

The RISE and FALL of an ECONOMIC EMPIRE

With Lessons for Aspiring Economies



COLIN READ



Libro Auge y caída de un imperio económico

Con lecciones para las economías en desarrollo

Colin Read

Palgrave Macmillan, 2010

También disponible en: Inglés

Reseña

Los imperios económicos, igual que sus contrapartes políticas o militares, tienden a sembrar las semillas de su propia destrucción una vez que alcanzan su nivel máximo. Desde esas grandes alturas, la arrogancia, el cambio de patrones de consumo, las expectativas sociales alteradas y, en última instancia, la reversión al gobierno para mantener en marcha el motor financiero, todos éstos predicen la caída inevitable. Eso afirma Colin Read, profesor de economía en la universidad estatal de Nueva York, en su ambicioso tratado sobre imperios económicos. Ofrece un recorrido exhaustivo, aunque desordenado, por la historia económica, a la vez que critica los problemas del imperio global. A pesar de que el texto es un reto en cuanto a densidad y extensión, y no ofrece grandes soluciones, es una sólida introducción para estudiantes de historia económica. *BooksInShort* recomienda este libro sobre todo al público académico que cree que aquellos que ignoran la historia están condenados a repetirla.

Ideas fundamentales

- Los imperios económicos caen cuando se vuelven demasiado dominantes y emergen sus fallas.
- La tecnología acelera el cambio financiero; Reino Unido, EE.UU. y pronto China habrán sido cada uno la mayor economía del mundo en un lapso de 100 años.
- Las primeras economías de mercado comenzaron como sociedades agrarias hace aproximadamente 23.000 años.
- La Revolución Industrial integró las economías de escala a la producción, lo que llevó a una enorme riqueza y una nueva clase media.
- Sin embargo, la sobreproducción conduce a las “des-economías de escala” que disminuyen el rendimiento.
- Los Padres Fundadores de EE.UU. apoyaron la libre empresa y abogaron por delegar las políticas fiscales y monetarias al gobierno.
- Los industriales Cornelius Vanderbilt, J. P. Morgan y Andrew Mellon fueron los líderes de la “Segunda Revolución Industrial” en 1874.
- Las economías de la abundancia cambiaron de la producción al consumo y con ello ralentizaron el crecimiento económico.
- Los economistas discuten la participación del gobierno en los mercados libres, pero están de acuerdo en que las recesiones requieren ayuda gubernamental.
- Los imperios económicos consolidados necesitan innovación, reflexión y renovación para mantener su estatus.

Resumen

La hegemonía económica

Los imperios económicos ya no evolucionan a lo largo de muchas generaciones como lo era antes. En los últimos 100 años, EE.UU. desbancó al Reino Unido como la economía más grande del mundo y probablemente China muy pronto se lleve el primer lugar. La tecnología y la información aceleran el ritmo del cambio financiero moderno, pero las economías aún siguen ciclos innatos y obedecen a leyes naturales. Por ejemplo, los negocios empresariales ejemplifican la tesis de Charles Darwin sobre la supervivencia del más fuerte y enormes entidades caen por su propio peso de acuerdo con la “ley de rendimiento decreciente”. Todas las potencias económicas están sujetas a esta ley que establece que ninguna entidad puede crecer demasiado o ser demasiado dominante antes de caer presa de sus propias debilidades. EE.UU., que comenzó a dominar el comercio y las finanzas globales después de la Segunda Guerra Mundial, muestra signos de incipiente fragilidad económica, ejemplificados por la crisis financiera y la recesión del 2008. No se sabe cómo se adaptarán las economías mundiales al cambio, pero la historia ofrece útiles lecciones para el futuro.

En el principio

Las fuerzas económicas son tan antiguas como la humanidad misma y probablemente anteriores a ella: Las hormigas y las abejas establecen complejas jerarquías en las que distribuyen el trabajo y los recursos en un escenario similar al mercado. La economía humana surgió a la par que la agricultura. Las primeras sociedades agrarias empezaron en Siria hace unos 23.000 años cuando los pueblos nómadas descubrieron que podían vivir de la agricultura en vez de migrar constantemente en busca de alimento, lo que dio pie a la división del trabajo: Algunas personas se ocupaban del cultivo, otras de la caza y otras eran libres de emprender nuevas actividades que llevaran a un mayor avance en el lenguaje, la escritura y la creación de herramientas complejas. En el proceso, la gente aprendió a controlar su entorno. A medida que la sociedad y los mercados se desarrollaban, el poder político recayó en quienes acumulaban poder económico. Quienes producían más, tenían más y ejercían el poder para el “mando y control” de la actividad económica. Al crecer las sociedades agrarias, los excedentes de producción estimularon el comercio. El trueque cedió paso a las monedas comunes y las diferencias entre oferta y demanda de productos llevaron a tipos de cambio de divisas. El dinero facilitó el comercio y allanó el camino para sociedades y transacciones económicas más sofisticadas.

“La ley de rendimiento decreciente prueba que ninguna institución puede crecer demasiado”.

Sin embargo, una de las “semillas de la caída”, el sistema tributario, puede debilitar a las economías de mando y control. Ya que las economías centralizadas suprimen la autonomía individual, surgen economías clandestinas que permiten evadir impuestos. Por ejemplo, los cálculos recientes muestran que el 40% del PIB actual de Grecia se destina a apoyar el sector público. Sin embargo, los griegos sienten que no reciben todos los beneficios y, como resultado, el 25% de la economía privada es clandestina. Imponer una mayor carga fiscal no significa necesariamente mayor ingreso gubernamental, como afirmó el economista Arthur Laffer en la década de 1980; la curva de Laffer mostró un rendimiento decreciente debido a mayores tasas impositivas.

Economías y des-economías de escala

Los imperios políticos y militares siguen la misma trayectoria: Roma, Inglaterra y la Alemania nazi dependían del ejército para ampliar y mantener sus imperios. Los imperios económicos también tienen rasgos comunes: Su fuerza proviene de producir enormes excedentes que se convierten en riquezas. En 1776, el filósofo Adam Smith fue el primero en mencionar a la Revolución Industrial como ejemplo de que las economías de escala permiten crear riqueza. Smith usó el ejemplo de una fábrica de alfileres, cuyos empleados en conjunto producían un mayor número de alfileres del que podía hacer cada uno por sí solo. La industria empacadora de carne de Chicago fue pionera de la cadena de montaje, que Henry Ford adoptó. Las etapas sincronizadas maximizaban la velocidad de procesamiento. Los trabajadores necesitaban tener una sola habilidad, pero si les fallaba el ritmo, retrasaban el proceso. Como resultado, la velocidad se convirtió en su atributo más importante. Las economías de escala que surgieron de la fabricación automatizada permitieron que el precio unitario disminuyera a medida que aumentaba la productividad. Sin embargo, si la producción aumentaba con demasiada rapidez o el exceso de un producto inundaba el mercado, las des-economías de escala incrementaban los costos y disminuían la eficiencia. “La ley de rendimiento marginal decreciente” reconoce que las economías pueden alcanzar un nivel máximo de efectividad, después del cual se deterioran. Sin embargo, los imperios suelen buscar el crecimiento por el crecimiento mismo y ésta es una de las semillas de su caída.

“Primera y segunda revoluciones industriales”

Para 1776, las colonias inglesas de América exigían su independencia, fenómeno que mostró por primera vez que los derechos económicos, no el poder político, desafían a la autoridad. Los pensadores de la época discutían conceptos como el derecho a la propiedad privada y al debido proceso. Smith escribió sobre la “mano invisible” que regía la oferta y la demanda. Esta “fuerza de interés propio” establece que los compradores y vendedores deben poder producir y consumir libremente, de acuerdo con sus necesidades. Los Padres Fundadores apoyaron el enfoque empresarial en la riqueza sobre la prosperidad que se obtiene por privilegio. Conservaron la distinción entre derechos y privilegios, pero terminaron por otorgar al gobierno, dentro de la Constitución, el poder de recaudar impuestos, administrar el suministro de dinero, promover el comercio y proteger la propiedad privada.

“Las mismas fuerzas que garantizaron el crecimiento y dominio de una institución en una época, pueden contribuir a su caída en otra”.

La Primera Revolución Industrial del siglo XIX explotó las economías de escala e introdujo nuevas tecnologías para la manufactura. La nueva riqueza creó una clase media rica que amenazaba el predominio histórico de las élites dominantes, y una clase trabajadora pobre y urbana que no se beneficiaba de la industrialización. Los economistas John Stuart Mill y Karl Marx propusieron soluciones opuestas para esta creciente disonancia social: Marx propuso la devolución de los medios de producción a los trabajadores, y Mill postuló que la educación podría elevar el nivel general de vida de los pobres y así evitar los conflictos de clase.

“Hay algo eterno en la asociación del poder y la riqueza para quienes manejan los escasos recursos que satisfacen las necesidades y los deseos humanos”.

Mientras que la Primera Revolución Industrial alteró la vida rural en Inglaterra cuando los trabajadores no calificados se trasladaron a las ciudades, la Segunda Revolución Industrial se basó en los vastos recursos naturales, la mano de obra inmigrante y la mentalidad abierta de EE.UU. Empezó alrededor de 1874 e incluyó el desarrollo de ferrocarriles, fundidoras de acero, ductos petroleros, automóviles, bancos y fábricas por parte de los icónicos industriales Cornelius Vanderbilt, J. P. Morgan y Andrew Mellon. La rápida creación del poder económico de la Edad Dorada logró que por primera vez la riqueza no proviniera de la conquista, las herencias o el arrebato del poder político. Los nuevos ricos de la Segunda Revolución Industrial tenían más en común con sus empleados que con la élite aristocrática. Algunos industriales entendieron sus responsabilidades filantrópicas: Andrew Carnegie abogó por un “evangelio de riqueza” y construyó bibliotecas, museos, hospitales y escuelas. “Compartir la riqueza” de esta forma impedía la interferencia gubernamental como remedio a las desigualdades sociales. Sin embargo, para 1886, se había creado la Federación Estadounidense del Trabajo para contrarrestar el poder monopólico de las grandes corporaciones. Diez años más tarde, la Era Progresista empezó a reformar los excesos corporativos y políticos fomentados por años de prosperidad sin trabas ni mecanismos reguladores.

“Un imperio económico que impulsa su crecimiento sustancial porque se suscribe al sistema de libre mercado también es más vulnerable a las crisis, recesiones y depresiones económicas”.

Después del pánico financiero a fines del siglo XIX y principios del XX, a menudo causado por las quiebras de ferrocarriles y bancos, la clase media de EE.UU. se quedó empanada en préstamos, consumismo y especulación. Durante los ocho años anteriores a 1929, el mercado bursátil subió 500%, en gran parte impulsado

por pequeños inversionistas que desaparecieron cuando se derrumbó el mercado en octubre de 1929 y empezó la Depresión. Quebraron 15.000 bancos y acabaron con los ahorros de millones de personas. La magnitud de la crisis dio lugar a una Reserva Federal activista, aumentó el gasto federal y la intervención gubernamental para resolver los problemas causados por mercados no regulados. El gobierno debe supervisar la libre empresa para evitar excesos.

El neocolonialismo y la influencia de las multinacionales

Los excedentes crean riqueza e ingresos. Cuando la gente gana más de lo que gasta, invierte en los mercados que a su vez estimulan las inversiones en la infraestructura de un país o en la base manufacturera, y así aumenta su capacidad de producción y crea más riqueza. Pero estos “ciclos de retroalimentación positiva” prueban la ley de rendimiento decreciente: Una mayor riqueza económica resulta en más gastos, menos ahorro y menos inversiones, además de que incrementa el tamaño del gobierno. Para que los imperios económicos se expandan, deben encontrar nuevos mercados para sus productos. Así como las naciones establecieron colonias en los siglos XVIII y XIX para buscar nuevos mercados geográficos, las corporaciones multinacionales ejercen el neocolonialismo para adquirir nuevos consumidores o materias primas. Las multinacionales modernas ejercen control sobre muchas naciones soberanas; las empresas con poder de monopsonio (aquellas que pueden imponer sus condiciones de compra) mantienen sus utilidades al frenar el crecimiento económico local, a menudo pagando salarios bajos. Al crear dependencia en los países donde invierten, las empresas pueden obtener grandes concesiones de los gobiernos locales, como acuerdos fiscales y subsidios de infraestructura.

“Una gran civilización no se conquista desde fuera si antes no se ha destruido a sí misma desde dentro”. (Historiador William James “Will” Durant)

Sin embargo, la construcción del imperio global tiene ineficiencias propias. Por ejemplo, las multinacionales buscan constantemente proveedores y mano de obra baratos, pero con el tiempo estos costos aumentan por la estimulación de la actividad económica. La tecnología también reduce el tiempo de control económico. La rápida transferencia de aplicaciones y conocimientos tecnológicos (desde el manejo de la cadena de suministro hasta los procesos de producción) ha reducido las ventajas de los países desarrollados sobre los países en desarrollo. Por ejemplo, el alcance global de Internet ha ayudado a impulsar el crecimiento en China, convirtiéndola en la segunda economía más grande del mundo. De mantener sus tasas de crecimiento de dos dígitos, desbancará a EE.UU. para el año 2021. Sin embargo, la superioridad económica pronosticada para China puede ser relativamente breve. Gran Bretaña fue la primera potencia mundial durante 200 años; EE.UU. disfrutó del primer lugar durante 100 años. La competencia global y la rápida aceleración de las comunicaciones pueden propiciar cambios aún más rápidos entre las principales economías.

“La maldición del ganador”

Las economías fuertes que proporcionan riqueza cambian el enfoque de sus ciudadanos de la necesidad de productos al deseo de servicios. Una vez satisfechas las necesidades básicas de las personas, predomina el “consumo ostentoso” y “una economía puede pasar de la producción de máquinas” en cualquier sitio a la “producción de riqueza” en el mercado bursátil. El excedente de riqueza también genera preocupación por los menos afortunados. El gobierno interviene para prestar servicios sociales que no prestan las empresas privadas y así crece la maquinaria de políticas públicas. En el intento por garantizar un buen desarrollo financiero, el gobierno trata de manipular el libre mercado de mano de obra y capital. En la década de 1930, el economista John Maynard Keynes abordó el problema del manejo de la demanda en épocas de crisis. Reconoció que un incremento en el suministro de dinero a los consumidores aumentaría el gasto, lo que alentaría nuevos préstamos bancarios, crearía empleos y estimularía la economía. Pero la intervención del gobierno inevitablemente resulta en mayores impuestos o deuda nacional. Aunque muchos economistas discuten sobre cuánto debe participar el gobierno y si realmente funciona, todos están de acuerdo en que las épocas de recesión requieren de alguna manera ayuda gubernamental. Como indica la recesión del 2008-2009, los imperios económicos pueden caer rápidamente, arruinados por las mismas habilidades sofisticadas que los crearon.

“El laboratorio de la economía moderna todavía está experimentando”.

Otra realidad de las economías fuertes es su transición de confiar en el sector privado a depender del gobierno como motor del nuevo crecimiento. En el proceso, la sociedad adinerada cambia su patrón de consumo hacia la diversión, que no contribuye al PIB. Como resultado, se frena el progreso económico y se da “mayor énfasis a la distribución del pastel económico que a la creación del mismo”. Como los corredores de larga distancia que llevan mucha ventaja, los imperios consolidados rara vez anticipan quién puede ganarles la carrera. Predominan la arrogancia y la autocomplacencia: “El momento de llegar a la cima de una trayectoria económica cuando una economía pasa de líder a seguidora”. De todas las etapas de la evolución económica, éste es el punto más difícil: Cómo mantener el dominio cuando los ciclos naturales predicen la muerte. No obstante, la reflexión, la innovación y la renovación pueden estimular “un nuevo orden económico”.

Sobre el autor

Colin Read es profesor de economía en la Universidad Estatal de Nueva York en Plattsburgh.
