

Niall Ferguson

The Cash Nexus

Money and Power in the Modern World, 1700-2000

Allen Lane, Penguin Press, Londres, 2001, xix + 553 págs., £20 (tela).

UNA GRAN PARTE de la opinión contemporánea considera la globalización como un movimiento impulsado por una imparable lógica económica. El conocido mantra de escritores como Francis Fukuyama es que la tendencia mundial al libre mercado y a la democracia liberal es intrínsecamente deseable y, al mismo tiempo, inevitable. Niall Ferguson, uno de los principales y más jóvenes miembros de la Facultad de Historia de la Universidad de Oxford considera que esta fórmula se apoya tanto en el engañoso determinismo económico como lo hizo el marxismo. Aunque el título de su libro está tomado de una frase del Manifiesto Comunista, hoy día los deterministas económicos están en el extremo opuesto del espectro político.

Al determinismo económico Ferguson contrapone su propio modelo de *cuadrilátero del poder*, desarrollado primeramente en Gran Bretaña a finales del siglo XVII y principios del XVIII. Su eficiencia para movilizar recursos para la guerra permitió el triunfo de Gran Bretaña sobre rivales europeos como Francia, y potenció el crecimiento del Imperio. Después, todas las potencias de Occidente, incluidos los Estados Unidos, adoptaron el *cuadrilátero del poder*.

Este modelo postula una relación mucho más rica y compleja, entre la economía y la política, que la simple y unidireccional causalidad implícita en la idea de que el capitalismo es la fuente de la democracia y el internacionalismo. Cada ángulo del *cuadrilátero* lo ocupa una institución diferente: una burocracia profesional recaudadora de impuestos integrada por empleados públicos asalariados; instituciones parlamentarias, en las que se concede a los contribuyentes una parte de la representación política, con lo que suele aumentar el ingreso tributario que un Estado puede recaudar; un sistema de deuda nacional que permita al Estado anticipar la recaudación impositiva de un repentino aumento de los gastos, y un banco central responsable no solo de la emisión de la deuda, sino también de obtener señoreaje con la emisión de papel moneda.

Ferguson utiliza su modelo no solo para explicar los fundamentos del poder militar —tema principal del libro— sino también una amplia gama de cuestiones de economía política. Considera que la Unión Económica y Monetaria europea (UEM) podría desintegrarse como consecuencia del efecto fiscal asimétrico que tendría en los países miembros “la imposibilidad de financiar los sistemas de seguridad social y de jubilación”. Trazando un paralelismo con la fracasada Unión Monetaria Austro-Húngara de 1867-1914, Ferguson sostiene que los pasivos no capitalizados de los sistemas de pensiones socavarán los fundamentos de la UEM del mismo modo en que la primera guerra mundial destruyó los acuerdos monetarios del Imperio de los Ausburgo.

Aunque es un tema que Ferguson explore en profundidad, el *cuadrilátero del poder* es también un mecanismo útil para entender las crisis financieras que, a menudo, tienen su origen en la ineficiencia o la corrupción de las administraciones tributarias, en la influencia parlamentaria de los grupos de intereses que se resisten a transferir al Estado los ingresos necesarios y en

la falta de autonomía institucional de los bancos centrales. Por el contrario, el acceso de un país a los mercados internacionales de capital es más fácil cuando todos los elementos del *cuadrilátero del poder* están en su lugar.

Lo que nos lleva de nuevo al tema de la globalización. El nexo del dinero no es más que un eslabón en la larga y confusa cadena de la motivación humana, subraya Ferguson. La globalización requiere sólidos fundamentos institucionales —orden internacional, estado de derecho— que deben construirse deliberadamente donde no existan. El libro concluye pidiendo a Estados Unidos que dedique un porcentaje más alto de sus vastos recursos para garantizar un mundo seguro al capitalismo y la democracia.

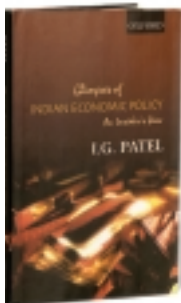
Ferguson ha elaborado un informe importante y esclarecedor sobre las instituciones claves del Estado moderno. Pero su argumento habría tenido más fuerza si hubiera escrito una obra más breve y concisa. Sin embargo, no ha podido resistir la tentación de dogmatizar sobre todos los temas políticos actuales, aunque no fueran relevantes para la cuestión principal. Mejor habría sido reservar esas partes del libro para la sección de opinión de los diarios. También ha querido asegurarse de que el lector se entere de todo su saber y erudición. Si Ferguson hubiera sido capaz de resistir estas tentaciones, podría haber escrito, en realidad un libro muy bueno.

Michael Taylor
Economista principal

Departamento de Asuntos Monetarios y
Cambiarios del FMI

Portada y pág. 4: Getty Images Inc.
Ilustraciones: pág. 16: Lai Oy Louie; pág. 39: Greg Harlin; págs. 34, 37 y 45: Massoud Etemadi.

Fotografías: pág. 23: Corbis; pág. 26: World Bank Photo Library/Corbis; fotos de los autores: Michael Spilotro; libros: Pedro Marquéz.



I. G. Patel

Glimpses of Indian Economic Policy

An Insider's View

Oxford University Press, Nueva Delhi, India, 2002, 205 págs., US\$29,95/Rs 395 (tela).

EN LOS PRIMEROS años del FMI, el personal técnico de la institución se nutrió de brillantes jóvenes economistas egresados de las dos Cambridge (la de Inglaterra y la de Massachusetts). Quizá el más brillante fue I. G. Patel, que ingresó en el Departamento de Estudios del FMI en 1950, tras estudiar Economía en ambas. Medio siglo después, en su obra, modestamente titulada *Glimpses of Indian Economic Policy* (“Una ojeada a la política económica de India”), Patel hace una reseña de sus cuatro años en el FMI, que redondearon su capacitación y lo prepararon para una larga carrera como asesor económico y “diplomático” de política económica.

El libro recorre los cargos que ocupó Patel en la jerarquía económica de India a partir de 1954, concluyendo con su posición de Gobernador del Banco de la Reserva Federal de ese país entre 1977 y 1982. No faltan los episodios de enfrentamientos con sucesivos ministros de Hacienda y Primeros Ministros, incluida Indira Gandhi, en ambos cargos, pero atenuados, en la medida de lo posible por elogios a la inteligencia, honestidad o encanto del antagonista. Escrito enteramente de memoria y sin contar con datos de fuentes oficiales, entre diciembre de 1999 y mayo de 2000 en París, Nueva York y Londres el libro no intenta describir la evolución de la política económica india tras la independencia, sino que centra la atención en unos pocos acontecimientos seminales de la historia económica del país en que el autor participó activamente. Entre ellos figuran el Segundo Plan Quinquenal y el papel que cumplió el profesor P. C. Mahalanobis en la determinación de su excesivamente ambicioso diseño, la deriva de India hacia un contexto de asistencia externa y un régimen de controles, la devaluación de la rupia de 1966 y la nacionalización de los principales bancos, en 1969.

En los primeros años de vida independiente del país, los jóvenes economistas de Delhi se sintieron animados de un espíritu de identificación con su misión y trabajo en equipo. Poco a poco, bajo la influencia de controles cada vez más amplios, un régimen de otorgamiento de licencias y ejercicio de la actividad industrial por parte del Estado, esa atmósfera cedió paso a un entorno de corrupción sistémica, politización de la vida y las instituciones económicas y, en el caso del Banco de la Reserva, continuos intentos de los políticos de reducir poco a poco su autonomía.

Uno de los relatos de Patel arroja una luz interesante sobre el estilo que en épocas pasadas caracterizaba a algunas operaciones del FMI. Entre 1958 y 1961, Patel fue el Director Ejecutivo Suplente de India en el FMI, y ejerció el cargo de Director Ejecutivo durante unas semanas a partir de la segunda quincena de junio de 1961. Tan pronto como asumió sus funciones llegó a la conclusión de que el continuo deterioro de las reservas de



THE UNIVERSITY OF MANCHESTER
Institute for Development Policy
and Management

IDPM is the UK's leading university centre for
postgraduate studies and research in
international development.

MSc in DEVELOPMENT FINANCE

- International Finance for Development
- Issues in Development Finance
- Financial Accounting and Regulation
- Financial Management and Project Appraisal
- Micro Finance
- Management Control of Enterprises

For further information contact:
Ms Angela Cater, IDPM,
The University of Manchester, Crawford House,
Oxford Road, Manchester M13 9GH
Tel: +44 (0) 161 275 2800
Fax: +44 (0) 161 273 8829
Email: angela.cater@man.ac.uk

Brochures and online or down-loadable
application forms are also
on our website:
www.man.ac.uk/idpm/

Promoting quality teaching and research



India requería la inmediata obtención de financiamiento del FMI, logró que el Gobierno de India autorizara la formulación de una solicitud de préstamo, fue invitado a exponer sus razones ante el Director Gerente (Per Jacobsson) en el almuerzo del domingo anterior a la partida de este último para Europa, y logró la aprobación, por parte del Directorio Ejecutivo, el 14 de julio, de un giro de US\$250 millones (suma que excedía el monto de las reservas de India en ese momento).

J. J. Polak

Ex Director del Departamento de Estudios del FMI



Maury Klein

Rainbow's End

The Crash of 1929

Oxford University Press, Nueva York/Oxford, Inglaterra, 2001, xx + 345 págs. US\$27,50/£22,95 (tela).

EL HECHO de que Maury Klein reconozca desde el principio que su relato del gran colapso de la bolsa en 1929 probablemente no satisfará ni a los historiadores ni a los economistas llama inmediatamente la atención. ¿Quiere advertirnos que su libro difiere de los dos tomos anteriores sobre este tema: Galbraith (*The Great Crash*, 1929, 1954) y Wigmore (*The Crash and Its Aftermath*, 1986)? ¿O más bien que su enfoque es novedoso y poco convencional? Lo que está claro es que Klein se ha negado a reexaminar, comparar y contraponer toda la diversidad de interpretaciones que dificultaría tanto a los historiadores como a los economistas la tarea de saber lo que quiso aportar al estudio de este acontecimiento.

Las cuestiones que plantea son las clásicas: ¿A que se debió el colapso? ¿Cuál fue la relación entre el colapso y la Gran Depresión? ¿Estaban sobrevaloradas las acciones? Aunque opina que las respuestas siguen siendo enigmáticas, no explica por qué. Tampoco se molesta en responder a la segunda y tercera preguntas. Por el contrario, centra su atención en explicar la fiebre especulativa que se apoderó del mercado bursátil en 1928 y 1929.

Klein no limita su examen del problema a un enfoque analítico estricto, en el que se sopesan distintas hipótesis respaldadas por información empírica, sino que persigue un objetivo mucho más ambicioso —retratar toda una época, la *New Era*— y, al describir sus

características, arrojar luz sobre las causas y los factores de la especulación que afectó al mercado bursátil en 1928 y 1929.

La especulación en la Bolsa no es la única característica. Según Klein, con la primera guerra mundial se inicia una nueva era. La economía había cambiado definitivamente y la nación no comprendía del todo el alcance de los cambios. Aunque Klein explica, por ejemplo, que el lema de la economía, “trabajar y ahorrar” se había convertido en “gastar y disfrutar”, esas frases hechas no tienen justificación estadística. ¿Se cree realmente que los trabajadores trabajaban y ahorraban menos? ¿o que gastaban más? El dinero se convirtió en una necesidad, pero no en el sentido literal.

El leitmotiv de la *New Era* era el “estado de ánimo” de la gente y la fuerza de la ilusión para influir en el comportamiento. No queda claro cómo podría comprobarse el planteamiento del autor ya que él mismo reconoce lo difícil que es definir el “estado de ánimo” y los factores que lo afectan. Sin embargo, Klein se propone dar una idea de la relación entre el cambiante estado de ánimo de los norteamericanos en esos años y los acontecimientos clave que incidieron en la época, tarea más propia de la sociología y la psicología social que de interés para los historiadores y economistas.

Klein ha escrito una historia social del colapso de la bolsa, algo que por motivos desconocidos, no se había intentado hasta ahora. Su enfoque consiste en presentar este acontecimiento desde la óptica de personajes clave que reflejaban el cambiante estado de ánimo de la época. El relato se complementa con sucintas biografías de quienes mejor personificaron el espíritu de la época: Albert Wiggin, Presidente del Chase National Bank; Charley Mitchell, Presidente del National City Bank, que dio un vuelco a la comercialización de las acciones; Thomas Lamont, socio de J. P. Morgan; William “Billy” Stewart, publicista y ex Presidente de General Motors y Jesse Livermore, especulador profesional. Se incluyen también notas biográficas de tres presidentes de los Estados Unidos: Harding, Coolidge y Hoover. El

cuadro del gran colapso que nos pinta Klein es impresionista pero, aún así, resulta fascinante. La yuxtaposición de personajes y eventos no se ajusta a ninguna lógica formal y, aunque en última instancia resulta creíble, las justificaciones se apoyan más en la sociología y la psicología social que en la economía.

No podemos acusar al autor de haber escrito un libro distinto del que nos anuncia al principio de su obra. Las cuestiones que deja pendientes quedan sin respuesta deliberadamente. La obra va dirigida al lector interesado en conocer el “estado de ánimo” de la época, que prefiere no adentrarse en un análisis técnico.

Elmus Wicker

Profesor Emérito de Economía
Universidad de Indiana



Nicholas R. Lardy

Integrating China into the Global Economy

Brookings Institution Press, Washington, 2002, vii + 244 págs. US\$48,95 (tela), US\$19,95 (rústica).

NICHOLAS LARDY presenta un excelente análisis sobre la reciente incorporación de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), un hito fundamental tanto para la propia China como para el sistema de comercio internacional, en la medida en que el país está preparado para convertirse en la cuarta economía mundial dentro de algunos años. Los escépticos afirman que esta integración podría afectar negativamente a la economía china y desembocar en un fuerte malestar social. Lardy argumenta lo contrario: la incorporación de China es un paso

natural en la búsqueda de la integración completa de su economía con el resto del mundo que habrá de conllevar beneficios para ambas partes.

El autor recuerda que China comenzó su integración en la economía global mucho antes de su ingreso en la OMC reduciendo con decisión la protección de los intercambios comerciales, convirtiéndose así en unos de los países en desarrollo menos proteccionistas. Lardy apoya su afirmación con argumentos convincentes, ejemplos detallados por sectores y datos que abarcan los últimos 20 años. Destaca el sector agrícola como excepción notable, pero, aun así, se aprecian cambios positivos que se anticipan a los ajustes necesarios dentro del sector.

El acceso a la OMC debería, en conjunto, conllevar cambios notables en la economía conducentes a ganancias significativas de eficiencia y a un sólido crecimiento, sostiene el autor. El detallado análisis sectorial del acuerdo de incorpo-

ración y sus repercusiones en para los mercados internos es sólido y convincente. Sin embargo, en algunas materias habría resultado útil realizar un análisis más exhaustivo, incluido un estudio de los nuevos mercados extranjeros que se le abren a China y, en particular, del impacto social de la adhesión. Por ejemplo, cabe preguntarse por qué la reducción esperada del empleo rural que se menciona en el libro, es considerablemente menor que las estimaciones del desempleo rural encubierto elaboradas por la OCDE.

El autor destaca, acertadamente, que China y sus socios comerciales deben seguir aplicando las políticas adecuadas para poder cosechar los beneficios potenciales que entraña la adhesión. Para China ello presupone adoptar reformas estructurales en los sectores empresarial y financiero, que el autor vincula claramente a los aumentos de eficiencia. En cuanto a los socios comerciales, el autor demuestra cuán perjudi-

cial podría ser la aplicación de políticas proteccionistas en contra de China, invocando normativas específicas y reglas antidumping que, según él, son tan onerosas que violan los principios fundamentales de la OMC. En lo relativo a las probabilidades de que se respete el acuerdo de la OMC, Lardy examina, en forma equilibrada, el historial de China y reconoce que, de momento, no hay nada decidido.

Es un libro bien escrito de lectura obligada para todos los interesados en estudiar la economía china. Es la obra más completa en su género y muy oportuna en cuanto al tema. El nivel de análisis es profundo y se apoya en detalles interesantes sobre el sector; además, es equilibrado, brinda información basada en los hechos y describe los argumentos en contrario.

Tarhan Feyzioglu

Economista principal

Departamento de Asia y el Pacífico del FMI.



Carol Graham
y Stefano
Pettinato

**Happiness
and
Hardship**
**Opportunity and
Insecurity in
New Market
Economies**

Brookings Institution Press,
Washington, 2002, ix + 208 págs.,
US\$42,95/£31,95 (tela), US\$17,95/£13,25
(rústica).

EN *Happiness and Hardship*, Carol Graham y Stefano Pettinato iluminan con gran perspicacia una pregunta muy común: ¿es el nivel general de satisfacción subjetiva—“felicidad”— determinante del apoyo popular a las reformas económicas? Los autores efectivamente trasladan la cuestión de la felicidad del ámbito de la psicología al plano de la economía, presentando un marco de referencia conceptual a partir del cual analizan la relación entre el bienestar subjetivo y el apoyo político a los procesos de crecimiento económico

basados en el mercado en 17 países de América Latina y en Rusia. La respuesta a la anterior pregunta es claramente afirmativa, si bien se trata de un sí con matices.

Uno de los interrogantes clave del libro es si (y cómo) las reformas económicas afectan a la movilidad y a las oportunidades de la población de distintas edades, niveles de renta y niveles educativos. Esta cuestión aparece reflejada en la discusión planteada por los autores sobre el modo en que la volatilidad del mercado que acompaña a las reformas económicas predispone a los pobres a oponerse a tales políticas. Los autores argumentan que esta volatilidad ha supuesto de hecho un “notable” desarrollo de nuevas oportunidades de progreso social que antes estaban vedadas a los grupos de menor renta y que, según sus datos, defienden firmemente aquellos cambios. En un sentido más amplio, los resultados de Graham y Pettinato demuestran que tanto la inflación como el desempleo tienen efectos negativos en la felicidad de los individuos examinados.

¿Cómo influye la posición efectiva de un individuo en la escala de renta en su

percepción de las diferencias relativas de renta y del bienestar? El análisis que llevan a cabo los autores sobre los “aspirantes frustrados” nos proporciona algunas respuestas. Los autores explican que los aspirantes frustrados son individuos que, a pesar de considerarse personas de éxito según criterios convencionales, tales como el nivel de renta o el estatus social, no están satisfechos con su posición social. ¿Por qué?

Basándose en la experiencia de Perú y de Rusia, Graham y Pettinato ofrecen una respuesta articulada en dos partes. En primer lugar, los ingresos relativos y el estatus social son más importantes para este grupo que las diferencias absolutas en estas dos dimensiones. En segundo lugar, los autores señalan que muchos de estos aspirantes frustrados tendían, en las encuestas de los respectivos países, a “subestimar su propio progreso económico al valorar su actual situación económica” en comparación con la de sus conciudadanos más ricos y más pobres.

John Starrels

*Oficial Principal de Relaciones Públicas,
Departamento de Relaciones Externas del FMI*