

## ¿LOS BENEFICIOS DEL JUICIO FINAL?

### Simposio Brenner 1

El alcance del libro de Robert Brenner *The Economics of Global Turbulence* es vasto. Propone tanto una descripción del comportamiento macroeconómico de las economías capitalistas avanzadas, desde 1945 hasta 2005, como una teoría para explicar el mismo, concentrándose en el estudio minucioso de las tres principales: Estados Unidos, Alemania y Japón. Ningún otro trabajo individual ha intentado nada comparable combinando tal amplitud del campo de estudio y tal arco temporal de análisis: tanto la «era dorada» como lo que Brenner denomina «el largo declive» que se inició a principios de la década de 1970 y que se prolonga hasta hoy. Otros estudios importantes han examinado la economía mundial desde la conclusión de la Segunda Guerra Mundial hasta la década de 1980, como por ejemplo *The Golden Age of Capitalism*, de Stephen Marglin y Juliet Schor, y *Prosperity and Upheaval. World Economy, 1945-1980*, de Hermann van Der Wee; por su parte, *Global Capitalism*, de Jeffrey Frieden, compara la era actual con la década de 1930, pero sin proporcionar una narrativa histórica como tal. La mayoría de los historiadores económicos, parece, prefieren operar bajo la regla de los 30 años: aunque en la actualidad se está haciendo mucho trabajo de interés sobre las décadas de 1960 y 1970, después de la de 1980 nos encontramos en el limbo. *The European Economy Since 1945*, de Barry Eichengreen, es uno de los pocos análisis que cubren la totalidad del periodo, pero su ámbito geográfico es mucho más reducido que el de Brenner<sup>1</sup>.

El trabajo reciente efectuado por los historiadores de la economía mundial, por el contrario, ha tendido a concentrarse en el muy largo plazo: las instituciones necesarias para el crecimiento económico – por ejemplo, el trabajo de Douglass North sobre los derechos de propiedad, los de Daron Acemoglu y James Robinson sobre la dictadura y la democracia, y el

---

<sup>1</sup> Robert Brenner, *The Economics of Global Turbulence*, Londres y Nueva York, 2006 [ed. cast.: *La economía de la turbulencia global*, Madrid, Akal, «Cuestiones de antagonismo 54», 2009]; Stephen Marglin y Juliet Schor, *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Post-war Experience*, Oxford, 1991; Hermann van Der Wee, *Prosperity and Upheaval. World Economy, 1945-1980*, Nueva York, 1986; Jeffrey Frieden, *Global Capitalism*, Nueva York, 2006; Barry Eichengreen, *The European Economy Since 1945*, Princeton, 2006.

estudio de Avner Greif sobre las redes comerciales magrebíes y las estructuras sociales informales— o los orígenes del capitalismo y la «gran divergencia» entre Occidente y el resto del mundo durante la era moderna, campos estos dos últimos a los que Brenner también ha contribuido. Cuando contemplamos el desarrollo capitalista contemporáneo, sin embargo, quizá los dos libros —tomados conjuntamente— del desaparecido Andrew Glyn, su más antiguo *Capitalism Since 1945* y su obra final *Capitalism Unleashed* publicado en 2006, ofrecen la comparación más próxima con *The Economics of Global Turbulence*, aunque Glyn nunca fue tan netamente pesimista como Brenner sobre la perspectiva global de las economías capitalistas avanzadas<sup>2</sup>.

Esta preeminencia multiplica la importancia de someter *The Economics of Global Turbulence* a un serio examen crítico. A fin de hacer manejable mi tarea, circunscribiré mis comentarios al periodo que Brenner denomina «el largo declive» que comenzó, en su opinión, cuando concluyó la «era dorada» de posguerra en 1973 y en el que todavía nos encontramos hoy. Este declive se describe como «una época de menor crecimiento y creciente turbulencia económica [...] marcada por profundas recesiones y la reproducción de crisis financieras devastadoras desconocidas desde la Gran Depresión»<sup>3</sup>. Restringiendo el objeto de mi análisis de este modo, puedo abordar en detalle los aspectos del libro que considero más discutibles y respecto a los cuales parece más necesaria de lo que Brenner acepta una revisión de la valoración realizada en un primer momento en 1998.

Brenner efectúa tres afirmaciones fundamentales que deseo examinar en relación con la experiencia de Europa y, especialmente, de Estados Unidos. En primer lugar, entiende que el comportamiento económico de los países avanzados ha sido durante el largo declive paulatinamente peor en cada uno de los ciclos económicos en lo que atañe al crecimiento de la producción, de la productividad, del stock de capital y de los salarios reales. En segundo lugar, sostiene que la tasa de beneficio, especialmente en el sector industrial, es el determinante fundamental del comportamiento del crecimiento de una economía y que las tendencias adversas en la rentabilidad son la causa fundamental del largo declive. Por último, Brenner rechaza la sugerencia de que las tendencias de la productividad, impulsadas por el ritmo del progreso tecnológico y por el éxito del crecimiento de las economías menos desarrolladas para ponerse a la altura de las más maduras, puedan entenderse como los principales impulsores del proceso de crecimiento<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Douglass North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, 1990 y *Understanding the Process of Economic Change*, Cambridge, 2004; Daron Acemoglu y James Robinson, *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge, 2005; Avner Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*, Cambridge, 2006; Andrew Glyn, Philip Armstrong y John Harrison, *Capitalism Since 1945* [1984], Oxford, 1991 y *Capitalism Unleashed*, Oxford, 2006.

<sup>3</sup> R. Brenner, *The Economics of Global Turbulence*, cit., p. ix.

<sup>4</sup> *Ibid.*, pp. xxiv-xxv, xx-xii y xxiv-xxvi.

Deseo plantear tres cuestiones. ¿Es correcta la descripción del comportamiento económico? ¿Qué explica la cronología del crecimiento de la productividad? Y finalmente ¿es realmente tan importante la tasa de beneficio del sector industrial?

### *El «largo declive»: ¿hecho o artefacto?*

La descripción de Brenner del comportamiento de las economías capitalistas avanzadas desde 1973 es implacablemente pesimista. El título de su libro sienta el tono con la locución «turbulencia global». El lector del mismo apenas podría suponer que la literatura macroeconómica ha denominado al periodo que arranca de la década de 1980 como la «gran moderación», dada la excepcionalmente baja volatilidad del PIB en una época de baja inflación<sup>5</sup>. Si esto se debe a la implementación de mejores políticas, a cambios acaecidos en la estructura de las economías de la OCDE o simplemente a la buena suerte dada la ausencia de desagradables *shocks* exógenos, no está claro, pero ello no ha impedido que el ministro de Economía británico entre 1997 y 2007, Gordon Brown, reclamase el crédito de haber acabado con la pauta de expansión y contracción, y de haber presidido un periodo sin precedentes en el que no se produjo ningún trimestre de crecimiento negativo del PIB.

Evidentemente, se produjo una enorme ralentización del crecimiento después de 1973. El crecimiento medio anual del PIB real per capita en los países de Europa occidental fue del 4,06 por 100 durante el periodo 1950-1973, pero solo del 1,86 por 100 entre 1973 y 2005, mientras que el crecimiento anual de Estados Unidos durante esos dos periodos fue, respectivamente, del 2,45 y del 1,91 por 100<sup>6</sup>.

El cuadro 1 ofrece una aproximación más detallada del comportamiento de la productividad en el sector privado, es decir, una vez eliminado el sector público no mercantil del PIB, teniendo en cuenta tanto la productividad del trabajo en términos de producción por hora trabajada, como también la productividad total de los factores en términos de producción relativa respecto a un agregado de insumos de capital y de trabajo. Aquí, el periodo posterior a 1973 se bifurca en 1995, como es ahora convencional señalar en la literatura predominante de análisis económico. Este cuadro sugiere que el «largo declive» constituye una des-

---

<sup>5</sup> Véase para un análisis sintético, Peter Summers, «What Caused the Great Moderation? Some Cross-Country Evidence», *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review* (2005). El término «gran moderación» parece tener su origen en James Stock y Mark Watson, «Has the Business Cycle Changed and Why?», NBER Working Paper 9127 (2002) y haberse generalizado cuando Ben Bernanke pronunció una conferencia con ese título en la Eastern Economic Association en febrero de 2004.

<sup>6</sup> Véase para más detalles, Nicholas Crafts y Gianni Toniolo, «European Economic Growth, 1950-2005. An Overview», CEPR Discussion Paper 6863 (2008).

cripción más apta de la experiencia de las grandes economías europeas que de la estadounidense, dado que Francia y Alemania experimentaron un neta caída en la productividad después de 1973 y una importante reducción ulterior después 1995, mientras que, sin embargo, Estados Unidos, tras un periodo de crecimiento de la productividad muy débil entre 1973 y 1995, conoció una vigorosa recuperación del mismo, que se mantuvo ligeramente por encima del nivel registrado entre 1950 y 1973.

Cuadro 1. Crecimiento del PIB y del stock de capital por hora trabajada y productividad total de los factores en el sector privado (% anual)

	<i>Francia</i>	<i>Alemania*</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>Estados Unidos</i>
<i>1950-1973</i>				
PIB por hora trabajada	5,2	5,4	3,4	2,7
Stock de capital por hora trabajada	4,8	6,2	4,9	2,7
PTF	3,5	2,9	1,9	1,8
<i>1973-1995</i>				
PIB por hora trabajada	2,9	2,7	2,6	1,2
Stock de capital por hora trabajada	3,9	3,2	3,0	1,3
PTF	1,7	1,6	1,7	0,7
<i>1995-2004</i>				
PIB por hora trabajada	1,9	1,8	2,7	3,2
Stock de capital por hora trabajada	2,7	4,1	4,4	4,3
PTF	1,1	0,5	1,4	1,9

\* Alemania occidental antes de 1995. Fuente: Mary O'Mahony, *Britain's Relative Productivity Performance, 1950-1996*, Londres, 1999; y Mary O'Mahony y Catherine Robinson, «UK Growth and Productivity in International Perspective», *National Institute Economic Review* 200 (2007), pp. 79-86.

El cuadro 2 recoge los resultados de un estudio de contabilización del crecimiento que divide las fuentes del incremento de la productividad del trabajo, entre la contribución efectuada por la acumulación de capital y por la productividad total de los factores, las cuales se desagregan a su vez en las cuotas correspondientes a las tecnologías de la información y la comunicación, y al resto de los factores. Este estudio demuestra que las mencionadas tecnologías desempeñaron un gran papel en la recuperación de la productividad estadounidense. Resulta también instructivo desagregar el crecimiento de la productividad del trabajo en virtud de las contribuciones de los diferentes sectores, ya que de ello se desprende que los servicios intensivos en el uso de las tecnologías de la

información y la comunicación (especialmente distribución al por menor y al por mayor) fueron responsables del alza experimentada después de 1995. Así pues, el cuadro 2 identifica la revolución en tales tecnologías como la razón más importante que puso fin a la ralentización de la productividad en Estados Unidos. Por el contrario, Europa no fue evidentemente tan exitosa a la hora de explotar estas oportunidades, aunque ésta no es la única debilidad detectable en el comportamiento reciente de la productividad europea.

El cuadro 1 también muestra que el crecimiento del capital por hora trabajada en Estados Unidos creció también apreciablemente, un 4,3 por 100 anual en el periodo 1995-2004, que está muy encima del 2,7 por 100 anual registrado entre 1950 y 1973 y que revierte la aguda caída del periodo 1973-1995. Esto indica por sí mismo, que la afirmación de Brenner de una tendencia cada vez más débil de inversión es errónea. De hecho, las series estándar de las National Income and Product Accounts [NIPA] muestran que la cuota del producto del sector empresarial asignada a la inversión es muy similar a la de la década de 1960<sup>7</sup>.

Cuadro 2. Contribuciones al crecimiento de la productividad del trabajo en el sector privado (% anual)

	1980-1995	1995-2005		1980-1995	1995-2005
<i>UE-10</i>			<i>UE-10</i>		
Productividad del trabajo	2,6	1,5	Productividad del trabajo	2,6	1,5
Capital TIC	0,4	0,5	Producción TIC	0,4	0,5
PTF en TIC	0,2	0,3	Servicios que usan TIC	0,6	0,5
Otro capital	0,8	0,5	Otros sectores	1,6	0,5
Otra PTF	0,9	0,0			
Calidad del trabajo	0,3	0,2			
<i>USA</i>			<i>USA</i>		
Productividad del trabajo	1,9	3,0	Productividad del trabajo	1,9	3,0
Capital TIC	0,7	1,0	Producción TIC	0,5	0,8
PTF en TIC	0,3	0,6	Servicios que usan TIC	0,5	1,6
Otro capital	0,3	0,3	Otros sectores	0,9	0,6
Otra PTF	0,4	0,8			
Calidad del trabajo	0,2	0,3			

UE-10 se basa en los países que disponen de los datos requeridos: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Holanda, España y Reino Unido. *Fuente:* datos proporcionados por Bart van Ark basados en el proyecto EUKLEMS.

<sup>7</sup> R. Brenner, *The Economics of Global Turbulence*, cit., p. 332.

Sin embargo, también puede sostenerse que un gran volumen de inversión no se halla registrado como tal en la economía moderna porque se efectúa en bienes intangibles (como, por ejemplo, I + D, *software* y gasto destinado a incrementar el valor de la compañía), una categoría que cada vez está adquiriendo más importancia. En realidad, estimaciones recientes sugieren que en la economía estadounidense la inversión empresarial en bienes intangibles es aproximadamente de la misma magnitud que la efectuada en capital tangible. Si se tiene en cuenta este hecho, entonces la inversión como cuota del producto empresarial ha sido mayor en todos y cada uno de los años desde 1980 que en cualquier otro momento del periodo anterior a 1973, y entre 1995-2003 fue aproximadamente 5 puntos porcentuales mayor que la media de la década de 1960<sup>8</sup>.

Las tendencias de la tasa de beneficio en Estados Unidos también son incompatibles con las aseveraciones de Brenner. El esmerado análisis econométrico realizado por Paul Evans muestra que aunque la rentabilidad experimentó altos y bajos, no se verificó una tendencia a la baja en la tasa de beneficio neta del capital en Estados Unidos durante el periodo 1947-1998. Una investigación más reciente efectuada por Nicholas Oulton y Ana Rincón-Aznar sobre 14 países, asentada en la base de datos KLEMS de la UE, también llega a la conclusión de que la tasa de beneficio real no mostró tendencia alguna desde principios de la década de 1970 hasta 2005. Por otro lado, la tasa de beneficio media del sector industrial superó la media del conjunto del sector privado en la mayoría de los países<sup>9</sup>.

Las preocupaciones de Brenner sobre las tendencias de los salarios reales tienen más sustancia. Aunque la cuota de la retribución del trabajo en la renta nacional en Estados Unidos es muy similar en la actualidad a la de las décadas de 1950 y 1960, la distribución de sueldos y salarios es mucho más desigual presentando un sesgo mayor a favor de los muy ricos<sup>10</sup>, lo cual implica que la retribución de los trabajadores manuales ha crecido mucho menos rápidamente desde la década de 1970, contraída por los cambios acaecidos en las instituciones del mercado de trabajo y en las políticas laborales, por la globalización y por el cambio tecnológico sesgado en pro de la especialización.

---

<sup>8</sup> Véase para más detalles, Carol Corrado, Charles Hulten y Daniel Sichel, «Intangible Capital and Economic Growth», NBER Working Paper 11948 (2006). Como señalan estos autores, una contabilización adecuada de los bienes intangibles tiene implicaciones importantes para la contabilización del crecimiento, dado que elevará el crecimiento de la productividad del trabajo si bien atribuyendo un mayor peso a la acumulación de capital y una menor relevancia a la productividad total de los factores. Estas complicaciones no importan realmente a efectos de la presente discusión.

<sup>9</sup> Paul Evans, «Us Stylized Facts and their Implications for Growth Theory», mimeo, Ohio State University, 2000; Nicholas Oulton y Ana Rincon-Aznar, «Rates of Return and Alternative Measures of Capital Input for 14 Countries», ponencia presentada en la EU KLEMS Final Conference, Gröningen, junio de 2008.

<sup>10</sup> Robert Gordon y Ian Dew-Becker, «Controversies about the Rise of American Inequality. A Survey», NBER Working Paper 13982 (2008).

En resumen, el uso por parte de Brenner de la locución «largo declive» es seriamente erróneo cuando se utiliza para describir la evolución de Estados Unidos desde 1973 hasta la actualidad. En particular, no es correcto afirmar que la inversión ha sido más débil, la tasa de beneficio menor y el crecimiento de la productividad más reducido que durante la «larga expansión». Además, la importancia de la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación se halla notablemente infravalorada. Dicho esto, es correcto señalar las fragilidades de la economía estadounidense, que serán cruelmente expuestas en el futuro inmediato. La contracción crediticia, el *shock* petrolero y la corrección de los déficits gemelos representan todos ellos importantes desafíos a la «gran moderación» y podrían anunciar de hecho un periodo turbulento, evidenciando que el fuerte crecimiento registrado desde 1995 no se sostiene. Ello no excusa, sin embargo, la representación inexacta de los hechos históricos.

### *¿Por qué difieren las tasas de crecimiento de la productividad?*

Al considerar la historia económica del crecimiento de la productividad conviene tratar a Estados Unidos y a Europa separadamente. En cada caso, sin embargo, es correcto considerar el progreso tecnológico como la fuente subyacente del crecimiento de la productividad a largo plazo y el antídoto ante rendimientos decrecientes de la acumulación de capital. Resulta también evidente que la tasa de progreso tecnológico ha variado a lo largo del tiempo. Las «grandes invenciones» aparecen en intervalos irregulares y el impacto total de las tecnologías de espectro general requiere un tiempo considerable hasta que despliega sus efectos.

La reciente investigación de Alexander Field ha clarificado la cronología del crecimiento de la productividad total de los factores estadounidense a largo plazo<sup>11</sup>. De acuerdo con su análisis, la década de 1930 destaca como la más progresiva desde el punto de vista tecnológico del siglo xx. En ese momento el crecimiento de la productividad total de los factores se repartió en general de modo aproximadamente igual entre el sector industrial, por un lado, y la distribución, el transporte y los servicios de carácter público (electricidad, gas, agua y telefonía), por otro. Para el sector industrial, la década de 1920 fue el periodo de crecimiento más vivo de la productividad total de los factores, dado que la electricidad transformó la producción, siendo el último momento en el que predominó la actividad manufacturera. En la edad dorada tras la Segunda Guerra Mundial, aproximadamente tan solo el 25 por 100 del crecimiento de la productividad total de los factores fue atribuible al sector industrial, mientras

---

<sup>11</sup> Alexander Field, «Technological Change and us Productivity Growth in the Interwar Years», *Journal of Economic History* LXVI (2006), pp. 203-236 y «The Origins of us Total Factor Productivity Growth in the Golden Age», *Cliometrica* 1 (2007), pp. 63-90.

que la distribución, el transporte, las comunicaciones y los servicios de carácter público mencionados experimentaron un fuerte aumento de la misma. Todos estos sectores se beneficiaron de los inventos cruciales de la «segunda revolución industrial».

En la década de 1970, sin embargo, su ímpetu se había debilitado y la revolución de las tecnologías de la comunicación y la información no fue todavía capaz de compensar tal amortiguación, porque su peso en la economía era aún demasiado pequeño. Durante un tiempo la denominada «paradoja de la productividad lenta» fue muy discutida, pero después las tecnologías de la comunicación y la información hicieron definitivamente su aparición (véase el cuadro 2). Cuando esto sucedió, la característica sorprendente es que se dejó sentir un fuerte impacto relativamente pronto tras el punto de inflexión tecnológico, en comparación con otros cambios tecnológicos de espectro general. La economía estadounidense parece haber sido históricamente exitosa a la hora de explotar las oportunidades presentadas por el mencionado cambio tecnológico<sup>12</sup>.

El crecimiento de la productividad en la Europa de posguerra es analizado convencionalmente en términos de puesta al día de las economías menos desarrolladas respecto a la más evolucionada de Estados Unidos. A Brenner no le gusta este planteamiento para explicar la ralentización por él detectada tras la edad dorada, porque esa puesta al día todavía no se había completado en 1973, existiendo además una considerable reserva tecnológica susceptible de ser utilizada<sup>13</sup>. Como mínimo, este punto precisa de una cualificación sustancial.

Indudablemente la Europa de la edad dorada es un caso de crecimiento mediante puesta al día. Las tasas de crecimiento en los distintos países son inversamente proporcionales a los niveles de renta iniciales y los análisis econométricos muestran claramente que el crecimiento fue sustancialmente estimulado por factores a corto plazo, como la reconstrucción y el abandono de la agricultura por la fuerza de trabajo<sup>14</sup>. Una importante implicación de este hecho, que se ha reconocido desde hace mucho tiempo en la literatura sobre la contabilización del crecimiento, es que el rápido crecimiento de la productividad total de los factores durante la edad dorada fue en gran medida el resultado de la mejoras de la eficiencia económica, no del progreso tecnológico, y que aproximadamente el 1 por 100 de la ulterior ralentización en el crecimiento de aquella en Europa refleja el agotamiento de estas ganancias de eficiencia<sup>15</sup>.

---

<sup>12</sup> Nicholas Crafts, «Steam as a General Purpose Technology. A Growth Accounting Perspective», *Economic Journal* cxiv (2004), pp. 338-351.

<sup>13</sup> R. Brenner, *The Economics of Global Turbulence*, cit., 243-249.

<sup>14</sup> Peter Temin, «The Golden Age of European Growth Reconsidered», *European Review of Economic History* VI (2002), pp. 3-22.

<sup>15</sup> Véase Angus Maddison, «Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies. Techniques of Quantitative Assessment», *Journal of Economic Literature* XXV (1987), pp. 649-698.



La tasa de crecimiento durante el periodo de puesta al día depende no solo del diferencial de productividad, sino también de la tasa de crecimiento del líder. En 1973, la combinación de un crecimiento ralentizado en Estados Unidos, una reducción del mencionado diferencial y el agotamiento de elementos transitorios del crecimiento hicieron que el europeo se frenara apreciablemente, y con toda probabilidad ello explica la reducción de al menos 2 puntos porcentuales en el crecimiento de la productividad del trabajo, comparado con el registrado durante la edad dorada en casos como Francia y Alemania.

En el periodo 1973-1995, Europa occidental en su conjunto continuó aproximándose a Estados Unidos en productividad del trabajo, pero no en PIB real per capita. Esta discrepancia se explica por la evolución del mercado de trabajo. Los europeos, en general, sufrieron un mayor desempleo y trabajaron menos horas por año (especialmente disfrutando de periodos de vacaciones mayores) que los estadounidenses. Perdura todavía un inacabado pero vigoroso debate, sobre el grado en que la experiencia europea es fruto de su sistema de contratación colectiva, de distorsiones como la fiscalidad o de unas preferencias diferentes<sup>16</sup>.

Sin embargo, es correcto decir que los grandes países europeos experimentaron en general un declive mayor en el crecimiento de la productividad de lo sugerido por el modelo simple de puesta al día incluso antes de 1995 y que desde este año ha habido signos claros de un fracaso del crecimiento de la productividad, particularmente en el sector servicios privado<sup>17</sup>. Abundan los candidatos para explicar estos problemas, entre los que se cuentan el incremento de la presión fiscal y de la regulación. Un argumento más sofisticado podría sugerir que la cuestión no es que estas cargas crecieran mucho, después de la década de 1970, sino que fueron más costosas en un entorno en el que la flexibilidad fue cada vez más importante para aprovechar la nueva era de las tecnologías de la información y la comunicación<sup>18</sup>. Y podría sugerirse incluso que las constricciones sobre el comportamiento de la productividad de finales del siglo xx son el legado (difícil de reformar) de los acuerdos de posguerra que constituyeron el marco de referencia para la rápida puesta al día de la edad dorada<sup>19</sup>.

En resumen, el crecimiento de la productividad en el mundo contemporáneo se halla claramente influenciado por el alcance de la puesta al día

<sup>16</sup> Véase el análisis en Giulia Faggio y Stephen Nickell, «Patterns of Work Across the OECD», *Economic Journal* CXVII, pp. 416-440.

<sup>17</sup> Como se ilustra prolijamente en Bart van Ark, Mary O'Mahony y Marcel Timmer, «The Productivity Gap between Europe and the United States. Trends and Causes», *Journal of Economic Perspectives* XXII (2008), pp. 25-44.

<sup>18</sup> Ésta es la conclusión evidente de la investigación efectuada en la OCDE y resumida en Giuseppe Nicoletti y Stefano Scarpetta, «Regulation and Economic Performance. Product Market Reforms and Productivity in the OECD», OECD Economics Department Working Paper 460 (2005).

<sup>19</sup> B. Eichengreen, *The European Economy Since 1945*, cit.

y la irrupción irregular de nuevas tecnologías de espectro general. También es cierto, por supuesto, que la innovación y la difusión de nuevas tecnologías se hallan influenciadas por factores socioeconómicos. Por último indicar que en el pasado reciente lo que realmente importa a la hora de explicar el comportamiento de la productividad comparativa es el crecimiento de la productividad total de los factores en el sector servicios, no en el industrial.

### *¿Una explicación de la rentabilidad?*

La tesis fundamental de Brenner es que el largo declive es el resultado de una decreciente rentabilidad, especialmente en el sector industrial, lo cual ha conducido a un escaso crecimiento de la inversión y de la productividad. El problema subyacente es la redoblada competencia entre los productores en Occidente derivada de la globalización<sup>20</sup>.

Ya he analizado diversos hechos que arrojan serias dudas sobre estas afirmaciones. En primer lugar, se nos plantean problemas con el concepto de largo declive, especialmente cuando se aplica a Estados Unidos donde no se observa ni un declive en la tasa de beneficio, ni en consecuencia un menor crecimiento de la productividad ni una continua caída de las tasas de inversión. En segundo lugar, el progreso tecnológico y su explotación en el sector servicios son esenciales después de 1995 para la reanimación del crecimiento en Estados Unidos y para el problema de la productividad en Europa; la rentabilidad en el sector industrial apenas es relevante para la evolución de estos parámetros. Finalmente, las olas de progreso tecnológico no son determinadas por los niveles de rentabilidad, como demuestra el hecho de que la década de 1930 fuera la más progresiva del siglo pasado presentando simultáneamente una rentabilidad desesperantemente baja<sup>21</sup>.

Consideremos ahora la validez de la premisa primordial de Brenner en lo que atañe a los vínculos existentes entre la rentabilidad, medida por los márgenes sobre el precio de coste, y la inversión y la innovación en el sector industrial. El contexto para este análisis es que el sector industrial típico se caracteriza por la competencia monopolista y que los propietarios se muestran incapaces de controlar totalmente a los gestores, de modo que el problema del principal-agente se plantea en las empresas. En estas circunstancias, es perfectamente posible que la creciente amenaza de entrada de nuevos competidores en el sector (por ejemplo, como resultado de la globalización), que presiona a la baja sobre los márgenes, conduzca a un crecimiento mayor de la inversión, la innovación y la productividad.

<sup>20</sup> R. Brenner, *The Economics of Global Turbulence*, cit., pp. 153-157.

<sup>21</sup> Véanse las pruebas recopiladas al respecto por Gerard Duménil, Mark Glick y Dominique Lévy, «The Rise of the Rate of Profit During World War II», *Review of Economics and Statistics* LXXV (1993), pp. 315-320.

En el modelo de inversión propuesto por Alberto Alesina y sus colegas, el mecanismo funciona mediante una curva de demanda más elástica, de modo que la penalización de perder beneficios extraordinarios mediante la expansión de la producción se reduce; una mayor acumulación de capital refleja una u otra combinación de más empresas y más capital por empresa. En los diversos modelos de innovación desarrollados por Philippe Aghion y sus colaboradores, el mecanismo opera, bien mediante el esfuerzo innovador para impedir exitosamente la entrada –caso en el que el incentivo proviene de la diferencia incrementada entre las rentas pos-innovación y preinnovación–, bien mediante la competencia, que obliga a los gestores adocenados a mostrarse más activos a la hora de innovar<sup>22</sup>.

La teoría postula que los resultados positivos frente a las amenazas de entrada de nuevos competidores que reducen los márgenes son posibles, pero no ciertos. De hecho, la evidencia empírica sugiere que en la experiencia reciente de los países europeos, las amenazas de entrada sobre la rentabilidad han tenido efectos positivos tanto sobre la inversión como sobre la innovación. En estudios transversales de los sectores industriales europeos, Rachel Griffith y Rupert Harrison demuestran que la inversión responde de modo muy vigoroso a márgenes reducidos y Rachel Griffith, Rupert Harrison y Helen Simpson concluyen que márgenes reducidos traen aparejados más I + D y un crecimiento más rápido de la productividad<sup>23</sup>.

En conjunto, existen innumerables razones para dudar del argumento según el cual en un mundo globalizado la caída de la rentabilidad en el sector industrial ha erosionado el crecimiento económico de los países occidentales. Esta tesis no se halla fundamentada por la evidencia microeconómica ni macroeconómica.

### *Comentarios conclusivos*

En mi opinión *The Economics of Global Turbulence* es un libro estimulante pero en último término poco convincente. Al principio planteé tres cuestiones y mis respuestas a las mismas explican este veredicto. En primer lugar, me parece que la descripción del comportamiento económico

---

<sup>22</sup> Véase Alberto Alesina, Silvia Ardagna, Giuseppe Nicoletti y Fabio Schiantarelli, «Regulation and Investment», *Journal of the European Economic Association* III (2005), pp. 791-825; y Philippe Aghion y Peter Howitt, «Appropriate Growth Theory. A Unifying Framework», *Journal of the European Economic Association* IV (2006), pp. 269-314.

<sup>23</sup> Rachel Griffith y Rupert Harrison, «The Link between Product-Market Reform and Macroeconomic Performance», European Commission Economic Paper 09 (2004); Rachel Griffith, Rupert Harrison y Helen Simpson, «Product Market Reform and Innovation in the EU», Institute for Fiscal Studies Working Paper 06/17 (2006). Obviamente si los márgenes se reducen mucho no existe incentivo alguno para incurrir en costes fijos de I + D; esto, sin embargo, no se aplica a las industrias investigadas por R. Griffith *et al.*, para las cuales constatan un margen medio precio-coste del 20 por 100.

adelantada por Brenner es errónea en varios aspectos. En particular, un lector de este libro se podría sorprender al enterarse que la tasa de beneficio no ha presentado tendencia alguna, que la inversión empresarial como porcentaje del PIB ha crecido de modo apreciable desde la «larga expansión» y que la revolución en las tecnologías de la información y la comunicación tuvo un sustancial impacto positivo sobre el crecimiento de la productividad estadounidense.

En segundo lugar, mi lectura de la literatura existente sugiere que la explicación de Brenner de la cronología del crecimiento de la productividad presenta serias deficiencias. En este sentido es realmente importante, en primer lugar, que tengamos en cuenta el crecimiento provocado para alcanzar el desarrollo de la economía más desarrollada; en segundo, que no olvidemos que durante periodos de baja rentabilidad, como la década de 1930, puede producirse un rápido progreso tecnológico y finalmente que la clave para un rápido crecimiento de la productividad en una OCDE desindustrializada radica en el sector servicios no en el sector industrial. De nuevo, nada de esto resulta evidente de la exposición de Brenner.

Por último, me resulta realmente sorprendente que Brenner conceda tanta importancia a la rentabilidad del sector industrial y su debilidad frente a la intensificación de la competencia internacional. El sector industrial es un pequeño sector en las economías avanzadas actuales y su rentabilidad seguramente no determina la tasa de progreso tecnológico en el sector servicios. En cuanto al propio sector industrial, la amenaza a los márgenes desencadenada por la entrada de nuevos competidores parece tener efectos positivos y no negativos sobre la innovación y la inversión.

Nada de esto significa negar que las economías avanzadas estén atravesando un difícil periodo en la actualidad. Los *shocks* petroleros, la contracción crediticia y los desequilibrios globales suponen un desafío mayúsculo para los responsables de las políticas macroeconómicas. El análisis pesimista de Brenner bien puede probarse profético, pero no constituye una historia económica persuasiva.