

## Nueva profecía de Casandra

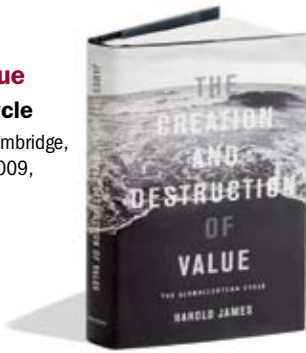
Harold James

### The Creation and Destruction of Value The Globalization Cycle

Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts y London, 2009, 484 págs. US\$35 (tela).

Harold James es la Casandra del capitalismo mundial. En su libro, *The End of Globalization*, de 2001, narró cómo y por qué, del siglo XVI al siglo XX, terminaron fracasando todos los intentos de globalizar el comercio y las finanzas. Aunque trajo consigo una mayor prosperidad mundial, la globalización perjudicó y puso en peligro a muchos, y el contragolpe abrumó a sus beneficiarios. Era fácil concluir que la gran globalización de los años ochenta y noventa también estaba destinada a fracasar.

Al igual que la Casandra de Esquilo, James atinó en sus predicciones y fue ignorado. Durante los años noventa y los primeros años del milenio, los flujos financieros aumentaron en forma desenfrenada, pero sus frutos no se distribuyeron equitativamente y aparecieron notorias disparidades de ingreso que fueron agrandándose. La patente falta de normas adecuadas que regularan las grandes instituciones financieras permitió que se asumieran riesgos descontroladamente sin que se adoptaran medidas oportunas o eficaces para impedirlo. La resistencia oficial a que se vinculara la expansión del comercio y las finanzas con la protección de los derechos de los trabajadores y el medioambiente, o a que se obligara a los países industriales a abrir sus mercados a las importaciones de los países pobres provocó una reacción violenta contra la globalización. No obstante, las fuerzas del progreso siguieron adelante incontenidas. ¿Cómo detener esta desenfrenada expansión de las finanzas mundiales? El autor de esta crítica no fue el único en concluir que “la arquitectura financiera internacional [...] ha demostrado que es capaz de adaptarse a cambios radicales y a veces muy rápidos



en la economía mundial” (Boughton, 2002). A la luz del desplome financiero de 2007–08 y el colapso económico de 2008–09, ese optimismo resulta menos convincente.

En su nuevo libro James no alardea de sus profecías; se propone un objetivo más importante: refutar el concepto de Joseph Schumpeter de “destrucción creativa”—la fuerza

motora del capitalismo— para demostrar por qué la globalización siempre fracasa. Según Schumpeter, los avances económicos resultan de “mutaciones industriales [...] que transforman constantemente la estructura económica desde dentro, sustituyendo las estructuras antiguas por otras nuevas. (Schumpeter, 1950. Énfasis del original). La tesis de James es que la destrucción creativa socava precisamente los valores en que se sustenta el progreso. La innovación y el crecimiento dependen de las finanzas, que periódica e inevitablemente provocan crisis financiera y colapso económico. Una vez alcanzado ese punto, “los bancos, las empresas e incluso los particulares pierdan la confianza los unos en los otros [...] y los valores monetarios y los ideales se ven sacudidos”.

James desarrolla esta cuestión en seis breves capítulos. Primero, resume la justificación histórica de su libro anterior: existe un “ciclo de globalización” perpetuo que ha quedado de manifiesto en el colapso de los últimos dos años. Segundo, sostiene que la actual “Gran Recesión” se asemeja a la Gran Depresión, pero sus raíces se parecen más a 1931 (contagio mundial) que a 1929 (mercados financieros irracionales). Tercero, narra en detalle cómo se inició esta recesión, centrandose en el análisis en dos fines de semana de 2008: el rescate de Bear Stearns en marzo y la decisión de dejar que se hundiera Lehman Brothers en septiembre. El propósito de esa decisión era demostrar que los rescates no eran inevitables. Como resultado, se perdió toda confianza en la estabilidad financiera y en las insti-

tuciones y los mercados financieros.

En el cuarto capítulo, James propone soluciones y llega a la polémica conclusión de que la respuesta no es intensificar la regulación. Aunque “la respuesta convencional al desorden financiero es un llamado a una mayor regulación [...], las mejores respuestas [...] paradójicamente, radican en la innovación técnica”. James tiene particular fe en la transparencia y en la difusión de los conocimientos financieros para poder ser los amos de las finanzas mundiales y no sus esclavos.

Sus planteamientos en el quinto capítulo son también controvertidos. La idea de que tarde o temprano China abandonará el dólar de EE.UU. no es “tan forzada como podría parecer”. Aunque los macroeconomistas coinciden en que China tiene un interés mundial en la estabilidad del dólar y del sistema, James nos recuerda que el curso de la historia no siempre se guía por escenarios económicos benignos.

La belleza de la erudición de James y su pericia como historiador financiero —uno de los más importantes de su generación— se hacen más evidentes en el último capítulo, en que explica persuasivamente cómo se vincula la destrucción de los valores monetarios y nuestros conocimientos de esos valores con el menoscabo de los ideales y la pérdida de confianza: “Fue el fracaso de la ética empresarial lo que derrumbó el modelo de globalización financiera”.

¿De qué nos advierte ahora Casandra? Para empezar de nuevo, debemos recuperar la confianza y encontrar “comunidades virtuosas”. Esta tarea no será fácil y llevará tiempo; y, cuando se logre, el único premio será que habremos reiniciado, una vez más, el ciclo de la globalización.

**James Boughton**  
FMI, historiador

#### Referencias:

Boughton, James M., 2002, “Review” of James (2001), *The International History Review*, vol. 24, No. 4, págs. 923–25.

James, Harold, 2001, *The End of Globalization: Lessons from the Great Depression* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press).

Schumpeter, Joseph A., 1950, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (Nueva York: Harper, tercera edición).

## Ya no habrá economías “avanzadas”

Carmen M. Reinhart y  
Kenneth S. Rogoff

### This Time Is Different Eight Centuries of Financial Folly

Princeton University Press y Oxford,  
2009, 463 págs., US\$35 (tela).



En 2005, el Banco de Pagos Internacionales expuso sin rodeos que la creciente deuda interna e internacional creaba las condiciones para una crisis económica y financiera mundial. Un año después, Anne Pettifor predijo en *The Coming First World Debt Crisis* que el denominado Primer Mundo quedaría empantanado por los niveles de deuda que desde los años ochenta han causado tantos estragos en las economías consideradas del Tercer Mundo.

En un mar de exhuberancia irracional, olvido de la historia y codicia generalizada, esas y otras pocas voces solitarias tenían razón, como el mundo comprobaría a un alto costo.

Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff pasaron gran parte de la última década estudiando los *defaults* de deuda soberana y reuniendo una enorme cantidad de datos, que abarcan ocho siglos, sobre crisis bancarias, cesación de pagos de la deuda interna y externa, desplomes cambiarios e inflación en 66 países. El resultado es un aleccionador recordatorio de que las crisis financieras son un fenómeno serial, causado en buena parte por el seductor síndrome de “esta vez es diferente”, la creencia de que para nosotros, aquí y ahora, las viejas leyes económicas del movimiento ya no se aplican. Su obra traza amplios paralelos entre crisis financieras de distintas épocas y continentes y entre reducción de la deuda interna por efecto de la inflación, desvalorización de la moneda y cesación de pagos de la deuda externa. Los *defaults* no suelen darse de una vez, sino en forma parcial y prolongada. Aun cuando los instrumentos hayan cambiado, es inusual que los gobiernos paguen íntegramente su deuda. En los mercados emergentes, la mayoría de las grandes reducciones de la deuda externa se han logrado mediante

su reestructuración o la cesación de pagos.

Tras establecer una tipología de las crisis financieras, los autores dirigen su atención a las crisis de la deuda externa soberana. Explican la teoría económica básica de la deuda soberana y describen las características que la distinguen de la deuda corporativa. Se

afirma que la diplomacia de las cañoneras no pasaría una prueba de costo-beneficio, pero nada se dice de que las cobranzas forzosas también son ilegales según el derecho internacional.

Reinhart y Rogoff definen la deuda externa como los pasivos totales de un país frente a los acreedores extranjeros. La deuda interna se refiere a todos los pasivos de deuda de un gobierno que se emiten dentro de la jurisdicción nacional y se rigen por ella, independientemente de la nacionalidad del acreedor y de la moneda en que esté expresada la deuda. Según estas definiciones, un bono soberano emitido localmente y adeudado a un acreedor extranjero se consideraría deuda *tanto externa como interna*. Esa superposición ilustra la frontera cada vez más fluida entre la deuda externa y la interna y la necesidad de definir las más claramente.

Reinhart y Rogoff se concentran luego en la historia olvidada de la deuda interna y señalan que el sesgo moderno hacia la deuda a corto plazo es producto de la “fatiga inflacionaria” de los años setenta y ochenta; que típicamente los *defaults* internos solo se producen en contextos macroeconómicos más graves que los que rodean a los *defaults* externos, y que los países con ahorros internos suficientes pueden usar deuda interna como sustituto del endeudamiento externo. Los autores subrayan que la inflación es una forma de cesación de pagos *de facto* de la deuda interna, especialmente si va acompañada de represión financiera. Explican por qué un alto endeudamiento interno puede llevar a una cesación de pagos aunque los niveles de deuda externa aparentemente sean sostenibles.

Desacreditan la popular creencia de

que el crecimiento permite a los países escapar de un alto endeudamiento. Dejar de caer en impagos en serie lleva mucho tiempo, y muchos países no lo logran. Las crisis bancarias —una “amenaza igualitaria” para las economías en desarrollo y avanzadas— son sorprendentemente frecuentes, sobre todo en los centros financieros del mundo, y la tasa de recidiva es aún mayor. Una observación clave es que las crisis bancarias modernas elevan la deuda pública real —por lo general de manera indirecta, al caer el producto y los ingresos tributarios— un 86% en promedio, lo que generalmente excede del costo de los rescates en un orden de magnitud. El “verdadero legado de las crisis bancarias es un mayor endeudamiento público”, que ha sido “un rasgo definitorio de las secuelas de tales crisis durante más de un siglo”.

Los autores ponen en duda el carácter inocuo de la creciente deuda de Estados Unidos antes de la actual crisis económica mundial. En 2004–05, señalan, Estados Unidos absorbía más de dos de cada tres dólares ahorrados por todos los países superavitarios del mundo. La historia se repetía. Una vez más, la creencia de que Estados Unidos era diferente del resto del mundo daba al gobierno, los consumidores y las empresas un cheque en blanco para endeudarse como si el día del juicio nunca fuera a llegar.

Reinhart y Rogoff presentan datos que evidencian las características convergentes de las crisis financieras en las economías en desarrollo y avanzadas, pero descartan como exagerada la conclusión de que pronto estas últimas no se diferenciarán, en el plano financiero, de las primeras, y afirman que Estados Unidos sigue siendo “un centro financiero mundial altamente sofisticado”. El año pasado, Simon Johnson sostuvo convincentemente en *The Atlantic Monthly* que Estados Unidos se asemeja demasiado a un país emergente. Es improbable que la vieja categorización entre economías avanzadas y emergentes sobreviva a la crisis actual.

**Michael Waibel**

Investigador posdoctoral, Centro  
Lauterpacht de Derecho Internacional,  
Universidad de Cambridge

## Medidas extremas para la pobreza extrema

R. Glenn Hubbard y William Duggan

### The Aid Trap

#### Hard Truths about Ending Poverty

Columbia University Press, Nueva York, 2009, 198 págs., US\$22,95 (tela).

En *The Aid Trap*, los autores R. Glenn Hubbard y William Duggan, ambos de la Escuela de Negocios de la Universidad de Columbia, plantean una solución radical para acabar con la pobreza extrema. Consideran que los actuales sistemas de ayuda para el desarrollo y el sector sin fines de lucro de las economías emergentes mantienen pobres a los pobres y que lo único que puede eliminar la pobreza extrema de manera sostenible es un sector empresarial pujante.

Tradicionalmente, la ayuda a las economías en desarrollo asume una de dos formas: de arriba hacia abajo, o viceversa. Los autores de *The Aid Trap* descalifican ambas. La ayuda de arriba hacia abajo suele ser entregada por los gobiernos y termina en manos de líderes y burócratas corruptos. La ayuda de abajo hacia arriba desplaza a las empresas de mercado al proporcionar servicios gratuitos pero insostenibles y crea dependencia. Los autores citan los Objetivos de Desarrollo del Milenio y los “proyectos de desarrollo de las aldeas” como ejemplos actuales de distribución de ayuda de abajo hacia arriba destinados al fracaso.

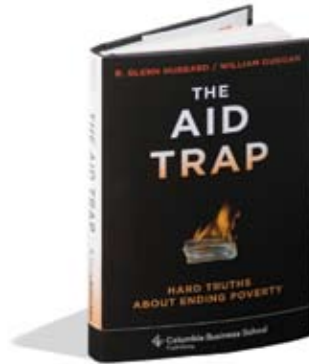
Elogian el carácter pro empresarial del microcrédito, que se ha generalizado enormemente; pero creen que incluso los micropréstamos tienen limitaciones.

Las microempresas comúnmente permanecen micro, a menudo porque los gobiernos frenan su crecimiento por temor a que la prosperidad generada por las empresas origine un agotamiento de la ayuda extranjera.

Hubbard y Duggan proponen un enfoque alternativo basado en el plan Marshall, que logró revivir el diezmado sector empresarial de Europa occidental después de la Segunda Guerra Mundial. El moderno plan Marshall para los países en desarrollo proveería préstamos a empresas locales cuyos gobiernos acepten reformar sus políticas antiem-

presariales. Estos préstamos serían reembolsados a los gobiernos locales, que los reinvertirían en infraestructura para apoyar aún más el desarrollo empresarial. El crecimiento del sector empresarial generaría impuestos sobre la renta, necesarios para financiar servicios sociales cruciales como la salud y la educación.

Los autores, acertadamente, denominan estos planes “medicina fuerte”, tanto para los países en desarrollo como para los ricos. Los países en desarrollo tendrían que aceptarla o perder la ayuda de todo tipo, salvo asistencia humanitaria básica. Las naciones ricas tendrían que adoptar políticas que apoyen el comercio libre y justo, lo cual



podría eliminar, por ejemplo, los subsidios a agricultores estadounidenses que producen cultivos excedentarios enviados como ayuda alimentaria a los países pobres.

A corto plazo, se prefieren las empresas nacionales. En última instancia, sin embargo, las naciones pobres desarrollan sectores empresariales prósperos, lo que permite a las empresas extranjeras regresar a esos mercados.

En teoría, el plan funciona. Pero, con seguridad, ningún plan que requiera sacrificios, aunque sean a corto plazo, de las naciones ricas y pobres tiene posibilidades de llevarse a cabo en su forma pura.

El libro comienza con la actual crisis económica mundial como ejemplo del poder del sector empresarial para restablecer la estabilidad económica. “Vemos un consenso mundial en las regiones prósperas de que un sector empresarial pujante es la fuente de su prosperidad.

Saben que sus empresas locales son la única esperanza de tener en el futuro suficientes empleos bien remunerados para la mayoría de su población. Estos países están movilizando todo su gobierno no para reemplazar al sector empresarial, sino para revivirlo”.

El problema de citar los recientes sucesos de la economía mundial como evidencia de la eliminación de la pobreza por parte del sector empresarial es que no se reconoce que este sector también creó la actual crisis económica, que se tradujo en millones de empleos perdidos en todo el mundo.

No, las empresas no son una panacea. Ni lo son los proyectos de desarrollo de las aldeas. Obviamente la ayuda de arriba hacia abajo que forra los bolsillos de unos pocos en lugar de crear oportunidades para las masas no es la respuesta.

Al final, la respuesta es tan complicada como la sociedad y la humanidad mismas. El final de la extrema pobreza llegará cuando la masa de individuos que desean y exigen el fin de esta inhumanidad alcance su propio punto de inflexión. Solo entonces se abordará la pobreza extrema con un enfoque amplio y múltiple que satisfaga las necesidades singulares de desarrollo de cada país, aldea o incluso familia.

Ningún plan maestro terminará con la pobreza. Vendrá por oleadas, a los tropezones, y llevará tiempo. Parecerá en parte un Plan Marshall, los Objetivos de Desarrollo del Milenio, y la ayuda de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba; todos aportando piezas cruciales al remedio: políticas pro empresas, acceso universal a la educación y atención de salud, distribución masiva de ayuda humanitaria y prevención y tratamiento de enfermedades endémicas, y microempresas libres de crecer en un mercado abierto y propicio.

Aun así, aplaudo la audacia de Hubbard y Duggan. Se atreven a mirar el mayor desafío de la sociedad —la pobreza extrema— y crean un verdadero modelo para el cambio, lo cual es una enorme contribución a la solución.

Wendy Smith

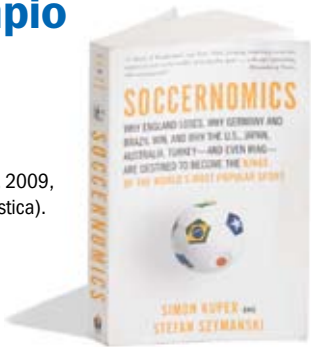
Autora de *Give a Little: How Your Small Donations Can Transform Our World*

## Juego limpio

Simon Kuper y  
Stefan Szymanski

### Soccernomics

Nation Books, Nueva York, 2009,  
336 págs., US\$14,95 (rústica).



¿Se está preparando ya para la Copa Mundial de Fútbol Sudáfrica 2010? ¿Sabía usted que el ingreso, la población y el historial futbolístico de un país son los principales factores de éxito de un equipo en la primera ronda de la Copa? Pero no se apresure a cotejar las posibilidades de su equipo favorito. Estos tres factores solo explican el 25% de la variación en las diferencias de goles; el 75% restante está constituido por elementos aleatorios o fortuitos inexplicados: todo gracias al poder de la econometría.

Este, y muchos otros hechos sorprendentes del ámbito futbolístico se examinan en *Soccernomics*, de Simon Kuper, redactor de *Financial Times*, y Stefan Szymanski, destacado especialista en economía del deporte. Los autores describen análisis teóricos y anécdotas de jugadores, directivos y equipos en un estudio sumamente ameno del deporte más popular del mundo. Para el estudiante de economía sería mucho más entretenido aprender sobre la teoría de los juegos o análisis de regresión por medio del tiro de penal o los ejemplos del fútbol.

¿Qué tienen en común las grandes instituciones financieras como Lehman Brothers y los clubes de fútbol, y en qué se diferencian? Todos están sujetos al riesgo moral (que surge cuando el comportamiento riesgoso no se sanciona) pues generalmente se los rescata (aunque esto no siempre ocurre, como lo demuestra el ejemplo reciente de Lehman Brothers). No obstante, los clubes de fútbol rara vez desaparecen, lo cual es sorprendente. Un club puede caer en la quiebra (como la Fiorentina y Leeds United), pero, según Kuper y Szymanski, los clubes de fútbol se

cuentan entre las empresas más duraderas. Incluso los pocos que no son rescatados reaparecen frecuentemente con otro nombre, con fondos y con los mismos hinchas, volviendo a situarse rápidamente en las grandes ligas (como la Fiorentina). Si bien los bancos obtienen enormes ganancias en períodos de auge, en general los clubes de fútbol no son lucrativos. Los autores no descubren ninguna correlación entre la posición en la liga y las utilidades. No obstante, los salarios de los jugadores explican casi todas las variaciones de la posición en la liga mayor de Inglaterra, aunque los traspasos multimillonarios de jugadores no están necesariamente relacionados con la posición del equipo en la liga.

También se observa que en los países europeos los suicidios se reducen cuando el país actúa como anfitrión de la Copa Mundial o la Copa de Europa, que los noruegos son los más entusiastas del fútbol en Europa, que Iraq es uno de los países con mejores resultados en ese deporte y que el 50% de los hinchas británicos no vuelven al estadio durante la temporada siguiente. Los clientes bancarios generalmente siguen fieles a sus bancos a menos que se produzca una corrida, pero los hinchas del fútbol no son muy leales. Además, al actuar como sede de los grandes campeonatos no se obtienen beneficios económicos importantes, pero se hace más feliz a la población (conclusión derivada del influyente ámbito de la “economía de la felicidad”). Por tanto, si bien es probable que los sudafricanos pierdan dinero con la Copa Mundial, al final podrían sentirse más felices; sin mencionar a todos los demás participantes africanos a quienes este acontecimiento podría potenciar, enorgullecer y contentar.

Una de las deficiencias del libro es que los datos empíricos se concentran excesivamente en el caso inglés. Puesto que en general los econo-

mistas son escépticos (salvo quizás en lo que respecta a las expectativas racionales o los mercados eficientes), el uso de datos de otros países contribuiría a generalizar algunas conclusiones. El argumento de que a los países pobres les va peor en los campeonatos es convincente, pero no

## Ser el país anfitrión no genera grandes beneficios económicos, pero hace más feliz a la población.

explica por qué los países africanos obtienen excelentes resultados en la Copa Mundial Sub 17 y la Copa Sub 20 de la FIFA. La selección Sub 17 de Nigeria es la más exitosa —sin contar la de Brasil— y el equipo Sub 20 de Ghana es actualmente el campeón mundial.

¿Cuándo harán sentir su influencia en el ámbito futbolístico países como China e India? Brasil, un miembro del denominado grupo BRIC (Brasil, Rusia, India y China), tiene el mejor equipo del mundo, y el equipo ruso participó en la semifinal de la Copa de Europa hace dos años.

Finalmente, una nota de cautela para los directores de equipos con amplio presupuesto: no “compren” a las estrellas de la Copa Mundial de Sudáfrica; en general, están sobrevaloradas. Contraten jugadores jóvenes o jugadores cuyos problemas personales puedan resolver (ambos grupos están generalmente subvaloradas).

Recomendamos este libro a los entusiastas del fútbol y a aquellos interesados en aprender cómo se aplican los instrumentos económicos al maravilloso mundo del fútbol.

**Heiko Hesse**

*Economista del FMI y ex jugador profesional del Borussia Dortmund; Hesse aparece en dos documentales alemanes: Los campeones y Halbzeit (de próximo estreno)*