

¡MÁS SISTEMA, POR FAVOR!

Simposio Brenner 3

Siempre que leo un libro estimulante que desafía la ideología predominante de nuestros días, el capitalismo de «libre mercado», recuerdo al astrónomo renacentista polaco, Nicolás Copérnico, el cual propuso una teoría radicalmente nueva del sistema solar que primero fue ignorada por clérigos y gobernantes, quienes después, sin embargo, acabaron enfadándose y por buenas razones, ya que los costes políticos y económicos de mantener su poder sobre los contribuyentes y sobre las masas que pagaban diezmos eran mínimos, siempre que fuera posible que éstas últimas creyeran que Dios había consagrado a los gobernantes y que la Iglesia hablaba en nombre de Dios. Repudiar la milenaria astronomía ptolemaica implicaba que Copérnico ponía en duda la autoridad divina, ya que Dios había creado los órdenes celestiales y terrestres existentes, en los cuales el sol giraba alrededor de la tierra y los súbditos obedecían a aquellos que Él había colocado sobre ellos. El Papa y sus obispos, los reyes, los príncipes y aquellos que dependían de ellos no podían cuestionar la geometría de los cielos, porque su artífice era quien garantizaba su propio poder y sus privilegios.

The Economics of Global Turbulence, de Robert Brenner, no suscribe la moderna cosmología ptolemaica del *Markt über alles* y sus correspondientes cánones, aceptados por la heterogénea tropa de políticos, industriales, financieros y rentistas que dominan en la actualidad el poder político y económico así como por la multitud de expertos y gurús, entre los que se cuentan los economistas neoclásicos, que reproducen esta perspectiva. Se trata de un trabajo dotado de una investigación prodigiosa, cuya ambición intelectual se expresa siempre de un modo circunspecto y erudito, que convierte su lectura en un verdadero placer. Como estudioso de larga data de la historia económica de las principales economías industriales, creo que el dominio de Brenner del comportamiento de las economías estadounidense, alemana y japonesa es verdaderamente impresionante. Estoy particularmente impresionado por su dominio de la reciente historia económica de Japón, el objeto esencial de mi propia investigación.

Dicho esto, como es de esperar de cualquier libro ambicioso y beligerante, el trabajo de Brenner puede ser cuestionado en diversos aspectos. Para

efectuar una crítica que espero sea constructiva, en un espacio limitado, me concentraré en tres aspectos decisivos. En primer lugar, sostendré que el análisis de Brenner debe convertirse en un análisis sistémico, es decir, más centrado en las características primordiales del capitalismo contemporáneo, lo cual constituye la mejor opción para sostener su tesis central de que éste ha sufrido tasas de beneficio declinantes desde principios de la década de 1970. En segundo lugar, sostendré que la discusión de Brenner sobre el comportamiento económico de las economías industriales, durante el periodo de posguerra y en un futuro próximo, habría ganado si hubiera tenido en cuenta la historia de los ciclos de cambio tecnológico. Por último, creo que su severa crítica del capitalismo actual sería notablemente más eficaz si hubiera reconocido, más exhaustivamente de lo que lo ha hecho, las diferencias sustantivas existentes entre las variantes estadounidense y germano-japonesa del mismo. Estas tres críticas se hallan estrechamente interrelacionadas, y aún tratándose de un análisis condensado espero que los lectores no tengan dificultades en comprobar la complementariedad analítica existente entre ellas.

Tasas de beneficio declinantes

En apoyo de su tesis central de que las tasas de beneficio han declinado en todo el mundo capitalista avanzado desde la década de 1970, Brenner reúne una masa de datos empíricos y en ocasiones elementos escogidos, así como léxico del análisis económico neoclásico. Sin embargo, no ofrece un análisis sistémico, esto es, basado en una visión articulada, internamente coherente de las características políticas y económicas, así como de las dinámicas fundamentales del capitalismo contemporáneo. La clave de bóveda analítica de su amplia argumentación aparece en el capítulo 10 del libro titulado «La razón del largo declive. Una panorámica general» y en unas cuantas páginas que resumen su alternativa al «razonamiento de la economía de la oferta»¹, las cuales están escritas desde el punto de vista «capitalista», es decir, del de aquellos que deciden invertir o desinvertir en capacidad productiva. Brenner observa que los capitalista no desinverten necesariamente ni siquiera cuando su tasa de beneficio decrece, ya que sus empresas disfrutan de diversas ventajas como empresas ya establecidas en un mercado dado, entre las que se cuentan una buena información sobre el mismo, una larga relación con proveedores y clientes y, sobre todo, conocimiento técnico. También ha sido consciente de que las empresas que tienen grandes costes invertidos, intentan por todos los medios incrementar las ventas en el exterior antes que reducir su capacidad productiva, y que simultáneamente pueden endeudarse, y así lo hacen, para prolongar su producción.

¹ R. Brenner, *The Economics of Global Turbulence*, Londres y Nueva York, 2006, pp. 145-163, 25-27 [ed. cast.: *La economía de la turbulencia global*, Madrid, Akal, «Cuestiones de antagonismo 54», 2009].

El análisis de Brenner de las razones por las que la reducción de la capacidad puede no ocurrir, provocando en consecuencia un exceso de capacidad y un declive de la tasa de beneficio es persuasiva o, hasta que caemos en la cuenta de que ha tenido presente únicamente la perspectiva de los capitalistas cuando éstos reaccionan a lo que se espera que han de reaccionar: los costes de los insumos (capital y trabajo), el cambio de los precios de sus productos, la competencia de las empresas rivales, las cuotas de mercado, las barreras de entrada a sus respectivos mercados, etc. Brenner indica las características institucionales específicas de los escenarios estadounidense, alemán y japonés que afectan a tales variables, pero no profundiza en los innumerables factores económicos que indirecta, pero sustantivamente afectan, en realidad determinan, las decisiones que toman los capitalistas. Esto significa que su análisis del «largo declive» no se halla inserto en un marco más amplio de análisis sistémico. Permítaseme que me explique.

El argumento de Brenner es que las caídas de la tasa de beneficio se derivan habitualmente del exceso de capacidad agregada que se genera a medida que los capitalistas continúan invirtiendo en una producción más eficiente, lo cual les permite incrementar el producto obtenido y reducir los precios. Esta reducción, sin embargo, hace disminuir los beneficios dada la existencia de «costes rígidos a la baja». Incluso cuando los beneficios continúan cayendo, los capitalistas no abandonan, sin embargo, su sector industrial sino que prosiguen «en busca de una alternativa mejor», mientras que «los productores de bajo coste consideran individualmente rentable entrar en esas mismas líneas a pesar de su reducida rentabilidad». «Esta secuencia de hechos –sostiene Brenner– únicamente puede revertirse y restaurarse la rentabilidad cuando suficientes medios de producción de alto coste y baja rentabilidad pueden ser expulsados de esas ramas [de producción], afectadas por la sobrecapacidad/sobreproducción y por una reducida rentabilidad, y reasignarse exitosamente en ramas de una rentabilidad lo suficientemente alta». En distintas partes de *The Economics of Global Turbulence* explicaciones ambiguas de este tipo se hallan flanqueadas por otras que explican que «una mejor alternativa» para los capitalistas en una rama dada de la industria habría que buscarla en las economías de escala, en la «profundización» o «ampliación» de capital, o en la reducción de los costes por otros medios. Si pueden hallarse tales alternativas, las empresas persistirán en sus tradicionales líneas de producción en lugar de abandonarlas, contribuyendo así al exceso de capacidad y al declive de la tasa de beneficio.

Buena parte de quienes estudian el comportamiento de las empresas –especialmente los economistas neoclásicos– cuestionarán, sin embargo, la conclusión de Brenner de que si los beneficios caen por debajo de «determinado nivel» los productores se verán forzados a abandonar las líneas de producción en las que operan, incluso cuando «otros productores que presentan una estructura de costes todavía menores» entran en las mismas líneas y obtienen no obstante beneficios. El problema se plantea por que

Brenner no solo no define exactamente qué quiere decir con «determinado nivel» y «costes menores», sino también porque apenas discute, más allá de posibilidades enunciadas de modo general e hipótesis vagamente formuladas, qué haría que algunas empresas se convirtieran en productores con una «estructura de costes todavía menores», y por qué lo que les permitió disfrutar de tal ventaja no se halla a disposición de otras empresas. Así, pues, cuando escribe que los productores con «una estructura de costes suficientemente elevados y beneficios reducidos» deben ser forzados a abandonar un sector industrial, dado el exceso de capacidad y producción, para que se verifique una reasignación «exitosa» de las mismas en «líneas que ofrezcan beneficios suficientemente altos», los estudiosos del comportamiento de las empresas no pueden sino preguntarse: ¿cómo juzgamos qué empresas presentarán costes tan elevados y beneficios tan bajos como para que esto ocurra? ¿Averiguamos cuáles son éstas únicamente *post hoc*? ¿Por qué las empresas expulsadas no van directamente a la quiebra reduciéndose así el exceso de capacidad? ¿Por qué se hallan en condiciones de «reubicarse en líneas productivas que ofrecen un beneficio suficientemente alto? ¿Estimularán estas empresas reubicadas que obtienen beneficios «suficientemente» altos la tasa de beneficio media en vez de deprimirla?

El coste del capital

Y todavía más importante, ¿no debería Brenner discutir la tasa de beneficio como una coda financiera del rendimiento de las empresas, que se ve fundamentalmente afectada por los costes reales del capital, determinados a su vez por las tasas de inflación y el ahorro nacional, el flujo internacional de capital y diversos factores de carácter más macroeconómico que son sistémicos? ¿No se verían los costes laborales alterados de modo similar por la globalización de la oferta (véase, como señala Michel Aglietta en este número, el impacto chino sobre el comercio mundial), por las tendencias demográficas en curso y por la, aparentemente, intensificada aceptación de las prácticas laborales estadounidenses en Alemania, Japón y otras economías industriales? Por otro lado, ¿no están las tasas de beneficio determinadas cada vez más por el volumen de beneficio que las empresas obtienen de sus ganancias en el exterior en contraposición a las generadas en su país de origen?²

Finalmente, hay otra importante cuestión que los economistas, y muchos otros sujetos activos en los sectores industrial y financiero, se preguntarán: ¿por qué tiene Brenner tan poco que decir sobre el papel desempe-

² Las empresas no financieras estadounidenses radicadas en su país han visto como se reducían sus beneficios a una tasa anualizada de casi el 14 por 100 durante los últimos 6 trimestres, pero los beneficios de sus subsidiarias en el exterior, que suponen la mitad de los beneficios totales, han crecido durante 22 trimestres consecutivos a una tasa anual de dos dígitos, véase *The Economist*, 13 de septiembre 2008, p. 69.

ñado por los mercados de capitales (léase: los astutos y penetrantes accionistas motivados por la obtención de beneficios, los responsables de los bancos de inversión, los gestores de los *hedge funds*, etc.), especialmente en la economía estadounidense? ¿No observamos diariamente cómo productores cuya actividad les reporta bajos beneficios o directamente pérdidas, cargados por un exceso de capacidad, ven el valor de sus acciones caer y/o son forzados por las instituciones financieras a la quiebra, porque se les niega el crédito o se convierten en objetivos para la adquisición y reorganización, provocando con frecuencia la reducción de capacidad productiva?

Dicho simplemente, lo que estoy sugiriendo es que si Brenner desea sostener que tasas de beneficio declinantes han determinado un largo declive desde la década de 1970 y pesan todavía sobre el futuro de las economías capitalistas avanzadas, debe ser capaz de contestar cuestiones como las que he planteado. Pero para hacerlo tendría que ofrecer un análisis sistémico más explícitamente articulado de lo que lo hace en su trabajo, del cual formaría parte fundamental la narrativa que desarrolla. Permítame sugerir un bosquejo de tal análisis, que espero que Brenner encuentre congenial y considere su aceptación.

Durante las últimas décadas, y particularmente desde finales de la década de 1990, hemos constatado dos hechos incontestables en la mayoría de las economías industriales, y especialmente en Estados Unidos. Uno es que lo que más importa a los inversores es su renta total, que ha crecido de modo continuo, poco afectada por tasas de beneficio en declive en el cada vez más contraído sector industrial de esas economías. Las rentas de los inversores se han incrementado —al menos hasta octubre de 2008— dada su intensificada capacidad y creciente deseo de asumir riesgos, gracias a las tres últimas décadas de coste históricamente bajo del capital. El segundo fenómeno sobresaliente es que el coeficiente de Gini ha crecido regularmente, y de modo más notable en Estados Unidos y Japón, porque las rentas de los inversores han crecido, mientras que los salarios reales se han incrementado más lentamente o incluso se han estancado. Por supuesto, ambos hechos se hallan estrechamente interrelacionados.

El coste del capital ha decrecido por mor de las altas tasas de ahorro (en el caso de Estados Unidos no por el de sus propios ciudadanos, sino por el de otras naciones), por las políticas de los bancos centrales y por la declinante tributación real de las rentas de las empresas y de las provenientes de la inversión (esto es, ajustadas por la inflación). Más específicamente, su nivel históricamente bajo se debe, por un lado, a los enormes volúmenes de capital que han fluido de Asia y de las economías productoras de petróleo hacia Estados Unidos, que han permitido que la Reserva Federal redujera los tipos de interés para mantener el crecimiento económico hasta un punto en el que el tipo de interés real ha llegado a ser incluso negativo durante muchos trimestres, y, por otro, a la competencia desencadenada entre las naciones por reducir la carga

fiscal sobre el capital, dado que éste se mueve incansablemente alrededor del mundo a velocidad electrónica en la altamente globalizada economía de nuestros días.

El menor coste del capital ha reducido los riesgos de invertir e incrementado la renta total que es posible extraer de tal actividad. Así, pues, los inversores se han mostrado más dispuestos a mantener, o incluso a incrementar, sus inversiones en sectores en los que la tasa de beneficio decae a causa del incremento del exceso de capacidad, en tanto que puedan maximizar su renta total. Los inversores toman sus decisiones de inversión en las empresas industriales en función del coste prevaleciente del capital y sopesando las ganancias esperadas que pueden realizar si invierten en una empresa industrial dada, o en una rama, en contraste con aquellos que pueden lograr en otras industrias o mediante una multitud de instrumentos financieros. Aunque las ganancias esperadas de las inversiones en el primer grupo se hallan notablemente influidas por la probabilidad o no de incrementar la cuota de mercado tanto en el propio país como en el exterior, otras inversiones, incluidas las posibles en instituciones financieras, el mercado de la vivienda o los innumerables tipos de «derivados», son más sensibles a los costes del capital. En consecuencia, cuando este último tipo de inversiones conforma una cuota cada vez mayor de la renta de los inversores, la disciplina financiera ejercida por los mercados de capitales sobre las empresas industriales poco eficientes tiende a ser menos rápida y expeditiva si el coste del capital es bajo, porque la renta de las inversiones efectuadas en el sector industrial supone una cuota menor de su renta total. Por supuesto, un comportamiento tal por parte de los inversores que se hallan motivados fundamentalmente por el bajo coste del capital provocará crisis financieras periódicas, como ha quedado demostrado por el estallido de la burbuja en Japón en 1990 y la crisis financiera histórica y global a la que estamos asistiendo estos últimos meses.

El capital de bajo coste, justificado en nombre del mantenimiento de la estabilidad y el crecimiento en las economías industriales, y que supuestamente provoca un beneficio que poco a poco llega a todos, preserva el sistema tal y como se encuentra constituido actualmente. Al mismo tiempo, incrementa el exceso de capacidad industrial y reduce la tasa de beneficio en los sectores industriales. Esto significa que en ausencia de un cambio sistémico radical el futuro de las economías industriales dependerá de una continua oferta creciente de capital a bajo coste, que a su vez cargará a las futuras generaciones con deuda, provocando frecuentes crisis financieras y presupuestarias, e incrementando el coeficiente de Gini, que continuará subiendo con consecuencias inevitables para la estabilidad política y social. Se suscitarán también otras dificultades sistémicas. Discusiones sistémicas más explícitas y amplias del capitalismo contemporáneo fortalecerían, no debilitarían, las advertencias de Brenner de la turbulencia que nos espera, no únicamente en las economías industriales avanzadas, que suponen la parte del león del PIB global,

sino también en las economías emergentes, haciendo menos necesarias las cualificaciones con las que con frecuencia protege sus conclusiones en el momento presente³.

Cambio tecnológico

Creo también que Brenner podría haber fortalecido su conclusión de las tasas de beneficio declinantes como la clave del largo declive si hubiera ofrecido razones de porqué los ciclos observables de cambio tecnológico que han revigorizado el capitalismo industrial en el pasado no es probable que se repitan en el futuro. Aquí, superando la modestia intelectual que pueda poseer, me gustaría sugerirle a Brenner que echara un vistazo a mi propio trabajo. Durante más de dos décadas, colaborando gran parte del tiempo con el fallecido Yasusake Murakami de la Universidad de Tokio, examiné la relación existente entre el rendimiento económico y el cambio tecnológico desde el inicio de la Revolución industrial en Inglaterra. Juntos estudiamos una amplia gama de datos históricos del Reino Unido, Estados Unidos, Alemania, Japón y de varias economías asiáticas en vías de desarrollo, entre los cuales se incluían desde las tasas salariales de los trabajadores fabriles en la Inglaterra del siglo XVIII a las tasas de crecimiento de la productividad del capital y del trabajo hasta la década de 1990 clasificadas por sector industrial. La historia de las tecnologías de una docena de industrias fue investigada tan exhaustivamente como lo permitieron el tiempo y los recursos disponibles⁴.

Desde los albores de la Revolución industrial podemos identificar dos ciclos tecnológicos, cada uno de aproximadamente un siglo de duración, y un tercero en ciernes a principios de la década de 1970. El primer ciclo, que comenzó en la década de 1760, incluyó la aparición del motor de vapor, las máquinas de hierro, los ferrocarriles, los barcos transatlánticos y muchas otras innovaciones y productos industriales. El segundo ciclo, que comenzó en la década de 1880, supuso la difusión del uso de la electricidad y del petróleo, la invención de diversos materiales artificiales como el caucho, el descubrimiento y la diseminación de los colorantes y plásticos, y la llegada de los automóviles, de muchos tipos de nueva maquinaria y otros productos industriales. Todas estas nuevas tecnologías cambiaron profundamente nuestras vidas cotidianas. El tercer ciclo lo constituye

³ Para una formulación típica, véase R. Brenner, *The Economics of Global Turbulence*, cit., p. 337: «Sin embargo, hasta ahora el peso de las pruebas parece apuntar a otro escenario diferente, caracterizado por una pérdida de dinamismo de la economía mundial y la reanudación de la turbulencia global, y no hacia el crecimiento sostenido y una mayor estabilidad».

⁴ Para una cita exhaustiva de las publicaciones correspondientes de Yasusuke Murakami y Kozo Yamamura, véase Y. Murakami, *An Anticlassical Political-Economic Analysis. A Vision for the New Century*, Stanford, 1997; K. Yamamura (ed.), *The Economic Emergence of Modern Japan*, Cambridge, 1997; Wolfgang Streeck y Kozo Yamamura (eds.), *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*, Ithaca, 2003.

la actual revolución de las tecnologías de la información, que comenzó a principios de la década de 1970 cuando la producción de chips semiconductores comenzó a crecer estrepitosamente y los ordenadores y muchos otros medios de comunicación electrónica comenzaron a transformar nuestra existencia de infinitos modos.

Los dos primeros ciclos tuvieron dos fases, que duraron aproximadamente 50 años cada una: una fase de «ruptura» y una fase de «maduración». En la primera –el periodo de los «grandes inventos» dicho en palabras de Nicholas Crafts– la tasa de crecimiento de la productividad es lenta, dado el gran volumen de prueba y error que supone la adopción de una nueva tecnología, que a menudo es costosa y exige un considerable cambio práctico e institucional. Dado que la productividad del trabajo aumenta tan solo lentamente, o no aumenta en absoluto, los salarios reales crecen pesadamente o pueden incluso disminuir. En la fase de «maduración», por otro lado –que corresponde al periodo en el que las «tecnologías de espectro general» se hacen asequibles de acuerdo con la terminología de Crafts–, la productividad del trabajo y del capital se incrementa rápidamente. Las razones más importantes de este cambio son el «aprendizaje mediante la práctica» y un rápido incremento en las innovaciones secundarias. Por ejemplo, hicieron falta dos mil mejoras patentadas respecto a los primitivos aparatos de televisión en blanco y negro para llegar a los modelos más sofisticados de hoy en día. Igualmente importantes son un conjunto de cambios institucionales y de conducta, de leyes, de prácticas de empleo, de formas de transacción financiera, etc. que deben verificarse a medida que los agentes económicos se ajustan a las nuevas posibilidades.

Cada una de las dos fases de estos dos ciclos tiene características de mercado específicas. En la fase de ruptura, los mercados tienden a ser monopolísticos o altamente oligopólicos, porque aquellas empresas que tienen acceso a las nuevas tecnologías pueden adquirir más fácilmente capital y expandir su capacidad productiva por delante de quienes pretenden incorporarse a los mercados, esto es, de los competidores potenciales. En la fase de maduración, la competencia se hace más aguda en un número de industrias cada vez mayor que adoptan las nuevas tecnologías, fundamentalmente en el ámbito internacional. Sin embargo, a pesar de esta competencia renovada y de una creciente tendencia hacia el exceso de capacidad, los beneficios y los salarios crecen a medida que se incrementa la productividad.

Ahora bien, en lo que respecta a esta primera fase, los datos presentados por Brenner son esencialmente coherentes con mis propias conclusiones. Tengamos en cuenta también que el cuadro de Aglietta sobre la productividad del trabajo en la UE-15 y Estados Unidos sostiene esta línea de pensamiento. En el periodo de «ruptura» del tercer ciclo, que comenzó en la década de 1970, la productividad del trabajo en Estados Unidos, el líder en la revolución de las tecnologías de la información, se incrementó más rápidamente que en la UE-15 pero su tasa de crecimiento permaneció

ció sustancialmente por debajo de la que caracterizó el periodo de «maduración» del segundo ciclo tecnológico. La cuestión clave, por lo tanto, es la siguiente: ¿es pertinente la opinión básicamente pesimista de Brenner sobre el futuro inmediato de las economías industriales o la historia se repetirá a sí misma por tercera vez, trayéndonos un periodo de «madurez» como el de los dos ciclos precedentes (es decir, aproximadamente 40-50 años después del inicio del tercer ciclo) en el que estas economías disfrutarán de varias décadas caracterizadas por una productividad rápidamente creciente y un alto rendimiento económico y, en consecuencia, por una curva ascendente de beneficios?

El tercer ciclo

Mi propia opinión es que la hipótesis tácita de Brenner es plausible y que no es probable que la historia se repita en este tercer ciclo, dado que en mi opinión existen escasas posibilidades de que las mayores y más importantes economías industriales retomen el tipo de prosperidad que disfrutaron durante los periodos de «maduración» de los ciclos anteriores, y ello por dos razones principales. La primera es que en la actualidad —ya inmersos en la fase de «ruptura» del tercer ciclo—, en neto contraste con los dos anteriores, durante los que se produjo una competencia intensificada únicamente en la fase de «madurez», las economías emergentes dirigidas por China y otras naciones asiáticas se hallan en condiciones cada vez mejores de competir con las economías industriales avanzadas en un número cada vez mayor de mercados de productos industriales, incluidas las líneas tecnológicamente más sofisticadas, lo cual es resultado tanto del flujo continuo de tecnología avanzada y de inversión extranjera directa hacia las economías emergentes en el contexto de una globalización cada vez más intensa, como de los modos en que el capital y la tecnología de las economías más ricas están buscando incrementar sus ganancias mediante el estímulo del comercio, habitualmente a expensas de los trabajadores asalariados de sus propios países. La fortaleza de las economías emergentes, incluso en la fase de «ruptura» del presente ciclo, es evidente no solo en los datos comerciales, sino en el hecho de que 62 de las 500 mayores empresas globales de Fortune procedían en 2008 de estos países.

La segunda razón es que los líderes en la fase de «ruptura» de los dos últimos ciclos no soportaron la carga de deuda y de obligaciones públicas carentes de una financiación endógena respecto a sus respectivos PIB, como sucede con sus equivalentes de hoy en día. Ningún Estado importante del pasado disponía de una moneda nacional cuyo valor dependía de un endeudamiento diario equivalente a tres millardos de dólares, como es el caso de Estados Unidos en la actualidad, ni tampoco contaba con una deuda nacional que excedía el 50 por 100 de su PIB como le sucede hoy a Japón. Tampoco presentaban apabullantes obligaciones nacionales no financiadas endógenamente como le sucede hoy a Alemania y a la mayoría de las economías de la UE. La fuerza de estas observaciones

puede extenderse a otras limitaciones sistémicas de las economías capitalistas avanzadas, fundamentalmente su incapacidad de reducir los coeficientes de Gini o de enfrentarse a la amenazante crisis ambiental. Espero que Brenner considere que esta reflexión sobre la historia de los ciclos tecnológicos, que me he limitado a bosquejar aquí, puede enriquecer sus propios análisis.

*Diferentes capitalismo*s

Brenner dedica la mayor parte de su libro a detalladas narrativas de las trayectorias de las economías industriales más importantes, es decir, Estados Unidos, Japón y Alemania, después de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, me sentí defraudado al no encontrar ni la más mínima discusión comparativa de las diferencias sistémicas existentes –institucionales y de comportamiento– entre los tipos de capitalismo estadounidense y germano-japonés o consideración alguna sobre el modo en el que tales diferencias podrían afectar a sus respectivos futuros. Lo que Brenner nos dice sobre los contrastes existentes entre ellos es inadecuado, consistiendo fundamentalmente en observaciones de pasada sobre prácticas y resúmenes anecdóticos de determinadas instituciones. Sin embargo, todos nosotros conocemos las diferencias decisivas que separan a esas economías, incluso tras las últimas décadas de «americanización» de las sociedades japonesa y alemana. Aquí únicamente anoto dos profundas divergencias.

Estados Unidos ha sido una economía acosada por el endeudamiento desde la década de 1960. Este hecho bien conocido puede expresarse de muchos modos. Quizá el más simple es observar que en 2008 la deuda total del Estado, las empresas y los hogares ha alcanzado el 350 por 100 del PIB. El ratio más elevado hasta ahora había sido el 300 por 100 alcanzado en los peores momentos de la Gran Depresión. A principios de la década de 1980 la deuda total oscilaba en torno al 150 por 100 del PIB. Durante los últimos 25 años se ha disparado porque el déficit federal ha continuado creciendo y el crédito barato se ha seguido ofreciendo para «estimular el crecimiento». La actual crisis financiera, originada en Estados Unidos, es el resultado inevitable de este enorme incremento del endeudamiento. Por otro lado, en agudo contraste con Estados Unidos, tanto Japón, a pesar de su gran deuda nacional, como Alemania, aun con sus voluminosas obligaciones públicas no financiadas endógenamente y sus correspondientes enormes superávits comerciales, son los mayores acreedores internacionales netos y presentan altas tasas de ahorro (en clara oposición a la tasa cero o negativa registrada en Estados Unidos). El ratio de la deuda total alemana y japonesa respecto al PIB es menor del 200 por 100, porque la deuda de las empresas y de los hogares de estos países es sustancialmente menor que la de sus homólogos estadounidenses. Es importante que recordemos que en la actualidad la deuda total estadounidense asciende a la apabullante cifra de 48 billones de dólares, y esta cifra no incluye unos cuantos billones de dólares más que en estos

momentos se están añadiendo a la misma a causa de la actual crisis financiera. Esta deuda gargantuesca es tan solo unos pocos billones de dólares menor que la totalidad del PIB mundial, estimado en 54,3 billones de dólares.

Una segunda importante diferencia es que a pesar de todos los cambios que se han producido en Japón y Alemania durante las últimas tres décadas, las relaciones entre gobierno y empresas, entre éstas, y entre empleadores y empleados, son todavía mucho más «corporativistas» que en Estados Unidos. El capitalismo estadounidense se describe a menudo como capitalismo salvaje o capitalismo de casino dentro las diversas variedades de la especie. El contraste entre éste y las variantes japonesa o alemana implica «costes» y «beneficios» en términos de eficiencia económica, bienestar social, distribución de la renta, etc.⁵. Para fortalecer su planteamiento, espero verdaderamente que Brenner se tome más en serio estas diferencias sustanciales que persisten entre el carácter del modelo de capitalismo estadounidense, «en el que el ganador se lleva todo», y la forma de capitalismo germano-japonés. En comparación con el capitalismo estadounidense, éste último presenta relaciones a más largo plazo y más estrechas entre las empresas y los bancos; protege el empleo mejor mediante leyes significativamente más eficaces y un duradero consenso socialmente bien aceptado para garantizar la seguridad en el trabajo; mantiene relaciones comerciales interempresariales que son más duraderas y polifacéticas (incluyendo la participación en el capital y las transferencias de tecnología); presenta una relación empresas-gobierno que es mucho menos antagonica, y pocos ejecutivos de las mayores empresas perciben un salario que suponga un múltiplo irrazonable del salario de un trabajador más un bono obsceno. Tales diferencias sistémicas permitirán que Alemania y Japón se enfrenten mejor a la competencia global que ciertamente se va a intensificar cuando la fase de «ruptura» del actual ciclo de cambio tecnológico se introduzca, en un futuro próximo, en la fase de «madurez». Es imprescindible contar con un análisis sistémico si deseamos prever el futuro de las tres economías que Brenner ha examinado y, por ende, el futuro del capitalismo industrial.

⁵ Quienes deseen comprender más exhaustivamente por qué subrayo la importancia de distinguir entre el capitalismo estadounidense y el capitalismo germano-japonés, pueden consultar Wolfgang Streeck y Kozo Yamamura, *The Origins of Nonliberal Capitalism. Germany and Japan in Comparison*, Ithaca, 2003.