

Capitalismo democrático: trayectorias divergentes y perspectivas

Democratic Capitalism: Divergent Trajectories and Perspectives

Luis Armando Blanco Cruz*

* Ph.D. en Ciencias Sociales del Colegio de México (Ciudad de México); magíster en Economía y Políticas Internacionales del CIDE de México; economista de la Universidad Nacional de Colombia (Colombia). Profesor emérito de la Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia (Colombia) [luis.blanco@uexternado.edu.co]. [<https://orcid.org/0000-0002-3346-7091>].

Artículo recibido: 10 de noviembre de 2023.

Aceptado: 25 de julio de 2024.

Para citar este artículo:

Blanco, L. (2024). Capitalismo democrático: trayectorias divergentes y perspectivas. *Odeon*, 27, 9-41.

DOI: <https://doi.org/10.18601/17941113.n27.02>

Resumen

El artículo analiza la dinámica contradictoria entre el crecimiento económico, la equidad y la democracia desde el capitalismo de Manchester hasta el capitalismo de Silicon Valley. El objetivo central consiste en contrastar la hipótesis del cambio tecnológico y la hipótesis de las instituciones y el proceso político como el determinante fundamental de dicha evolución histórica. La tesis de este artículo es que el cambio tecnológico determina la dinámica estructural, pero la acción política puede profundizar las tendencias o reorientar el curso de los acontecimientos.

Palabras clave: capitalismo democrático; cambio tecnológico; dinámica estructural; mercado laboral.

Clasificación JEL: J62; B25; E24; G01

Abstract

The article analyses the contradictory dynamics between economic growth, equity and democracy from Manchester capitalism to Silicon Valley capitalism. The main objective is to contrast the hypothesis of technological change and the hypothesis of institutions and the political process as the fundamental determinant of said historical evolution. Thus, the thesis of this article is that technological change determines structural dynamics, but political action can deepen trends or reorient the course of events.

Key words: Democratic capitalism; technological change; structural dynamics; labor market.

JEL Classification: J62; B25; E24; G01

Introducción

Aunque suele considerarse que el capitalismo es un sistema que solo funciona gracias a la codicia y el egoísmo de todo el mundo, en realidad el funcionamiento de la economía capitalista depende de un poderoso sistema de instituciones, valores y normas. Reducir el capitalismo a una acumulación de conductas avariciosas es subestimar la ética capitalista, que tanto ha contribuido a los imponentes logros conseguidos en ciencia, tecnología, mercados globales, instituciones y calidad de vida, a pesar de sus limitaciones en relación con la equidad social y el medio ambiente.

La clave de la duración del capitalismo está en su casi infinita maleabilidad. Gracias a su capacidad para transformarse, el capitalismo ha superado sus crisis

periódicas y ha sobrevivido a sus críticos, desde Karl Marx en adelante. A medida que las sociedades se hacían más democráticas y los sindicatos y otros grupos se movilizaban contra los abusos percibidos del capitalismo, arraigaba gradualmente una nueva y más expansiva visión de las funciones del Estado.

Pero el ascenso del capitalismo “Silicon Valley”, al final del siglo xx, producto de la tercera revolución industrial y la globalización, deprimió los salarios de los trabajadores no calificados y de amplias capas de los estratos medios. El incremento notable en la demanda laboral por capital humano ha dado lugar a un alto desempleo de carácter estructural con consecuencias negativas en los salarios de los trabajadores no calificados, en la distribución del ingreso y la igualdad social. El ocaso del capitalismo industrial y el ascenso del capitalismo Silicon Valley erosionó el consenso político de posguerra e inauguró una dinámica social y política conflictiva.

Una explicación a este problema sostiene que el incremento en la desigualdad y la polarización política es producto del cambio tecnológico sesgado hacia una demanda por trabajadores calificados y otra considera, sin negar este proceso estructural irreversible, que la explicación está en las instituciones, normas y decisiones como resultado del proceso político.

La primera explicación ha sido expuesta en forma notable por Boix (2019), en su libro *Democratic Capitalism at the Cross Roads. Technological Change and The Future of Politics*, que ilustra la relación causal entre cambio tecnológico, estructura del empleo y dispersión salarial, y la segunda está expuesta de manera sorprendente por Krugman (2007), en un manifiesto a favor de una agenda liberal radical en su libro *The Conscience of a Liberal*, donde se declara un liberal partisano.

La tesis de este artículo es que el cambio tecnológico determina la dinámica estructural del mercado laboral, pero la acción política puede profundizar las tendencias o reorientar el curso futuro de los acontecimientos. Pero, y esto es muy importante, el devenir del proceso político no está predeterminado *ex ante* y nadie puede predecir sus resultados *ex post*; es el resultado de dinámicas emergentes producto de la interacción de múltiples actores que a la postre establecen la impronta de la historia.

El presente artículo contiene cuatro partes, además de la introducción; en la primera, se expone la tesis sobre la determinación del cambio tecnológico en la sociedad, con base en el libro de Boix, desde la primera revolución industrial hasta las grandes transformaciones del modelo Silicon Valley; la segunda parte, basada en el texto de Krugman, en donde son las instituciones, las normas y el

proceso político las que determinan los resultados del cambio tecno-económico sobre la igualdad y la democracia; la tercera parte contiene unas reflexiones sobre el capitalismo renano, y, la cuarta, un análisis en torno a las consecuencias de la globalización, haciendo énfasis en los eventos críticos ocurridos con las crisis de 1998 y 2008. Por último, se presentan las conclusiones.

1. La hipótesis de Boix: el cambio tecnológico es el determinante fundamental

Boix (2019) desarrolla una extraordinaria exposición histórica sobre la evolución del capitalismo desde la primera revolución industrial, en donde demuestra las profundas relaciones entre el cambio tecnológico, la estructura del empleo y la dinámica salarial de tal forma que el modelo tecno-económico determina las relaciones sociales y el proceso democrático. El estado de bienestar es el resultado inexorable del modelo fordista de acumulación, lo mismo que la polarización política es la consecuencia de la gran transformación originada en Silicon Valley.

La historia del capitalismo presentada por Boix tiene tres grandes episodios: el capitalismo de Manchester, el de Detroit y el de Silicon Valley, los cuales evidencian que este sistema se ha transformado a través del tiempo, de tal forma que no es posible tratarlo como una categoría única y abstracta.

1.1. El capitalismo de Manchester

En su narración histórica sobre el ascenso del capitalismo, Boix (2019) recuerda que la primera revolución industrial ocurrió en Manchester por emprendedores como Richard Arkwright, quien diseñó la primera máquina de hilar y uno de los empresarios pioneros que construyó la que se convertiría en la fábrica moderna. La Revolución Industrial irrumpió con fuerza en Inglaterra y se extendió luego a Europa continental transformando la estructura económica predominantemente agrícola y produjo el ascenso de las aglomeraciones urbanas.

El índice del crecimiento económico se aceleró de manera espectacular con el despegue de la Revolución Industrial, que había sido precedida de una gran revolución comercial que empezó en el siglo XVI, que expandió el volumen del comercio, tanto en Europa como al otro lado del Atlántico.

La Revolución Industrial se basó en la aplicación sistemática del método científico y su incorporación en una estructura institucional de universidades

y organizaciones de investigación que pudo traducirse en innovaciones tecnológicas y desarrollo de un espíritu empresarial.

El repentino paso a un nivel más alto de crecimiento económico tuvo un enorme impacto en las sociedades con la división del trabajo materializada en las fábricas, pero, como lo destacó Adam Smith, eso fue posible por el efecto combinado de la extensión del mercado, estimulado por las mejoras en el transporte, la conectividad de los mercados y las comunicaciones, que aumentaron el tamaño del mercado; es decir, generaron economías de escala.

La fábrica, como un “monstruo mecánico” en la cual se congregaban los trabajadores en largas jornadas, pésimas condiciones sanitarias y terribles estándares de vida, permitió, sin embargo, la aplicación de los principios de la división del trabajo de acuerdo con las tareas específicas coordinadas por los administradores.

Las pésimas condiciones de vida de los trabajadores, en contraste con el incremento de las fortunas de los capitalistas, llevó a Karl Marx (1975) a postular que el capitalismo era una máquina eficiente de producción, pero a costa de la miseria de los trabajadores. La acumulación del capital se basaba en la explotación de la clase obrera y esto producía una contradicción fundamental entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción que solo se podía resolver con el socialismo. El deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores llevó a Federico Engels a publicar en 1844 un clásico de la sociología materialista: “Las condiciones de la clase obrera en Inglaterra”, en donde expone que el fin del capitalismo era inevitable como resultado de la miseria de los trabajadores.

En su relación con el Estado esta fase se puede caracterizar como un *capitalismo contra el Estado*. En Francia, la fecha clave es 1791, con la famosa Ley Le Chapelier, que es quizás la más importante de toda la Revolución francesa en materia económica, que suprime las corporaciones, prohíbe los sindicatos y funda la libertad comercial e industrial. Durante un siglo la evolución posterior será continua y espectacular: “el Estado retrocede ante las fuerzas del mercado, centrándose en su función primaria que es velar por el orden público contra las clases ‘peligrosas’, es decir, el nuevo proletariado industrial” (Albert, 1992, p. 228).

En 1818, los hilanderos de algodón de Manchester se fueron a la huelga en bloque. El 16 de agosto de 1819, llegaron a congregarse cien mil trabajadores en St. Peters Field, en Manchester, desafiando la ley vigente; fueron acribillados.

Esta revuelta social, conocida como la “matanza de Peterloo”, señaló el verdadero comienzo del movimiento obrero industrial (Mason, 2016).

También hubo protestas como consecuencia de las frustraciones ante las restricciones democráticas. Por ejemplo, el movimiento “People Charter” demandó la introducción del sufragio universal, el voto secreto y las elecciones anuales al parlamento, lo cual inauguró grandes y duraderas protestas bajo el lema “igualdad ante la ley”. El siglo XIX fue una larga era de transformación económica, por un lado, y polarización política, por el otro.

Muchos trabajadores adquirieron sin duda conciencia de sus intereses como colectivo; pero, entonces, incluso en una situación tan descarnadamente negativa como en la década de 1810, crearon algo positivo: no una “conciencia socialista”, sino un movimiento republicano revolucionario, “imbuido de los principios de aprendizaje, la compasión humana y el apoyo mutuo” (Mason, 2016, p. 243).

Como siempre, nos recuerda Deaton (2015), está el importante problema de la política. El historiador Simon Szreter documentó que en las ciudades el agua limpia estaba disponible de manera amplia como fuente de energía para las fábricas, no para que los habitantes de las ciudades se beneficiaran. El historiador citado por el Premio Nobel demuestra que las movilizaciones políticas de los trabajadores y otros sectores sociales demandando que se instalara infraestructura para el agua limpia en los centros urbanos fue efectiva solo después de que las Leyes de Reforma otorgaron el derecho de voto a los trabajadores. En este caso resulta claro que la eliminación parcial de una desigualdad democrática contribuye a eliminar otra desigualdad social y a mejorar la salud pública (Deaton, 2015 p. 119).

Los economistas clásicos como David Ricardo mostraron un claro pesimismo acerca del futuro del capitalismo y les asaltaban frecuentes dudas sobre si tal sistema llegaría a sobrevivir. El problema, según Ricardo, consistía en la tendencia al incremento de la renta diferencial de los terratenientes en contra de los beneficios del sector capitalista productivo, que conducía inexorablemente al estancamiento del sistema.

Ricardo pensó que la productividad agrícola era la variable fundamental para tener en cuenta. A medida que la demanda por trigo aumenta en una economía cerrada, se vuelve necesario producir en tierras lejanas (de inferior calidad) y será la última unidad marginal la que determina el precio de dichos alimentos y materias primas; de tal forma que en las tierras más fértiles y de mayor productividad surge una “renta diferencial” que queda en manos de los terratenientes en detrimento de los trabajadores y, lo que es peor, en contra de

la burguesía industrial. Esa fue la gran razón por la que el gran Ricardo luchó por abolir la ley de granos y defendió el libre comercio; las importaciones podían resolver el problema.

Por su parte Marx, en su obra *El capital* (1867), postuló que la tendencia decreciente de la tasa media de ganancia, como resultado inexorable del proceso de acumulación de capital. Señaló que había una contradicción en el sistema; la tendencia a aumentar la productividad incrementaría también la mecanización, que al desplazar mano de obra con el tiempo reduciría la fuente esencial de los beneficios. Por esta razón Marx concluía que, a la larga, el sistema capitalista terminaría derrumbándose.

La tarea de poner al día la teoría económica marxista correspondió a un médico austriaco, Rudolf Hilferding, quien se relacionó con figuras como Schumpeter y Ludwig von Mises. Su libro, *El capital financiero* (1910), se convertiría durante todo un siglo en punto de referencia para todos los debates de la izquierda en el futuro, como dijo Otto Bawer “era el libro que todos estábamos esperando”.

Hilferding no creía que hubiesen desaparecido ya las fuerzas de la inestabilidad, pero sí que habían sido arrinconadas en un único ámbito, el del desequilibrio entre sectores de la economía orientadas a la producción y el consumo que se expandían a ritmos diferentes, y de ahí la necesidad de la intervención estatal. Si bien él dejó claro que el capital financiero era la forma “suprema y más abstracta” del capitalismo, subrayó que estaba en la “fase más reciente” del sistema; muchos entendieron que sería la última, como Lenin y sus seguidores postularon que el capitalismo estaba agonizando (Mason, 2016, p. 97).

En 1913, Rosa Luxemburgo publicó *La acumulación de capital*, en la que explicó la motivación económica de la rivalidad entre las grandes potencias por el dominio de territorios y sostuvo que el capitalismo tenía sus límites y estaba condenado a desaparecer. Puesto que la expansión colonial imperialista era la única válvula de escape en un sistema proclive a las crisis de subconsumo y el planeta era limitado, el sistema forzosamente se derrumbaría.

La obra de Luxemburgo generó una enorme controversia no solo teórica, sino política. Paul Sweezy criticó este “teorema de la imposibilidad” (Cuevas, 2014, p. 163) y Keynes (1936), por su parte, señalaría que el aumento de los salarios reales en los países centrales permitiría al capitalismo salvar el escollo mencionado por Luxemburgo y propuso que para suavizar el ciclo económico eran necesarias una política fiscal y monetaria.

Mientras Lenin escribía su libro acerca del imperialismo y definía esta fase superior del capitalismo como una antesala del socialismo al nivel mundial, salieron los primeros automóviles de la cadena de montaje de Ford en Detroit y comenzaba la espectacular expansión de un nuevo mercado de consumo para la clase media y para los propios trabajadores no calificados y semicalificados.

Aunque la idea que domina en los economistas es que el siglo XIX fue un periodo de libre comercio, la verdad, según los historiadores, es que Gran Bretaña fue la única economía que mantuvo políticas comerciales abiertas durante un lapso más o menos prolongado. Estados Unidos puso aranceles muy altos sobre las importaciones de productos manufacturados durante la Guerra Civil y los mantuvo durante casi todo el siglo. En la Alemania de Bismark, esto llevó al famoso “matrimonio del hierro y el centeno”, una coalición entre agricultores e industriales que dio lugar a un brusco aumento de los aranceles desde 1870. “La lección es clara: según donde esté un país en relación con la economía mundial y cómo se alineen los intereses económicos y sociales internos, el libre comercio puede ser una fuerza progresista o retrógrada” (Rodrik, 2011, p. 51).

Lo que era cierto del régimen comercial lo era aún más del orden monetario y financiero que gobernó la globalización del siglo XIX, el patrón oro. En el apogeo del patrón oro, el dominio limitado de la política nacional garantizó que la política monetaria estuviera totalmente subyugada a mantener las paridades. Pero cuando llegó el periodo de entreguerras, a medida que se extendió totalmente el derecho al voto y se organizó el sindicalismo, los gobiernos nacionales descubrieron que ya no podían apearse a la ortodoxia económica. Cuando las necesidades del pleno empleo chocaron con el orden monetario internacional este se derrumbó (Rodrik, 2011).

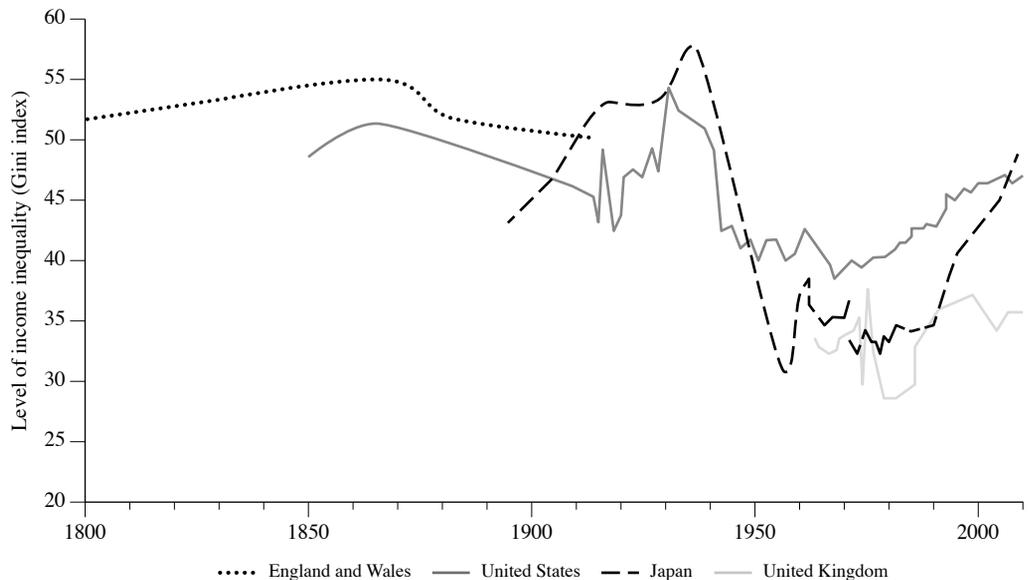
Todo esto significaba que si el dilema era elegir entre el desempleo masivo y conservar el patrón oro, un gobierno elegido democráticamente no estaba dispuesto a “sacrificarse en la cruz dorada”. La democracia era incompatible con la prioridad absoluta del patrón oro y las luchas sociales durante este periodo demandaban democracia o revolución.

El auge económico de la primera posguerra colapsó con la Gran Depresión iniciada en 1929, cuando la tasa de desempleo aumentó del 3,2 al 25% en Estados Unidos, y a niveles mayores en Alemania. Dentro de ese escenario, Keynes (1936) presentó una teoría para explicar la crisis y propuso una política macroeconómica para curar las depresiones preservando la paz, la eficiencia y la libertad.

En cuanto entendemos que las mutaciones son fenómenos probables y regulares, sabemos también que todo modelo teórico del capitalismo que los trate como ley inexorable de la historia estará equivocado a la fuerza. La moderna teoría de la crisis tiene que ser macroeconómica y no abstracta. No puede ignorar al Estado como fuerza económica que es, ni a los bancos centrales ni a las grandes empresas ni tampoco al movimiento obrero organizado y los movimientos sociales.

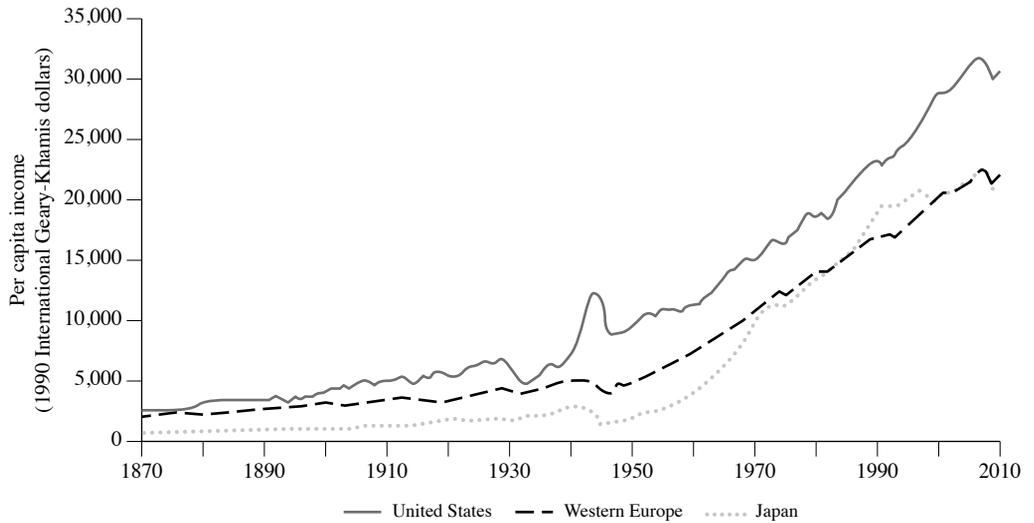
Durante el siglo XIX fue evidente el incremento importante de la productividad laboral, la acumulación de capital y el crecimiento económico; pero también la desigualdad social y las restricciones al ejercicio democrático de la población, lo cual produjo un profundo conflicto social y político, como se puede observar en las figuras 1 y 2 (Boix, 2019, pp. 11-19).

Figura 1. Dos siglos de desigualdad en el ingreso



Fuente: Boix (2019, p. 11).

Figura 2. Ingreso per cápita, 1870-2010



Fuente: Boix (2019, p. 19).

Todo lo anterior demuestra que, en el largo periodo desde la primera revolución industrial hasta la Gran Depresión, el sistema capitalista no solo superó sus fragilidades, sino que se transformó tecnológicamente y se adaptó a las crisis macroeconómicas y a los desafíos de las demandas democráticas y revolucionarias, y, para el final de la Segunda Guerra Mundial, produjo un resultado inesperado para sus críticos: un crecimiento alto de la productividad, con equidad y profundización de la democracia.

1.2. La revolución de Detroit: una caída de la desigualdad

Para marzo de 1908, Ford y sus ingenieros anunciaron la producción del modelo T, un automóvil que no requería aptitudes mecánicas en su operador y a mediados de ese año, los directores decidieron abrir una fábrica en la sección de Highland Park, en Detroit, para fabricar autos a gran escala. Finalmente, en 1914, la planta se encontraba casi automatizada, lo que hizo realidad la producción en masa que transformó el capitalismo en el siglo XX.

El modelo de producción fordista es una combinación tecnológica que culmina en la “línea de ensamblaje”. La invención de la cadena de producción para fabricar automóviles por el modelo fordista redujo los niveles de habilidad necesarios para fabricar coches al separar las complejas operaciones de la

antigua industria de carruajes en operaciones sencillas y repetitivas que una persona con bajos estudios podía realizar (Fukuyama, 2016, p. 60).

El impacto del cambio tecnológico fue espectacular, el tiempo de trabajo empleado en la producción se redujo sustancialmente, la combinación de la alta productividad laboral y las economías de escala disminuyeron el precio de los carros y otros productos. El cambio generó, adicionalmente, eslabonamientos con otras industrias del transporte, la infraestructura, las autopartes, los servicios de venta, así como la considerable automatización de diferentes procesos de producción.

El desarrollo de las nuevas tecnologías les permitió a las grandes compañías elevadas ganancias en casi todos los sectores económicos, puesto que las utilidades derivadas de la productividad eran impresionantes. La visión de Adam Smith sobre la división de trabajo se manifestó en toda su extensión; las máquinas estaban siendo operadas por trabajadores que realizaban tareas simples y la automatización ayudó a los ingenieros a controlar y ajustar el tiempo de producción mientras maximizaban su eficiencia.

Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial se inaugura un periodo de rápida difusión del capitalismo de Detroit en la modernización de la industria europea, y el nuevo experimento industrial japonés, con la “administración z”, logra avances importantes en la línea de ensamblaje fordista siguiendo la misma lógica de eficiencia económica y maximización de beneficios. La automatización se vio reflejada en las ganancias de productividad (por hora trabajada) en Estados Unidos y países de Europa Occidental, como se evidencia en la tabla 1 (Boix, 2019, p. 56).

Tabla 1. PIB por hora trabajada (en dólares de 1990)

	1870	1913	1950	1973	1990
United States	2.25	5.12	12.65	23.72	30.10
Western Europe	1.61	3.12	5.54	16.21	24.06
Japan	0.46	1.08	2.08	11.57	19.04

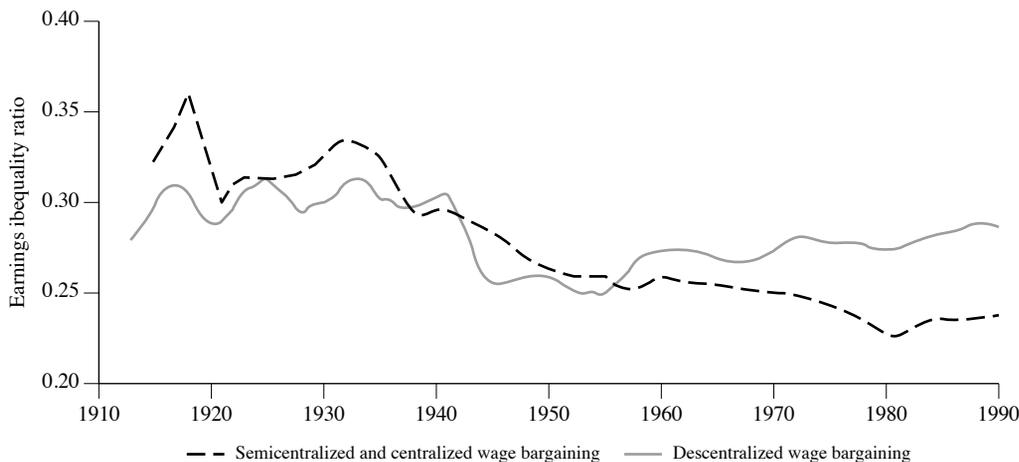
Fuente: Boix (2019, p. 55).

En el capitalismo del siglo XX, la automatización, impulsada por la electrificación, aumentó la demanda de trabajadores semicalificados que tuvieran las capacidades de reparar y diseñar nuevas máquinas, y produjo un aumento

notable en la expansión de nuevos empleos relacionados con los sectores de contabilidad, administración, ingeniería y ventas de los concesionarios de automóviles. Los aumentos salariales comenzaron a estar sujetos a los incrementos de la productividad laboral en la mayoría de los sectores. En 1948, la General Motors y la unión de trabajadores sindicalizados acordaron un sistema de fijación de salarios que vinculaba los aumentos salariales anuales a los cambios en la productividad laboral y al índice de precios, una solución que se extendió rápidamente a otras industrias de la producción.

La difusión del capitalismo de Detroit, con la demanda creciente por trabajadores no calificados y semicalificados, fue produciendo una convergencia salarial que se tradujo en mayor igualdad en la distribución del ingreso y fue conformando una sociedad de clase media que muchos denominan “los años maravillosos”. Con la reestructuración del empleo surgieron grandes sindicatos que ayudaron a reducir la brecha de desigualdad con las negociaciones salariales, como lo muestra la figura 3, que mide la relación entre la inequidad y las ganancias en las diferentes economías.

Figura 3. Evolución de la relación de desigualdad de ingresos en función del sistema de negociación salarial, 1913-1990



Los países incluidos son Australia, Alemania, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Francia, Irlanda, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Suiza, Suecia y el Reino Unido.

Fuente: Boix (2019, p. 72).

A medida que más personas completaron la educación primaria y avanzaron a la educación secundaria, adquiriendo así los tipos de habilidades valoradas por

las empresas, las ganancias de productividad podrían ser compartidas por la fuerza de trabajo más ampliamente, empujando la desigualdad hacia abajo. Así fue como el capitalismo del siglo XX ofreció a los empleados y a los empleadores fuertes incentivos para invertir en la educación individual y colectiva.

La difusión del capitalismo de Detroit, el avance de la industrialización en el mundo, la expansión de la educación secundaria y universitaria fortalecieron la sociedad de clase media y la democracia. Los episodios del radicalismo político y la agitación de masas del capitalismo de Manchester cedieron el paso a un proceso político que daba fin al conflicto político-ideológico polarizado por el compromiso de clases y el triunfo en el proceso electoral del “votante medio”.

Una clase media importante, con algunos activos y formación tiene más posibilidades de creer en la necesidad tanto de los derechos de propiedad como de la responsabilidad democrática. La expansión de una gran clase media puede tener efectos importantes en la disminución del clientelismo y las formas de corrupción asociadas a él, que son persistentes en sociedades con masas de votantes pobres e ignorantes (Fukuyama, 2016, p. 97).

En los años sesenta, el sociólogo norteamericano Daniel Bell (1988) escribió un manifiesto sobre la libertad en donde sostenía que el nuevo problema era el incremento de las expectativas por la igualdad; Raymon Aron, por su parte, publicó en 1957 en Francia el famoso texto *El opio de los intelectuales* (2013), dirigido contra su colega y amigo marxista Jean-Paul Sartre, en donde sostenía el fin de las ideologías y planteaba que el progreso del nivel de vida dependía de la productividad, la organización del trabajo, el cambio tecnológico y la inversión. Por su parte, Seymour Lipset (1963) elaboró la teoría del votante medio y concluyó que la “democracia y el capitalismo aprendieron a bailar juntos al mismo ritmo”.

De esta manera, el capitalismo de Detroit, basado en el modelo fordista de acumulación, construyó un proceso en el cual los incrementos notables de productividad se acompañaron de un incremento en los salarios reales de los trabajadores, en una menor dispersión salarial entre las diversas categorías laborales que redujeron la desigualdad y consolidaron una sociedad de clase media en los países desarrollados que puso fin durante esta era a la polarización política como resultado de un acuerdo entre las clases sociales.

1.3. La gran revolución de Silicon Valley

El crecimiento económico en Estados Unidos comenzó a ascender en los años noventa con la revolución de la informática gracias a emprendedores como Steve

Jobs y Bill Gates; la creación de internet, el correo electrónico y los teléfonos móviles, que sentaron las bases de la robótica, la biotecnología y la inteligencia artificial. Algo fundamental de estas nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones fue la reestructuración de los mercados y el empleo.

El concepto de un computador electrónico digital data desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Al final del año 1944, el economista y matemático Jhon Von Newman publicó un documento en el que revelaba la arquitectura básica de un computador que es el origen de los que tenemos hoy en día. Sin embargo, fue la invención del transistor de silicio, su uso en computadoras y su producción en masa los factores cruciales para acelerar la recopilación de información y las capacidades de procesamiento de información de las computadoras (Boix, 2019, p. 99).

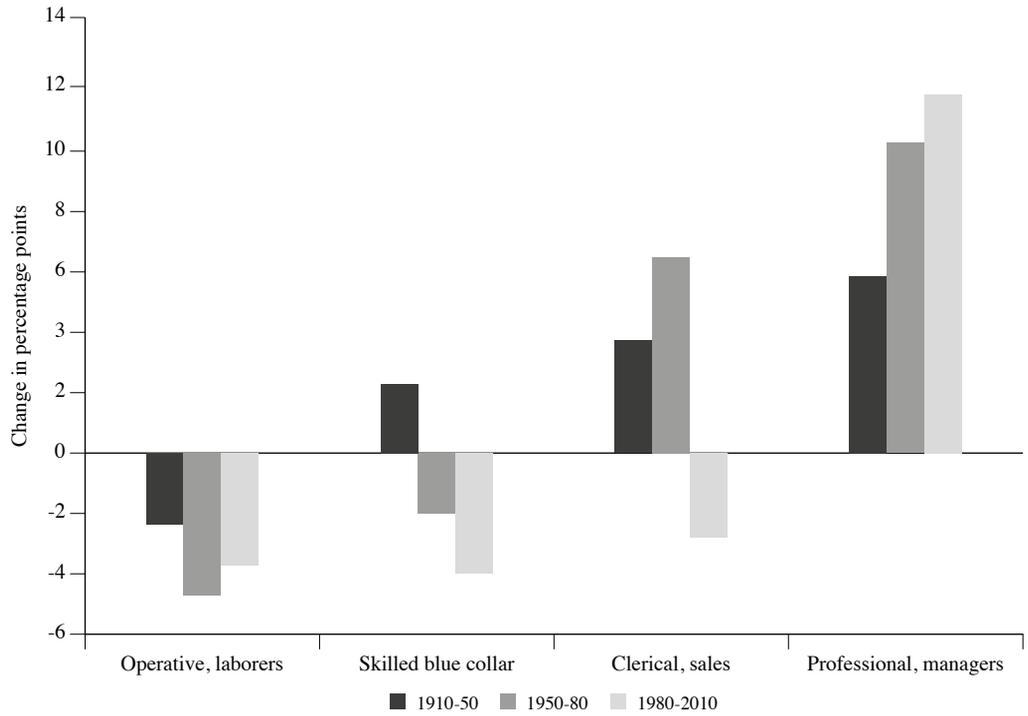
La proliferación de las computadoras y el aumento de la demanda de semiconductores y otros productos relacionados redujeron los costos y los precios de mercado. La revolución de los computadores en todo el mundo transformó la estructura del mercado laboral, la distribución del ingreso y de la sociedad. La demanda por trabajadores no calificados se precipitó en caída libre y afectó el empleo global, los salarios y la equidad.

En los años setenta, William Shacley y Jhon McCarthy, en Palo Alto, California, convencieron al mundo de la posibilidad de la “inteligencia artificial”, es decir, que la *machine learning* podía generar reglas y algoritmos de lenguaje matemático, mediante programas simulados que harían posible desarrollar tareas, herramientas y decisiones que sustitúan la actividad humana.

A diferencia del capitalismo de Detroit, el capitalismo de Silicon Valley ha reducido en forma abrupta la demanda por trabajadores no calificados y semicalificados, y ha orientado la estructura laboral a demandar capital humano y técnicos especializados, lo cual ha producido una brecha creciente entre los deciles altos y los bajos en materia de distribución del ingreso que está produciendo el fin de la “sociedad de clase media”, especialmente en Estados Unidos, una especie de retorno al capitalismo de Manchester, y ello puede ser el fin del compromiso social y político que está ocurriendo.

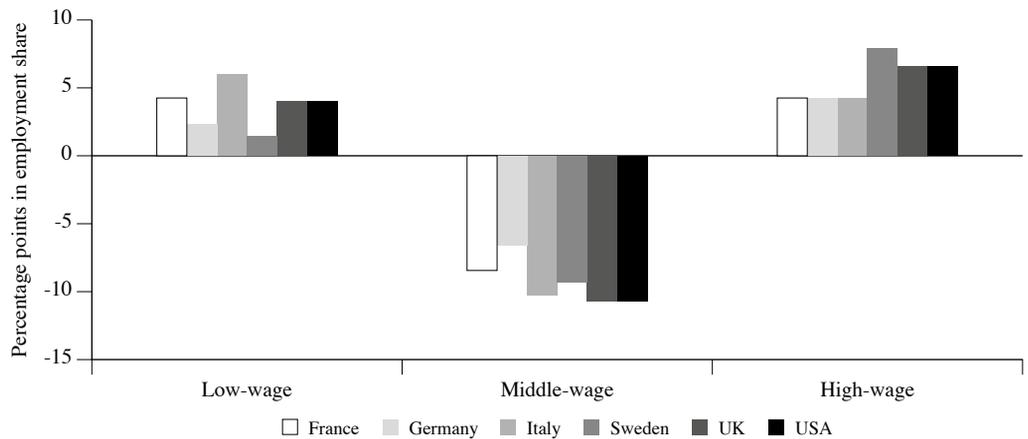
Silicon Valley, con su progresiva sustitución de máquinas para trabajos rutinarios y la reubicación de los trabajos en las nuevas economías emergentes, benefició a personas con un alto nivel de educación mientras privó a otros trabajadores de las ganancias de productividad de la revolución informática, como se ve en las figuras 4, 5 y 6 (Boix, 2019).

Figura 4. Cambio en la participación del empleo de las ocupaciones no agrícolas en Estados Unidos, 1910-2010



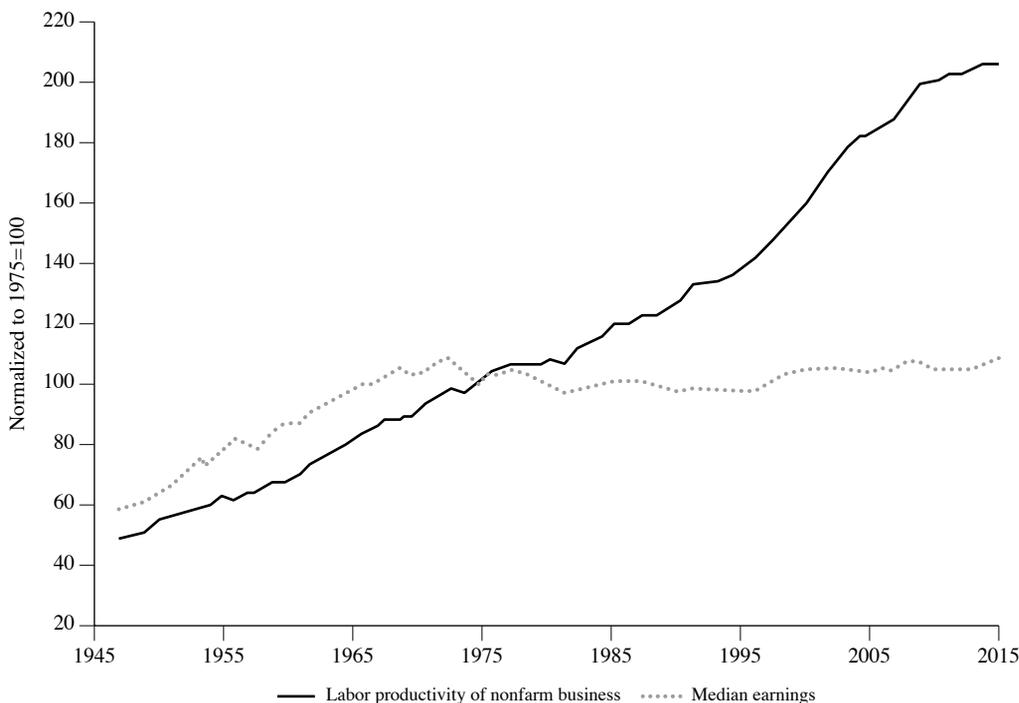
Fuente: Boix (2019, p. 106).

Figura 5. Cambio en las participaciones ocupacionales del empleo en los salarios bajos, medios y altos de las ocupaciones en las cinco economías europeas (1993-2010)



Fuente: Boix (2019, p. 107).

Figura 6. Transformación: Silicon Valley



Fuente: Boix (2019, p. 119).

La figura 1 reproduce el cambio en la participación del empleo de diferentes grupos ocupacionales y se destaca la caída en la participación de los trabajadores poco calificados y el ascenso de los profesionales y gerentes especialmente entre 1980 y 2010; en la figura 2 se muestra la caída pronunciada de los salarios medios y el crecimiento de los salarios altos para la mayoría de los países desarrollados como Francia, Alemania, Suecia y Estados Unidos, y la figura 3 muestra la evolución extraordinaria de la productividad laboral en Estados Unidos como consecuencia de las transformaciones que generó Silicon Valley.

Los avances que se han desarrollado en las últimas décadas en las tecnologías de la información y las comunicaciones han tenido efectos sociales muy diferentes con la “era dorada del capitalismo”. La automatización y los avances en robótica e inteligencia artificial han eliminado gran número de empleos de baja cualificación año tras año. Máquinas inteligentes en la escala de habilidades ahora empiezan a hacer tareas que antes eran realizadas por operarios y por personal administrativo y de servicios conexos.

En 1975, Jan Tinbergen, primer Premio Nobel de Economía, llamó la atención sobre la creciente demanda de trabajadores educados y la expansión de la población educada. Hoy en día esta explicación tiene una resonancia considerable, dado que las fuerzas de la globalización y el cambio tecnológico inducen el incremento en la demanda por trabajadores calificados. El exceso del salario calificado sobre el no calificado, denominado “prima salarial”, aumenta produciendo una dispersión de los ingresos con consecuencias fuertes sobre la inequidad (Atkinson, 2016, pp. 126-127).

Hace unos 50 años, James Meade (1964), en *Efficiency, Equality and the Ownership of Property*, argumentó con considerable predicción que la automatización conduciría al desempleo de los trabajadores y a una creciente desigualdad, debido a que los beneficios del crecimiento se acumularían mediante el aumento de las utilidades empresariales. Esto fue cuestionado por Samuelson quien señaló que nadie había encontrado en las copiosas estadísticas un deterioro de la participación de los salarios. En aquel tiempo, Samuelson estaba en lo correcto, pero medio siglo después este desacuerdo entre los ganadores del Premio Nobel parece estarle dando la razón a Meade y nos pone en alerta sobre el poder del capital y la propiedad de este (Atkinson, 2016, p. 148).

En la misma perspectiva Piketty (2014), en *Capital in the Twenty-First Century*, identificó el mecanismo clave que gobierna la distribución de la riqueza como la diferencia entre la tasa de retorno del capital (r) y la tasa de crecimiento (g); cuando r supera a g , la riqueza puede incrementarse más rápidamente que el ingreso nacional. Las fuerzas que determinan la tasa de crecimiento son la productividad laboral y la productividad total de factores, a su vez determinadas por la inversión, el capital humano, la innovación, las instituciones y las políticas, de tal forma que estas fuerzas son complejas y llenas de interés humano; entonces, para efectos de reformas equitativas, debemos poner el acento en la tasa de retorno del capital (r); en últimas en la participación de los beneficios tal como lo anticipó Meade.

No solo ha habido grandes fluctuaciones en los ingresos más altos, sino que la clase de personas que los reciben también ha cambiado. Durante el capitalismo tipo Detroit, los ingresos más altos se derivaban del *capital* y las personas más ricas obtuvieron la mayor parte de su riqueza de los dividendos e intereses; hoy, en cambio, en el capitalismo tipo Silicon Valley, es notorio que las personas que concentran los ingresos son los ejecutivos de las grandes empresas, los banqueros y operadores financieros de Wall Street, los gerentes de fondos de cobertura y riesgo, y doctorados de las prestigiosas universidades

de Estados Unidos, quienes reciben sus ingresos mediante comisiones de éxito y opciones de compra de acciones; es decir, de manera *rentista*, exentos por lo demás de impuestos y plusvalías financieras.

No obstante, los tecno-optimistas arguyen que a medida que el cambio tecnológico se acerca al punto de amenazar a la mayoría de la población, la presencia de instituciones y elecciones democráticas permitirá a los votantes imponer un régimen de alta tasa impositiva a la minoría de capitalistas e individuos altamente calificados, beneficiarios del capitalismo de Silicon Valley. En resumen, la democracia actuará de manera bastante eficiente como una fuerza de equilibrio contra el lado potencialmente destructivo de la automatización.

No hay forma de predecir la naturaleza del futuro del cambio tecnológico, ni su ritmo general, ni sus efectos sobre el empleo de la clase media, ni otras consecuencias sociales. Sin embargo, nos advierte Fukuyama: “si el cambio tecnológico no genera beneficios económicos ampliamente compartidos, las sociedades modernas corren el riesgo de caer de nuevo en un mudo malthusiano que tendría grandes consecuencias en la viabilidad de la democracia” (2016, p. 604).

En gran parte del siglo XX, el capitalismo democrático había demostrado ser exitoso y resistente, había entregado alto crecimiento, había permitido a los gobiernos financiar programas sociales generosos, y la confianza popular en el establecimiento político occidental había alcanzado niveles récord durante su edad de oro.

Sin embargo, los cambios tecnológicos sesgados a demandar trabajo calificado modificaron las preferencias de los votantes, particularmente en países donde individuos altamente educados se beneficiaron de una prima salarial alta y los trabajadores no calificados empezaron a sufrir un desempleo estructural. La renuencia hacia el gasto público y la regulación tendió a aumentar en los estratos altos, mientras las preferencias políticas entre los votantes de la clase trabajadora se inclinaron a la izquierda. El ambiente político comenzó a polarizarse entre capitalismo y socialismo como en los tiempos de Marx.

2. La hipótesis de Krugman: instituciones y proceso político

Krugman (2007), en *The Conscience of a Liberal*, defiende la idea de que la sociedad de la clase media no emerge automáticamente de la economía, sino

que tiene que ser creada a través de la acción política. Es el cambio en las instituciones y las normas el que explica el incremento de la desigualdad.

La era del pre-New Deal comenzó en la década de los veinte del siglo pasado con una vasta inequidad en la riqueza y en el poder, en la cual el sistema político nominalmente democrático fallaba en representar los intereses económicos de la mayoría. El alto nivel de desigualdad en este periodo refleja la posición del trabajo; las condiciones laborales y salariales reflejan la oposición organizada contra los sindicatos. El dominio de los políticos conservadores durante esta Era, con la concurrencia de los llamados “demócratas borbones”, era similar en muchos aspectos: partidarios del proteccionismo con altas tarifas y cómplices de la corrupción (Krugman, 2009, pp. 22-30).

El sistema era inherentemente populista, con políticas opuestas a la equidad; sus problemas fueron, en primer lugar, que dividía a las ciudades y al resto del país, donde residía la mayor parte de la población, y, en segundo lugar, ampliaba la brecha social y cultural entre los inmigrantes y los *farmers*. Esta división impidió la posibilidad de una política de cambio social para superar la extrema desigualdad y permitió el dominio intelectual del conservatismo y la ideología antigubernamental en un ambiente político polarizado.

En estas décadas, la mayor barrera a un efectivo movimiento político fue el simple hecho de que a muchos trabajadores les fue negado el derecho al voto. Entre 1924 y 1950, muchos inmigrantes fueron asimilados como ciudadanos, aunque en el sur continuó la segregación y la discriminación; los inmigrantes y los negros siguieron asimilados con un estatus inferior e identificados con la violencia y la inseguridad.

La ruptura de este proceso fue impulsada por las políticas del *welfare state* en la era del *New Deal* de Roosevelt consideradas radicales, pero que con el tiempo ganaron respetabilidad. Cuando los economistas comenzaron a examinar los orígenes de la clase media estadounidense descubrieron una transición sorpresiva del periodo de comienzos del siglo XX a la América de posguerra y evidenciaron que la clase media fue “creada” en un espacio de pocos años por las políticas de la administración Roosevelt; lo cual sugiere que fuertes instituciones, normas y ambiente político fueron fundamentales para mejorar la distribución del ingreso (Krugman, 2007, pp. 59-63).

El gran *boom* en los salarios que comenzó después de la Segunda Guerra redujo la pobreza rural y urbana, y produjo un confort sin precedentes. La equidad de la economía generó las condiciones para un juego caracterizado por la moderación del bipartidismo político.

Entre 1935 y 1945, el porcentaje de trabajadores norteamericanos afiliado a los sindicatos pasó del 12 al 35%, y el rol de los sindicatos durante la hegemonía demócrata fue crucial al punto de que Will Rogers afirmó: “yo no soy miembro de una organización política yo soy un demócrata”, identificando la democracia con el *New Deal*. La Gran Comprensión, para oponer el término a la Gran Depresión, fue un poderoso antídoto al fatalismo y la demostración de que la reforma política puede crear una mejor distribución del ingreso y un proceso que crea un buen clima para la democracia (Krugman, 2009, p. 69).

Entre 1948 y 1970, ambos partidos aceptaron el cambio y durante la Gran Comprensión triunfó el “votante medio” y ello posibilitó pactos bipartidistas en los grandes temas nacionales. En 1964, Lyndon Johnson formuló la Gran Sociedad, que hizo posible que entre la Gran Depresión y los años setenta, Estados Unidos experimentara el notable ascenso de las clases medias y la transformación de los *blue collars* en *white collars*.

El modelo de economía mixta fue el mayor logro del siglo XX. El nuevo equilibrio que se estableció entre Estados y mercados permitió un periodo sin precedentes de cohesión social, estabilidad y prosperidad en las economías avanzadas que duró hasta finales de la década de los setenta. Este capitalismo iba acompañado de una globalización limitada, que dejaba a cada país la libertad para construir su propia versión nacional del capitalismo siempre y cuando acatará unas pocas y sencillas reglas internacionales.

Este equilibrio colapsó después de los años setenta debido a los fenómenos de la guerra en Vietnam, los desórdenes urbanos y el movimiento por los derechos civiles de la población negra; la explosión de demanda de bienestar y los cambios culturales juveniles crearon una era de transición que sentó las bases de la polarización y la emergencia de un nuevo movimiento conservador.

En 1980, gradualmente comenzó una evolución de una América de clase media a una sociedad con un incremento acelerado de la inequidad. Una pequeña élite fue concentrando el ingreso y los politólogos documentaron un incremento de la polarización política; demócratas y republicanos ahora eran sinónimos de “liberal” y “conservador”. La historia de la polarización es un juego en que los partidos se mueven en los extremos: los demócratas en la izquierda y los republicanos en la derecha; una danza en la cual la inequidad y la polarización política se mueven al mismo ritmo.

Lo que hizo posible este cambio en la equidad y el bienestar social fue que en el último cuarto del siglo XX se desmontaron en forma acelerada las políticas públicas del estado de bienestar con el ascenso al poder de la oposición

republicana. Al respecto es importante destacar el discurso de Reagan quien aseveró: “que el gobierno no es la solución a nuestro problema; el gobierno es nuestro problema”.

El ascenso neoconservador en Estados Unidos incrementó la inequidad y la segregación entre ricos y pobres en el sistema escolar y el ingreso a las universidades de alta calidad académica y profesional, así mismo, en los servicios públicos y en el rezago de las pequeñas y medianas industrias manufactureras. Naturalmente, este dualismo entraña conflicto social y político como consecuencia del desempleo y la desigualdad económica y social. Las movilizaciones sociales radicales y la polarización política son las manifestaciones de la enfermedad de la democracia estadounidense.

A esto se agrega la pérdida del poder sindical, pues el porcentaje de miembros de los sindicatos pasó del 31% en 1966 al 17,55% en 2007, mientras en Canadá se mantuvo estable en un 32,5% (Krugman, 2007, p. 151). El declive del sindicalismo en Estados Unidos no tiene mucho que ver con la globalización de la economía ni con las exportaciones de los países del sur como sostienen algunos, puesto que es un fenómeno único entre los países desarrollados; tiene que ver más bien con el clima político creado por el movimiento conservador, con la economía de servicios y, especialmente, con la proliferación de las grandes ventas al por menor tipo Wal-Mart que contratan trabajadores violando la legislación laboral, muchos de ellos migrantes ilegales.

La desigualdad en los ingresos viene aumentando de manera tal que el porcentaje de estudiantes que han finalizado la universidad se ha concentrado en familias de ingresos altos. Los jóvenes procedentes de familias ricas que han logrado graduarse en la universidad es del 74%, lo cual es un resultado obvio, pero el porcentaje de jóvenes de menores recursos que han logrado este resultado es del 29%, que es muy bajo en comparación con el pasado e indica que la idea de que Estados Unidos es un país de oportunidades y movilidad social es hoy, como dice Krugman (2009, p. 248) “pura fantasía”.

El otro gran problema que enfrenta Estados Unidos hoy es el incremento en la inequidad como resultado de las políticas tributarias, es decir, el comportamiento de los impuestos y las transferencias. Las tasas de impuestos a las grandes riquezas vienen disminuyendo, este recorte de impuestos se justificó de una manera simple, que si se les disminuían los impuestos a los ricos estos podían invertir estos recursos con eficiencia generando crecimiento económico y empleo, semejante idea no tiene hasta el momento soporte científico alguno. Uno de los problemas más importantes de la humanidad en la actualidad son

las gigantescas cifras de riqueza en unos cuantos multimillonarios y los salarios escandalosos de los presidentes de las grandes corporaciones y de los altos ejecutivos que han planteado una gran controversia académica y las movilizaciones de los indignados contra el 1%.

El *timing* de política y economía sugiere que el cambio político y no el económico fue el que tomó la delantera, el que estuvo a la cabeza. El mayor incremento de la desigualdad después de los años ochenta fue que el Partido Republicano consolidó instituciones y un movimiento conservador. El movimiento conservador representa el rol de las élites y es fundamentalmente antidemocrático; el financiamiento de las grandes corporaciones a cambio del recorte en los impuestos incrementa la desigualdad.

La Gran Divergencia se ha manifestado con un incremento acelerado de la productividad, pero con la enorme concentración del ingreso en manos de una pequeña minoría, que no es común en el clima típicamente norteamericano. La primera explicación es el incremento en la demanda por trabajadores altamente calificados como resultado del cambio tecnológico y la globalización; la explicación alternativa es el cambio en las instituciones, las normas y el poder político.

Los economistas sostienen que el cambio tecnológico, que supone un incremento en la demanda por trabajadores calificados y una reducción en la demanda por trabajadores no calificados como la causa principal del incremento en la desigualdad, no ha podido pasar la prueba de las investigaciones empíricas. Las comparaciones internacionales demuestran que las fuerzas del cambio tecnológico y la globalización en la Europa continental y Japón presentaron trayectorias similares respecto a este cambio y divergentes en cuanto al *welfare state*.

3. El capitalismo en Europa, Asia y América Latina: trayectorias divergentes

El capitalismo no es uno ni indivisible, en realidad hay varios modelos de capitalismo de mercado que coexisten. Una pregunta importante que se impone es la de saber si existe un “modelo económico europeo”. *A priori* parecería que la respuesta debe ser afirmativa, pues la obra del mercado común comenzó hace más de treinta años y la unión monetaria, a pesar de las dificultades, sigue adelante. Sin embargo, la respuesta también puede ser negativa: la unidad europea es solo económica, no es social, institucional, ni siquiera política.

Gran Bretaña está más cerca de Estados Unidos que de Alemania; Italia es un capitalismo familiar con una gran debilidad estatal muy distinta de Alemania. Por su parte, Francia y España se parecen más de lo que luce a simple vista; comparten herencias de proteccionismo, de intervencionismo estatal y de corporativismo inflacionista.

No obstante, existe un núcleo compacto al interior de Europa que podemos llamar “el capitalismo Renano” y que comprende a Alemania, Suiza y Países Bajos, en el que también se puede incluir a los países nórdicos, que comparten una visión social y democrática del capitalismo. Fue, entre otras cosas, a “orillas del Rin, en la estación termal de Bad-Godesberg, cerca de Bonn, donde la socialdemocracia alemana decidió, durante su histórico congreso de 1959, adherirse al capitalismo, lo que en esa época resultaba al menos sorprendente” (Albert, 1992, p. 24).

La filosofía con la que se rigen las élites económicas alemanas nunca ha sido defender el fundamentalismo del mercado, sino más bien una estrategia “ordoliberal” (liberales del orden). Lo que hace la tradición alemana es resaltar la importancia de contar con un Estado capaz de ofrecer a los actores económicos unas “condiciones marco” que delimitan un ámbito en el que los mercados puedan operar correctamente. Esta concepción vino a poner patas arriba la idea central del liberalismo clásico, al sostener que la eficacia de la economía dependía de su relación con el sistema político y legal, es decir, el capitalismo requería un orden dado por una “constitución económica”.

La economía social de mercado tiene como principios constitucionales no solo el *welfare state*, sino la “corresponsabilidad” en la dirección de las empresas. La doctrina que fundamenta este tipo de economía es que el Estado no tiene el *derecho* de intervenir en la vida económica o social salvo por dos razones: la primera es la igualdad de las condiciones de la competencia, y la segunda es de carácter social, para garantizar y preservar la equidad, humanizar la vida y la distribución geográfica de la economía.

De lo que se trata es más de establecer una serie de normas que posibiliten la acción del mercado y no tanto de fijar una regulación que lime sus asperezas mediante la adopción de medidas políticas, actitud que acaba siendo, junto con una férrea disciplina presupuestaria, el meollo de la llamada economía social de mercado; el resultado de esta forma de ver las cosas es una política de orden y estabilidad financiera, arbitrada por un sólido banco central independiente. Este enfoque alemán se basa en una doble visión: “no son los mercados financieros los que desencadenan la crisis, sino la adopción de políticas fallidas por parte

de los gobiernos, y, la prosperidad de la nación se fundamenta en la capacidad industrial para exportar productos manufacturados de muy elevada calidad al resto del mundo” (Blyth, 2014, pp. 264-275).

En resumen, esto es lo que se llama “ordoliberalismo”. Este liberalismo no impide de ninguna manera al Estado cumplir su función propia y es la expresión teórica y filosófica extraordinaria de la escuela de Friburgo que sintetiza la escuela austriaca, defensora de la libertad y la competencia, y la socialdemocracia que reivindica la equidad y la participación decisiva de los sindicatos.

Japón ha sido considerado con frecuencia el máximo ejemplo de éxito del capitalismo en términos de empleo y avances en la equidad, incluso teniendo en cuenta el largo periodo de estanflación y conmociones bancarias. Los estudiosos del tema, como señala Sen (2000), hacen hincapié en diferentes motivaciones de las empresas: los rasgos particulares de la historia que determinan un *ethos* japonés; la influencia de la ética confucionista y la cultura samurai; el juego cooperativo que permite un razonamiento estratégico para el comportamiento de las firmas a largo plazo; hasta, la conjunción de un clima competitivo y una política económica razonada.

Los japoneses derrotados en el campo de batalla no tenían otra opción que reconstruir el país a través de la economía y no del militarismo, con base en el trabajo duro, el ahorro y la inversión. Para lograr este objetivo contaron con una democracia parlamentaria totalmente estable liderada por el Partido Democrático Liberal; una nueva Constitución que dejó prácticamente sin poderes al emperador, al ejército y a las familias propietarias de los grandes conglomerados tradicionales; un sistema educativo excepcional, que poseía los conocimientos científicos, administrativos y de ingeniería necesarios para adaptarse a la tecnología de punta extranjera en forma eficiente, con un nuevo gobierno tecnocrático eficaz bajo la influencia de dos superministerios: el Ministerio de Finanzas y el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (Vietor, 2008, p. 55).

No obstante los avances económicos y sociales del capitalismo renano, lo lógico sería verlo triunfar políticamente, pero en los últimos años ha sucedido lo contrario. El modelo sufre de lleno las influencias políticas, culturales e ideológicas de su competidor norteamericano. Muchas cosas están cambiando. Ha aparecido una clase de nuevos ricos que se entrega ostensiblemente al consumo y al lujo. En Tokio, Osaka y las grandes ciudades, los dueños de los lotes y los promotores inmobiliarios se hicieron virtualmente multimillonarios, hasta el punto de que la sociedad japonesa literalmente se partió en dos: los propietarios

y los no propietarios, que son la mayoría de la población. “La abnegación total hacia la empresa y el culto al trabajo del que el mundo se asombra han cedido el paso al placer y el consumo masivo. La sociedad japonesa está así dedicada a una carrera consumista que trastorna sus costumbres, cuestiona sus valores y está erosionando el consenso social y los principios fundamentales del modelo renano” (Albert, 1992, p. 155).

A diferencia del proceso exitoso de los tigres asiáticos y los países nórdicos, la trayectoria de la industrialización en América Latina fue mediocre. La mayoría de los economistas e historiadores coinciden en que en la región el proceso no solo llegó tarde, sino que se fue temprano. Las estadísticas de la participación de la industria en el producto interno bruto (PIB) muestran que en los últimos años ha declinado en forma considerable y no es consistente con el bajo ingreso per cápita.

La explicación del mediocre desarrollo industrial en América Latina subraya que el modelo sustitutivo de importaciones orientado hacia adentro impidió lograr las economías de escala y el crecimiento de las firmas que obtuvieron los países emergentes dinámicos orientados hacia el comercio exterior, con un modelo de sustitución de importaciones y exportaciones simultáneo. Es más, la paradoja de la historia es que la industrialización siguió dependiendo, en la balanza de pagos, del modelo primario exportador, que era lo que quería superar la estrategia de desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).

En ese sentido, el capitalismo “Detroit” entró muy distorsionado en la región, jamás se endogeneizó el cambio tecnológico y el sector industrial se conformó por un pequeño conglomerado de firmas nacionales e internacionales de carácter monopólico; las primeras protegidas por una estructura arancelaria alta y dispersa, y, las otras, que decidieron “saltarse las barreras arancelarias” con inversión extranjera directa de tipo horizontal en sectores no competitivos con la burguesía nacional (Blanco, 2012).

La explicación de este rezago histórico radica en que en América Latina la coalición que se impuso en el poder desde la independencia de España fue una oligarquía integrada por conservadores, terratenientes y liberales “borbones”. Esta es una razón fundamental para entender que el capitalismo latinoamericano, desde sus orígenes, ha sido de tipo “manchesteriano”: crecimiento económico empobrecedor, inequidad, alto conflicto social, dictaduras o democracias clientelistas, y el permanente recurso de las masas al populismo de viejo y nuevo cuño.

4. La globalización: del orden multilateral al nuevo orden multipolar

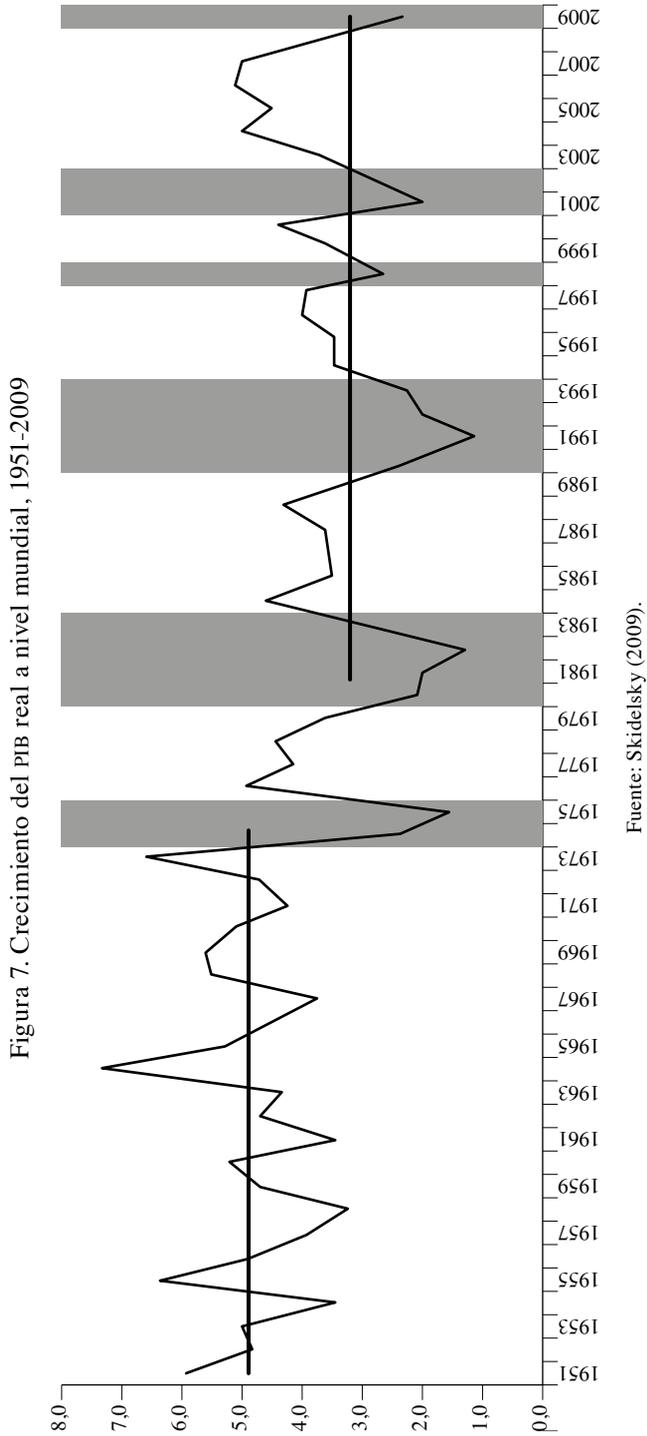
El capitalismo no tiene parangón cuando se trata de dar rienda suelta a la energía colectiva de las sociedades humanas en el ámbito de la economía. La globalización es la extensión del capitalismo a todo el mundo. De hecho, tan entrelazado ha llegado a estar el capitalismo a la globalización que es imposible tratar el futuro del uno sin tratar el del otro. Sin embargo, el capitalismo no es un sistema abstracto unitario, más bien es históricamente concreto y, por ello, no existe un solo capitalismo ni en el tiempo ni en el espacio internacional.

Los líderes de la economía política internacional, después del fin de la Segunda Guerra Mundial, enfrentaron el desafío de construir un orden económico, monetario y comercial global que asegurara la paz, la democracia y, en el plano macroeconómico, que los desastres causados por la Gran Depresión no regresaran.

En estas circunstancias, la alternativa era la intervención del Estado en el plano de una economía nacional (macroeconomía cerrada) con política macroeconómica anticíclica complementada con un orden comercial y monetario internacional como el establecido en Bretton Woods.

El objetivo sería una globalización moderada y el establecimiento de unas reglas y organizaciones para conformar un sistema económico multilateral. Jhon Ruggie (1982) el destacado analista de la época ha denominado a este mecanismo *embedded liberalism*. “A diferencia del nacionalismo económico de los años treinta el régimen tendría un carácter multilateral; a diferencia del liberalismo del patrón oro y el libre comercio, su multilateralismo estaría basado en la intervención nacional”, escribe Ruggie. El éxito de la época de Bretton Woods parece indicar que unas economías nacionales sanas son la base de una economía mundial dinámica, incluso en presencia de restricciones al comercio y a la movilidad de capitales Ruggie (1982) y Rodrik (2011).

La figura 7 muestra el crecimiento del PIB real global de 1951 a 2009. La tasa de crecimiento durante los años del orden keynesiano fue en promedio más alta que durante la era monetarista, un 4,8% comparado con un 3,2%. Sin embargo, lo importante fue que mientras en la era keynesiana no hubo recesiones, en la era monetarista hubo seis recesiones, incluidas dos muy severas: 1998 y 2008 (Skidelsky, 2009).



En términos de desempleo, el contraste es también grande entre los dos periodos. Si dejamos aparte la experiencia americana, las décadas de Bretton Woods fueron de baja tasa de desempleo; en el Reino Unido, por ejemplo, solo un promedio del 1,65% de la fuerza de trabajo estaba en desempleo, en Francia fue mucho menor, 1,2%, mientras en Alemania, debido a la inmigración procedente de Europa Oriental, fue de 3,1%. Los observadores lo llamaron el milagro europeo (Skidelsky, 2009).

En los años ochenta, el keynesianismo retrocede en todo el mundo pues la famosa curva de Philips, que postulaba una relación de intercambio entre el desempleo y la inflación, ya no resultaba válida frente la nueva enfermedad denominada estanflación. En su lugar, los nuevos teóricos de la oferta y los economistas monetaristas, liderados por Milton Friedman, propusieron unos principios fundamentales de tipo ortodoxo: recortes fiscales, control estricto de la moneda, desregulación, privatización y libertad de elegir. La revolución conservadora se pone en marcha y si bien no conquista a todo el mundo, por lo menos los fascina. El credo neoliberal se extiende rápidamente y conquista a Europa, América Latina, los países emergentes y los organismos internacionales (Albert, 1991, pp. 37-40).

Ahora bien, para la era monetarista el primer evento crítico fue la crisis asiática, que contagió a Rusia y gran parte de América Latina convirtiendo la epidemia en un fenómeno semiglobal que afectó principalmente a los países emergentes recientemente globalizados. La crisis asiática significó, en las palabras de Krugman (1999), la “vuelta” de la economía de la Gran Depresión, es decir, recesión con deflación. Todas las naciones fueron cayendo en una crisis de demanda efectiva como consecuencia del derrumbe de los mercados financieros y las devaluaciones masivas de las monedas.

El segundo evento crítico fue la crisis de 2008, la economía global, o al menos sus sofisticados mercados financieros, estuvieron a punto de hundirse por completo. La crisis económica mundial que comenzó como consecuencia de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos afectó considerablemente a la eurozona, debido a que varias naciones de la región contaban con un alto grado de recalentamiento y endeudamiento.

Las crisis recientes han hecho evidentes dos aspectos: las enormes imperfecciones del mercado internacional de capitales y la gran vulnerabilidad de las economías en desarrollo ante los choques provenientes de dicho mercado. El primero de estos fenómenos se refleja en la volatilidad que ha caracterizado al mercado durante las últimas décadas. Esta volatilidad tiene que ver con la

naturaleza del dinero, pero también con la ausencia de instituciones apropiadas para regular un mercado financiero tan sofisticado.

En 1978, James Tobin puso el dedo en el problema central: el debate sobre el régimen cambiario elude y oculta el problema de base que es la excesiva movilidad del capital financiero privado. Señaló que la movilidad del capital financiero tenía consecuencias económicas internas graves y frecuentemente dolorosas, pero que regresar al control discrecional de los capitales no solo no era eficiente, sino, como lo había demostrado la experiencia de la posguerra, era imposible en la práctica distinguir entre transacciones “buenas” y “malas”. La otra alternativa era, según su conocida frase: abrir las ventanas para que circule el aire, pero poner mosquiteros, es decir, regular el flujo de capitales (Blanco, 2015).

No obstante las profundas diferencias en el enfoque macroeconómico internacional entre la era keynesiana y la era monetarista, había un aspecto común que ha sido la apuesta por el avance de una solución multilateral basada en el crecimiento económico global, el ajuste en la balanza de pagos, la promoción del comercio internacional y la financiación del desarrollo. A partir del derrumbe del orden macroeconómico internacional, las grandes negociaciones multilaterales como la Ronda de Doha en materia comercial, la apuesta por una reforma financiera global, la necesidad de acuerdos en los temas ambientales, en la lucha contra la pobreza y la desnutrición que se presenta en las naciones más vulnerables, y la participación de los países emergentes en la toma de decisiones sensibles se han estancado y no se vislumbra una salida al respecto. Nos encontramos, entonces, en una situación novedosa: no hay un orden comercial y monetario internacional, y todo parece indicar que no hay alternativa en los próximos años.

Estos problemas se ven agravados con el retorno del nacionalismo, el proteccionismo económico, las barreras a los inmigrantes y el enfrentamiento entre las grandes potencias por la supremacía mundial. Este nuevo escenario ha dado lugar a una vuelta a un orden multipolar en donde estas grandes potencias coordinan acciones y acuerdos para construir unas zonas de influencia regional con proyecciones internacional mediante acuerdos estratégicos bilaterales. Este nuevo orden tendrá dos grandes ejes: uno identificado por su tamaño, poder financiero, geopolítico y militar; y otro, marcado por sus diferencias culturales y la forma distintas de hacer las cosas como manifestación de sus estructuras económicas y tecnológicas (O’Sullivan, 2019).

Como la globalización no puede resolver estos problemas sin instituciones internacionales consensuadas, el multilateralismo se derrumba y ese vacío institucional global se profundiza con el nacionalismo, el proteccionismo, el retorno de la Guerra Fría que da como resultado altas tensiones, incertidumbres y conflictos en el plano internacional, como lo demuestra la guerra entre Rusia y Ucrania, y el conflicto fuera de control entre Israel y Palestina. Cabe añadir que los problemas de desempleo estructural, creciente inequidad en la distribución del ingreso, erosión de la clase media y aumento de la pobreza y la miseria en Estados Unidos, en varias naciones europeas y en América Latina han generado una polarización social y política que determina el ocaso de la democracia y el ascenso de posturas populistas y autoritarias de derecha e izquierda. Es tal la involución, que el capitalismo democrático en la actualidad enfrenta un desafío extraordinario y las expectativas de su desempeño en los próximos años son inciertas.

Conclusiones

No existe un capitalismo en abstracto, su estructura ha experimentado grandes transformaciones desde la primera revolución industrial y se ha materializado en formas muy particulares en función de la geografía y de las instituciones.

Al final del siglo XX hubo una gran transformación tecnológica que produjo el nuevo tipo de capitalismo con implicaciones regresivas sobre el mercado laboral y la estructura salarial. El sesgo en la demanda de trabajo hacia los trabajadores calificados ha generado una creciente desigualdad social y el aumento de la pobreza en amplios sectores que conforman los estratos bajos de la población. Los estudios demuestran una alta correlación entre la pobreza y la polarización política, lo que ha producido la erosión de la clase media y el desmoronamiento del *welfare state*. El modelo del capitalismo mixto ha devenido en un capitalismo fundamentalista de mercado

Esta ruptura histórica, como lo hemos mostrado con el capitalismo Silicon Valley, es fuente de cambio tecnológico, innovación, dinamismo y prosperidad, pero también viene acompañada por rupturas sociales, desempleo masivo, desigualdad en la distribución del ingreso y polarización política.

La polarización política es la manifestación de la creciente inequidad en la distribución del ingreso, del desempleo estructural y del incremento en la pobreza como resultado del cambio tecnológico señalado y las políticas agresivas contra el estado de bienestar defendido por los fundamentalistas

neoconservadores y los populistas radicales de izquierda. Mirando hacia atrás se puede afirmar que estamos presenciando un retorno, especialmente en los aspectos sociopolíticos, al capitalismo manchesteriano.

Las perspectivas se oscurecen debido a que en el escenario internacional se viene produciendo la descomposición de la solución multilateral para la consolidación de un orden económico internacional y, en su reemplazo, se impone una vuelta a la alternativa multipolar que tiende generar guerras comerciales, inestabilidad monetaria y financiera, crisis económicas recurrentes y, lo más grave, amenazas a la paz y a la civilización con el surgimiento de guerras regionales que involucran a las grandes potencias y pueden eventualmente conducir a conflagraciones mundiales imprevistas.

La única manera en que las ganancias en la productividad total de factores se traduzcan en una mayor equidad y democracia, es que al frente de los Estados y de las instituciones internacionales se consolide una nueva coalición social y política que impulse un arreglo tipo *New-New Deal* y, en correspondencia, un *New-New Bretton Woods*, es decir, una agenda radical pero que gane respetabilidad.

El desafío político es enorme y solo podrá ser superado si se logran amplios consensos entre las diversas fuerzas productivas y ciudadanas, y se tramita en democracia y en paz. Por el momento, el tiempo está bastante nublado.

Referencias

Albert, M. (1992), *Capitalismo contra capitalismo*. Paidós.

Aron, R. (2013), *Medio siglo de reflexión política*. Integra.

Aplebaum, A. (2021). *El ocaso de las democracias. La seducción del autoritarismo*. Debate.

Atkinson A. (2016), *Inequality – What Can Be Done?* Harvard University Press.

Bell, D. (1988). *The End of Ideology*. Harvard University Press.

Boix, C. (2019). *Democratic Capitalism at the Cross Roads. Technological Change y and The Future of Politics*. Princeton University Press.

- Blanco, A. (2012). Hirschman: un gran científico social. *Revista Economía Institucional*, 14(26), 47-64.
- Blanco, A. (2015). A propósito de la obra póstuma de Homero Cuevas: el poder y el mercado en la economía internacional. *Revista Economía Institucional*, 17(32), 385-402.
- Blyth, M. (2014). *Austeridad. Historia de una idea peligrosa*. Crítica.
- Cameron, D. The expansion of the public economy: A comparative analysis, *American Political Science Review*, 72(4), 1243-1261.
- Cuevas, H. (2014). *El poder y el mercado en la economía internacional*. Universidad Externado de Colombia.
- Deaton, A. (2015). *El Gran Escape. Salud y riqueza y los orígenes de la desigualdad*. FCE.
- Friedman, T. (1999). *The Lexus and the Olive Tree*. Farrar, Straus and Giroux.
- Fukuyama, F. (2016). *Orden y decadencia de la política*. Planeta.
- Hilferding, R. (1963). *El capital financiero*. Tecnos.
- Keynes, J. M. (1936). La teoría de la ocupación de Mr. Keynes. *El Trimestre Económico*, 3(12), 515-534.
- Krugman, P. (1999). *De vuelta a la economía de la gran depresión*. Norma.
- Krugman, P. (2007). *The Conscience of a Liberal*. W. W. Norton & Company.
- Marx, K. (1975). *El Capital*. Siglo XXI Editores.
- Mason, P. (2016). *Post capitalismo. Hacia un nuevo futuro*. Paidós.
- Meade, J. (1964). *Efficiency, equality and the ownership of property*. Allen Unwin.
- Lipset, S. (1963). *The First New Nation: The United States in Comparative and Historical Perspective*. Basic Books.

- O'Sullivan, M. (2019). *The Levelling. What, s Next After Globalization*. Public Affairs.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty- First Century*. Belknap.
- Ricardo, D. (2004 [1821]) *Principios de economía política y tributación* (vol. 1). FCE.
- Rodrik, D. (2011). *Las paradojas de la globalización. Democracia y el futuro de la economía mundial*. Bosch.
- Rodrik, D. (2004). Estrategias de desarrollo para el nuevo siglo. *El desarrollo económico en los albores del siglo XXI*. Alfaomega.
- Ruggie, J. (1982). International regimes, transactions, and change: Embedded liberalism in the postwar economic order. *International Organization*, 36(829), 379-415.
- Sachs, J. y Warner, A. (1995). Economic reform and the process of global integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1-118.
- Samuelson, P. (2004). Where Ricardo and Mill Rebut and confirm arguments of mainstream economists supporting globalization. *Journal of Economic Perspectives*, 135-146.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Planeta.
- Skidelsky, R. (2009). *El regreso de Keynes*. Crítica.
- Tobin, J. (1978). A proposal for Monetary Reform. *Eastern Economic Journal*, 4(3-4), 153-159.
- Vietor, R. (2008). *Cómo compiten los países. Estrategia, estructura y gobierno de la economía global*. Deusto.