

Globalización económica y crisis americana. Comentario a partir de Robert Brenner y Joseph Stiglitz

● CARLES MANERA
Universitat de les Illes Balears

El fenómeno de la «nueva» globalización –para oponerlo a la «vieja», que los historiadores económicos identificamos a fines del siglo XIX– está generando una abundante bibliografía que pretende explicar, desde ángulos diversos, la articulación de la economía capitalista en un periodo que se considera «readaptativo». De entre ese ingente material, imposible de reseñar, cabe destacar las aportaciones de dos expertos que son bien conocidos por economistas e historiadores, habida cuenta sus contribuciones específicas tiempo atrás. Me refiero a sendos libros firmados por el profesor de la Universidad de Columbia y Premio Nobel de Economía, J. Stiglitz (*Los felices 90. La semilla de la destrucción*) y por el director del Center for Social Theory and Comparative History de UCLA, R. Brenner (*La expansión económica y la burbuja bursátil*), al que siempre hemos relacionado con el famoso debate de la transición del feudalismo al capitalismo –amén de su magnífico trabajo sobre los comerciantes ingleses del siglo XVII–, y que fue ampliamente citado por la rica controversia que mantuvo con el marxismo más circulacionista, encarnado primero en P. Sweezy y, después, en I. Wallerstein. Valga esta precisión para que el lector sepa que no nos referimos a un homónimo, sino que estamos ante el genuino Brenner, que ha dejado aparcadas –por el momento, al menos– sus teorías sobre los procesos económicos en sociedades preindustriales para dar paso, con idénticos bríos, a nuevos materiales e interpretaciones que afectan, sobre todo, a las contradicciones presentes de la economía mundial.

Exploraciones sobre la más actual historia económica van apareciendo día a día, con la globalización como eje explicativo, aunque de factura distinta. Tales entregas constituyen un cuerpo doctrinario transversal en el que se entremezclan diferentes disciplinas sociales, de manera que el recordatorio de aportaciones dispares aparece también en las lecturas de Brenner y Stiglitz. En efecto, las vertientes analizadas son diversas, y las más perspicaces observan la emergencia de posibles nuevas potencias en un escenario próximo. En esa línea estarían, por ejemplo, los recientes trabajos académicos coordinados por

Ch. Rowley, J. Benson y R. Fitzgerald sobre Hong Kong y la gran región asiática, en los que se contraponen pautas de crecimiento con formas de organización productiva, bases educativas y aspectos culturales que determinan procesos particulares, e insertan esas naciones en un amplio horizonte donde domina una economía globalizada, que acrecienta deslocalizaciones industriales y crisis coyunturales. En paralelo, debe anotarse la copiosa literatura económica sobre China, en la que, entre otros, son relevantes los textos, de claro perfil económico, suscritos por N. Lardy, F. Lemoine, M. Renard, J. Studwell y la perspectiva más histórica de A. Maddison. El nexo común de todos ellos subraya el avance de la legendaria Catai en los últimos veinte años, detectándose velocidades internas abismales: regiones y sectores en crisis e instrumental arcaico coexisten con espacios e industrias dinámicos, sujetos a una tecnología moderna. Si bien todos los autores constatan la fragilidad de las cifras oficiales chinas –difíciles de creer cuando proceden de una nación con débiles recogidas estadísticas–, acaban por confirmar la superioridad del crecimiento en relación a otros países en desarrollo y su trayectoria de recorte de las distancias con las zonas más ricas. El dato sintético que se aporta tiene un alcance crucial: China se ha convertido en la sexta potencia exportadora del mundo en 2002, hecho que, entre otras causas, se justifica por la capacidad de atracción de capitales y empresas extranjeros, en su búsqueda de salarios más bajos y menores costes ecológicos. En esta nueva etapa de la globalización económica, con dominio de la reubicación empresarial y de apuestas firmes por tecnologías de última generación, este imponente coloso aparece, según Lemoine, como el «taller del mundo», una caracterización que recuerda el pionerismo británico de la primera revolución industrial. Sin duda, es este nuevo Prometeo el que deberemos considerar con mayor detalle los historiadores económicos en nuestros inmediatos programas docentes.

R. Brenner enfatiza todo ello en su libro, y lo hace a través de once capítulos con enorme protagonismo de Estados Unidos, en los que pasa revista a una etapa desigual en la historia económica surgida en la inmediata posguerra: la que diseña un potente crecimiento que se verá truncado a fines de los años 1960, para transcurrir, renqueante –si bien con la recuperación de la segunda mitad de la década de 1990–, hasta los primeros balbuceos de la administración del presidente G. Bush. La obra cuenta con solventes referencias bibliográficas, cuadros estadísticos de fácil comprensión y un rico apéndice en el que se exponen las fuentes utilizadas para construir el discurso. El planteamiento de Brenner es claro: la economía mundial no ha logrado superar el largo declive que se abre con la crisis de 1973, de manera que los augurios del autor son sombríos, toda vez que resultará muy complicado avanzar en una línea de crecimiento sostenido del capitalismo, tal y como lo entendemos hasta ahora. El exceso de capacidad en el sector industrial internacional es, para Brenner, la causa económica fundamental de tal situación, hecho que se agrava con la irrupción de las nuevas tecnologías. La rentabilidad empresarial, asevera, ha disminuido notablemente (entorno a un 20 % entre 1997 y 2000, en actividades no financieras), fruto de sobreinversiones que, a su vez, han nutrido la gran burbuja especulativa en los movimientos bursátiles.

El proceso ha sido falsamente auxiliado por las más importantes instituciones económicas y, en particular, por la Reserva Federal, que aportó signos equívocos a los mercados, retroalimentando esa desproporcionada inversión que ha acabado por colapsar algunos sectores, en especial los relativos a las telecomunicaciones. La desmitificación de

A. Greenspan, que también se repite en el libro de Stiglitz, contrasta con las loas de la última biografía del todopoderoso presidente del banco central estadounidense, obra de B. Woodward, en la que se presenta un infalible personaje que, sin embargo, se revela errático, desconcertado y partidista en los análisis de Brenner y Stiglitz. La tesis brenneriana recuerda otros asertos que debieran ser matizados, pero que resultan familiares, como las teorías de sobreacumulación del capital de J. O'Connor, una idea que ya había sido divulgada en otros momentos, desde formulaciones históricas, económicas y sociológicas, por S. Amín, H. Jaffe y A. Gunder Frank –adoptándose los ciclos Kondratieff y sus fases de cambio tecnológico–; o, mucho más paradójicamente, teniendo en cuenta la esgrima intelectual entre Brenner y Wallerstein, los argumentos del reciente libro de éste último, que subrayan la pérdida de capacidad de Estados Unidos desde inicios de los años setenta por el ascenso de Japón y Europa, de manera que estaríamos ante el ocaso del dominio norteamericano. Conclusión que, por otro lado, también avala la última obra del historiador francés E. Todd, en una inteligente –y documentada– asimilación de la expansión americana a la de la antigua Roma, en su fase de decadencia imperial. Así pues, para Brenner, Wallerstein y Todd asistiríamos a una grave crisis de un sistema –encabezado por unos debilitados Estados Unidos, que son ahora más consumidores que productores– que cuenta, en su interior, con nuevos movimientos contestatarios –difíciles de asimilar a las proclamas de la izquierda más convencional– y que, además, vive una transformación productiva que recalifica el centro y las periferias, siguiendo la terminología wallersteniana: otros países son llamados a ejercer una preeminencia económica –que no militar– en la globalización.

Ahora bien, el origen de la recesión económica desde el año 2000 –medida en una caída clara de beneficios, como se ha dicho– es, para Brenner, el exceso de capacidad productiva –que presiona los precios a la baja– y la desactivación de la burbuja bursátil. Ésta había engordado gracias a la desregulación de los mercados financieros y a la búsqueda de fondos de inversión por parte de empresas con pérdidas de rentabilidad. Ello fue posible por la desinformación proporcionada por altos directivos gerenciales, cuyos emolumentos dependían de las *stock options* y éstas, a su vez, de la evolución de unas ganancias que eran gradualmente más endebles. En 2000, las telecomunicaciones –que resumen el 3 % del PIB norteamericano– disponían de una cartera de acciones valorada en 2,7 billones de dólares –el 15 % de las empresas no financieras de Estados Unidos–, pero seguían requiriendo financiación, que se incrementa a una tasa anual del 15 % entre 1996 y 2000. El mercado de trabajo se ve favorecido con la creación de más de trescientas mil ocupaciones, lo cual fomenta pautas económicas similares en otros sectores tecnológicos, que ven posibilidades añadidas de financiación a bajo coste. El índice Nasdaq despega hacia un crecimiento inusitado, superior al alcanzado por el tradicional Dow Jones, de forma que empieza a desarrollarse una burbuja alimentada, en su interior, por nuevas pompas que conectan con la economía real: el endeudamiento de las familias y el incremento de las importaciones. La *red factorial* –como diría E.J. Nell– que cabe dibujar es, entonces, más explícita: el aumento de la demanda se ve beneficiado por un dólar en alza que facilita las compras externas, particularmente de componentes de alta tecnología a las regiones asiáticas y Japón; y de coches, máquinas-herramienta y otros productos a Europa, con impactos muy favorables en Alemania e Italia. El desequilibrio comercial se agudiza con-

forme se rubrica este modelo: se compra más de lo que se vende; se gasta más de lo que se ingresa. El resultado: un escenario de claro desequilibrio marcado por distintos factores interrelacionados, de forma que resulta miope actuar tan sólo sobre uno de los elementos considerados, tal y como, erróneamente, hace Greenspan al engrasar todavía más los mercados con recortes en los tipos de interés.

En tal contexto, el estallido de los escándalos empresariales significaba la punta más visible de un *iceberg* inmerso en una gran opacidad. La sobreinversión en sectores tecnológicos, generada por informaciones totalmente asimétricas –es lo que señala Stiglitz en sus trabajos más académicos–, promovía la quiebra de empresas en el sector de telecomunicaciones –cierran más de sesenta consorcios entre 2000 y 2002–, dejando sin empleo a más de medio millón de personas. El exceso de capacidad productiva gestaba demasiada oferta, incapaz de ser absorbida por el mercado. Y, ante estos signos inquietantes, la Reserva Federal –severamente cuestionada por Brenner– espolea sobre todo el consumo sobre fundamentos económicos muy frágiles. Los datos que expone el autor son demoledores: la inversión retrocede de un 12,5 % a un 0,1 % en 2000, para hundirse en un –5,2 % en 2001 y un –3 % en 2002, a la par que las exportaciones se estancan en ese bienio. Se incrementan los déficits, agravados por la pérdida de atractivo de los activos estadounidenses, lo cual presiona al dólar y le hace perder fortaleza frente al euro. De hecho, la inversión directa extranjera en Estados Unidos cae un 60 % en 2001 y la compra de acciones norteamericanas disminuye más de un 35 % en dicho año. El desplome del billete verde no permite una recuperación del saldo comercial: los mercados asiáticos y Canadá siguen avituallando la sociedad de consumo estadounidense, frente a la contracción europea que empieza a conocer heridas más profundas derivadas de la recesión de la demanda americana. Para Brenner, la crisis está servida y su salida es muy incierta.

El laureado J. Stiglitz incide, desde otra cara del poliedro, en esa visión crítica de la evolución reciente de la economía mundial. El libro de Stiglitz –ordenado en doce capítulos y un jugoso epílogo– es menos analítico que el de Brenner en un sentido claro: el Nobel es un importante protagonista de lo que narra, de manera que los graves problemas macroeconómicos de Estados Unidos aparecen en clave personal, de conocimiento directo, lo cual proporciona una apreciación mucho más ágil –aunque digamos que más subjetiva– de la fase analizada. Con todo, la información que proporciona el autor es extraordinaria, edificada, cuando es necesario, sobre un potente aparato de notas. Stiglitz realiza una firme defensa de la política económica diseñada en el mandato de B. Clinton –no vemos tanta condescendencia en las páginas de Brenner–, sobre todo en el sentido de reducir los fuertes déficits a los que se había llegado en las etapas conservadoras de R. Reagan y G. Bush padre y, al mismo tiempo, en la preocupación tangible por los problemas sociales y por las externalidades ambientales. Esas apuestas comportaron una intensa inversión en la renovación de equipos tanto en el sector público como en el empresarial, el incremento notable de la productividad –hecho igualmente subrayado por Brenner–, la creación de puestos de trabajo y el control de la inflación.

Sin embargo, J. Madrick, profesor de la New School University, ha señalado que el reciente auge económico de Estados Unidos se ha desarrollado, a diferencia de lo que sucedió en el pasado, sin grandes incrementos de la productividad en las empresas. Los datos

que arguye sintetizan un crecimiento del 2,85 % en el periodo 1947-1973 y de un 1 % entre 1973 y 1997, es decir, mucho menor en la etapa de mayor informatización de los procesos productivos y de servicios, lo cual ha hecho pensar que, tal vez, nos encontremos ante una época tecnológicamente avanzada de una economía más «artesanal», amparada en la habilidad, el conocimiento y la inventiva de los trabajadores y de los pequeños empresarios, más que en el poder de las grandes fábricas y de las cadenas de distribución. Los teóricos de la «segunda ruptura industrial» se convierten en principales referentes de esa perspectiva, en especial, M. Piore, C. Sabel y J. Zeitlin, junto a los innovadores análisis sobre los distritos industriales de los economistas regionales italianos. Según estos autores, se certifica un cambio técnico que afecta a la información y a la investigación, con incrementos en la flexibilidad y en los procesos de descentralización que incluyen la esfera más comercial, la que establece un contacto mucho más directo entre productor, proveedor y consumidor, a partir de la utilización de las redes informáticas y de los sistemas *just in time* y *business to business*.

El tema es, como puede apreciarse, muy discutible, toda vez que es posible observar, en la economía norteamericana, aumentos en el crecimiento de la productividad en los últimos años –como determinan Stiglitz y Brenner–, fruto de lo que se denomina «nueva economía» –concepto, por cierto, muy criticado por el matemático V. Cerf, uno de los padres de Internet–, a pesar del escepticismo de algunos importantes expertos que, como P. Krugman, dudan de las mediciones efectuadas para calcular la productividad de un sector, el de servicios, mucho más volátil que el claramente fabril. Las cifras de Madrick no difieren demasiado de las que aporta el sociólogo M. Castells, firme convencido de la enorme significación de la economía internacional para explicar los incrementos de la productividad. A pesar de esto, Stiglitz nos ofrece un mosaico de grandes indicadores que tiende hacia una senda de fuerte crecimiento económico sin alteración grave de los precios, el control del déficit y con el avance del empleo. No cabe duda que la presencia de Stiglitz como economista jefe de los asesores económicos del presidente Clinton fue determinante para apuntalar esa política económica. De hecho, las ejecuciones presupuestarias y las principales magnitudes macroeconómicas invitaban a una mayor orientación hacia políticas sociales y una menor preocupación por el movimiento de los precios. El propio Greenspan colaboraba con esa idea recortando los tipos de interés, en claro contraste con la política monetaria europea en esos mismos momentos. La reducción del déficit junto a la bajada del precio del dinero tuvieron efectos balsámicos para las cuentas de resultados de las cajas de ahorro, que se dedicaron, entonces, a trabajar con mayor ahínco el mercado del crédito en lugar de enfatizar sus inversiones en bonos a largo plazo. Stiglitz se sorprende de un resultado positivo que no fue, en absoluto, premeditado.

La influencia del profesor G. Akerlof, de la Universidad de Berkeley, galardonado con el Nobel de Economía el mismo año que Stiglitz, debió ser importante en el planteamiento descrito, habida cuenta la invocación reiterada de nuestro autor hacia un economista curiosamente poco conocido, pero demoledor en relación a sus heterodoxas afirmaciones sobre el control inflacionario. En efecto, en un trabajo publicado en 1996, Akerlof ya señalaba, recurriendo a casos de historia económica europea –en particular, la hiperinflación alemana de los primeros años 1920–, que los costes de mantener una inflación baja acabarían por

representar una caída del PIB en Estados Unidos, a la vez que manifestaba que la estabilidad completa de los precios no podía ser, de ninguna manera, el objetivo fundamental de la Reserva Federal. Una nueva andanada para el veterano Greenspan. El texto no criticaba el control de los precios, sino la obsesión por alcanzar una inflación inexistente, en un contexto en el que la tasa de desempleo se situaba entorno al 6 %. La teoría de Akerlof no contradecía los modelos económicos de la Reserva Federal¹, y constataba que, con un nivel de productividad relevante, la obstinación en reducir los precios supone elevados costes en términos de ocupación. Dicho de otra forma: una inflación demasiado baja origina grandes dificultades de carácter político-social, de manera que disminuir la inflación hasta el 3 % es barato para el vector laboral, pero por debajo de esa cifra el coste se eleva rápidamente. El tema es apuntado en el libro de Stiglitz: de hecho, la tasa de paro llegó al 3,9 % sin que se advirtieran repuntes inflacionistas, lo cual supuso una reducción de la pobreza y la caída espectacular de los índices de delincuencia. Pero el autor, haciendo una honrosa autocrítica, señala que la fijación de la economía sobre las finanzas, el déficit y la inflación dejó en la cuneta una agenda todavía más comprometida con los sectores más débiles de la población y frente a las contradicciones ambientales –por la vía de la política fiscal–, que se debía estimular a través de decisiones públicas valientes. Esta es la cristalización del keynesianismo demócrata que el propio Stiglitz contraponen al keynesianismo republicano que dispara –nunca mejor dicho– las inversiones estatales en el terreno estrictamente militar, ya en forma de I+D, ya bajo el signo de la misma industria bélica. En cierta forma, Akerlof planea acusadoramente sobre su amigo Stiglitz para incidir en esa «política del fracaso», como la denomina el catedrático de Columbia, que tiene su germen en el mismo éxito inicial de las iniciativas desplegadas por los demócratas, y que muchos expertos –entre ellos, Brenner– han reconocido.

P. Krugman ha reflexionado en un sentido similar al de Akerlof, en esa visión distinta de las formulaciones más académicas. Los beneficios de la estabilidad en los precios –rubrica el profesor del MIT y de Princeton– son relativos. Y aquí, de nuevo, Krugman utiliza la historia económica: la gran deflación de los años 1980 en la economía americana, que presionó a la baja los precios del 10 % al 4 %, se alcanzó después de un prolongado periodo de elevadas tasas de desempleo y de un exceso de capacidad que alimentó la burbuja bursátil. Los datos son, sobre este punto, elocuentes: en Estados Unidos, el paro de 1979 se rependió en 1988 –es decir, una década de evolución negativa–, de manera que cabe establecer una relación de sacrificio, de enorme coste (evaluado en casi un billón de dólares) para conseguir un pequeño repunte en un plazo más largo. Las conclusiones de Krugman son ácidas: la creencia de que la estabilidad absoluta de los precios es una bendición, que alumbró grandes virtudes con escasas contrapartidas, descansa más en la fe que en la evidencia. Y ésta apunta, justamente, hacia otro rumbo: una inflación baja, próxima a cero, proporciona estrechas ganancias con fuertes pasivos que acaban siendo distorsionadores para el conjunto de la economía. Krugman efectúa unas correlaciones simples para ava-

1. 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 % y el 6,2 %. Es decir, si el paro caía por debajo de esos porcentajes, el riesgo de inflación era patente, según la institución presidida por Alan Greenspan.

lar 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 la tasa de desempleo entre 1985 y 1995, que es totalmente inexistente. En conjunto, el lema que acaba acuñando el prestigioso autor es sencillo, pero luminoso: el crecimiento truncaba el paro, mientras que la inflación no. Un torpedo en la línea de flotación de la ortodoxia neoliberal.

En tal aspecto, los débitos de Stiglitz, Akerlof y Krugman con A. Okun son notables: la relación existente entre crecimiento y creación de puestos de trabajo es, probablemente, una de las escasas leyes de la ciencia económica. En su obra capital *The Political Economy of Prosperity*, Okun analizaba el PIB real de los 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 %, la tasa de paro lo hacía un 1 %, en dirección contraria. O, formulado de otra manera, que a una subida de un 1 % en el desempleo le correspondía una caída de un 3 % 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 tanto, la única obcecación por reducir la inflación tuvo una incidencia negativa notable entre 1970 y 1990 sobre salarios, rentas y niveles de vida en Estados Unidos, como aducen los trabajos de S. Bowles, D. Gordon y Th. Weisskopf, utilizando indicadores de carácter monetario y otros más próximos a lo que conocemos como desarrollo humano.

Las aportaciones de Brenner y Stiglitz mantienen, como se ha podido detectar, diferencias en relación al tratamiento del proceso económico y de los avatares políticos que lo determinaron. Los dos son críticos –más condescendiente, empero, Stiglitz– con la evolución de la economía americana y su impacto directo sobre los resortes fundamentales de la globalización. Sin embargo, pueden establecerse unos nexos comunes que, además, se abonan con postulados de otros autores ya citados y que el lector, sin duda, recordará. Ese territorio de consenso, que cabría calificar –adaptando el subtítulo del libro de Stiglitz– como las «semillas de la destrucción» de la economía, podría sintetizarse así:

1. *La exhuberancia irracional de la burbuja bursátil*, según indica Stiglitz, en un sentido claro: el precio de los activos no mantuvo relación alguna con los valores subyacentes. En efecto, se invirtieron millardos de dólares en empresas sin beneficios, las que, como contrapunto, solicitaron más financiación a través del «parqué». Pero todo ello fue posible gracias a la contabilidad creativa; al falseamiento, en suma, de los asientos contables, lo cual, al descubrirse, coloca en la picota a empresas consideradas de toda solvencia y promueve la incredulidad, la desconfianza y el pánico en los agentes económicos y en los dirigentes políticos. Así, consorcios como Enron, Global Crossing, Qwest, World.com, Merck, Xerox y Vivendi, entre otros, junto a instituciones financieras como J.P. Morgan Chase y Merrill Lynch y firmas auditoras de la entidad de Arthur Andersen, se despeñan en mayor o menor grado ante el robo de guante blanco culminado por algunos de sus ejecu-

tivos mejor pagados, que recomendaban seguir comprando las acciones de sus empresas con el argumento de un mayor desarrollo inversor, mientras ellos se escoraban en la dirección contraria: la venta de activos y un enriquecimiento personal sin precedentes. Como nos ha enseñado Ch. Kindlerberger, la historia económica cuenta con numerosos casos que recuerdan lo acontecido en la década de los noventa, y de los que, por lo que puede verse, se ha aprendido más bien poco.

2. *La errónea política de la Reserva Federal.* A. Greenspan se sumó al desenfreno de Wall Street. Es, ésta, una conclusión que comparten Brenner, Stiglitz y Krugman. Woodward, que realiza un panegírico del viejo banquero, relata el éxtasis de Greenspan ante las pantallas de sus múltiples ordenadores, cuando observa el encaje de variables, un verdadero «círculo virtuoso» –como lo define el timonel de la política monetaria– que imbuye la evolución positiva de las tasas de inflación, desempleo, productividad y déficit público. Pero frente a esto, la Reserva Federal concedió una importancia enorme a los mercados financieros, de manera que ante signos evidentes de un incremento del déficit pero, a la vez, fascinado por el avance de las cotizaciones –cuando ya existían signos de sospecha hacia determinadas empresas que seguían reclamando más recursos–, Greenspan ofreció su claro respaldo a los recortes fiscales de G. Bush, que beneficiaba a los sectores más poderosos de la sociedad, con lo cual impulsó todavía más el colesterol de la burbuja. La crítica hacia esa actitud es feroz: el presidente de la Reserva Federal se entrometió de manera cómplice en aspectos cruciales de la política fiscal, cuando su posición debiera haber sido más comedida y sujeta, de forma estricta, a los objetivos de la política monetaria. La espiral de un mayor endeudamiento de las familias y de las empresas, junto a la caída del dólar y los problemas comerciales, coloca a Greenspan en una difícil tesitura, a juicio de Brenner: o bien deja desplomarse a la divisa norteamericana, con el riesgo que ello supone de liquidar propiedades de Estados Unidos en manos de inversores extranjeros y desencadenar, al mismo tiempo, un ataque más intenso contra el billete verde; o incrementa los tipos de interés –una salida que se intuye en la lejanía–, con el agravante de que se puede agudizar la recesión. Un panorama, por tanto, poco alentador.

3. *La proliferación de informaciones asimétricas.* Brenner y Stiglitz vienen a concluir que no existe la «mano invisible» smithiana, de forma que, en cierto modo, matizan la idea desplegada por el Premio Nobel de Economía K. Arrow –en su colaboración con G. Debreu–, en el sentido de fijar una serie de condiciones para que el mercado funcione sin ingerencias y en equilibrio. Uno de esos requisitos es la obtención de informaciones perfectas, a partir de las cuales las diversas empresas proyectan su evolución de mercancías y servicios y, por consiguiente, la demanda de factores de producción, de manera que se maximicen los beneficios. En este sentido, Stiglitz ha investigado sobre las consecuencias de una situación en la que no se cumplen tales prerrogativas: cuando las informaciones son imperfectas y asimétricas, es decir, cuando no todo el mundo dispone de los datos necesarios para plantear elecciones racionales. La conclusión de Stiglitz es contundente: incluso en los países más avanzados, los mercados funcionan de forma diferente a las previsiones fijadas por las teorías de los mercados perfectos. Y esa idea también pulula, con fuerza, en las páginas de Brenner. De hecho, los despropósitos que se observan a nivel microeconómico proceden de la desinformación de muchos de los agentes que intervienen

en las finanzas, incluida, si bien a un nivel inferior, la propia Reserva Federal. Es difícil decidir correctamente cuando no existen simetrías informativas y cuando, además –según Brenner y Stiglitz–, los principales guardianes de la ortodoxia económica eluden mayores compromisos y se dejan llevar por la ola especulativa. De nuevo, la yugular de Greenspan se halla demasiado a la vista.

4. *El escaso papel equilibrador del gobierno.* Stiglitz es intransigente en este punto: la recesión económica –anota– es achacable a la actuación por omisión del gobierno. Y cabe decir que, en este punto, el plural mayestático es constante: el autor siente una parte de responsabilidad en los errores cometidos. Brenner ahonda en esto: la visión totémica de un mercado aparentemente desregulado fomentó la apatía de las autoridades públicas en áreas altamente especulativas, hasta el punto de que, incluso, se dictaron políticas favorecedoras de tales prácticas. El ejemplo más elocuente es la rebaja fiscal sobre plusvalías, un tema crucial que ha inferido, para el conjunto de la población, un verdadero aparador de la riqueza rápida sin constricciones tributarias. Es decir, los que acumulan grandes ganancias en el mercado de valores acaban pagando menos impuestos, lo cual, a su vez, incita mayores inversiones en activos bursátiles, de manera que se alimenta la burbuja. Stiglitz rubrica que hubiera sido mucho más provechoso apostar por la educación, las infraestructuras y los programas de I+D, para cimentar de manera sólida los incrementos en la productividad. El tema es vidrioso, en el sentido de que los avances macroeconómicos remarcados –aunque de forma diferente– por Brenner y Stiglitz, se empañan ante la ilusión de la Bolsa –una lástima que la sombra de Kindlerberger no se hubiera proyectado sobre los consejeros económicos del presidente Clinton– y, ante esto, parece que sucumben los economistas. Stiglitz llega a afirmar que se arrinconaron principios –en el sentido filosófico y político del término– y se adoptó una visión distorsionada de la realidad, edulcorada por un coyuntural éxito macroeconómico. Es curioso que un académico como Stiglitz, con aportaciones seminales sobre la economía de la información asimétrica, no adoptara medidas más precavidas desde la poderosa palestra que disponía. Esta crítica es totalmente asumida por el Nobel quien, compungido, asevera que se dejaron de lado dos siglos de experiencias –de nuevo, la historia económica– sobre los problemas que generan los conflictos de intereses y las lecciones derivadas, precisamente, de la existencia de datos que no son ni homogéneos ni comunes para todos los agentes económicos.

5. *Las obsesiones por el déficit y la inflación.* Son dos temas sobre los que Brenner y Stiglitz construyen una argumentación crítica en relación a posicionamientos más ortodoxos. La visión se centra en dos coordenadas precisas. En primer lugar, se indica que la reducción del déficit no siempre soluciona las bajas económicas en el corto plazo, hasta el punto de que puede ser pernicioso para el crecimiento económico en el largo término. Antes de que los economistas más neoliberales se lancen sin tregua a la garganta de nuestros autores, debe advertirse que esta afirmación no puede ser descontextualizada, toda vez que se refiere a un periodo concreto en el que los compromisos electorales de Clinton suponían una mayor dedicación pública hacia los sectores menos favorecidos de la sociedad americana. Cabe interpretar que Brenner y Stiglitz defienden una mayor laxitud en el tratamiento de los déficits –excluyendo el comercial–, si vienen provocados por inversiones en áreas cuidadosamente seleccionadas (nada que ver, pues, con la generación

de los desequilibrios promovidos por la nueva administración republicana). Y en éstas se incluyen, de forma prioritaria, los proyectos de I+D, la tecnología, las infraestructuras y la educación. Es decir, el camino de una economía con altos valores añadidos. Aumentar la deuda tendría, como fuerte contrapartida, el incremento de los activos sociales, de manera que reducir el déficit para condenar esas asignaciones de recursos tiene como corolario el empobrecimiento del país. La simbiosis de esa política económica con la estrategia fiscal es clara: si el rendimiento de las inversiones se sitúa por encima de los bajos intereses que afectan a los préstamos que recibe el gobierno –y si éste capitaliza los beneficios–, entonces los impuestos sobre el resto de la economía podrían recortarse. Stiglitz realiza un énfasis particular de esta idea con Europa, y critica abiertamente el Pacto de Estabilidad que constriñe la capacidad de endeudamiento público para encarar una política de inversiones en la dirección antes anunciada, que permitiría –tanto a la Unión como a Estados Unidos– incidir positivamente en la productividad. En segundo término, Brenner y Stiglitz censuran la política monetaria centrada en la inflación, cuando –y esto se percibe con mayor claridad en el primer autor– la economía norteamericana –también la japonesa e incluso algunas economías potentes de Europa, como Alemania– ha rozado con claridad la deflación, hecho que ha justificado los recortes en los tipos de interés de Greenspan, sin que se observara una actitud similar en el caso del Banco Central Europeo. El engrase económico a partir de un cierto nivel de inflación –una clara reivindicación de las tesis de Okun y de Akerlof– no es negativo para economías necesitadas de firmes palancas de crecimiento en el mercado de trabajo y en los campos de la educación, de la tecnología y de la investigación.

Un comentario final. Los datos más recientes sobre la evolución de la economía americana sugieren que las posturas más comunes de Brenner y Stiglitz –auxiliadas y complementadas por otros expertos– no son tan descabelladas. No es prudente entrar en valoraciones políticas o en augurios que, en nuestro caso, nada aportan para la comprensión de un proceso económico. Frente a esto, el historiador económico que se mueva en las procelosas aguas de la más rabiosa actualidad, debe realizar una exposición ajustada con el auxilio de unos indicadores disponibles de difícil cuestionamiento. Y éstos son tozudos e impertinentes. En primer término, los desequilibrios se han agudizado a partir de la política económica de G. Bush: las cifras procedentes de la Office of Management and Budget, correspondientes a 2003, constatan un déficit fiscal que supera los quinientos millones de dólares por la reducción de ingresos y el incremento de los gastos, debido a un «presupuesto de guerra» en el que se potencia las inversiones en seguridad y en defensa y a la generosa política fiscal del presidente con los tramos de renta más altos. Según el US Department of Commerce, el saldo comercial sigue creciendo negativamente –en 2003 se elevaba a 489,4 millones de dólares–, a pesar de que, como se decía en páginas precedentes, la divisa estadounidense se ha ido debilitando frente al euro. Pero los cambios en la estructura del comercio exterior norteamericano permiten entender esa situación: si hace diez años Canadá y la Unión Europea se erigían en los principales mercados comerciales para Estados Unidos, en 2003 la irrupción de China ha sido notable, junto a una mayor fluidez mercantil derivada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (que engloba a Estados Unidos, México y Canadá). Y, en esos relativamente nuevos espacios, el

dólar sigue siendo una moneda referencial, de manera que afecta poco su debilidad con el billete europeo. De hecho, las variables correspondientes a China son remarcables: el déficit señalado para 2003, la cuarta parte –124 millardos de dólares– se corresponde a las relaciones con el gigante asiático. En segundo lugar, las variables sobre empleo son preocupantes. Los guarismos procedentes de la Office of Management and Budget sancionan la destrucción de casi tres millones de empleos entre marzo de 2001 y fines de 2003, dato elocuente del intenso proceso de erosión en el mercado de trabajo estadounidense. Las tasas interanuales del aumento del número de ocupados entre 1998 y 2003 son ilustrativas: se pasa del 1,5 % en el primer año al 2,5 % en 2000 y se decae al –0,3 % en 2002 y a un ligero repunte del 0,8 % en 2003. Esto puede afectar al consumo, uno de los motores de un crecimiento económico que mantiene cifras más que aceptables (cercano al 4 % en 2003). Pero se trata de un proceso que, a tenor de los datos, no se corresponde con una creación potente de puestos de trabajo, aunque la tasa de desempleo se encuentre, en 2003, a poco más del 5 %.

Por tanto, la suma de los desequilibrios existentes, más el escaso dinamismo laboral, infiere que el aparentemente sólido crecimiento de la economía norteamericana descansa sobre fundamentos frágiles que invitan a la incertidumbre, como revelan, de una u otra manera, las páginas escritas por Brenner y Stiglitz. En definitiva, el conjunto de todas estas lecturas –tomando como ejes a los dos autores citados– sugiere que existen caminos divergentes y sensatos en política económica, y devuelven la ciencia económica a sus orígenes más preclaros: los que anudan, en un discurso sinérgico, las investigaciones económicas con el cuadro de decisiones que deben adoptarse desde los bancos de la política. El gran Aristóteles debe sonreír complacido.

BIBLIOGRAFÍA

- AKERLOF, G. A., DICKENS, W. T. y PERRY, G. L. (1996), «The Macroeconomics of Low Inflation», *Brookings Papers on Economic Activity*.
- BECATTINI, G. y BIANCHI, G. (1985), «Analisi dello sviluppo multiregionale vs. analisi multiregionale dello sviluppo», en G. BIANCHI-I. MAGNANI (eds.), *Sviluppo multiregionale: teorie, metodi, problemi*, Franco Angeli.
- BOWLES, S., GORDON, D. y WEISSKOPF, Th. (1992), *Tras la economía del despilfarro. Una economía democrática para el año 2000*, Alianza, Barcelona.
- BRENNER, R. (2003), *La expansión económica y la burbuja bursátil*, Akal, Madrid.
- CASTELLS, M. (2000), *La era de la información*, Alianza, Barcelona.
- EASTERLY, W. (2003), *En busca del crecimiento*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.
- KRUGMAN, P. (1996), «Fast Growth and Stable Prices: Just Say No», *Economist*, agosto.
- (1997), *El internacionalismo «moderno». La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Crítica, Barcelona.
- (2004), *El gran engaño*, Crítica, Barcelona.

- LARDY, N. R. (2002), *Integrating China in the World Economy*, Brookings Institution Press.
- LEMOINE, F. (2003), *L'économie chinoise*, La Découverte.
- MADDISON, A. (1998), *L'économie chinoise. Une perspective historique*, OCDE.
- MADRICK, J. (1998), «Computers: Waiting for the Revolution», en *New York Review of Books*, marzo.
- O'CONNOR, J. (1987), *Crisis de acumulación*, Península, Barcelona.
- OKUN, A. (1970), *The Political Economy of Prosperity*, Brookings Institution (1970).
- PIORE, M. y SABEL, C. (1990), *La segunda ruptura industrial*, Alianza, Madrid.
- RENARD, M. (ed.) (2002), *China and its Regions. Economic Growth and Reform in Chinese Provinces*, Edward Elgar.
- ROWLEY, Ch. y BENSON, J. (2000), *Globalization and Labour in the Asia Pacific Region*, Frank-Cass Publishers.
- ROWLEY, Ch. y FITZGERALD, R. (2000), *Managed in Hong Kong. Adaptive Systems. Entrepreneurship and Human Resources*, FrankCass Publishers.
- SABEL, C. y ZEITLIN, J. (1997), *World of Possibilities. Flexible Production and Western Industrialization*, Cambridge University Press.
- STIGLITZ, J. (2002), *El malestar en la globalización*, Taurus, Madrid.
- (2003), *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, Taurus, Madrid.
- STUDWELL, J. (2002), *The China Dream. The Elusive Quest for the Greatest Untapped Market on Earth*, Profile Book.
- TODD, E. (2002), *Después del imperio. Ensayo sobre la descomposición del sistema norteamericano*, Foca, Madrid.
- WALLERSTEIN, I. (2004), *Capitalismo histórico y movimientos antisistémicos*, Akal, Madrid.