitats que van suposar la seua reorientació cap a la concentració en la part superior en lloc de cap al desenvolupament d’un ampli centre. Així, el fet, per exemple, que el 10 per cent superior de l’escala d’ingressos als Estats Units va obtenir el 90 per cent del creixement dels ingressos de la dècada que va començar el 2000 és una mostra més de la capacitat individual: va ser possible gràcies a la complexa combinació que jo concep com una formació depredadora.

En aquest capítol desenvolupe com el creixement econòmic pot quedar constituït de diverses maneres amb diversos efectes distributius. Em sembla que, en la nostra modernitat global, estem assistint a una onada d’allò que sovint es coneix com a formes primitives d’acumulació, generalment associades amb les economies anteriors. El format ja no és una cosa com el tancament dels terrenys dels agricultors perquè les ovelles productores de llana puguen ser-hi criades, com es va fer a Anglaterra per satisfer les demandes dels fabricants del sector tèxtil durant la revolució industrial. Avui dia, es necessiten enormes complexitats tècniques i legals per executar el que són en última instància les extraccions elementals. És, per citar alguns casos, el tancament de les empreses financeres dels recursos del país i els impostos dels ciutadans, el reposicionament de l’ampliació dels trams del món com llocs per a l’extracció de recursos, i la reorientació dels pressupostos del govern en les democràcies liberals lluny de les necessitats socials i dels treballadors.

**GUANYS CORPORATIUS DESPRÉS D’IMPOSTOS EN ELS ESTATS UNITS, DÈCADES 1940–2010 (EN MILERS DE MILIONS DE DÒLARS). *FONT DE LES DADES: BANC DE LA RESERVA FEDERAL DE SANT LLUÍS, 2013*.**

**PATRIMONI SOCIAL DELS ESTATS UNITS, DÈCADES 1950–2010 (EN MILERS DE MILIONS DE DÒLARS). *FONT DE LES DADES: BANC DE LA RESERVA FEDERAL DE SANT LLUÍS, 2013.***

Contradiccions insostenibles? De la incorporació a l’expulsió

  Les formes en què el creixement econòmic té lloc importen. Una taxa de creixement donada pot descriure una varietat d’economies, d’una amb poca desigualtat i una classe mitjana pròspera a una amb la desigualtat extrema i la concentració de la major part del creixement en una petita graderia superior. Aquestes diferències existeixen entre i dins dels països. Alemanya i Angola tenien la mateixa taxa de creixement del PIB l’any 2000, però clarament tenien economies molt diferents i van veure efectes distributius molt diferents. Encara que Alemanya està reduint el nivell, encara posa una bona part dels recursos governamentals en una infraestructura a tot el país i ofereix una àmplia gamma de serveis als seus habitants, des de la salut fins als trens i autobusos. El govern d’Angola no fa res d’això, i tria donar suport a una petita elit que busca satisfer els seus propis desitjos, incloent desenvolupaments de luxe en la seua capital, Luanda, ara classificada com la ciutat més cara del món. Aquestes diferències també es poden veure en un sol país a través del temps, com ara els Estats Units només dins dels últims cinquanta anys. En les dècades posteriors a la Segona Guerra Mundial, el creixement va ser àmpliament distribuït i va generar una classe mitjana forta, mentre que la dècada que va començar el 2000 va veure el començament d’una classe mitjana empobrida, amb el 80 per cent del creixement dels ingressos anant a mans de l’1 per cent dels perceptors.

En l’època posterior a la Segona Guerra Mundial, els components crítics de les economies de mercat occidentals van ser: intensitat de capital fix, producció estandarditzada i construcció de nous habitatges en ciutats, suburbis i noves poblacions. Aquests patrons van ser evidents en una varietat de països del Nord i el Sud d’Amèrica, Europa, Àfrica i Àsia, principalment el Japó, i les anomenades economies tigre d’Àsia. Aquestes formes de creixement econòmic van contribuir a la gran expansió de la classe mitjana. No van eliminar la desigualtat, la discriminació o el racisme, però van reduir les tendències sistèmiques cap a la desigualtat extrema mitjançant la constitució d’un règim econòmic centrat en la producció i el consum massius, amb sindicats forts, almenys en alguns sectors, i diversos suports governamentals. Uns altres elements dissuasoris per a la desigualtat eren les formes culturals que acompanyen aquests processos, en particular a través de la seua formació de les estructures de la vida quotidiana. Per exemple, la cultura de la gran classe mitjana suburbana evident als Estats Units i el Japó va contribuir al consum de masses i, per tant, a la normalització de la producció, que al seu torn va facilitar la sindicació en la fabricació i distribució.5

La fabricació, en conjunt amb les polítiques d’Estat, va tenir un paper particularment fort en aquesta conjunció de tendències. Com a sector més important en les economies de mercat en gran part del segle XX, la fabricació en massa va crear les condicions econòmiques per a l’expansió de la classe mitjana a causa que (1) va facilitar l’organització dels treballadors, amb el format de sindicació més familiar; (2) es va basar en bona part en el consum de les llars, i per tant els nivells de salaris tenien importància donat que van crear una demanda efectiva en les economies que eren en la seua major part bastant tancades; i (3) els nivells relativament alts de salaris i beneficis socials típics dels principals sectors de manufactura es van convertir en un model per als sectors més amplis de l’economia, fins i tot els que no estaven sindicalitzats ni en els de fabricació. La fabricació també va exercir aquest paper en les economies industrials que no eren d’estil occidental, sobretot a Taiwan i Corea del Sud, i, a la seua manera, en algunes parts de la Unió Soviètica. També va tenir un paper important en el creixement d’una classe mitjana a la Xina des de la dècada del 1990, encara que no com un paper tan conseqüent com ho va fer a Occident el segle XX.

Al voltant de la dècada del 1990, aquestes històries i geografies econòmiques havien estat parcialment destruïdes. El final de la Guerra Freda va posar en marxa una de les fases econòmiques més brutals de l’era moderna. Això va conduir a una reorganització radical del capitalisme. L’efecte va ser obrir terreny local de maneres noves o considerablement ampliades d’extracció de beneficis, fins i tot en dominis improbables, com hipoteques d’alt risc a les residències modestes, o per mitjà d’instruments inversemblants, com ara permutes de risc de crèdit, que eren un component clau del sistema bancari encobert. Per tant, veig el creixement de fabricació ràpida de la Xina com a part d’aquesta nova etapa del capitalisme global que s’inicia en la dècada del 1980;6 això també ajuda a explicar per què aquest creixement no s’ha traduït en la gran expansió d’un treball pròsper i de classe mitjana a la Xina. Aquesta diferència també marca el creixement de fabricació en uns altres països que han passat a formar part del mapa d’externalització d’Occident.

Dues lògiques s’executen a través d’aquesta organització. Una d’elles és sistèmica i es transfereix a les polítiques econòmiques i de (des)regulació de la majoria dels països —de les quals les més importants són la privatització i l’eliminació dels aranzels a la importació. En les economies capitalistes podem veure-ho en allò inquietant i desfronterer dels acords fiscals i monetaris existents, encara que amb graus variables d’intensitat en diferents països.

La segona lògica és la transformació de les zones productives del món en zones extremes per a aquestes noves o considerablement ampliades maneres d’extracció lucrativa. Les més conegudes són les ciutats globals i els espais de treball subcontractat. Cada un és un tipus d’entorn local gruix que conté les condicions diverses que les empreses globals necessiten, tot i que cadascun ho fa en molt diferents etapes del procés econòmic global, per exemple, ordinadors per a altes finances en comparació amb la fabricació de components per a aquests equips. Uns altres d’aquests ajustos locals en l’economia global d’avui en dia són les plantacions i els llocs per a l’extracció de recursos, i els dos produeixen majoritàriament per a l’exportació. La ciutat global és un espai per a la producció d’algunes de les aportacions més avançades que les empreses globals necessiten. Per contra, l’externalització consisteix en espais per a la producció rutinària dels components, els grans centres de trucades, treball estandarditzat d’oficina, i molt més, tot això massiu i estandarditzat. Aquests dos tipus d’espais es troben entre els factors més estratègics en la formació de l’economia global actual, a més dels sectors intermedis, com el transport. Concentren els diversos mercats laborals, les infraestructures particulars, i els entorns construïts essencials per a l’economia mundial. I són els llocs que fan visible, i que s’han beneficiat de, les múltiples desregulacions i les garanties del contracte desenvolupat i implementat pels governs de tot el món i pels principals organismes internacionals —en ambdós casos, el treball sobretot pagat pels contribuents en gran part del món.

**DEUTE DEL GOVERN CENTRAL (% OFGDP) EN ONZE PAÏSOS, 1980-2010. *FONT DE LES DADES:* *OECD, 2014.* NOTES: A. DADES DEL 1984. B. DADES DEL 1993 C. DADES DEL 2009.**

**PAÏSOS AMB ELS MAJORS NIVELLS ABSOLUTS D’EVASIÓ D’IMPOSTOS, 2011. *FONT DE LES DADES: JOHNSTON, 2011.***

La desigualtat en les capacitats de lucre de diferents sectors de l’economia i en la capacitat per obtenir ingressos dels diferents tipus de treballadors ha estat durant molt de temps una característica de les economies de mercat avançades. Però els ordres de magnitud avui en gran part del món desenvolupat distingeixen l’evolució actual de les de les dècades de la postguerra. Els Estats Units és probablement un dels casos més extrems, de manera que deixa brutalment clar el patró.

Les Figures 1 i 2 mostren l’extraordinari augment dels guanys i els actius de l’empresa en els últims deu anys, i això en un país que ha tingut durant molt de temps resultats empresarials extraordinaris. La dècada del 2000 ajuda a il·luminar aquest incessant augment dels beneficis empresarials i la reducció d’impostos a les empreses com a part dels ingressos fiscals federals. La crisi del final de la dècada va portar una forta caiguda momentània dels beneficis empresarials, però en general aquests van continuar creixent. L’extensió de la desigualtat i els sistemes en què està immersa i mitjançant els quals es produeixen aquests resultats ha generat distorsions massives a les operacions de diversos mercats, de la inversió a l’habitatge i el treball. Per exemple, a partir de dades del Servei d’Impostos Interns en les declaracions d’impostos corporatius, David Cay Johnston estima que el 2010 les 2.772 empreses que posseeixen el 81 per cent de tots els actius corporatius als Estats Units, amb una mitjana de 23 mil milions de dòlars en actius per empresa, van pagar una mitjana del 16,7 per cent dels seus guanys en impostos (enfront del 21,1 per cent el 2009), tot i que els seus guanys combinats van augmentar un 45,2 per cent, un nou benefici rècord.7 Que els beneficis cresqueren tres vegades més ràpid que els impostos vol dir que les seues taxes efectives d’impostos van caure.8 Els efectes són visibles en la composició dels ingressos per impostos federals: una part creixent dels impostos individuals i una participació cada vegada menor dels impostos corporatius. La part dels impostos individuals s’estima que augmentarà del 41,5 per cent dels ingressos federals en l’exercici fiscal 2010 al 49,8 per cent en l’any fiscal 2018. En contrast, els impostos corporatius sobre la renda —tenint en compte les taxes actuals— s’espera que augmenten només 2,4 punts percentuals respecte al mateix període, del 8,9 per cent dels ingressos federals el 2010 a l’11,3 per cent el 2018.9 La trajectòria dels governs en aquest mateix període és d’un creixent endeutament. Avui dia, la major part dels governs dels països desenvolupats no podrien participar en els projectes d’infraestructura a gran escala habituals en les dècades posteriors a la guerra. Utilitzant les dades del Fons Monetari Internacional (FMI), l’Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE) constata un creixement generalitzat del deute del govern central com a percentatge del PIB. La Taula 1 presenta els números de diversos països, principalment desenvolupats. La tendència es manté per a molt diferents tipus de governs: Alemanya va veure augmentar el seu deute del govern central, del 13 per cent del PIB el 1980 al 44 per cent el 2010; el deute del govern dels EUA va augmentar del 25,7 per cent del PIB el 1980 al 61 per cent el 2010; i la Xina va augmentar de l’1 per cent del PIB el 1984 al 33,5 per cent el 2010.

L’augment del dèficit públic també ha estat alimentat per l’augment de l’evasió d’impostos, en part facilitat pel desenvolupament d’instruments complexos de comptabilitat, financers i jurídics. En un projecte de recerca del 2012 de la Xarxa de Justícia Fiscal, el comptable Richard Murphy estima l’evasió d’impostos a nivell mundial en 3 bilions de dòlars el 2010, el que representa el 5 per cent de l’economia mundial i el 18 per cent de la recaptació d’impostos globals el 2010.10 L’estudi va abastar 145 països amb 61,7 bilions de dòlars de producte brut, o el 98,2 per cent del total mundial. L’evasió d’impostos estimada es basa en una juxtaposició de dades del Banc Mundial sobre la mida estimada de les economies submergides amb una anàlisi del Heritage Foundation de la mitjana de les càrregues fiscals per país.11 La Figura 3 presenta les estimacions d’evasió d’impostos per a diversos països desenvolupats, inclosos els que generalment es consideren ben governats i que funcionen bé, com Alemanya, França i el Regne Unit. Abasta des del 8,6 per cent del PIB als Estats Units al 43,8 per cent a Rússia. Murphy considera que una raó clau per a aquesta evasió d’impostos és la combinació de regles febles sobre la comptabilitat i la divulgació combinades amb pressupostos inadequats per fer complir les lleis fiscals. Els Estats Units té la major quantitat d’evasió d’impostos absoluta, clarament una funció en part de la mida de la seua economia. Murphy estima l’evasió d’impostos als EUA en 337,3 mil milions de dòlars, el 10,7 per cent de l’evasió a nivell mundial; això no és massa diferent de les estimacions oficials de la bretxa fiscal del Servei d’Impostos Interns dels EUA. Tenint en compte les mesures utilitzades en l’informe, s’exclou l’evasió “legal” d’impostos, que sabem que ha augmentat considerablement en l’última dècada gràcies a una comptabilitat extremadament creativa, inclòs l’ús d’acords contractuals privats que poden eludir legalment les regulacions estatals, per dir-ho així.12

Els perdedors en gran part d’això són la majoria dels ciutadans i els seus governs. Els governs es tornen més pobres, en part com a resultat de l’evasió d’impostos i en part perquè més ciutadans seus són pobres i per tant menys capaços de complir amb les seues obligacions socials. L’Indicador de Progrés Genuí (IPG) és una mesura integral que inclou les condicions socials i els costos ambientals; s’ajusta la despesa utilitzant vint variables per tal de tenir en compte tant els costos com ara la contaminació, la delinqüència i la desigualtat, com activitats beneficioses, on no hi ha diners que canvien de mans, com el treball domèstic i el treball voluntari. Un equip internacional dirigit per Ida Kubiszewski de la Universitat Nacional d’Austràlia va recopilar estimacions de l’Índex de Progrés Real (IPR) en dèsset països, que en conjunt representen més de la meitat de la població i el PIB del món, per generar una visió global dels canvis en l’IPR durant les últimes cinc dècades. Van trobar que l’IPR per persona va arribar al seu punt màxim el 1978 i ha anat disminuint a poc a poc però sense pausa des de llavors.13 En contrast, el PIB per càpita ha augmentat constantment des del 1978. L’equip d’investigació sosté que això assenyala que els negatius socials i ambientals han superat el creixement de la riquesa monetària. Està clar que un factor addicional és la distribució d’aquesta riquesa monetària, que, com sabem per unes altres dades examinades en aquest capítol, s’ha concentrat cada vegada més en la part superior.

**PART (EN%) DE L’INGRÉSA VA AL 10 PER CENT SUPERIOR DE LES LLARS NORD-AMERICANES, 1917-2002. *FONT DE LES DADES: Mishel, 2004*.18 NOTA: A. ELS INGRESSOS ES DEFINEIXEN COM A INGRESSOS DE MERCAT PERÒ EXCLOUEN ELS GUANYS DEL CAPITAL.**

**VARIACIÓ PERCENTUAL DES DELS NIVELLS DEL 1979 EN INGRESSOS DESPRÉS D’IMPOSTOS ALS ESTATS UNITS, 1979-2007. *FONT DE LES DADES: SHERMAN AND STONE, 2010.*19**

Utilitzant les dades de l’FMI sobre la despesa pública i mesures d’ajust en 181 països, Isabel Ortiz i Matthew Cummins examinen l’impacte de la crisi, des del 2007 mitjançant les previsions per a 2013-2015. Els autors veuen que les dades de l’FMI utilitzades en 314 estudis mostren que una quarta part dels països estan experimentant una contracció excessiva. “Contracció excessiva” es defineix com una retallada en la despesa governamental com l’edat percentual del PIB en el període del 2013 al 2015 després de la crisi en comparació amb la mesura equivalent en els nivells anteriors a la crisi de 2005- 2007. La contracció fiscal es considera que va ser més greu en el món en desenvolupament. En general, es preveu que seixanta-vuit països en desenvolupament reduiran la despesa pública en una mitjana del 3,7 per cent del PIB el 2013-2015, en comparació amb el 2,2 per cent en vint països d’alts ingressos. En termes de població, l’austeritat afectarà 5,8 mil milions de persones, o el 80 per cent de la població mundial, el 2013; això s’espera que augmente a 6,3 mil milions, o el 90 per cent de les persones a tot el món, per a l’any 2015. Això porta els autors a qüestionar la conveniència de contracció fiscal com a via per eixir de la crisi. Argumenten que la tendència mundial cap a la consolidació fiscal pot agreujar la desocupació, produir més costos en aliments i combustible, i reduir l’accés als serveis essencials per a moltes llars en tots aquests països. Aquestes famílies estan suportant els costos d’una “recuperació” que els ha passat de llarg.14

Alguns dels principals processos que alimenten l’augment de la desigualtat en les capacitats d’obtenció de beneficis i d’ingressos són una part integral de l’economia de la informació avançada; per tant, aquesta desigualtat creixent no és una anomalia, ni, en el cas dels ingressos, el resultat de la mà d’obra barata d’immigrants, com sovint s’afirma. Un procés així és l’ascens i la transformació de les finances, especialment a través de la titulització, la globalització i el desenvolupament de noves tecnologies de xarxes informàtiques i de telecomunicacions. Una altra font de desigualtats en l’obtenció de beneficis i ingressos és la creixent intensitat de serveis en l’organització de l’economia en general, és a dir, l’augment de la demanda de serveis per part de les empreses i les llars.15 En la mesura que hi ha una forta tendència en el sector dels serveis cap a la polarització en els nivells de coneixements tècnics que els treballadors necessiten, i en els seus sous i salaris, el creixement en la demanda de serveis produeix aquestes desigualtats en la societat en general.

L’excepcionalment alta capacitat lucrativa de moltes de les principals indústries de serveis està incrustada en una complexa combinació de les noves tendències. Entre les més significatives en els últims vint anys estan les tecnologies que fan possible la hipermobilitat del capital a escala mundial; la desregulació del mercat, que maximitza l’aplicació d’aquesta hipermobilitat; i els invents financers com la titulització, que liquidifiquen el capital fins llavors sense liquiditat i permeten que circule més ràpid, de manera que generen beneficis addicionals (o pèrdues).

La globalització se suma a la complexitat d’aquestes indústries de serveis, el seu caràcter estratègic i el seu *glamour*. Això al seu torn ha contribuït a la seua valorització i la seua freqüent sobrevalorització, com s’il·lustra en els inusualment elevats augments salarials per als professionals d’alt nivell que es van iniciar en la dècada del 1980, una tendència que ara s’ha normalitzat en moltes economies avançades.16

**INGRESSOS BAIXOS I MITJANS-BAIXOS DELS GOVERNS AMB ELS PAGAMENTS DE DEUTE ESTRANGER MÉS ELEVATS, 2012. *FONT DE LES DADES: CAMPANYA DEUTE JUBILEU, 2012.***

De tots els països més desenvolupats, és als Estats Units on aquestes tendències estructurals profundes són més llegibles. Dades nord-americanes a nivell nacional mostren un fort creixement de la desigualtat. Per exemple, l’augment dels guanys durant el nivell precrisi per a l’any 2001 fins al 2005 va ser alt, però molt desigualment distribuït. La major part va anar a parar al 10 per cent superior i, especialment, a l’1 per cent superior de les llars. En el 90 per cent restant de les llars es va produir un descens del 4,2 per cent en els seus ingressos de mercat.17 La Figura 4 traça un patró a llarg termini des de l’auge i la caiguda de la dècada del 1920, el creixement dels sectors mitjans en les dècades del període keynesià, i el retorn al ràpid augment de la desigualtat el 1987. En aquest període immediat de la postguerra que es va estendre cap al final del 1960 i el principi del 1970, la incorporació dels treballadors a les relacions formals del mercat de treball va assolir el seu nivell més alt en les economies més avançades. Als Estats Units, va ajudar al descens de la proporció dels ingressos totals de treball que van a la part superior del 10 per cent des del 47 per cent en el seu apogeu en la dècada del 1920 i el principi de la del 1930 a un 33 per cent des del 1942 fins al 1987. La formalització de la relació d’ocupació en aquest període ajudà a implementar un conjunt de normes que, en general, va protegir els treballadors i va assegurar els beneficis obtinguts per les sovint violentes lluites laborals. No és que tot estiguera bé, evidentment. Aquesta formalització també implicava l’exclusió dels diferents segments de la força de treball, com les dones i les minories, en particular en algunes indústries altament sindicalitzades. Foren quines foren les seues virtuts i els seus defectes, aquest període d’or per al treball organitzat va arribar a la seua fi la dècada del 1980. El 1987, la desigualtat estava en augment de nou, i de manera brusca. La Figura 5 mostra que l’1 per cent dels perceptors va tenir un augment del 280 per cent en els seus ingressos familiars entre el 1979 i el 2007, una tendència que es va confirmar en el cens del 2010 i continua en l’actualitat.

El Sud global ha tingut la seua pròpia versió de la contracció, un tema que desenvolupe amb més detall en el capítol 2 en *Expulsions*. Molt breument, després de vint o més anys d’FMI i els programes de reestructuració del Banc Mundial, molts d’aquests països passen una càrrega molt més gran del deute a diversos prestadors privats representats per l’FMI que abans de la intervenció financera internacional. Els seus governs ara paguen més als seus creditors del que inverteixen en els components bàsics del desenvolupament, com la salut i l’educació. La Taula 2 presenta les dades d’alguns dels governs que més deuen.

Aquestes són algunes de les tendències destructives clau que es van iniciar en la dècada del 1980, es van llançar a nivell mundial en la dècada del 1990, i van aconseguir els seus nivells més alts en la dècada del 2000. Tot i que moltes d’elles van començar abans de la crisi del 2008, no eren molt visibles.

Allò visible fou la remodelació i l’aburgesament de grans àrees urbanes, fet que va produir una *impressió* de la prosperitat general, de París a Buenos Aires, de Hong Kong a Dublín. Ara aquestes tendències anteriorment invisibles s’han exacerbat i s’han fet visibles. En les seues formes extremes poden funcionar com finestres a una realitat més complexa i difícil d’assolir d’empobriment en la fabricació, una parcialment engendrada per allò més visible com el creixement explosiu de la riquesa i els guanys, un procés de vint anys que he examinat amb gran detall en una altra banda.20

En la vora sistèmica

El tema de consulta en aquest capítol és la vora sistèmica. La dinàmica clau en aquesta vora és l’expulsió dels diversos sistemes en joc —econòmics, socials, biosfèrics. Aquesta vora és fonamentalment diferent de la frontera geogràfica en el sistema interestatal. L’enfocament en la vora ve de la hipòtesi central que el pas del keynesianisme a allò global, l’era de la privatització, la desregulació i l’obertura de fronteres per a alguns, implicava un canvi de dinàmica que va conduir la gent a la dinàmica que expulsa la gent. Un canvi així de la incorporació a l’expulsió també podria estar sorgint a la Xina i l’Índia; la Xina, especialment, ha vist una incorporació massiva de les persones a l’economia monetària, però ara també està experimentant una desigualtat aguditzada, noves formes de concentració econòmica en la part superior, i la intimidació corporativa.

Cadascun dels dominis principals té el seu propi eix sistèmic distintiu: aquest eix està constituït de manera diferent per a l’economia que per a la biosfera i allò social. Un dels supòsits organitzadors d’aquest capítol és que la vora sistèmica és el lloc on les condicions generals prenen formes extremes, precisament perquè és el lloc per a l’expulsió o la incorporació. A més, el caràcter extrem de les condicions en la vora fa visibles les grans tendències que són menys extremes i, per tant, més difícils de capturar. Concep aquestes tendències més grans com conceptualment subterrànies perquè no podem fer-les fàcilment visibles a través de les nostres categories actuals de significat. D’ací la importància de posicionar la meua investigació en la vora sistèmica.

Vull concloure amb una pregunta: quins són els espais dels expulsats? Aquests són invisibles per a les mesures estàndard dels nostres estats i economies moderns. Però haurien de fer-se visibles conceptualment. Quan les dinàmiques d’expulsió proliferen, ja siga en la forma de l’economia contreta de Grècia, les elits depredadores d’Angola, o l’augment de l’atur de llarga durada o l’empresonament a les presons amb ànim de lucre en els Estats Units, l’espai dels expulsats s’expandeix i es torna cada vegada més diferenciat. No és simplement un forat fosc. Està present. També els espais dels expulsats necessiten ser conceptualitzats. En *Expulsions*, expose un argument similar sobre la proliferació de les extensions de terra i aigua mortes a causa de les nostres maneres tòxiques de desenvolupament. Aquestes també són presents. Per tant, en un moviment conceptual destinat a fer present la terra morta, argumente que s’ha de concebre com una jurisdicció informal. Més en general, els espais dels expulsats demanen a crits el reconeixement conceptual. Són molts, estan creixent i s’estan diversificant. Són conceptualment condicions subterrànies que necessiten ser posades damunt de terra. Són, potencialment, els nous espais per a la producció: producció de noves economies locals, noves històries i noves formes de pertinença.

1 Aquest article és un fragment del meu llibre *Expulsions: Brutality and Complexity in the Global Economy* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

2 Saskia Sassen, “A Bad Idea: Using a Financial Solution to the Financial Crisis,” *Huffington Post*, 20 de novembre de 2008; *idem*, “Mortgage Capital and Its Particularities: A New Frontier for Global Finance,” *Journal of International Affairs* 62, núm. 1 (2008): 187-212; *idem*, *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*, 2a ed. (Princeton, NJ: Princeton University Press. 2008), capítols 4 i 7; i *idem*, “Global Finance and Its Institutional Spaces,” en *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance*, ed. Karin Knorr Cetina i Alex Preda (Òxford: Oxford University Press, 2013).

3 Oxfam, “Our Land, Our Lives: Time Out on the Global Land Rush,” Nota Informativa d’Oxfam (octubre de 2012), 1–2; vegeu també Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty i Emmanuel Saez, “Top Incomes in the Long Run of History,” *Journal of Economic Literature* 49, núm. 1 (març de 2011): 3-71.

4  Sassen, *Territory, Authority, Rights*, capítol 5.

5  Saskia Sassen, *The Global City: New York, London, Tokyo*, 2a ed. revisada (Princeton, NJ: Princeton University Press: 2001), capítol 8; *idem*, *Cities in a World Economy*, 4a ed. revisada (Thousand Oaks, CA: Sage/Pine Forge, 2011).

6  Saskia Sassen, *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow* (Cambridge: Cambridge University Press, 1988).

7  David Cay Johnston, *Perfectly Legal: The Covert Campaign to Rig Our Tax System to Benefit the Super Rich8—8and Cheat Everybody Else* (Nova York: Penguin, 2005); *idem*, “Corporate Tax Rates Plummet as Profits Soar,” *The National Memo*, 16 de juliol de 2013; GAO, “Corporate Income Tax: Effective Rates Can Differ Significantly from Statutory Rate” (Informe per als sol·licitants del Congrés, Washington, DC, 2013); i CNNMoney Staff, “S&P 500 Above 1,800. Dow Hits Record Again,” *CNNMoney*, 22 de novembre de 2013, <http:/money.cnn.com/2013/11/22/investing/stocks-markets/>.

8  Johnston 2013 escriu que un informe al Congrés de l’1 de juliol de 2013 suggereix que la taxa sobre les grans empreses rendibles pot ser més baixa del que es mostra en les dades disponibles de l’IRS. La taxa d’impost net de 2010 fou en realitat solament del 12.6 per cent, segons l’Oficina de Comptabilitat del Govern —el braç investigador del Congrés— que tingué accés a documents secrets.

9  Les grans empreses corporatives fan un ampli lobbisme a determinades lleis i les normes reglamentàries que reben poca o cap atenció en el corrent principal de notícies. GE va gastar 39,3 milions de dòlars solament en lobbisme a Washington el 2010, més de 73.000 dòlars per cada senador i representant. ExxonMobil ha gastat una mitjana de quasi 23 milions anuals en el lobbisme a Washington entre el 2008 i el 2010. Walmart ha gastat entre 6,2 milions i 7,8 milions de dòlars en el lobbisme a Washington cada any des del 2008. Vegeu també Lawrence Mishel, “Economy Built for Profits Not Prosperity” (Institut de Política Econòmica, Washington, DC, 28 de març de 2013).

10  Xarxa de Justícia Fiscal, “The Cost of Tax Abuse” (novembre de 2011).

11  Per a una descripció breu de l’informe, vegeu David Cay Johnston, “Where’s the Fraud, Mr. President?” *Reuters*, 13 de desembre de 2011; Chris Isidore, “Corporate Profits Hit Record as Wages Get Squeezed,” CNNMoney, 4 de desembre de 2012, <http://money.cnn.  com/2012/12/03/news/economy/record-corporate-profits/>.

12  Sassen, *Territory, Authority, Rights*, capítol 5.

13  Ida Kubiszewski *et al.* “Beyond GDP: Measuring and Achieving Global Genuine Progress,” *Ecological Economics* 93 (2013): 57-68.

14  Isabel Ortiz i Matthew Cummins, *The Age of Austerity: A Review of Public Expenditures and Adjustment Measures in 181 Countries* (Nova York: Initiative for Policy Dialogue & Geneva: The South Centre, 2013); vegeu també Samir Amin, “Exiting the Crisis of Capitalism or Capitalism in Crisis?” *Globalizations* 7, núm. 1 (27 d’abril de 2010): 261-273; i Alejandro Portes, *Economic Sociology: A Systematic Inquiry* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2010).

15  Aquest és un tema complet en si mateix, amb una literatura de recerca en ràpid creixement; per a un dels tractaments més complets, vegeu John R. Bryson i Peter W. Daniels, eds., *The Handbook of Service Industries* (Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2007). És impossible desenvolupar ací el tema més enllà d’algunes frases resumides (per a una discussió detallada i una llista extensa de fonts, vegeu Sassen, *The Global City*, capítols 5 i 6, i *idem*, “Global Finance and Its Institutional Spaces;” vegeu també *idem*, “Interactions of the Technical and the Social: Digital Formations of the Powerful and the Powerless,” *Information, Communication & Society* 15 (2012) sobre tecnologia digital). En la meua lectura, el creixement de la demanda per a entrades de servei, i especialment entrades de servei comprades, en totes les indústries és potser la condició més bàsica per al canvi en les economies avançades. Una mesura es pot trobar en la vàlua de les entrades de servei comprades en totes les indústries. Amb aquest propòsit vaig analitzar les dades dels comptes nacionals sobre diversos períodes —començant pel 1960— per a diverses empreses de fabricació i serveis. Per exemple, els resultats mostraren clarament que aquesta vàlua augmentà notablement en el temps. Ha tingut impactes pronunciats en la distribució dels guanys, en la organització industrial, i en els patrons al llarg dels quals s’ha espaiat el creixement econòmic. Ha contribuït al creixement massiu en la demanda de serveis per part d’empreses en totes les indústries, des de la mineria i la fabricació als serveis financers i de consum, i per part de les llars tant riques com pobres.

16 Per exemple, les dades analitzades per Smeeding de vint-i-cinc països desenvolupats i en desenvolupament van mostrar que des del 1973 els ingressos d’aquells que estan en el 5 per cent superior han augmentat quasi un 50 per cent, mentre que els ingressos d’aquells que estan en el 5 per cent inferior han minvat aproximadament un 4 per cent —vegeu Timothy M. Smeeding, “Globalization, Inequality, and the Rich Countries of the G-20: Evidence from the Luxembourg Income Study (LIS)” (SPRC document de debat núm. 122, Sydney, Universitat de Nova Gal·les del Sud, 2002). Segons l’Oficina del Cens dels Estats Units, des del 1970 fins al 2003 la part de l’ingrés nacional agregat del 5 per cent superior als Estats Units passà del 16 al 21 per cent, i per al 20 per cent superior, del 41 per cent al 48 per cent. Totes aquestes xifres tendeixen a subestimar la desigualtat en la mesura en què les rendes més altes també tenen guanys en la riquesa no basades en el salari, i la part inferior de l’escala tendeix a excloure molts dels pobres que no tenen cap font d’ingressos i depenen d’amics o familiars, o es converteixen en persones sense sostre i dependents de les organitzacions benèfiques.

17 Lawrence Mishel, “Who’s Grabbing All the New Pie? Economic Snapshots” (Institut de Política Econòmica, Washington, DC, 1 d’agost de 2007); Joseph E. Stiglitz, *The Price of Inequality* (Nova York: W. W. Norton & Company, 2012); i Max Fisher, “Map: U.S. Ranks Near Bottom on Income Inequality,” *The Atlantic*, 19 de setembre de 2011.

18 Lawrence Mishel, Jared Bernstein i Sylvia Alegretto, *The State of Working America, 2004/2005* (Ithaca, NY: Cornell University Press: 2004), Taula 1.

19 Arloc Sherman i Chad Stone, “Income Gaps Between Very Rich and Everyone Else More than Tripled in Last Three Decades, New Data Show” (Centre de Prioritats Pressupostàries i Polítiques, Washington, DC, 25 de juny de 2010).

20 Sassen, *The Global City*; i *idem*, *Cities in a World Economy*.