

Harold James

The End of Globalization

Lessons from the Great Depression

Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts/Londres, Inglaterra, 2001, vi + 260 págs., US\$39,95/£27,50 (tela).

HAROLD James presenta una fascinante reseña de la implosión de la economía mundial en el período comprendido entre las dos guerras mundiales. Sostiene que la Gran Depresión obedeció a defectos de la primera era de mundialización en las cuatro décadas previas a la primera guerra y, por lo tanto, que el auge y la caída de esa primera mundialización es una advertencia para la era actual.

La descripción del fin de la primera ola de mundialización se yuxtapone a un análisis de las crisis de los mercados emergentes en los años noventa que aplica jerga actual a hechos del pasado. El libro está dirigido al lector culto y a los responsables de la política; los expertos en economía, en cambio, quizá reclamen un análisis más profundo.

La tesis principal es que la mundialización del siglo XIX encerraba las semillas de su propia destrucción: la libre movilización de bienes, capital y trabajo perjudicó a poderosos grupos de las principales economías y, sobre todo, la mundialización fue percibida, en general, como nociva. James reseña la reacción contra el libre comercio en las décadas de 1880 y 1890 por parte de terratenientes europeos perjudicados por los cereales estadounidenses baratos y por la acelerada reducción de los costos de transporte, la reacción contra la libre migración por parte de los trabajadores del Nuevo Mundo amenaza-

dos por la competencia de los inmigrantes del Viejo Mundo, y el ascenso de los bancos centrales, junto con las políticas monetarias internas de protección de las economías nacionales frente a las vicisitudes de la movilidad del capital. La reseña complementa los estudios de O'Rourke y Williamson (*Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, MIT Press, 1999) y Eichengreen (*Globalizing Capital: A History of the Industrial Monetary System*, Princeton University Press, 1996). Lo nuevo de este libro es la consideración de la dimensión política que vincula los temores de la mundialización al auge del nacionalismo en todo el mundo.

El libro se centra en la implosión de la economía mundial. Los elementos de la crisis mundial que destaca el autor —conmociones políticas, debilidad de los sistemas financieros, inestabilidad del nivel de precios, deficiencias de las finanzas públicas, falta de credibilidad, corrientes de capital desestabilizadoras, mantenimiento de sistemas de vínculo con el oro— despiertan ecos, según James, en la reciente crisis de Asia oriental. No obstante, el hecho de que la crisis de los años treinta haya sido un fenómeno de un núcleo de países que giró en torno al patrón oro internacional, y la crisis de los años noventa un hecho periférico que afectó a diversos regímenes cambiarios, lleva a pensar que esa analogía es levemente exagerada.

El marco analítico es sólido, pero no así algunos de los nuevos detalles históricos. Una interpretación novedosa es la de la crisis de la libra esterlina de septiembre de 1931. James pone en tela de juicio la opinión clásica de que el colapso de la moneda obedeció a la sobrevaloración y a los desequilibrios fiscales y la opinión más reciente de que se debió al temor de un fuerte desempleo. Para él, fue una crisis doble suscitada por el paulatino deterioro del sistema financiero. Las autoridades monetarias arrojaron la toalla, principalmente porque temían la posible insolvencia de importantes bancos de inversiones (en caso de que se mantuviera el vínculo de £4,86 por dólar),

cuyas carteras fueron gravemente afectadas por las crisis anteriores de Austria y Alemania. Esta interpretación es polémica y cuestionable. Los bancos de compensación británicos eran solventes; no había señales del clásico drenaje de las reservas internas (el aumento de la relación entre la moneda y los depósitos), y el Banco de Inglaterra conocía las normas que debe aplicar un prestamista de último recurso en caso de una verdadera crisis financiera.

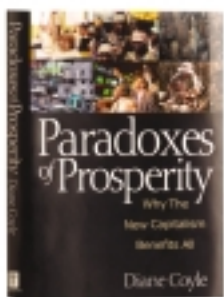
También es polémica la reseña del autor sobre los hechos que explican la crisis estadounidense de 1931–32, similares, a su juicio, a los del continente europeo. Según James, la Reserva Federal no logró realizar operaciones de mercado abierto expansivas para contrarrestar los pánicos bancarios, no porque careciera de suficiente oro libre, sino porque temía una fuga de capitales provocada por un creciente desequilibrio fiscal. También esta tesis debe ser sometida a severas pruebas.

En su excelente análisis del colapso del comercio internacional, James enlaza los aranceles y las barreras no arancelarias crecientes y el posterior movimiento hacia el bilateralismo, con el colapso del sistema de pagos internacionales, el crecimiento del nacionalismo y el surgimiento de las soluciones extremas del comunismo soviético y el nacionalsocialismo alemán. También considera la tendencia a restringir la inmigración en todo el mundo como una continuación de medidas iniciadas antes de la primera guerra. En su innovador análisis, vincula la inmigración al auge del nacionalismo y el fascismo.

Por último, se refiere al conocido tema del renacimiento de la mundialización del comercio, los pagos y los movimientos de capital tras la segunda guerra. Afirma que lo ocurrido en la primera era de mundialización puede repetirse. Entre las fuerzas que pueden suscitar la próxima reacción figuran la incapacidad europea de innovar, el hecho de que los países pobres han sido excluidos de la mundialización, y la influencia política de quienes, en los países avanzados, son los más perjudicados por la mundialización: los trabajadores menos calificados.

Se trata de un libro fascinante. No obstante, este crítico, versado en economía neoclásica e historia monetaria, no comparte la tesis básica de que la Gran Depresión pueda atribuirse a la mundialización. De hecho, también puede sostenerse que la Gran Depresión puso fin a la primera era de mundialización, pero no por mano del destino. Fue causada más bien por el estrepitoso fracaso de las autoridades monetarias en Estados Unidos, Francia y otros países. Si la Reserva Federal y el Banco de Francia no hubieran cometido errores clave, el mundo habría seguido avanzando tal como venía haciéndolo desde la revolución industrial, y la mundialización no se habría detenido. Además, una cuidadosa comparación de las fuerzas que produjeron la reacción contra la primera era de mundialización con las que operan hoy lleva a pensar que en la actualidad son más poderosas las fuerzas centrífugas que las centrípetas, lo que impediría una reacción similar.

Michael Bordo



Diane Coyle

Paradoxes of Prosperity

Why the New Capitalism Benefits All

Texere, Nueva York y Londres, 2001,
xix + 316 págs., US\$27,95/£17,99 (tela)

EL AUJE económico sin precedente impulsado por la tecnología en la década de 1990 ha producido un vigoroso debate, en círculos académicos y oficiales, sobre la permanencia de la “nueva economía”. Aunque nadie cree ya que los ciclos económicos vayan a desaparecer, está en duda la idea de un crecimiento permanente de la productividad, y en gran medida se ha desinflado la burbuja bursátil mun-

dial que subsistía gracias a la euforia por la nueva economía. Sin embargo, el debate sobre si nos encontramos realmente en el umbral de una nueva economía recién se está iniciando, ya que sus defensores más entusiastas —armados de datos sin duda escasos, pero contundentes— no se han batido del todo en retirada.

El sugerente libro de Diane Coyle es una contribución oportuna e inteligente al debate. Coyle combina hábilmente sus conocimientos de economía con la experiencia adquirida como redactora de economía de *The Independent* cuando sostiene que la revolución tecnológica existe y tiene efectos que trascienden lo económico, afectando a la sociedad, la política y las estructuras empresariales. En lugar de tomar partido por quienes invariablemente exaltan las virtudes de este auge tecnológico, o quienes temen que la evolución del orden económico produzca una distribución cada vez más desigual de los beneficios, Coyle sostiene que el “nuevo capitalismo”—posibilitado por la “nueva economía”— y la mundialización que lo acompaña ofrecen la oportunidad de crear una sociedad más justa y equitativa.

Observa que el impacto de la tecnología es más amplio de lo que indican los datos y explica por qué los indicadores tradicionales del crecimiento no lo registran con precisión. En la nueva economía, ciertos factores intangibles —como un diseño mejor y una funcionalidad más inteligente— contribuyen al crecimiento en medida cada vez mayor que el puro contenido de manufactura.

Una tesis central —y sumamente audaz— es que el nuevo capitalismo fomenta los mismos principios que defienden los oponentes de la mundialización; o sea, justicia, equidad y libertad. Además de reiterar las pruebas indisputables de que el comercio internacional y las inversiones transfronterizas han mejorado las condiciones de vida de toda la población en los países integrados a la economía mundial, Coyle sostiene que el clima conducente al éxito que impera en el nuevo capitalismo da más voz a quienes tradicionalmente han estado marginados. Este es el argumento que probablemente

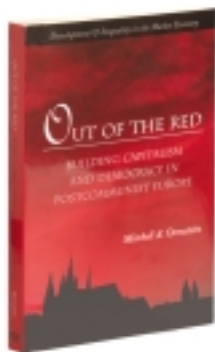
atraerá más atención. Es posible discrepar con Coyle, pero no es fácil hacer caso omiso de un argumento presentado de manera tan persuasiva.

Según la autora, la nueva tecnología permite una distribución más amplia de los beneficios del crecimiento económico al crear oportunidades para adquirir nuevas aptitudes. Además, está eliminando las jerarquías tradicionales en las empresas y obligando a los gobiernos a adaptarse mejor, mientras reduce su capacidad para adquirir o mantener una posición de dominio e intromisión. Coyle se refiere a la creciente importancia de la localización de las actividades, que incrementa la necesidad de colaboración entre grupos más heterogéneos de personas con diferentes capacidades, especialmente al aumentar el valor que se asigna a la educación y capacitación. Esta afirmación es en cierta medida acertada, pero resulta exagerado hacerla extensiva a la economía en general y a todos los países, y probablemente cause especial escepticismo entre quienes temen las consecuencias de los cambios en marcha. Coyle señala que la diversidad profesional y étnica impulsa a la economía —un argumento ingenioso en pro de la compatibilidad de los objetivos económicos y sociales— y que la tecnología permite aprovechar esa diversidad, creando cierto grado de poder y control democrático a nivel popular. La oportunidad radica en que, en el nuevo capitalismo, el capital social, para que dé buenos resultados, debe aumentar, lo cual requiere una fuerza laboral mejor capacitada, instituciones jurídicas y políticas sólidas, y una mayor capacidad para actuar por parte de los gobiernos y los empleados. El nuevo capitalismo puede usarse como un instrumento para lograr las metas tanto de sus defensores como de sus oponentes.

Este libro deleitará a los realistas. Representa un cambio agradable con respecto al optimismo sin fronteras sobre la edad de oro que un día llegará y las predicciones pesimistas de un desastre inminente. Sugiere que el nuevo capitalismo crea oportunidades pero que, para cosechar los beneficios y cumplir objetivos sociales más amplios, será

necesario que los gobiernos, sociedades y empresas reformen sus procedimientos, en lugar de tratar de dar marcha atrás en la reforma o dejarlo todo al azar. Coyle da materia en qué pensar a quienes se oponen al crecimiento mundial del comercio y la inversión, y refuerza los argumentos de quienes apuestan al cambio sin olvidar las obligaciones que conlleva. Nos falta mucho para alcanzar la edad de oro. Muchos opinarán que la tesis del libro es excesivamente optimista respecto de los posibles beneficios del nuevo capitalismo, mientras que subestima sus riesgos. Éste es el tipo de debate que el libro insiste en incentivar. No obstante, dada la lógica, seducción y fuerza de sus argumentos, la simple retórica no bastará para convencer a este crítico de que el nuevo capitalismo debe ser temido y resistido.

Subir Lall



Mitchell A. Orenstein

Out of the Red

Building Capitalism and Democracy in Postcommunist Europe

University of Michigan Press, Ann Arbor, Michigan, 2001, xiv + 166 págs., US\$22,95 (rústica).

EN EL último cuarto de siglo, las opiniones sobre la relación entre la reforma económica neoliberal y la democratización en los países de ingreso mediano y bajo suelen dar por supuestas tensiones entre una y otra. Se sostiene que en las economías en reforma la generalización de los procedimientos e instituciones democráticas produce estancamiento e inestabilidad, dificultando la labor de los reformadores. Paralelamente, las reformas económicas radicales suscitan

reacciones populistas que obstaculizan (e inclusive subvierten) el avance de la democracia. En resumen, en los países en desarrollo, la liberalización política se contrapondría con la económica. Naturalmente, se supone que esta tensión sólo existe en las regiones más pobres; en los países desarrollados, la democracia y el capitalismo coexisten en perfecta armonía ideológica. En este contexto, es grato ver una minuciosa comparación de países de ingreso mediano sometidos a la doble carga de la reforma económica y la democratización que demuestra la absoluta falsedad de esa concepción. Orenstein examina el caso de Polonia y la República Checa, que aplicaron una política económica neoliberal en un entorno caracterizado por todos los altercados, acciones oportunistas y reacciones que hace posible la democracia, y demuestra que un contexto democrático, lejos de restringir la reforma económica, la promovió.

El fundamento empírico de la obra es la estrategia de transformación adoptada. En Polonia, la “terapia de choque” fue la norma en los primeros años, en que la presencia del poderoso movimiento Solidaridad no impidió que los gobiernos de centroderecha aplicaran reformas económicas neoliberales con asistencia financiera internacional. Aprovechando la eliminación del sistema de planificación centralizada en 1989 (y antes de las primeras elecciones parlamentarias plenamente libres en 1991), el plan del Ministro de Hacienda Leszek Balcerowicz fue aprobado por un comité especial establecido por el Presidente Lech Walesa, sin participación del parlamento (*Sejm*) y con un mínimo de debate público. En Checoslovaquia, por el contrario, surgió un programa de reforma económica coherente dentro de las restricciones de la democracia parlamentaria. El Ministro de Hacienda checo, Václav Klaus, estaba menos aislado de la política que su colega polaco y sabía que su programa no sobreviviría sin respaldo electoral. En consecuencia, la estrategia checoslovaca (y luego checa, pero no eslovaca) consistió en varios componentes clave del modelo neoliberal combinados con medidas destinadas a

proteger a los grupos vulnerables, lo que Orenstein denomina “liberalismo social”. En general, esas medidas promovieron el empleo en forma compatible con la necesidad de estabilización (por ejemplo, legalizando las negociaciones colectivas y reestructurando los sistemas de salud y seguridad social). La tácita paradoja es que un país con un poderoso movimiento sindical no pudiera incluir ningún mecanismo de protección de los asalariados, en tanto que un país caracterizado por la debilidad sindical estableciera un programa social relativamente más sólido.

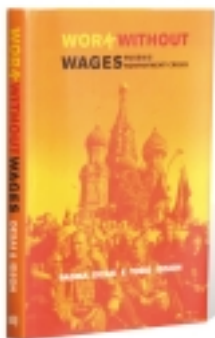
Como se preveía, Polonia fue la primera en sufrir una reacción. El propio Balcerowicz pudo mantenerse en el cargo apenas más de un año. Cinco gobiernos asumieron y cayeron antes de la derrota de los reformadores de centroderecha en 1993. Por el contrario, las maniobras políticas de Klaus tuvieron un éxito mayor del que él mismo esperaba. Cuando la República Checa se separó de la federación checoslovaca en 1993, Klaus asumió el cargo de Primer Ministro, que ocupó durante ocho años; es decir, más que cualquier otro primer ministro de toda Europa oriental y de los países de la antigua Unión Soviética a partir de 1989. Según Orenstein, la República Checa evitó esa reacción porque su estrategia de transformación protegió más eficazmente a los asalariados. No obstante, ese “apaciguamiento” del electorado tuvo su costo: la subsistencia, sin corrección alguna, de determinadas fallas del programa de Klaus. En definitiva, la República Checa sufrió una reacción tras una crisis financiera que tuvo lugar en 1997, en que el gobierno de centroderecha fue sustituido por los socialdemócratas.

De esta sencilla historia, Orenstein extrae una sencilla lección: la democracia y la democratización, lejos de ser obstáculos a la reforma económica, fueron los aliados más firmes de los reformadores. Las elecciones polacas de 1991 llevaron al *Sejm* a 29 partidos políticos. Fue una cifra sin precedentes, pero Polonia no se paralizó, como muchos temían, por una sobrecarga democrática. Los partidos políticos —especialmente los representados en

el gobierno— se vieron obligados a elaborar coaliciones en torno a estrategias de reforma que a la vez que promovían el desarrollo económico, lograron respaldo público. Fundamentalmente, los múltiples cambios de política que implicaron los cambios de gobierno permitieron corregir errores anteriores y rectificar el curso de la reforma. Entretanto, en la República Checa, ocho años de gobierno de un sector de centroderecha impidieron esos correctivos.

Las consecuencias no se limitan en modo alguno a la Europa poscomunista. La competencia electoral es un mecanismo de apuntalamiento del respaldo público a favor de programas de reforma (aunque se produzca a expensas de los propios programas) y es el principal mecanismo de corrección de programas errados en períodos de incertidumbre. No obstante, entre los promotores internacionales del desarrollo subsiste implícitamente el temor a los cambios de política y a la inestabilidad de origen electoral en las economías en proceso de reforma; esta opinión no trasunta muchas simpatías por el desorden de la democracia. Este libro debería mitigar esa preocupación.

Raj M. Desai



Padma Desai y Todd Idson

Work Without Wages

Russia's Nonpayment Crisis

MIT Press, Cambridge, Massachusetts/
Londres, Inglaterra, 2001, x + 258 págs.,
US\$29,95/£20,95 (tela).

LA TRANSICIÓN económica de Rusia no ha sido fácil. Debido en parte a la erosión económica, el colapso de los sueldos reales y una

estrategia de privatización dudosa, tampoco ha contado con mucho respaldo popular. En este tomo revelador se analiza una de las cuestiones más polémicas desde el punto de vista político; a saber, los atrasos cada vez más frecuentes en el pago de sueldos y jubilaciones.

Estos atrasos fueron solo una de las facetas del problema global de incumplimiento que surgió a mediados de los años noventa y alcanzó niveles críticos justo antes de la crisis financiera de agosto de 1998. Al igual que otros estudios recientes sobre la desmonetización de la economía rusa, los autores atribuyen el aumento de los atrasos a perturbaciones macroeconómicas que se conjugaron con la falta de medidas por el lado de la oferta para reestructurar y liquidar empresas. En ese entorno, las empresas optaron por el trueque y los impagos para mantenerse a flote. A ello se sumó la creciente destreza con que los directores de empresas desviaban a sus propios bolsillos los pocos fondos que aún circulaban en las empresas. Fundamentalmente, debido a la incapacidad del Estado para recaudar impuestos y liquidar sus obligaciones a tiempo y en efectivo, las moras y la liquidación no monetaria se propagaron.

Según los autores, los numerosos intentos de las autoridades para hacer frente al problema se redujeron a una serie de fracasos. La cancelación de deudas en libros, la deducción de impuestos a cuenta y los instrumentos de deuda a corto plazo no dieron resultado y, en muchos casos, exacerbaron la situación porque crearon nuevos instrumentos no monetarios. El Estado no contaba con autoridad suficiente para obligar a las empresas a respetar las duras restricciones presupuestarias. Al mismo tiempo, el incumplimiento en los pagos salariales generó frustración en el ámbito político que dio lugar a medidas populistas a corto plazo. Las transferencias especiales a las regiones para liquidar pagos en mora, pero sin preverse ningún tipo de control en la asignación del gasto, son un buen ejemplo.

Se destaca aquí un detallado análisis empírico de los atrasos en los pagos de

los sueldos basado en las encuestas familiares que se realizaron entre 1994 y 1998. Durante ese período, el porcentaje de empleados encuestados que no cobraban a tiempo sus sueldos aumentó del 30% al 54%, y el volumen de atrasos pasó de alrededor de un mes de sueldo a más de tres meses y medio. El grado de incumplimiento varió considerablemente entre los sectores, observándose problemas especialmente agudos en el minero y el agropecuario.

En este tomo se analizan diversos factores que dieron lugar a la acumulación de atrasos en el pago de los salarios. La tesis central es que, ante el costo elevado de la rotación, despedir a los trabajadores a menudo era considerado más caro que mantenerlos trabajando con un horario reducido o no pagarles. Aunque organizaron muchas huelgas para protestar, rara vez los trabajadores consiguieron la compensación de sus salarios. Pese a que algunas empresas optaron por liquidar parte de estas obligaciones con pagos en especie, éstos no fueron suficientes como para compensar los ingresos perdidos. De hecho, los autores sostienen que la situación hundió a muchos hogares en la pobreza.

Pese a que el análisis es quizá demasiado limitado, este libro ofrece una interesante ilustración de la economía política de la transición en Rusia, extendiéndose hasta el sector del carbón, el régimen de jubilación y el poder militar. Es realista en cuanto a lo complejo que puede ser resolver un problema aparentemente tan sencillo como lograr que se respeten los contratos laborales en la economía post soviética. Si bien los autores señalan con razón que las causas básicas radican en las deficiencias del sistema de quiebras y de las entidades fiscales, no proponen medidas de política prácticas. Al igual que sucede con muchos estudios póstumos sobre la transición soviética, subsiste el interrogante de qué tipo de estrategia reformista habría permitido superar las limitaciones políticas e institucionales y facilitado la adopción de una economía de mercado.

Christian Mumssen