

# NEW LEFT REVIEW 80

SEGUNDA ÉPOCA

MAYO JUNIO 2013

## ENTREVISTA

G. M. TAMÁS Palabras desde Budapest 7

## ARTÍCULO

RÉGIS DEBRAY ¿La decadencia de Occidente? 31

## POLÉMICA

ASEF BAYAT Malos tiempos para la revolución 49

TARIQ ALI Entre el pasado y el futuro 65

## ARTÍCULOS

PETER NOLAN Archipiélagos imperiales 81

BENEDICT ANDERSON Los no galardonados 101

SVEN LÜTTICKEN El *performance art* después de la tv 113

## CRÍTICA

KOZO YAMAMURA Estancamiento sistémico 138

KHEYA BAG La dinastía de Delhi 147

IAN BIRCHALL Descubrir el Tercer Mundo 158

La nueva edición de la New Left Review en español se lanza desde el Instituto de Altos Estudios Nacionales de Ecuador-IAEN,

---

[WWW.NEWLEFTREVIEW.ES](http://WWW.NEWLEFTREVIEW.ES)

© New Left Review Ltd., 2000

© Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN), 2014, para lengua española

Licencia Creative Commons

Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)

## CRÍTICA

Tyler Cowen, *The Great Stagnation: How America Ate All the Low-Hanging Fruit of Modern History, Got Sick, and Will (Eventually) Feel Better*, Nueva York, E. P. Dutton & Co., 2011, 109 pp.

KOZO YAMAMURA

### ¿ESTANCAMIENTO SISTÉMICO?

El tema del libro de Tyler Cowen —el lento crecimiento económico, a veces incluso negativo, de la economía estadounidense durante los últimos cuarenta años, con todas sus perturbadoras consecuencias sociales y políticas— es de gran importancia; dado que todas las democracias capitalistas avanzadas están experimentando el mismo estancamiento prolongado, es quizá la cuestión sistémica más seria de nuestra época. Todos querríamos entender mejor sus causas, a fin de hallar vías para salir del atolladero que amenaza cada vez más el funcionamiento de las entidades políticas democráticas en todo el mundo desarrollado.

Por internet sabemos inmediatamente que Cowen es profesor de economía en la Universidad George Mason en Virginia, pero que además de ser un experto e influyente economista que ha publicado varios libros y cuyas opiniones sobre diversas cuestiones aparecen con frecuencia en importantes periódicos, también es un erudito más o menos diletante, según cómo se valoren sus abundantes publicaciones y blogs sobre temas muy variados relacionados no solo con la economía, sino también con la política, la filosofía, la cultura y hasta la cocina étnica. Lamentablemente, *The Great Stagnation* es un *trompe l'oeil* de aficionado. El libro evoca los discursos de un político en campaña, tocando elocuentemente cualquier tema que pueda inducir a la gente a votar por él, al tiempo que selecciona cuidadosamente los datos para reforzar sus argumentos. Así Cowen, que escribe con indudable facilidad periodística, ha atraído a suficientes lectores como para convertir

su librito en un éxito editorial, pese a su dudoso uso de los datos y resultados de la investigación de otros economistas.

Su exposición, no obstante, difiere de las de un político medio en dos aspectos estrechamente relacionados. En primer lugar, un candidato suele hablar como miembro de un partido político identificable, mientras que Cowen ha decidido por alguna razón ocultar sus propias inclinaciones ideológicas, presentándose en cambio como portavoz del «honrado término medio», lo que no pasa de ser una de las fullerías de campaña más socorridas. Al situarse «por encima de las estridencias» de los debates partidarios, Cowen elude la discusión de principios ideológicos indispensable para los debates reales sobre decisiones estratégicas en una democracia. En segundo lugar, de los políticos se espera que propongan planes creíbles capaces de ofrecer resultados tangibles a su base electoral, mientras que Cowen rehuye los análisis rigurosos basados en hechos y las propuestas políticas adecuadamente evaluadas, prefiriendo utilizar frases pegadizas sobre «frutos a mano», «ponerse enfermo» y «sentirse mejor», lo que más bien sugiere un cartel con el Tío Sam aquejado de un ligero acceso de dispepsia. Como consecuencia, su librito ha obtenido al menos dieciocho importantes buenas críticas, reproducidas en las páginas iniciales, así como en la contraportada; todas ellas, de bien conocidos periodistas, la mayoría de ellos de importantes periódicos.

Sin embargo, esa estrategia le ha cobrado un precio muy alto a la argumentación del libro, dando como resultado que tanto su presentación de las principales razones del prolongado estancamiento que afecta a las democracias capitalistas como, sobre todo, su propuesta para revigorizar un orden económico anémico, son endebles entelequias, como evidencia la observación nuclear de Cowen, sobre la que se basa directa o indirectamente todo el resto de su argumentación:

En un sentido figurado, la economía estadounidense ha disfrutado de una abundancia de fáciles frutos desde al menos el siglo XVII, ya sea en tierra disponible, cantidades ingentes de inmigrantes o nuevas tecnologías poderosas. Pero durante los últimos cuarenta años esos frutos fáciles comenzaron a escasear, aunque pretendiéramos seguir disfrutando de ellos con la misma desenvoltura. No hemos sabido reconocer que nos hallamos en una meseta tecnológica y que los árboles son ahora menos ubérrimos de lo que nos gustaría. Es así. Eso es lo que ha ido mal.

Esa argumentación es falaz en varios aspectos. Primero, Cowen no demuestra la validez de su aserto general de que Estados Unidos disfrutó de «fáciles frutos» desde 1600 hasta la década de 1970. No ofrece ni siquiera el mínimo análisis histórico de los papeles desempeñados en la configuración del desarrollo estadounidense por la política, la cultura, la educación,

las instituciones, el comercio y otros factores; es una historia económica de Estados Unidos sin esclavismo, comercio del algodón, doctrina Monroe, guerra civil, Bretton-Woods, el plan Marshall o el sistema monetario basado en el dólar. Tampoco explica Cowen las interrelaciones, ni el peso específico relativo, de los tres factores que señala –tierra disponible, inmigrantes, cambio tecnológico– como responsables de las tasas de crecimiento estadounidenses hasta la década de 1970. De hecho, las importantes cuestiones de la tierra y el trabajo resultan ser poco más que una acomodación de la escena para la auténtica preocupación de Cowen, la «meseta tecnológica».

Cowen basa su afirmación central de que la tasa media de innovación alcanzó un máximo en 1873, y de ahí que el «fruto» del cambio tecnológico hubiera sido ya cosechado al llegar la década de 1970, en la obra de Jonathan Huebner, un físico del Pentágono. Como sabe cualquiera que esté mínimamente familiarizado con la historia del cambio tecnológico, Huebner seleccionó los datos para la tabla que reproduce Cowen para mostrar «la tasa de innovación global en relación con la población desde los tiempos medievales» empleando criterios muy subjetivos para definir el cambio tecnológico, así como los datos de patentes, que son notoriamente problemáticos. Sin ofrecer ninguna justificación intelectual, Cowen utiliza los datos globales de Huebner, divididos por la población global, para deducir una tasa de innovación con la que argumenta los efectos del cambio tecnológico sobre el rendimiento económico estadounidense. Al parecer está de acuerdo con Huebner, quien, sin dar ninguna explicación, cree que la capacidad de invención media de una persona se ve afectada por el tamaño total de la población global. La afirmación en *The Great Stagnation* de que la tasa de innovación alcanzó un máximo en 1873 ignora la cuestión de la calidad. Para Cowen, un avance técnico en el siglo XIX –cuando «la innovación era más fácil» y «podía ser realizada por aficionados» con poca formación– tiene el mismo valor que en el siglo XX, una época en la que prácticamente todos los avances de gran calidad fueron realizados por especialistas muy bien formados. Esas innovaciones recientes han transformado la vida humana mucho más radicalmente que las de los siglos XV, XVI y XVII, que Cowen, recurriendo a la obra de Huebner, incluye en su tabla.

Más fundamentalmente, el planteamiento en *The Great Stagnation* de la «meseta tecnológica» no capta los procesos históricos reales por los que cada innovación tecnológica de gran alcance interactúa con el crecimiento económico. Cada una de las sucesivas revoluciones industriales ha experimentado una prolongada fase de «introducción», durante la que la productividad del trabajo, el principal determinante del nivel salarial, creció muy lentamente. A esta le sigue una fase de «maduración», en la que la productividad aumenta mucho más rápidamente. Durante la primera revolución industrial, promovida por la máquina de vapor a partir de la década de 1760, llevó décadas de

experimentación y experiencia convertir a un campesino inglés en un obrero textil especializado. Lo mismo sucedió durante la fase de instalación de la segunda revolución industrial, iniciada en la década de 1880, basada en la industria pesada y el uso de la electricidad y el petróleo. Llevó muchos años convertir a los inmigrantes y sus hijos en competentes empleados de las fábricas que producían automóviles en masa. A mediados de la década de 1970, cuando el rendimiento de los chips de ordenador comenzó a aumentar exponencialmente, comenzó la que podemos llamar tercera revolución industrial. Es una revolución en marcha basada en los ordenadores y en una amplia variedad de nuevos métodos de fabricación, productos y servicios creados gracias –directa o indirectamente– a la revolución en la tecnología de la información.

Así pues, durante esta fase de «introducción», la productividad del trabajo solo podía aumentar lentamente, como sucedió durante la misma fase de 30-40 años de las dos primeras revoluciones industriales, y esencialmente por idénticas razones. Convertir a un delineante a lápiz en un especialista en diseño asistido por computadora (CAD) o a un tipógrafo en un usuario competente de los procesadores de textos ha llevado un largo periodo de aprendizaje y experiencia. No nos puede sorprender, por tanto, que desde la década de 1980, durante esta fase de instalación de la tecnología de la información, la productividad del trabajo en Estados Unidos solo haya aumentado con tasas comprendidas entre el 1 y el 2 por 100 anual. Ese lento crecimiento, a diferencia de las tasas mucho más altas de aumento de la productividad del trabajo durante el período 1940-1980, es malinterpretado por Cowen como demostración de que la economía estadounidense había alcanzado una «meseta tecnológico», confundiendo a muchos economistas poco informados de lo que sucedió durante la fase de introducción de las dos revoluciones tecnológicas anteriores. En esta fase, como muestran las obras de Yasusuke Murakami y otros, incluido yo mismo, las empresas tienen que esforzarse por diseñar un nuevo modelo productivo mientras van cambiando los mercados de capital, los sistemas legales, las instituciones sociales y muchos otros comportamientos y prácticas, respondiendo a las necesidades de evolución durante esta etapa.

Cowen asegura que, si la tercera revolución tecnológica está dando algunos frutos, es solo «en nuestra mente y nuestros ordenadores personales, y no tanto en el sector económico que genera ingresos». Esta afirmación carece de base y es impresionista. Para realizar una valoración adecuada habrá que considerar lo que sucede en la fase de «maduración» de la revolución de las tecnologías de la información y de la comunicación, una fase que duró entre 60 y 70 años en las dos revoluciones industriales anteriores. La historia no se repite, evidentemente, pero las conclusiones obtenidas en el estudio de la fase de maduración de las dos primeras revoluciones industriales, junto con

lo que observamos ya hoy en muchos sectores y en una amplia variedad de esfuerzos innovadores, contradicen abiertamente la afirmación de Cowen de que todos los «frutos fáciles» han sido ya cosechados.

Aquí solo podemos resumir los ejemplos, pero no se necesita mucho esfuerzo para descubrir que la variedad y calidad de los productos y servicios, la eficiencia productiva y la capacidad de generar ingresos muestran trayectorias ascendentes y sostenidas en numerosos sectores, gracias a los usos cada vez más sofisticados y variados de la tecnología relacionada con los ordenadores: entre ellos, la utilización rápidamente creciente de los chips en automóviles, aparatos electrodomésticos y muchos otros productos; el rápido desarrollo de la «computación en la nube», el creciente uso de la nanotecnología, la tecnología del láser y la «impresión» en 3D; el empleo acelerado del creciente conocimiento en genómica en tratamientos médicos «personalizados» basados en el ADN de cada paciente; el rápido progreso en una amplia variedad de tecnologías que se están empezando a aplicar en el sector energético; y el rápido crecimiento y uso sin precedentes de máquinas más «inteligentes», incluidos los robots. Debería observarse que las cifras más recientes del Departamento de Trabajo estadounidense muestran que la tasa anual de aumento de la productividad del trabajo para el periodo 2002-2012 se situó entre el 0,6 y el 4,5 por 100, con una tasa media del 2,06 por 100. Esa cifra debería contrastarse con la estimación pesimista realizada en un informe de 2010 para la Oficina Nacional de Investigación Económica por Robert J. Gordon, bajo varios supuestos restrictivos y subjetivos, del 1,7 por 100 para el periodo 2017-2027 (de hecho, dado el gran parecido de los argumentos de Cowen sobre la tercera revolución tecnológica y el bajo aumento de productividad con los informes de Gordon, es sorprendente que no se refiera a ellos en *The Great Stagnation*).

Las razones por las que el nivel de vida de una gran mayoría de los estadounidenses se ha estancado durante los últimos cuarenta años no es que la velocidad del cambio tecnológico se detuviera en «una meseta» durante la década de 1970, como dice Cowen, sino más bien la persistente escasez de demanda, resultado de los efectos combinados de la saciedad del consumidor, por un lado, y la presión a la baja ejercida por la globalización sobre los salarios y la creciente desigualdad de ingresos en Estados Unidos, por otro. Hay pruebas convincentes de que durante la década de 1980 una mayoría de consumidores en Estados Unidos y las demás economías capitalistas avanzadas habían alcanzado cierto nivel de saciedad, gracias a los frutos de las dos revoluciones industriales anteriores. Incluso sin examinar los datos, sabemos que cada vez más estadounidenses comenzaron a caer en el consumo excesivo de alimentos, a llenar sus armarios de ropa que raramente vestían y a comprar cosas que, según cualquier criterio, no «necesitaban». Lo mismo se puede decir de otro modo: las empresas estadounidenses han

venido gastando cantidades cada vez mayores de dinero en publicidad, en convencer a los consumidores de que tienen necesidades por satisfacer que no sabían siquiera que existieran. En 2012 los gastos totales en publicidad supusieron el 2,2 por 100 del PIB estadounidense, esto es, alrededor de 330 millardos de dólares. Las empresas han multiplicado constantemente el número de productos que ofrecen, a menudo creando diferencias entre los productos en gran medida ilusorias o frívolas; como consecuencia, el número de artículos comercializados por un supermercado estadounidense medio se cuadruplicó en menos de cuarenta años, desde alrededor de 10.000 en 1975 a un poco más de 40.000 en 2011.

Esas estrategias de venta fueron adoptadas por las firmas estadounidenses y de otras economías capitalistas avanzadas al verse agobiadas por un gran exceso de capacidad productiva. Con muy pocas excepciones, la tasa de utilización de la capacidad productiva se ha mantenido por debajo del 80-85 por 100 desde la década de 1980. No es sorprendente, pues, que esa tasa cayera en la mayoría de los sectores al 60-70 por 100 durante la gran recesión de 2008-2010. Esos niveles tampoco deberían sorprender en los sectores del automóvil y del acero, donde las empresas se han visto obligadas a fusionarse, sufrir pérdidas, aplicar reducciones salariales, adoptar tácticas de venta agresivas y otras medidas por el estilo durante las últimas décadas. Pero deberíamos observar que la misma situación de exceso de oferta se manifiesta en el sector servicios, donde altas tasas de desempleo y subempleo, quiebras y un nivel estancado de los salarios reales han sido aún más pronunciados que en otros sectores durante los últimos treinta años.

Además, debido a la creciente globalización del comercio que ha elevado espectacularmente las importaciones procedentes de economías en vías de desarrollo con bajos salarios, muchos trabajadores poco especializados de la industria manufacturera estadounidense se han unido a los del sector servicios engrosando las filas de los pobres, esto es, de aquellos que difícilmente se pueden permitir pagar sus necesidades diarias, y menos aún vivir en alojamientos adecuados o mantener un seguro sanitario. Para resumir una historia muy larga y ya muy bien documentada, durante las tres décadas de 1980-2010 el coeficiente de Gini estadounidense aumentó continuamente de 0,372 a 0,451, el nivel que alcanzó durante los Dorados Años Veinte, conocidos por la creciente brecha en la distribución de riqueza e ingresos hasta el momento del crac. En 2010 el coeficiente de Gini estadounidense era el más alto de todos los países de la OCDE debido al estancamiento de los salarios en los sectores industrial y de servicios. Pocos discutirán el hecho de que las importantes reducciones de impuestos decididas por Reagan y George W. Bush, que favorecieron desproporcionadamente a las personas de mayores ingresos, contribuyeron sustancialmente a las discrepancias en la distribución de la renta. Dicho simplemente, aunque hay distintas

estimaciones debido a los diferentes métodos de cálculo, en 2012 un 17,2 por 100, o aproximadamente 60 millones de estadounidenses, son pobres si se define la pobreza –como lo hace la OCDE– como la situación de quienes ganan menos de la mitad de los ingresos medios per cápita.

Esos hechos críticos son decisivos para dar respuesta a la pregunta real planteada por la economía estadounidense: ¿por qué no le está yendo mucho mejor, pese a la disponibilidad de más frutos de la fase de maduración de la tercera revolución industrial y una productividad media del trabajo más alta que la que predijeron Gordon y otros economistas? Una respuesta seria a esta pregunta exigiría interrogarse sobre qué cambios sociales e infraestructurales se necesitan a fin de extraer la máxima ventaja de la fase de maduración de la revolución tecnológica en curso. ¿Cómo podemos posibilitar que más ciudadanos pobres –cuyo número ha venido creciendo debido a las razones ya expuestas y como consecuencia de la reciente política de austeridad– puedan escapar de su extrema miseria? ¿No deberíamos poner en práctica políticas de aumento de la demanda –y por tanto del empleo–, tanto públicas como privadas, hallando formas de mejorar las infraestructuras, reducir la disparidad en la distribución de la renta, impedir una mayor degradación del medio ambiente, ofrecer mejores cuidados médicos a más gente y gastar más en educación e investigación aumentando los ingresos por impuestos? Habría que preguntarse por qué los ricos, cuyos ingresos han aumentado desproporcionadamente durante los últimos cuarenta años, no pueden «soportar» una contribución impositiva más alta, en lugar de que el gobierno ponga en práctica nuevas medidas de austeridad para alcanzar el equilibrio fiscal del país. Las pruebas de la era Bush han desacreditado totalmente el argumento, basado en el lado de la oferta, de la economía del goteo, según el cual los impuestos a los ricos deben ser bajos porque son los proveedores de capital; de hecho, los datos sugieren que la economía estadounidense dispone de capital más que suficiente, dado que las grandes corporaciones disponen de más de 2 billones de dólares en efectivo y créditos a corto plazo, a la espera de mejores oportunidades de inversión.

Con otras palabras, la cuestión planteada por «el gran estancamiento» es una cuestión política o sistémica que requiere una respuesta de principio, basada en la propia perspectiva de la democracia capitalista estadounidense, que Cowen se esfuerza por eludir. Todo lo que puede ofrecer es la frívola sugerencia de que para que Estados Unidos salga de su «meseta tecnológica» hay que elevar el estatus de los científicos. Esto, espera Cowen, contribuiría a alentar más innovaciones: «Simplemente, necesitamos quererlo», añade. Parece ser el resultado inevitable de su pretensión retórica de mantenerse en el «honrado término medio» del espectro ideológico, aferrándose a una explicación determinista-tecnológica y eludiendo las cuestiones sociales y políticas más amplias planteadas por el estancamiento de las economías



capitalistas avanzadas. De hecho, el libro ofrece suficientes pruebas de sus inclinaciones políticas reales, como devoto del mercado libre y de una débil Casa Blanca; comparte la opinión de Ayn Rand sobre la importancia de la ciencia y se refiere larga e incongruentemente a la opinión de Peter Theil, cofundador de PayPal e importante contribuyente financiero a la derecha republicana, de que «la tecnología está rota». La bien conocida defensa por Paul Krugman del uso de los impuestos recaudados para revigorizar la economía es perentoriamente desechada, considerándola «poner el carro delante del caballo».

A Cowen parece preocuparle poco inmiscuirse en temas en los que su dominio de los datos esenciales es menos que insuficiente. Tanto sobre la educación como sobre la asistencia sanitaria, ofrece únicamente opiniones superficiales, más páginas de observaciones someras tratando de complacer a la derecha y a la izquierda, especiadas con observaciones sobre la «enorme distorsión de los incentivos por el Gobierno» que detecta en escuelas y hospitales, así como en la propia Administración pública, como si su papel fuera únicamente proporcionar rentas. De haberse informado mejor, no podría opinar que Japón –con su cambio casi anual de primeros ministros, su proporción deuda-PIB por encima del 200 por 100 y todavía creciente, su economía empantanada en una prolongada deflación, su coeficiente de Gini aproximándose rápidamente al nivel estadounidense– «es un ejemplo de libro sobre cómo vivir con una economía de lento crecimiento».

Su breve capítulo sobre la crisis financiera contiene algunas críticas a los principales culpables: banqueros, reguladores y diversos grupos de oportunistas. Pero el resultado de su argumento de que la Reserva Federal y los banqueros basaban sus evaluaciones de los riesgos de la burbuja de precios en estimaciones de un crecimiento del 3 por 100 anual equivale a una exculpación: «Muchos millones de personas fueron cómplices, ya fuera intencionalmente o no». Cowen no ofrece ninguna valoración crítica del caos sistémico que resultó de la abrogación de la Ley Glass-Steagall en 1997-1999 y la aprobación en 2000 de la Ley de Modernización de Futuros sobre Materias Primas, que legalizó las transacciones extrabursátiles de derivados, ni de cualquier otro cambio legal e implementación de normas que atestiguan el poder político de las instituciones financieras y su capacidad de influir sobre la toma de decisiones en la democracia capitalista estadounidense.

Si Cowen se hubiera esforzado realmente por responder a esas cuestiones sistémicas, su libro podría haber sido una valiosa contribución al debate. Lo que nos ofrece, en cambio, son consejos tan banales como: «Deberíamos ser más conscientes de que existe un malestar político y de que no deberíamos intensificarlo. Seamos tolerantes y démonos cuenta de que existen razones bastante profundas para los rifirrafes políticos, la sensación de desengaño y la polarización», y otros igualmente huecos. Ha perdido así

una oportunidad para ayudar a un amplio público lector a entender algunas de las cuestiones más importantes de nuestra época. Deberíamos acabar señalando que *The Great Stagnation* no se podría haber convertido en un *best seller* de no haber sido por la gran avidez en Estados Unidos y en otros lugares de una discusión seria sobre el estancamiento real de las economías capitalistas y sobre las medidas políticas ineficaces e incluso nocivas que se están aplicando actualmente.