
BAUMOL, William J., LITAN, Robert E. y SCHRAMM, Carl J. (2007) *Good capitalism, bad capitalism and the economics of growth and prosperity*, New Haven & London, Yale University Press, 321 pp.

Acudimos a esta obra con un cierto retraso sobre su publicación; y lo hicimos atraídos por su título que nos evocó, de entrada, el de la conocida obra del francés Michel ALBERT (1993) *Capitalismo contra capitalismo* (Buenos Aires/Barcelona/México, Paidós, 253 pp.), con su distinción entre capitalismo renano y capitalismo sajón, que ha inspirado muchas otras reflexiones acerca de las diferencias entre el capitalismo norteamericano y el europeo. Recordemos, a título de ejemplo: GIDDENS, Anthony (2007) *Europa en la era global*, Barcelona, Paidós, 314 pp.,⁹ o también RIFKIN, Jeremy (2004) *El sueño europeo. Cómo la visión europea del futuro está eclipsando el sueño americano*, Barcelona, Paidós, 523 pp.¹⁰ Pues bien, BAUMOL *et al.* no citan a ninguno de los tres.¹¹

Baumol es conocido por sus trabajos acerca de los factores de éxito empresarial, donde analiza –con claras influencias schumpeterianas– qué es lo que distingue a las empresas productivas (normalmente innovadoras) de las improductivas. En este libro, nos encontramos ante un enfoque centrado sobre esa distinción entre dos tipos de empresa: las buenas y las malas. Hay

empresas de “buen capitalismo” y empresas “de mal capitalismo”, todas ellas dentro del modelo norteamericano.

Según los propios autores dos son las ideas centrales del libro. La primera es que

el capitalismo no es una forma monolítica de organización de la economía, sino que toma muchas formas que difieren sustancialmente en términos de sus implicaciones para el crecimiento económico y la eliminación de la pobreza (p. VII).

La segunda intuición o proposición es que sólo una mezcla adecuada (variable según los países) de los dos tipos siguientes de capitalismo: capitalismo de grandes empresas, y capitalismo de emprendedores conduce al crecimiento económico sostenido. En efecto, la tipología propuesta de los autores distingue cuatro formas de capitalismo (*passim*, véase especialmente pp. 60 y 61):

- Capitalismo dirigido por el Estado: en esta el gobierno intenta guiar al mercado, normalmente apoyando industrias particulares confiando en que se transformen en “ganadoras”.
- Capitalismo oligárquico: en el cual el grueso del poder y de la riqueza está en manos de pequeños grupos de individuos y familias.

⁹ Véase nuestra reseña en *Revista de Fomento Social* 62 (2007) 699–705.

¹⁰ Que también habíamos recensionado en *Revista de Fomento Social* 59 (2004) 487–492. Precisamente las tres obras citadas (ALBERT, RIFKIN y GIDDENS) han sido publicadas en castellano por editorial Paidós.

¹¹ Naturalmente todas las referencias bibliográficas, sin excepción, están en inglés. No vale decir que Albert escribió en francés, lengua normalmente ignorada por los autores norteamericanos. Junto a la edición francesa y castellana existe traducción inglesa: *Capitalism Against Capitalism*, 1993, Wiley, 210 pp. Cuesta creer que no existe ninguna influencia en el título...

- Capitalismo de grandes empresas, en el cual las actividades económicas más significativas son empresas gigantes establecidas.
- Capitalismo emprendedor o empresarial ("entrepreneurial"), en el cual juegan un papel relevante las empresas pequeñas e innovadoras.

Todos tienen en común que reconocen el derecho de propiedad privada, pero aparte de eso son muy diferentes. El término "emprendedor", esencial en esta obra, se toma en el sentido de la "destrucción creativa" de Schumpeter y de las relecturas realizadas por Peter Drucker: los emprendedores innovan; *la innovación es el instrumento específico del emprendedurismo* (p. 3). La importancia concedida por los autores a las reglas e instituciones que premian o incentivan a los buenos empresarios, nos permiten situarlos en la galaxia de los institucionalistas (hay algunas referencias a Coase y a North).

Su conclusión es que

la mejor forma del 'buen capitalismo' consiste en una mezcla del 'emprendedor' y de 'grandes empresas', variando de un país a otro la proporción de cada uno de ellos (p. IX).

La obra se estructura en 8 capítulos:

1. "Emprendedurismo y crecimiento: una pieza perdida". Distinguen entre el crecimiento derivado de la "fuerza bruta" y el promovido por la inteligencia y la creatividad. El segundo, obviamente, es el bueno. En una máquina económica bien engrasada (p. 7): es fácil crear empresas; se premia a las empresas exitosas; las instituciones de gobierno desincentivan a las improductivas; y dichas instituciones incentivan a las empresas exitosas para que sigan creciendo.
2. "¿Por qué importa el crecimiento económico?". El crecimiento y la reducción de la pobreza van de la mano. Por supuesto, desarrollo equivale a crecimiento. Los autores son descaradamente escépticos acerca de los límites del crecimiento, derivados del eventual agotamiento de los recursos y de los efectos devastadores de la contaminación. Son optimistas acerca de la capacidad de la innovación para vencer esas barreras y critican sin piedad a los que opinan de otra forma. Sus afirmaciones al respecto, son estremecedoras: por ejemplo,

EEUU es un ejemplo de producción sostenible, su aire y su agua están más limpias que hace 30 años (p. 18)

 (¿qué pasa con el protocolo de Kyoto?)... Asimismo, rechazan la idea de que la globalización haya agravado las diferencias y desigualdades. No se encontrará ni una sola referencia a los planteamientos acerca del desarrollo humano de Amartya Sen ni de los avances en su medición de las últimas dos décadas en los trabajos del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Para los autores el crecimiento es un juego de suma positiva. Su tesis es que el crecimiento conducido por el incremento de la tecnología es bueno y debe ser ilimitado.
3. "¿Qué es lo que conduce al crecimiento económico?". Este capítulo teoriza acerca de las causas del crecimiento

y aporta datos al respecto. ¿Qué hay que hacer para crecer?: basta con encontrar la receta, como para hacer un pastel. Hablan de cuatro ingredientes del crecimiento: los tres tradicionales: materias primas, mano de obra y máquinas o capital físico, y un cuarto componente relacionado con el avance tecnológico, el capital intangible, etc.; este último permite contrarrestar la fuerza de los rendimientos decrecientes cuando el crecimiento se basa solamente en los tres primeros componentes. Entre otras cosas, este capítulo incluye una interesante defensa del Consenso de Washington: los autores polemizan con la visión crítica de Dani Rodrik.

4. "Capitalismo: los deferentes tipos y sus diferentes impactos sobre el crecimiento". En este capítulo se especifica el elemento nuclear de la obra, a saber la distinción entre los cuatro tipos de capitalismo a los que nos referimos más arriba. Se explica con ejemplos de países cada uno de ellos y se analizan sus fortalezas y debilidades. No nos detendremos más en ello. La pregunta final es ¿qué se puede hacer, desde los gobiernos en particular, para fomentar el "buen" capitalismo? Tal es el objeto de casi todo el resto de la obra.
5. "El crecimiento en el filo de la navaja". Cuatro condiciones son necesarias para maximizar el crecimiento: que el proceso de creación de empresas sea fácil y rápido; que la actividad empresarial productiva sea recompensada (regulaciones diversas, incentivos legales y fiscales etc.); que se desincentive la actividad improductiva; y que se favorezca la permanencia en la actividad productiva de los "ganadores".

A esos factores básicos añaden otros cuatro complementarios, cultura, educación, estabilidad macroeconómica y democracia.

6. "Desencadenar el emprendedurismo en las economías menos desarrolladas". Los autores pretenden en este capítulo dar consejos (*humildemente*, p. 133; *huyendo de las recetas*, p. 183)) a los países empobrecidos para ayudarles a salir de su situación. Se trata curiosamente del capítulo más largo (52 pp.) ya que los autores están convencidos, a pesar de sus proclamas de modestia iniciales (p. 133), de que disponen de las claves para lograr sacar de la marginación a las mayorías empobrecidas de los países en vías de desarrollo. En resumen, inician con cuatro grandes propuestas: promover el emprendedurismo; hacerlo al menos de forma incremental "en el margen" si no pueden de lleno; en el caso de los sistemas oligárquicos seguramente habrá que pasar por un etapa bajo la guía del Estado; y cuarto la ayuda exterior no debe ser la base, los países deben crecer por sí mismos. Sus recomendaciones concretas, que sólo podemos enumerar llevan por título "Los caminos que conducen al desarrollo económico (o a la falta del mismo)"; entre ellos, evitar caer en la trampa de una economía guiada por el Estado, fomentar el emprendedurismo en el sentido repetido hasta la saciedad en esta obra, naturalmente con medidas legales, educativas, favorecedoras del cambio y de la innovación y alejándose lo más posible del manejo de la economía y de la sociedad por parte de las oligarquías. Promoviendo la "buena" ayuda (con críticas obvias a la mala cooperación), el ahorro, la inversión etc. Se abre también la puerta al mi-

crocrédito. Demasiado o demasiado poco, según se mire.

7. "Las economías ricas basadas en grandes empresas: prevenir el repliegue o el estancamiento". Este capítulo destaca la superioridad económica de EEUU frente a Japón y la Unión Europea, aquejada de "euroesclerosis". Se menciona la agenda de Lisboa ("de la Comisión Europea" (sic)), un acercamiento todavía pendiente al "buen" capitalismo de los EEUU. Cita más largamente el libro verde *Emprendedurismo en Europa*. No caen en la trampa de atribuir a la aparente superioridad del estado de bienestar europeo, y de los países nórdicos europeos en particular, con sus altos impuestos y altos niveles de protección social, la menor productividad de estas economías (p. 201). Pero sí creen que hay una especie de cultura antiemprendedora y antiinnovadora en Europa (p. 202); tanto en Japón como en Europa se han desarrollado políticas que han desincentivado la innovación; el estancamiento japonés y la euroesclerosis tienen mucho que ver en particular con decisiones equivocadas de grandes firmas. Se preguntan por último si el milagro europeo de la postguerra podría suceder de nuevo: su respuesta es positiva a condición de que se adopten auténticas "terapias de choque" que aproximen a estos países al "mix" ideal que ha sido la clave de las experiencias exitosas, tanto en EEUU como los países emergentes.
8. "El cuidado y el mantenimiento del capitalismo emprendedor". Mencionan los incentivos para el emprendedurismo productivo (eliminar trabas, utilizar la política fiscal, proteger legalmente la

propiedad intelectual etc.), los instrumentos para desmotivar el emprendedurismo improductivo (evitar leyes anti-trust, disminuir costes de transacción legales y otros) y las medidas tendentes a favorecer la competencia y la innovación (reglas antimonopolio, facilidades para la transferencia de tecnología importada, políticas de incentivo fiscal a la innovación, formación de la fuerza laboral etc.). En este capítulo nos parece encontrar repeticiones de lo dicho en el capítulo 5.

No hay en esta obra ni siquiera un intento de análisis de modelos de capitalismo, desde el punto de vista de sus rasgos básicos, entendiendo por tales las características generales del sistema socio-económico, incluida por ejemplo la mayor o menor actuación del Estado del bienestar o de instrumentos de compensación interpersonal o interterritorial. Por otro lado, los autores dan casi por evidente la superioridad de la economía norteamericana y analizan sus éxitos, principalmente en la década de los años 90 y primeros años del siglo XXI. Y si analizan casos de éxito en otros países (por ejemplo: Japón, India, China, Irlanda, Israel, Reino Unido...; poco se habla de Alemania) es en la medida en que se acercan al exitoso modelo norteamericana.

Hablan con frecuencia de Europa Occidental, pero raramente se refieren a ella como Unión Europea. En efecto, la Unión Europea le merece poca consideración, y se nota mucho que tiene poca idea acerca de en qué consiste; según el índice por materias, sólo se menciona como tal en las pp. 186 y 198. La primera vez dice que la moneda única inició en 2002 (fue realmente en 1999). La segunda vez con un error de bulto: al confundir la Comuni-

dad Europea con la Comisión Europea. A pesar de su énfasis sobre la importancia de las reglas e instituciones, ignoran lo que representa precisamente “el conjunto de reglas e instituciones” de que la UE se ha dotado (por ejemplo, estableciendo un mercado único, reglas de competencia, moneda única, mecanismos de compensación interterritorial etc.), algo totalmente ausente de la acción exterior de los EEUU; el concepto de integración profunda –tipo Unión Europea– está prácticamente ausente y a lo más que llegan es al “libre comercio” (pp. 254–257).

Un dato curioso es que los autores casi piden perdón (véase el Apéndice, pp. 277–287), no si cierta ironía, por no poder utilizar métodos cuantitativos sofisticados para justificar lo fundado de sus teorías.

En resumen un libro provocador donde los haya. Su mezcla de optimismo desarrollista, aceptación acrítica del modelo norteamericano y aparente escasa sensibilidad hacia los problemas globales de desigualdad, pobreza y contaminación desarmen a un lector europeo más habituado a planteamientos más críticos. Eso sí, está escrito en lenguaje claro y directo, y tiene todos los componentes del estilo de los “best sellers” típicamente americanos. No nos consta que exista traducción española.

Esta obra es anterior a la crisis económica y financiera de los últimos dos años; es éste un detalle importante. Ello nos obliga a concluir con una reflexión, sin duda fácil a estas alturas, pero nada extemporánea. *Esa* economía exitosa, *ese buen capitalismo* del que –no sin triunfalismo– se enorgullecen

los autores hasta el punto de constituirlo en referente para los demás, tiene los pies de barro. El colapso financiero mundial ha tenido su origen en las debilidades clamorosas del sistema financiero norteamericano, base de ese “good capitalism”; los efectos devastadores de su mal funcionamiento han arrastrado a la economía mundial a la mayor crisis económica desde la depresión del 29. De cara a una nueva edición, dado que se trata de un libro de éxito, sugerimos a los autores que se replanteen a fondo sus presupuestos. Desde luego, al menos su visión optimista acerca del papel dinamizador de la banca en el sistema económico (véase por ejemplo pp. 101–102) debería ser revisada... Leído con perspectivas más amplias, este libro –cuyas tesis resultan excesivamente pragmáticas– plantea, entre otras, las siguientes cuestiones: ¿realmente el futuro está en el crecimiento económico a cualquier precio, en el corto plazo?; ¿no habría que proceder a un análisis del mercado y de su funcionamiento?; ¿cómo no pronunciarse sobre la ideología que legitima ese “buen capitalismo” que se defiende?; y, por último, ¿no habría que ser más crítico con ese “buen capitalismo” cuando adquiere dimensiones mundiales?

Si los autores de esta obra hubieran esperado tan solo unos meses para publicarla, seguramente su tono hubiera sido menos triunfalista.

Los lectores interesados pueden encontrar el texto completo en inglés en: http://www.yalepresswiki.org/wiki/Good_Capitalism%2C_Bad_Capitalism/ [José J. ROMERO RODRÍGUEZ]