

¿QUÉ TEORÍA? LA TEORÍA EN *MAD MONEY*

SUSAN STRANGE*

RESUMEN:

Mad Money (Manchester University Press, 1998) es la versión completamente reescrita y actualizada de *Casino Capitalism* (Blackwells, 1986). Se ha sugerido —de ambos volúmenes— que no había en ellos una teoría subyacente en la discusión de Strange sobre el sistema financiero internacional. Esto, argumenta Strange en este *working paper*, no es en absoluto el caso. Los dos volúmenes se sustentan, siempre implícitamente y a veces explícitamente, en los temas dominantes del trabajo de Strange desde la publicación de "International Relations and International Economics: A Case of Mutual Neglect", *International Affairs*, 46, (2), 1970. Se trata de tres temas: primero, una necesidad de privilegiar las políticas del sistema financiero internacional en el estudio de las relaciones internacionales; una disciplina miope desde hace mucho, concentrada en el conflicto violento y en la guerra entre estados, a expensas de todo el resto. Segundo, una necesidad de ir más allá de la teoría política y económica liberal y de reconocer el significado del "poder estructural" en el sistema internacional. Tercero, una necesidad de reconocer que las "áreas de ignorancia significativa" dentro de nuestra comprensión del rol del sistema financiero internacional en una era de revolución tecnológica y globalización son cada vez mayores. Para Strange, el poder estructural del capital no es constante y, por ende, no puede acomodarse en la lógica de la economía liberal. Así, usando la definición de "loco" del diccionario —comportamiento errático, impredecible e irracional que daña no solo a quien lo sufre sino también a otros—, tenemos, como ella dice, un "dinero loco".

PALABRAS CLAVE:

Dinero; finanzas; relaciones internacionales.

TITLE:

What Theory? The Theory in Mad Money

ABSTRACT:

Mad Money (Manchester University Press, 1998) is the completely rewritten and updated version of *Casino Capitalism* (Blackwells, 1986). It has been suggested —of both volumes— that there was no theory underlying Strange's discussion of the international financial system in them. This she argues in this Working Paper is emphatically not the case. Both volumes always implicitly, and often explicitly, are underpinned by the dominant themes that are reflected in Strange's work since the publication of "International Relations and International Economics: A Case of Mutual Neglect", *International Affairs*, 46 (2) 1970. These themes are threefold: Firstly a need to privilege the politics of the international financial system in the study of international relations; a discipline too long myopic in its focus on violent conflict and war between states at the expense of all else. (ii) A need to go beyond liberal political and economic theory and recognise the significance of "structural power" in the international system. (iii) A need to recognise that "the areas of significant ignorance" in our understanding of the role of the international financial system in an era of technological revolution and globalisation are becoming greater rather than smaller. For Strange, the structural power of capital is not constant and, therefore, cannot be accommodated in the logic of liberal economics. Thus, using the dictionary definition of mad —erratic, unpredictable, irrational behaviour, damaging not only to sufferers but also to others— we have, as she puts it "mad money".

KEYWORDS:

Money; finance; international relations.

*Susan STRANGE (1923 – 1998) fue profesora de Relaciones Internacionales de la London School of Economics and Politics, fundadora del Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation de la Universidad de Warwick y de la British International Studies Association, además de presidenta de la International Studies Association.

El texto original del presente fragmento es: STRANGE, Susan, "What Theory? The Theory in Mad Money", Working Paper No. 18/98, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, Universidad de Warwick, Coventry, Reino Unido, Diciembre de 1998. Disponible en: <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/csg/r/research/workingpapers/1998/wp1898.pdf>

Susan Strange, 1923-1998

Este Working Paper estaba en preparación en el momento en que sobrevino la prematura muerte de Susan Strange. Fue lo último que Susan escribió. Estaba sin terminar y sin corregir. Lo publicamos aquí “tal cual”. Hacemos esto porque sabemos cuánto desaprobaba Susan que alguien editase —de hecho, manipulase— su trabajo. ¡Era bien conocida por haber dicho a los editores que no aceptaría correcciones de “veinteañeros con un grado en crítica literaria” que destrozaran su texto!

En el momento de su fallecimiento, Susan era *Senior Fellow* en el Centro para el Estudio de la Globalización y Regionalización (*Centre for the Study of Globalisation and Regionalization, CSGR*), y profesora de Política Económica Internacional en la Universidad de Warwick, donde estuvo los últimos cinco años de su vida profesional tras regresar a Reino Unido desde el *European University Institute*, institución en la que también fue profesora de Política Económica Internacional.

A lo largo de su carrera también fue corresponsal en Washington de *The Observer* (y a los 23, tal vez la corresponsal más joven en la Casa Blanca), periodista del *Economist*, *Senior Research Fellow* en Chatham House, y durante diez años, entre 1978 y 1988, profesora Montague Burton de Relaciones Internacionales en la London School of Economics and Political Science.

Entre sus otros trabajos están “Sterling and British Policy” (OUP, 1971); “States and Markets” (Pinter, 1988); “Rival States, Rival Firms”, con John Stopford (CUP, 1992) y “The Retreat of the State” (CUP, 1996). Susan fue co-fundadora de la Asociación Británica de Estudios Internacionales, presidenta de la Asociación Americana de Estudios Internacionales (un honor solo conferido también a otro no estadounidense). Ha dejado detrás de sí a una generación de antiguo alumnos de licenciatura que son ahora significativos académicos y creadores políticos por derecho propio por todo el mundo. Dejó una impresión en todos aquellos que fueron suficientemente afortunados como para gastar tiempo en su presencia. La idea del CSGR debe mucho a su inspiración. Todos los que la conocieron en Warwick la echan mucho de menos.

Richard Higgott, 3 de diciembre de 1998

¿Qué Teoría? La Teoría en *Mad Money*

“Aunque los analistas admiten de buena gana que el comercio internacional y la inversión tienen importantes implicaciones para la distribución de la riqueza y del poder entre las naciones, no existe un acuerdo similar sobre el significado del sistema monetario internacional”.

Así comenzaba Bob Gilpin el cuarto capítulo de “*The Political Economy of International Relations*” titulado “*International Monetary Matters*”. Y continuaba diciendo:

“Un sistema monetario que funcione bien es el nexo crucial de la economía internacional... un prerrequisito para una economía mundial próspera... El dinero y los flujos financieros empujan ahora los flujos comerciales y se han convertido en los enlaces más cruciales entre las economías nacionales. En consecuencia, la eficiencia y la estabilidad del sistema monetario internacional son factores prioritarios de la economía política internacional”.

Esto se escribió hace más de una década, en 1986. Gilpin argumentaba que el mayor rol del sistema monetario internacional constituía “una revolución virtual en la política mundial”. Era una revolución que casi nadie en relaciones internacionales, o incluso en los estudios de comercio internacional, reconocía o escribía sobre ello. Un silencio ensordecedor siguió al toque de rebato de Gilpin¹. Una razón puede haber sido que no distinguió claramente entre el “sistema monetario internacional” que gobernaba los tipos de cambio entre monedas nacionales y “sistema financiero internacional” que gobernaba la creación, el acceso y el comercio con crédito. De hecho, solo cinco de más de cincuenta páginas del capítulo se centran en lo que he llamado las “estructuras financieras” de la economía política. Como el debate público desde mediados de los sesenta, y consecuentemente la gran cantidad de escritos académicos de economistas y otros, se concentró en las cuestiones monetaria y de tipo cambio y no en la organización y la gestión del crédito, apenas era sorprendente que esas cinco páginas revolucionarias fuesen pasadas por alto tanto por los estudiantes como por los colegas de Gilpin de relaciones internacionales (Gilpin 1987; 118-123).

(Un ejemplo de este sesgo que salta a la vista fue el temprano e influyente trabajo de Keohane y Nye, *Power and Interdependence* (1977). Pese a que su estudio comparativo de las relaciones entre EEUU y Canadá y entre EEUU y Australia afirmaba enfocarse en las dos cuestiones del dinero y de los océanos, la definición de la cuestión del dinero no solo era hasta cierto grado estatocéntrica sino que también estaba estrechamente confinada a las preguntas sobre la moneda y los

¹ Mi propio trabajo, *Casino Capitalism* (1986, reimpresso en 1997), surgió desde el gran libro de texto de Gilpin. Evolucionó desde trabajos anteriores sobre la libra esterlina (Strange, 1971) y sobre la historia económica y financiera en los sesenta (Strange, 1976). Los presupuestos básicos son los mismos que los de Gilpin y sugería algunas hipótesis proto-teóricas sobre las causas y las consecuencias de la “revolución virtual” de Gilpin.

tipos de cambio. No había nada sobre los flujos de capital, ni sobre el «régimen» informal que gobierna la asignación del crédito transnacional.)

De todas formas, doce años es mucho tiempo para que el pronunciamiento desafiante de un reconocido líder de una disciplina académica como Gilpin pase inadvertido. ¿Cómo podemos explicar este largo abandono, este largo y ensordecedor silencio?

La respuesta para mí reside en las suposiciones básicas que subyacen en el estudio de las relaciones internacionales y en la problemática relacionada que define a la disciplina. La suposición básica es que la política mundial —relaciones internacionales— es conceptualmente diferente a la política nacional/doméstica, y debe por ello ser estudiada separadamente, preferentemente en departamentos universitarios separados, o en cursos de estudio separados. La suposición se toma directamente de los juristas internacionales que argumentaban tempranamente que el derecho internacional era diferente del derecho local en el sentido de que no se sustentaba en una autoridad política establecida y en instituciones estables con responsabilidad jurídica. Era fluido mientras que el derecho local era mucho más estático. La mayoría era derecho consuetudinario. Las sentencias de los tribunales internacionales, a diferencia de las de los tribunales nacionales, no siempre se podían llevar a cabo. Si esto no era el resultado de un estado de anarquía en la política mundial, era seguramente el resultado de la ausencia de una autoridad política global que sostenga el derecho internacional.

Hoy día, es verdad, esta marcada diferencia entre el derecho internacional y el derecho doméstico, y, de manera correspondiente, entre la política internacional (incluyendo las políticas exteriores) y la política doméstica, se está cuestionando ampliamente (Keohane y Milner, 1996²; Rosenau, 1997). Las evidencias de solapamiento y de influencia recíproca son abundantes. Lo que todavía falta es alguna teoría explicativa de por qué esto ha pasado; acuñar términos sin atractivo como «fragmegración»² no sustituye a una teoría (Rosenau, 1977).

Algo más importante para explicar el largo abandono de las políticas del sistema financiero internacional en la literatura de relaciones internacionales, es la problemática central aceptada por la gran mayoría de académicos contemporáneos involucrados en el estudio y enseñanza de las relaciones internacionales/política mundial. Esta problemática central es la prevalencia del conflicto violento y de la guerra entre los estados. El trasfondo histórico de esta selección es importante; la coincidencia de masacres en dos guerras mundiales con un interés académico en las cuestiones de la guerra y la paz, resaltó la importancia de estudiar la política mundial. También favoreció a los realistas de los años treinta (E.H.Carr, Georg Schwarzenberger, Frederick Schuumann, y otros, la mayoría refugiados alemanes) y cincuenta del siglo pasado (John Herz, Hans Morgenthau y —a lo mejor por

² N. de T.: En el texto, literalmente "*fragmegration*". Susan Strange se refiere al término de Rosenau, que lo utilizaba para denominar la combinación de "fragmentación" e "integración".

encima de todos— Ken Waltz) sobre los idealistas de los años veinte³.

Buscad en las listas de libros de los cursos de relaciones internacionales actuales, y es asombrosa la ausencia de cualquier discusión sobre las finanzas internacionales, de cómo funcionan y de cómo se gestionan, o de cómo se gestionan mal. Echad un vistazo a los textos más utilizados —Holsti, Waltz (1979), Ray (sexta edición, 1995), Aron (1973), Bull (1978). Encontraréis en algunos de estos textos capítulos añadidos sobre corporaciones transnacionales, sobre cuestiones éticas o medioambientales, añadiendo actores secundarios a la lista de reparto del sistema estatocéntrico. No encontraréis análisis sobre el rol del crédito en las políticas de la economía de mercado mundial, ni siquiera sobre las políticas de las relaciones financieras inter-nacionales.

O buscad en la extensa literatura ahora dedicada a las teorías de relaciones internacionales. No hay nada ahí sobre la estructura financiera internacional y sobre cómo puede afectar al poder y a la riqueza de los estados. Y eso que el ejemplo principal de Japón está ahí, antes percibido como el líder de un tercer bloque económico que desafiaba el liderazgo tanto de EEUU como de Europa. Qué más aparte de las finanzas internacionales sirve de explicación para las diferentes percepciones de 1998: Japón como el enlace débil en la economía de mercado mundial, dependiente del apoyo e EEUU, con su recuperación desde un profundo desorden financiero retrasada por sus propias instituciones políticas. Hace pocos meses, he buscado en vano en esta literatura de la teoría de relaciones internacionales la más leve indicación de preocupación sobre las finanzas. No hay nada⁴.

Incluso los neogramscianos y otros teóricos críticos que habitualmente no se inhiben cuando llega la hora de criticar al sistema capitalista, sorprendentemente han tenido poco que decir sobre el rol de las finanzas, y de la política financiera, en decidir sobre la cuestión central de la política económica internacional de “¿Quién se beneficia?”.

Si la miopía de los teóricos de relaciones internacionales se deriva de su

³ El primer, y a largo plazo más influyente, trabajo de Waltz, *Man, the State and War* (1954) planteó la cuestión básica de si las guerras eran causadas por la naturaleza humana, por el carácter de los estados que reclaman soberanía territorial o por el sistema de estados que asegura la competencia entre ellos por el poder y la riqueza. Como concluyó Waltz, “la guerra será perpetuamente asociada a la existencia de estados soberanos separados... no existe ningún proceso consistente y fiable para reconciliar el conflicto de intereses que inevitablemente surge entre unidades similares en condiciones de anarquía» (Waltz, 1954; 238). Su libro posterior, *Theory of International Politics* (1979) no alteraba sus suposiciones realistas básicas, ni tampoco su concepción esencialmente estatocéntrica de la política mundial. (Véase su entrevista de 1993 con Fred Halliday y Justin Rosenberg, RIS, julio de 1998; 371-386).

⁴ Véase, por ejemplo, Dyer y Mangasarian (eds) (1989), *The study of international relations; the state of the art*, London, Macmillan; S. Smith (ed.) (1985), *International Relations; British and American perspectives*, Oxford, Blackwell; S. Smith y K. Booth (eds) (1995), *International Relations Theory Today*, London, Polity; Smith, S. Booth, K y Zalewski, M (eds) (1996), *International theory: positivism and beyond*, Cambridge University Press; Groom, J. y Light, M (eds.) (1994), *Contemporary international relations; a guide to theory*, London, Pinter; C. Brown, *International Relations theory; new normative approaches*, Hemel Hempstead, Harvester; T. Knutsen, (1992), *A history of international relations theory*, Manchester University Press; S. Guzzini, (1998), *Realism in International Relations and international political economy*, London, Routledge.

obsesión por la problemática de la guerra y la paz y el conflicto entre estados, la misma miopía de los teóricos políticos se deriva de una obsesión similar con los valores del liberalismo político. Su literatura actual se centra en gran parte en la naturaleza, extensión y promoción de la democracia y la libertad. Buscad en vano alguna consideración sobre el poder estructural en los estados democráticos basada en el sistema financiero, el cual —como Polanyi percibió claramente— podría afectar directamente tanto el sistema político internacional —el patrón oro— como la relativa influencia de las clases sociales en las políticas domésticas.

Otros científicos sociales comparten la miopía general. David Landes, un historiador reputado cuyo reciente libro (añadir título, 1997) hacía un estudio histórico comparativo de las sociedades y de sus éxitos o fracasos a la hora de adoptar o descubrir nuevas tecnologías. La mayoría de los detalles son fascinantes. Pero se pasa por alto la pregunta clave de cómo las innovaciones fueron financiadas y de si el acceso al crédito era un factor decisivo. Y un teórico social, Francis Fukuyama, identificó la variable clave de las sociedades como el nivel de confianza desarrollado entre sus miembros (Fukuyama, 1996). Las sociedades con un alto grado de confianza obtenían su ventaja del capital social desarrollado a lo largo del tiempo. Las sociedades con un bajo grado de confianza, en ausencia de ese capital estaban inversamente discapacitadas. Pero él tampoco llega a preguntar si la sociedad había o no había desarrollado su confianza en el valor y la estabilidad del dinero necesario entre compradores y vendedores, deudores y acreedores.

El abandono es aún más sorprendente porque lo contradicen las experiencias de todos los días de la gente. ¿Qué es lo que causa más conflicto en todo nivel de interacción social, desde la familia, al pueblo y el club deportivo local, hasta la gestión de la ciudad, el Estado o las organizaciones internacionales? Es el control del dinero —en líquido o a crédito. Quién lo va a gastar y con qué limitaciones? ¿Eres tú o yo, preguntan las esposas, quién gestiona el presupuesto de la casa, o quién firma para el cheque de la seguridad social? ¿En el club deportivo, son sus miembros o son el secretario del club y los otros empleados pagados, quiénes deciden entre usos alternativos de los fondos? En los gobiernos nacionales, son los ministerios de finanzas los que intentan controlar el gasto de otros departamentos, y determinan así las jerarquías dentro de la burocracia nacional. Son ellos los que gobiernan si alguien hace la recaudación de impuestos, el acceso del estado al dinero de otras personas mediante préstamos, y la liquidación de deudas. Las instituciones internacionales también experimentan sus confrontaciones más agudas en torno a las finanzas —de dónde viene y a dónde va.

¿No son todas estas cuestiones altamente políticas? ¿Entonces por qué los escritores sobre política internacional o política nacional son tan perversamente ajenos a ellas?

La respuesta, como he sugerido en otra parte, debe encontrarse en su entendimiento estrecho y limitado sobre qué constituye la política, y sobre cómo y por quién se ejerce el poder en una sociedad (Strange, 1996, cáp. 2 y cáp. 3). Si

empiezas por la suposición de que la política es lo que los políticos hacen, y que la política corporativa o la política de la universidad no cuentan, estás trazando una línea restrictiva alrededor de las preguntas que deben plantearse e investigarse. De manera similar, si empiezas con la suposición de que el poder reside en los recursos, y pasas por alto el tipo de poder que se deriva de los regímenes o de las estructuras de la economía política, de nuevo estás trazando una línea restrictiva alrededor de las preguntas que deben hacerse y de la metodología que debe usarse al responderlas. El muro conceptual que se creó para definir el estudio de las relaciones internacionales se ha convertido en un muro penitenciario, poniendo a preguntas clave, como las políticas del sistema financiero, fuera de los límites del estudio de la política internacional.

Esto es precisamente lo que Kal Holsti ha hecho en un valiente intento de hacerse con la problemática del cambio en el sistema internacional (Holsti, 1998). Al definir ese sistema como la manera en la que los estados se relacionan unos con otros y llevan a cabo sus negocios, es incapaz de explicar el cambio, aunque concede que vivimos hoy día en una era de cambio profundo sin haber descubierto una nueva manera de ver el mundo. Está de acuerdo con Ruggie en que no hay consenso sobre qué constituye el cambio, ni en cómo identificarlo (Holsti, 1998, 1-2; Ruggie, 1993, 140-144).

Peter Dombrowski es un escritor que afirma lo contrario: que existe un consenso (Dombrowski, 1998). Concluye una larga y exhaustiva revisión de la literatura escribiendo “los investigadores han llegado a un consenso en un número de preguntas clave que surgen de la creciente importancia de las finanzas internacionales dentro de la economía global” (Dombrowski, 24). La primera es que a pesar de que la movilidad del capital ha aumentado considerablemente desde los años sesenta, los precios y los diferenciales regulatorios todavía separan los mercados financieros nacionales. La segunda, la extensión de la coordinación regulatoria o política entre los estados “ha sido más limitada de lo que cabía esperar”, así que a pesar de la liberalización y la desregulación, persisten diferencias regulatorias significativas. Por último, hay, encuentra él, “cierto acuerdo” sobre los orígenes y la gestión de las crisis financieras, la relación entre estados y mercados financieros, el papel de las finanzas en el desarrollo económico y la interacción de los mercados financieros y el cambio regulatorio. Y apunta que la creciente literatura en finanzas internacionales, es acumulativa. Esto es, que lentamente va añadiendo a nuestra comprensión de qué está ocurriendo y por qué.

De hecho, hay en realidad un amplío desacuerdo en cada uno de esos puntos. Algunos piensan que las crisis financieras —por ejemplo, las crisis asiáticas de 1997— fueron autoinfligidas por la incompetencia y la estrechez de miras de los gobiernos nacionales; otros culpan a factores y actores externos que trajeron una inundación de dinero caliente y desencadenaron burbujas financieras destinadas a estallar. De igual manera, hay desacuerdo en cómo estas crisis deben gestionarse: si los botes salvavidas de rescate son necesarios, porque de otra manera las repercusiones de, digamos, los fracasos de los bancos indonesios extenderán el

contagio por toda la región y posiblemente al conjunto de la economía de mercado mundial. Y mientras que el FMI y la mayoría de los economistas liberales ven la movilidad del capital en el sistema como aumentador de la competencia y por ello de la eficiencia, otros argumentan que no ha sido de interés para los países en desarrollo. Estos últimos señalarían a los dos o tres países asiáticos que escaparon de lo peor de la confusión —China, Taiwan y Corea del Sur— e identificarían un factor común en su mantenimiento de controles de cambio sobre las transacciones financieras con el resto del mundo⁵.

En consecuencia, es poco sorprendente que las “lecciones” que Dombrowki saca de su estudio de amplio rango sean igualmente discutibles. Primero, dice que el estado no está en retirada. “Incluso si los mercados financieros globalizados parecen ahora como fuera del control individual de los estados, los estados no son menos relevantes”. Solo han cambiado su rol a uno más permisivo y han cambiado la manera en la que operan en el sistema financiero. Esto me parece una retirada ante el poder de los mercados y de los operadores financieros. Y si hubo alguna vez una descripción del poder estructural de las creencias y de las ideas en la política económica, seguro que es esta. No fue el poder de los EEUU o del FMI el que persuadió a Francia o a Alemania de privatizar, de desregular y de liberalizar sus mercados financieros. Fue un cambio estructural en la economía de mercado mundial, el imperativo de la competición por porciones del mercado y el cambio subyacente en la estructura de conocimiento, reflejado entonces en el poder de la estructura financiera.

Los estudiantes encontrarán útiles sus cuatro páginas de bibliografía, pese a darle mucho peso a economistas y libros y revistas publicados en EEUU y al sistema monetario internacional en vez de al sistema financiero. A pesar de todo, a los que no son de EEUU —Cerny, Underhill, Corbrigde y Strange— se les reconoce su trabajo. El libro seminal de Germain debería ser añadido porque precisamente trata desde una perspectiva histórica las relaciones de la autoridad del estado con los mercados financieros (Germain, 1997). Estos trabajos sugieren que el abandono de las finanzas mencionado anteriormente ha sido más acentuado en la literatura sobre política económica internacional de EEUU que en la europea. ¿Puede que la ideología prevaleciente en EEUU de economía liberal tenga algo que ver con esto?

En suma, las conclusiones de Dombrowski son una completa basura. No hay consenso ni lecciones acumulativas claras sobre el poder de los estados y de otras autoridades en relación con los mercados financieros que sacar de la literatura revisada.

Keynes, Begehot y Soros

La omisión más alucinante en todo esto es el trabajo de John Maynard Keynes. Después de todo, fue Keynes quien desarrolló la única teoría coherente, rigurosa e influyente concerniente al comportamiento de los mercados financieros. Su *General*

⁵ Sobre la perspectiva asiática de la crisis, véase Richard Higgott, “The Asian economic crisis; a study in the politics of resentment”. CSGR working paper 02(98, Wareick, March, 1998.

Theory influyó en generaciones de economistas, y todavía lo hace a pesar de la contrainfluencia de Friedman y Hayek (Keynes, 1936). De hecho la *General Theory* es más una teoría sociológica que una puramente económica, aunque argumente en términos económicos y se extraiga de datos económicos empíricos. El objetivo de Keynes no era el capitalismo *per se*; eran los capitalistas que manejaban el sistema. Cuando los mercados financieros se colapsaron y los beneficios cayeron, esos capitalistas perdieron los nervios. Perdieron su “espíritu animal” como dijo Keynes. Fueron, súbita y trastocadamente, desde el optimismo ilógico hasta la oscuridad pesimista más profunda. Marineros borrachos un minuto; conejos aterrorizados el siguiente. Había señas de oportunidades de mercado, pero fueron ignoradas. El único remedio para la economía real era la intervención del estado para restaurar la demanda y por ello el crecimiento económico.

El trabajo de Keynes tenía un atractivo popular en parte porque recurría a analogías caseras, familiares para la mayoría de sus lectores. Explicó el comportamiento ilógico de los mercados extrayendo una analogía con los certámenes que los periódicos en los años treinta promovían para aumentar su tirada. A los lectores se les mostraban fotografías de chicas bonitas. Se les pedía que escogiesen a la más bonita. Pero el ganador no era el juez más objetivo de belleza o sex appeal. Tampoco era el participante «más cercano al juicio de los otros» sobre quién era la más bonita. Más bien, era el participante que reflejaba lo que los otros participantes pensaban que los otras participantes iban a votar. Esto, decía Keynes, era cómo se comportaban los mercados financieros. No respondían a verdades objetivas, ni a las opiniones prevalecientes sobre verdad objetiva. Reaccionaban a las percepciones de cómo otros percibían el comportamiento probable de los mercados⁶.

Una elaboración del análisis de Keynes casi olvidada fue el trabajo de Hyman Minsky en su “Financial Instability Hypothesis”, escrito en los años treinta, reimpressa en 1982 y redescubierta después del colapso del mercado de valores de 1987.

“Los precios de los activos de capital dependen de la perspectiva actual de futuros flujos de beneficios y la actual perspectiva subjetiva posicionada sobre el seguro que el dinero y la liquidez rápida encarnan; estas perspectivas actuales dependen de las expectativas que se tienen sobre el desarrollo futuro de la economía.» (Strange, 1977; 77).

Una fuente que seguramente influyó en el pensamiento de Keynes pero que también se ignora en el estudio de Dombrowski es la de Walter Bagehot, editor durante mucho tiempo de *The Economist* antes de la Primera Guerra Mundial y

⁶ Esto se explicó en *Casino Capitalism*, que también discute el criticismo del economista de Oxford S.H. Frankel y la conexión con el análisis filosófico de Georg Simmel sobre el rol del dinero en la sociedad (Strange, 1997; 133 y siguientes). El capítulo anterior también ha mencionado el trabajo seminal de Frank Knight en la distinción entre riesgos de aseguraciones que se podían calcular y riesgos de negocio, que eran, esencialmente, apuestas en la oscuridad que a menudo resultaban en la pérdida más que en la ganancia del emprendedor.

autor de *Lombard Street* (1987). Bagehot observó detenidamente las relaciones entre la autoridad estatal, como la ejercida sobre los bancos en la *City* de Londres por el Banco de Inglaterra y la Cámara de los Comunes. Sus comentarios sobre la caída de Overend Gurney tras la Guerra Civil norteamericana y las razones por las que el Banco de Inglaterra permitió que cayese resaltan las muy difíciles y similares decisiones a las que se enfrentan los reguladores hoy día —incluyendo a la Reserva Federal, a los Bancos centrales europeos y al Banco de Japón. Dejar caer a un gran banco amenaza con desestabilizar al conjunto del mercado financiero; rescatarlo aumenta el problema del riesgo moral, alentando a los otros a pensar que pueden buscar el beneficio a expensas de la seguridad.

Los juicios de Bagehot no eran siempre convencionales. Estos eran que el rápido rescate de Barings en 1989 era necesario porque Barings no era insolvente sino que tenía simplemente un problema de liquidez y su caída hubiese tenido repercusiones importantes para la *City* y para todo el sistema mundial de crédito. Sin embargo, Overend Gurney simplemente era insolvente. Había prestado demasiado y de manera imprudente —incluso deshonestamente y de ninguna forma hubiera podido cumplir con sus compromisos. Pero mientras que no disientía en este punto fundamental, Bagehot pensaba que había algo más en los dos casos de lo que parecía a primera vista. Se había abandonado cruelmente a los socios de Argentina de Barings, sacrificados por los intereses de la *City*, y el rescate también había servido a los intereses de estos últimos al reforzar las estructuras de poder existentes en Londres e incrementar el poder de control del Banco de Inglaterra sobre los bancos con acciones compartidas. Dejar caer también a Overend Gurney no fue un simple caso de ejercicio de la disciplina regulatoria sobre un banco malo. Overend Gurney era un competidor inconveniente en el negocio comercial importante para el Banco de Inglaterra; dejarle caer, mientras que se apoyaba al resto del sistema, no era simplemente un acto regulatorio imparcial. En consecuencia, en ambos casos, las motivaciones estaban mezcladas; las preferencias eran múltiples y complejas⁷.

Por último, dirigiría la visión miope de Dombroski hacia la contribución de George Soros. Como Bagehot, Soros no es un profesional académico sino un observador de —y un jugador de éxito— en el juego del mercado financiero. Pero su análisis de por qué los mercados financieros se comportan como lo hacen es de hecho más profundo y radical que la explicación de Keynes. Soros reclama que se deriva de su estudio con Karl Popper en la LSE durante la década de los cincuenta; yo diría que se basa mucho más en la experiencia personal directa y en la reflexión.

El concepto básico es el que él denomina «principio reflexivo» Esto es lo que distingue fundamentalmente la ciencia natural de la social. En la (mayoría) de la ciencia natural, la teoría se basa en la observación objetiva del tema de la materia, que se mantiene desconocedor e inalterado por la investigación. El

⁷ Véase Cain y Hopkin, 1993, volumen 1 ps.153-160, sobre el cual me he apoyado mucho para este párrafo. Su estudio del rol cambiante de la *City* de Londres en la política doméstica y exterior de Inglaterra, y la emergencia en Londres de lo que llaman “capitalistas caballerosos” como fuerza motriz tras el imperialismo británico, es un buen ejercicio de economía política internacional multidisciplinar basado en un uso detallado y agudo de material histórico.

comportamiento de estrellas variables es un buen ejemplo. Pero en la ciencia social, según la estimación de Soros, funciona un principio reflexivo por el cual el objeto de investigación —los mercados financieros, digamos— reacciona a las opiniones de los investigadores y de otros observadores; mientras que, inversamente, los investigadores reaccionan ante el comportamiento de los mercados. Esto no se puede describir propiamente como ciencia objetiva. Una aspiración de objetividad científica, o al menos de imparcialidad entre intereses creados, puede ser todavía deseable y alcanzable. Pero no así un resultado verdaderamente científico. Adiós, ciencia social, y al estudio científico de la sociedad, nacional o internacional. Hola, a la necesaria y bienvenida práctica de estudios sociales multidisciplinares, incluyendo a las relaciones internacionales.

Las teorías implícitas en *Mad Money*

Habiendo justificado brevemente mis fuentes preferidas para el estudio de las finanzas internacionales, es hora de explicar por qué pienso que *Casino Capitalism*, suplementado por *Mad Money*, contienen en ellos importantes contribuciones al desestimado rol del crédito y las finanzas en la economía política internacional. Son algo más que repastos analíticos del cambio en el sistema mundial. A lo mejor son un poco como esos puzles de los libros de historietas para niños en los que el lector tiene que intentar encontrar al gato, al conejo, al zorro y al perro escondidos entre el follaje de una escena forestal. Pueden no revelarse en un vistazo rápido. Pero siguen ahí para el lector cuidadoso.

Algunas de las implicaciones teóricas de ambos libros ya son evidentes en *Casino Capitalism*. *Mad Money*, que retoma la historia desde la década de los ochenta, plantea la pregunta de qué ha cambiado y qué sigue igual, y al responder añade implicaciones teóricas y conclusiones más profundas. Una importante es la de que tanto la teoría política como la teoría económica han ignorado el poder del cambio tecnológico —y al hacerlo han empobrecido y deteriorado toda la ciencia social. En economía política internacional, la omisión es particularmente incapacitante ya que el cambio tecnológico, más que cualquier otra cosa, ha dirigido el cambio en las estructuras de poder (Stopford y Strange, 1991). Por supuesto, ha cambiado la estructura financiera, como se explica en el capítulo dos de *Mad Money*. Y ha cambiado la estructura productiva al desviarse el poder sobre el comercio y la producción desde los gobiernos hacia las compañías. La estructura de conocimiento (tal y como se describe en *States and Markets*) también ha sido cambiada porque las compañías —incluyendo a las empresas financieras— han sido quienes han desarrollado las nuevas tecnologías. En las décadas de la posguerra y durante buena parte de la Guerra Fría, los estados lideraban y dirigían la tecnología. Hacia la década de los noventa, la lideraba y dirigía el sector privado —Microsoft, por ejemplo. Lo importante aquí para la teoría es la tendencia del cambio tecnológico de acelerar, y de expandirse, más fácilmente sobre el espacio político y económico.

No encontraréis mucho sobre el factor tecnológico ni en la teoría política ni en la teoría económica. Ambas tienden a darlo por sentado y a ignorar el dinamismo que producen las ondas de cambio a través de la economía internacional. Lo que

hay proviene de observadores de la ciencia política (Freeman, 1991; 1995; Pavitt, 1982, en Giersch (ed) (referencias en De la Mothe) y de direcciones totalmente nuevas. Por ejemplo, John de la Mothe y Gilles Paquet, ambos de la Universidad de Ottawa, están editando unas nuevas series, publicadas por Pinter, que muestran cómo la ciencia y la tecnología están moldeando la economía internacional. Las escuelas de negocios y los analistas políticos son más conscientes de esto que los científicos sociales convencionales.

La otra cosa que ha cambiado desde el periodo previo es la involucración del crimen organizado en el sistema financiero internacional. Por supuesto, siempre ha habido criminales activos en los mercados financieros (Strange, 1998; 134), algunos de ellos respetables pilares de la sociedad. El crimen organizado es diferente. Extensas y ricas redes transnacionales alimentadas por los beneficios del comercio internacional de drogas, armas e inmigrantes ilegales, emergieron durante la década de los ochenta como grandes actores de las finanzas internacionales. Sus operaciones fueron la base para la explosión del negocio de lavado de dinero —la conversión del dinero negro derivado del crimen en fondos de inversión legítimos y que no se pueden rastrear. Como el crimen organizado se ha desarrollado desde las mafias, especialmente las mafias de EEUU e Italia, no ha funcionado como otras empresas económicas. El secreto entre sus miembros le ha protegido de la autoridad estatal (Paoli, 1997). La obligación de no testificar contra los compañeros miembros —el principio de *omertá*— protegió a los sicilianos ante los procesos jurídicos, hasta que se cambió la ley italiana en 1993 haciendo de la membresía una ofensa criminal (Strange 1998, 128).

Sin embargo, la implicación teórica de los lazos más estrechos entre crimen y finanzas va más al fondo, en las estructuras de poder de la economía política internacional. *Mad Money* identifica tres rasgos estructurales que no solo permitieron sino que animaron estos lazos. El primero era la fuerte demanda de drogas alucinógenas en los países ricos. El segundo era la oferta rápidamente disponible desde los pobres —Colombia, Birmania, Afganistán. En los años sesenta y setenta, los países desarrollados rechazaron categóricamente las peticiones de la UNCTAD para aplicar los principios de apoyo y protección de la agricultura, que ellos usaban en casa, para apoyar y proteger los cultivos para la exportación de los países en desarrollo. Hay poco retorno en el café, el tabaco, el azúcar, etc., comparado con el gran retorno del cultivo de *cannabis* y opio, y de su procesado para el mercado impaciente. Y tercero, estaba el mercado alucinantemente permisivo para los servicios bancarios transnacionales, incluyendo el lavado de dinero negro. *Mad Money* argumenta que las fuentes ideacionales de la permisividad reposan sobre la ambivalencia de los sistemas capitalistas hacia las “profesiones aprendidas”. Esta permisividad permitió a los banqueros y contables compartir con los curas los privilegios de la confidencialidad con el cliente. Los bancos y los paraísos fiscales han explotado este privilegio, y al hacerlo han perforado un gran agujero en el sistema de gobernanza de las finanzas internacionales.

Tampoco era el único. Un cambio mayor, apuntado en *Mad Money*, ha sido

el cambio en el rol de los bancos, y la difusión del negocio de servicios financieros a todo tipo de nuevos jugadores. El negocio bancario era lo que se llamaba tradicionalmente intermediación —esto es, el banco intermediaba beneficiosamente entre el deseo de los ahorradores de prestar beneficiosamente y el interés de los prestatarios de utilizar el DOP (Dinero de Otras Personas). Su beneficio era la diferencia de precio entre los ahorradores y los prestatarios. La liberalización de los mercados financieros que se remonta hasta la historia del Eurodólar en los sesenta, aumentó la competición entre bancos y limitó los márgenes de beneficio. (La teoría económica liberal cayó en el error de que la competición bajaría necesariamente los precios para el consumidor. No fue así en las actividades bancarias; indujo a los banqueros a asumir mayores riesgos (Strange, 1998; cap. 8).

Las implicaciones políticas de este cambio son de largo alcance. Han sido denegadas por los escritores convencionales. Ethan Epstein, por ejemplo, escribió a mediados de los noventa que el sistema era seguro porque estaba regulado tanto en el nivel nacional por los bancos centrales y otros órganos reguladores, como a nivel internacional por acuerdos cooperativos alcanzados a través del Banco Internacional de Pagos en Basilea y del Fondo Monetario Internacional en Washington. Pero investigaciones posteriores han revelado las falacias de este confortable y cauteloso análisis (Strange, 1998; cap.9). La globalización de las finanzas ha perforado agujeros en los sistemas regulatorios nacionales y los banqueros y otros no han tardado en usarlos. Por todos sitios, esos sistemas han sido erosionados hasta el punto de haber dejado de disuadir o controlar (Story y Walter, 1997). En cuanto a los acuerdos internacionales, la evidencia sugiere de nuevo que ya no son efectivos. El BIP abandonó en 1996 sus esfuerzos de imponer mundialmente a los bancos unos ratios comunes de capital-préstamos, decidiendo dejar a los bancos que se ocupasen ellos mismos de la consecuente gestión del riesgo (Strange, 1998, cap.9).

Las implicaciones teóricas son incluso de mayor alcance.

Las teorías económicas y sociales de la regulación asumen que la regulación tiene un propósito claro —reducir la polución por ejemplo, o proteger a los consumidores de una fijación monopolística de precios— y que el mercado y sus operadores a regular están claramente identificados (Majone, 1994?). Estas asunciones ya no se mantienen para los servicios financieros. Mientras que las actividades bancarias solían estar claramente definidas y su esencia era la intermediación del DOP, de manera que el banquero no era quién arriesgaba capital, el actual mercado competitivo de servicios financieros, en cual los bancos compiten con instituciones no bancarias, y en el que están tentados a apostar tanto su dinero como el de sus clientes, está escasamente definido. Esto es, esencialmente, por lo que se abandonaron las normas de Basilea y se dejó el rol de la supervisión a los gestores de los propios bancos.

El rol de los Estados en la globalización

A lo mejor las implicaciones teóricas menos obvias de los dos estudios son las que

conciernen al rol de los estados en la liberación de las fuerzas de la globalización. Muchas de la literatura sobre la globalización ha presentado el poder de los estados como bajo amenaza por las fuerzas del mercado. La visión alternativa, mantenida tenazmente por los realistas en RRII y por algunos economistas, es que la erosión del poder del estado se ha exagerado y que los cambios encapsulados en el término globalización no han sido tan grandes, tal y como afirma la escuela contraria.

Aunque nunca se ha afirmado explícitamente, la resolución de este importante desacuerdo se halla en la atención prestada en mis dos libros a las decisiones y a las no decisiones. Se escogieron por sus efectos a largo plazo en las estructuras de la economía mundial.

Casino Capitalism escogió solo cinco decisiones o no decisiones que parecían haber contribuido a aumentar la volatilidad del mercado financiero y de otros, que eran el *leitmotiv* de todo el estudio. Eran, la primera, el rechazo de los europeos a aceptar un reparto más equitativo con los estadounidenses de la carga de los gastos de la defensa occidental y particularmente de la OTAN. Segunda y tercera eran el rechazo de los países ricos de llevar a cabo una ayuda redistributiva de Naciones Unidas y la decisión de optar por un tratamiento ad hoc de caso por caso de la deuda soberana (Strange 1998, 5-6; Strange 1986; 31-58). Cuarta era el fracaso de crear y mantener normas sobre los créditos a la exportación subsidiados; y la quinta era la decisión del gobierno laborista británico de reabrir la City de Londres al negocio financiero internacional.

Todas ellas fueron decisiones tempranas de posguerra. Añadí cinco elecciones políticas más críticas que se tomaron en el periodo posterior de 1971-1985. Resumiendo, eran la retirada de EEUU de los mercados de divisas a mediados de los setenta; la cínica pantomima (como la he llamado) de la discusión continuada sobre la reforma monetaria internacional de los sesenta; el rechazo estadounidense de negociar con los estados productores de petróleo tras el aumento del precio del petróleo en 1973; y la estrategia de obstruccionismo escogida por Washington en 1974 para lidiar con la Conferencia sobre Cooperación Económica Internacional (CIEC en inglés) liderada por Francia. La única decisión clave positiva fue la respuesta de EEUU a las bancarrotas bancarias —el Franklin National Bank y el Bankhaus Herstatt, ambos en 1974.

Hay que señalar que todas estas decisiones clave fueron decisiones de los políticos del estado —mayoritariamente, pero no todas, norteamericanas. Esto también es cierto para las decisiones clave que se han escogido como importantes en *Mad Money*. En 1987, el *crash* del mercado en octubre de ese año podía haber llevado a las autoridades de EEUU a reimponer normas más estrictas sobre negociación de acciones, tráfico de influencias, condiciones de entrada, etc. No lo hizo. La luz se mantuvo verde para la desregulación y liberalización, no solo en EEUU sino en mercados que hacían la competencia en Londres, Europa, Tokio y los mercados emergentes del mundo en desarrollo. Segunda, en 1988 hubo una decisión positiva sobre la regulación de los bancos. El BIP, liderado por EEUU y apoyado por Reino

Unido, adoptó un ratio de capital-crédito de 8:1. Tercera, llegaron las decisiones que siguieron a la caída del Muro de Berlín y al colapso del dominio soviético en Europa central. Alemania decidió unilateralmente la reunificación de la Alemania del Este y del Oeste, pero todas las otras decisiones fueron negativas. Cuarta fue la revocación en 1996 del Acuerdo de Basilea sobre ratios capital-crédito al que ya nos hemos referido. Quinta fue la respuesta de EEUU, del FMI y del Grupo de Diez a la agitación de los mercados monetarios y de inversión asiáticos en el verano y el otoño de 1997. Incluso cuando se trataba de rescatar bancos insolventes en México o en Asia, la seguridad del sistema tuvo precedencia sobre las medidas políticas sobre los principios de la regulación bancaria.

En pocas palabras, fueron los gobiernos de los estados —especialmente el de Estados Unidos— los que decidieron en favor de la desregulación y la globalización. Algunas veces empujados por las fuerzas del mercado, todavía tenían libertad de elección y en líneas generales optaron por dejar pasar en vez de resistir. Si esto les ha causado problemas después, fue por su propia acción, su elección.

Volvemos, en consecuencia, a la vieja cuestión de Relaciones Internacionales del interés nacional. Velar por el interés nacional es responsabilidad de los gobiernos nacionales. ¿Pero quién decide qué políticas son de interés nacional? La Historia nos da muchos ejemplos de estados escogiendo políticas supuestamente en favor del interés nacional pero que de hecho eran escogidas para servir a los intereses de élites económicas, políticas o sociales, y cargaban a la sociedad en general con altos costes y riesgos que difícilmente podían evitarse. Lo que por tanto nos tenemos que preguntar es si, y hasta qué punto, las decisiones y no decisiones escogidas por los Estados Unidos eran realmente de interés para el pueblo estadounidense a largo plazo, o si, y hasta qué punto, servían intereses particulares de Wall Street y de las grandes empresas.

No es una cuestión nueva. La Historia tiene muchos ejemplos de políticas nacionales que sirven a intereses especiales. La decisión del gobierno británico a mediados del siglo diecinueve, después del motín indio, de relevar al gobierno de la East India Company puede ser un ejemplo. Esto claramente sirvió a los intereses de los comerciantes británicos en India, abrió nuevas posibilidades profesionales en el ejército y en el servicio civil para los hijos de una clase media británica en expansión y añadió un glamour imperial a la monarquía —“la joya más brillante de la corona imperial”. Pero las consecuencias a largo plazo para la economía y la sociedad británicas fueron generalmente negativas. El sistema educativo británico estaba moldeado para producir jóvenes administradores coloniales, en vez de los gestores industriales tecnológicamente preparados producidos en Alemania (Corelli Barnett, Maurice Zinkin, etc.). La cola india acabó por mover al perro británico, a pesar de la subordinación del comercio y de la producción indias a los intereses británicos y de la extracción de oro para financiar déficits de pagos persistentes (Kenwood y Loughheed, de Cecco, etc).

Un caso comparable podría ser la decisión francesa de anexionar Argelia

y de usarla como una manera barata de recompensar con tierras tomadas de los locales a los veteranos mal pagados del ejército francés —una política practicada sistemáticamente en primer lugar por los romanos. Pese a que se beneficiaron intereses especiales estatales y económicos, el resultado último fue la creación de los “*pieds noirs*” —los colonos que resistieron amargamente a la decisión de De Gaulle de dar a Argelia su independencia, recortando las pérdidas materiales y humanas a la sociedad francesa.

Otro puede ser la decisión norteamericana, tomada primero por Kennedy, de intervenir en Vietnam con “consejeros militares”. Se dio prioridad a los intereses militares e ideológicos en nombre de la contención y del interés nacional de EEUU de resistir al comunismo. Pero el coste y la involucración llegaron a un punto bajo Johnson en el cual la sociedad norteamericana, no viendo un interés nacional que valiese perseguir, se puso en contra de la guerra en Vietnam.

Y uno más reciente podría ser la decisión unilateral del Canciller Kohl sobre la unificación alemana tras 1989. Su decisión encontró un amplio apoyo popular. ¿Pero fue realmente en el interés nacional a largo plazo de los ciudadanos de Alemania Occidental? Por supuesto fue muy costoso para los contribuyentes de Alemania Occidental, particularmente cuando Kohl insistió, en contra del consejo del banco central, en un tipo de cambio de 1:1 entre las monedas del oeste y del este. ¿Y quién se benefició? Las compañías alemanas (y algunas extranjeras) a las que se les dio protección y generosos subsidios estatales para expandirse en los nuevos *Länder*; una miscelánea de administradores, trabajadores de Alemania del Este contratados, académicos de Alemania del Oeste y otros que se subieron al carro de la unificación. La Historia y el sentimiento aseguraban el apoyo popular. ¿Pero fue realmente una elección racional?

Uno podría ir atrás en la historia recolectando más de lo mismo: el rechazo británico de autonomía para las colonias americanas, las invasiones españolas y portuguesas de América del Sur en búsqueda de oro y plata, y muchos, muchos más. Es más, las ideas e ideologías —“el destino manifiesto”, “la responsabilidad del hombre blanco”, “*la misión civilizatrice*”, “el triunfo final del socialismo en el mundo”— han servido a menudo para encubrir el conflicto entre intereses especiales y nacionales. En el periodo cubierto por *Mad Money*, la ideología oculta ha sido la de la economía liberal y específicamente, el monetarismo y la lógica de la economía de la oferta. Los fracasos de la planificación soviética y los éxitos del capitalismo de EEUU llevaron el mensaje a los países en desarrollo y después a los ex socialistas.

¿Declive estadounidense?

Apenas es necesario, a la vista del historial desde mediados de los ochenta, reiterar el punto que el poder de los EEUU, lejos de declinar tal y como el pensamiento estadounidense convencional de los ochenta creía en los ochenta, es mayor que nunca, y que hay una asimetría creciente entre el poder estructural de la implementación de decisiones de los EEUU sobre la economía mundial (y especialmente sobre el sistema financiero) y la de otros estados, que se ha incrementado mucho. Los

EEUU son más poderosos; ellos son menos poderosos. *The Retreat of the State*, por ende, se impone en la mayoría de las sociedades nacionales, pero se autoimpone en la sociedad estadounidense. La noción de Joseph Nye del “poder blando” de los Estados Unidos en el mundo no es errónea, pero todavía distorsiona la verdad, que es que no hay nada muy blando en la manera en que las administraciones de EEUU pueden tomar con inmunidad decisiones unilaterales que afectan a otros, militarmente o monetariamente (Nye, 1990). La mayoría de esas decisiones, como hemos visto, han aumentado el poder de las fuerzas del mercado, incrementando la volatilidad y la incertidumbre. Pero algunas han sido también conscientemente preservadoras del sistema, imponiendo reregulación en vez de desregulación, y asumiendo nuevos costes y responsabilidades en los intereses de la estabilidad financiera mundial en vez de simplemente los intereses a corto plazo de la economía de EEUU y de sus contribuyentes.

Esta ambigüedad en las políticas de EEUU hacia el sistema financiero internacional —permisivas en algunas direcciones, reregulatorias en otras— refleja en miniatura la continuada, pero infundada controversia sobre la globalización- ¿Es real o es un mito? La conclusión clara que debe extraerse de la evidencia en *Mad Money* es que la globalización es real. Se puede exagerar, pero sin ninguna duda ha habido cambio. El poder del estado, por el otro lado, sigue existiendo y puede ser —y ha sido— utilizado para limitar las consecuencias locales de la globalización. La erosión de los controles nacionales sobre los bancos y no bancos, muestra sin embargo que el poder del estado está compartido cada vez más con los mercados, las empresas y las autoridades no estatales (Strange, 1996).

Pero la evidencia muestra también la amplia variedad de experiencias —para los estados y los gobiernos, para empresas y para clases sociales. La implicación teórica es clara: la búsqueda de teorías generales es en vano. Los científicos sociales —y especialmente los economistas— siempre han esperado encontrar estas teorías generales —teorías de crecimiento económico y desarrollo, teorías de los ciclos de negocio, teorías empresariales, teorías de la inflación. Un reciente estudio de Jonatan Nitzan sobre economía política internacional ha explicado por qué esas esperanzas son siempre vanas y ha expuesto la vacuidad de las pretensiones teóricas en economía (Nitzan, 1998). Nitzan argumenta que los economistas siempre dejan al poder del capital fuera de la foto. No se podría acomodar dentro de la lógica de la economía liberal; y por ello no fue posible una definición consensuada entre economistas de qué constituía el capital. Sin una definición consensuada, no se podría encontrar una teoría general. Nitzan, de manera interesante, saca inspiración de Thorstein Veblen y Lewis Mumford, argumentando que el poder del capital no es una constante. Más bien, el diferencial de poder del capital (DPC) y las variaciones en la tasa de acumulación diferencial (AD) ayudan a explicar la brecha creciente en ingresos entre ricos y pobres y los mayores beneficios de los negocios financieros que en la manufactura o la agricultura en EEUU.

En su búsqueda vana de teorías generales, durante mucho tiempo los

científicos sociales han puesto mucha fe en el valor de los datos cuantitativos. Cuanto más, mejor. Tanto *Casino Capitalism* como *Mad Money* vertieron agua fría en esas esperanzas. El primer trabajo introdujo el concepto de “áreas de ignorancia significativa” desarrollándose en las finanzas internacionales. A medida que el capital se hizo más y más móvil entre jurisdicciones nacionales, las autoridades regulatorias tenían menos y menos información fiable sobre el comportamiento de los mercados financieros y sobre la efectividad —o lo contrario— de las intervenciones fiscales o monetarias gubernamentales. La evidencia en *Mad Money* sugiere sólidamente que las áreas de ignorancia significativa son aún más extensas hoy día de lo que fueron a mediados de los ochenta.

La mala teoría confunde la política

Para resumir, la descripción del cambio en las finanzas internacionales no muestra meramente que hay muy poca buena teoría por descubrir. Muestra que hay mucha mala teoría por ahí fuera que sigue dominando las agendas de investigación y las prácticas de enseñanza. Los estudiantes deben ser advertidos contra esas malas teorías. Pueden escoger descartar las advertencias por razones profesionales o pueden aferrarse a ellas en la desesperación, al igual que los hombres que se hunden se agarran a un clavo ardiendo. Especialmente en los Estados Unidos, se dice a los investigadores que deben encontrar una hipótesis y proceder a ponerla a prueba ante los datos disponibles (Keohane sobre los métodos de investigación, 1990?). Este imperativo deriva de Karl Popper, quién definió una teoría como una proposición que puede ser falsable (Popper, 197?). La aproximación alternativa a la investigación —generalmente ignorada en la ciencia social contemporánea— era la de Feyerabend. En su “Contra el método”, este escritor excéntrico argumentó que todo lo que se necesitaba para investigar era una buena pregunta. Olvida la teoría. Ibn Jaldún, en el norte de África en el siglo XIV hubiese estado de acuerdo. Su pregunta era, simplemente, “por qué y cómo las cosas son como son”.

Dos ejemplos de mala teoría que llevaron a decisiones políticas contraproducentes fueron, primero, las teorías sobre el declive del poder de EEUU recién mencionadas; y segundo, las teorías sobre los efectos beneficiosos de la movilidad del capital.

La creencia en el declive del poder de EEUU dominó el pensamiento estadounidense de los años setenta y ochenta. *Rise and Fall of the Great Powers* (1987) de Paul Kennedy y un número de otros trabajos, promocionaron la idea de que el poder hegemónico en el sistema estaba destinado a ser temporal, bien por una sobreimplicación militar (Kennedy, Calleo), o bien por las cargas de mantener la estabilidad en el comercio y en las finanzas mundiales. Los eventos reforzaron la interpretación académica: los estadounidenses se quedaron impresionados por el aumento del precio del petróleo planificado por la OPEP, por la caída del Sha de Irán, por la depreciación del dólar, y por la pérdida de parte de la exportación y de la producción manufacturera en favor de Japón.

Pero las políticas adoptadas en acuerdo con la teoría fueron a menudo —no

siempre— contraproducentes y contrarias a los intereses a largo plazo de EEUU. Las políticas comerciales “estratégicas”, diseñadas para promocionar las exportaciones de EEUU y proteger la industria de EEUU de la competencia asiática, significaron la adopción de tácticas de acoso —como el programa *Super 301*— no solo con Japón sino de manera general con los europeos, latinoamericanos y otros aliados. La Guerra Fría había suprimido el resentimiento. Cuando terminó, la legitimidad del poder estructural de EEUU estaba dañada.

El otro ejemplo de mala teoría que lleva a políticas contraproducentes es mucho más controvertido. La teoría juega un rol esencial en la economía liberal. Mantiene que la economía de mercado requiere el movimiento libre y sin obstáculos para lograr una asignación eficiente de los recursos de la que todos se benefician. En la última década, país tras país parecen suscribir esta creencia, abriendo su economía al capital extranjero. Lo hicieron no solo porque muchos de sus políticos llegaron a aceptar la teoría económica liberal, sino pragmáticamente, por ganar y mantener parte del mercado con la ayuda de empresas extranjeras que trajeron acceso al capital, nueva tecnología y acceso a los mercados de los países ricos (Stopford y Strange, 1991). Y no siempre distinguieron entre abrirse a inversores extranjeros en producción a largo plazo e inversores extranjeros buscando ganancias especulativas a corto plazo.

El ataque más coherente y radical a la teoría se encuentra en una reciente monografía del PNUD, de una cincuenta de páginas, del economista británico John Eatwell. Desafía la validez de toda reivindicación teórica en favor de la liberalización del capital como contraria a la experiencia de los países que obedientemente han liberalizado (Eatwell, 1998). La conclusión obvia es que la teoría ha llevado a malas políticas. Primero, dice, la teoría argumenta que los mercados asignarán eficientemente el capital desde los países ricos en capital a aquellos pobres en capital. En realidad, el capital se mueve en dirección opuesta, de los países pobres a los ricos. Segundo, la liberalización en teoría bajaría los precios a los prestatarios. En realidad, los prestatarios han pagado y los prestamistas se han beneficiado. Tercero, la teoría elogió al mercado por descubrir los derivados y otros instrumentos para moderar el riesgo. Pero en realidad el crecimiento de los derivados ha creado nuevos riesgos sistémicos no previstos en la teoría. Cuarto, la asignación más eficiente del capital y de otros recursos debería haber resultado en un crecimiento más rápido y en más inversión. No ha sido así. Quinto, y por último, la teoría prometió que la disciplina del mercado forzaría a los estados a adoptar políticas que promoviesen tanto el crecimiento como la estabilidad. No lo ha hecho.

Eatwell señala que ninguna de estas reivindicaciones teóricas quedaron reflejadas en el acuerdo de Bretton Woods para mantener tipos de cambio fijos entre monedas nacionales. Eso dependía de que las monedas nacionales, a finales de los años 50, se volvieran libremente convertibles entre ellas para las transacciones por cuenta corriente, no para transacciones por cuenta de capital. Así, estaba asumido que los estados mantendrían controles de cambio sobre el capital que entrase y saliese del país. Sin embargo, los intereses financieros y

empresariales estadounidense tenían otras ideas. Buscaron la libertad de producir y vender productos en Europa, y no querían controles de cambio que los detuviesen. El resultado fue una revisión de las normas de Bretton Woods para permitir la convertibilidad —y por ello la ayuda del FMI— para países (como Reino Unido) con problemas surgidos tanto de la cuenta de capital como de la cuenta corriente (Strange, 1976).

Al comparar las reivindicaciones teóricas con la experiencia actual de las dos o tres últimas décadas, Eatwell llega a la conclusión de que la teoría, lejos de producir una mayor eficiencia y estabilidad en la economía mundial, ha resultado en políticas que han incrementado mucho su fragilidad. Esta fragilidad, sugiere, se manifiesta de cuatro maneras. La crisis de liquidez —como en Asia— en efecto recortan el PIB, pierden empleos y asfixian las provisiones de alimentos. Segunda, los riesgos mayores en los sectores del mercado incrementan la inclinación hacia respuestas a corto plazo más que hacia las productivas a largo plazo. Tercera, los riesgos incrementados para los estados producen una inclinación deflacionaria en la práctica política. Y cuarta, los operadores del mercado, conscientes de la fragilidad de las monedas y mercados locales, presionan para una mayor facilidad en la salida-flexibilidad, lo que, de hecho, mitiga los costes de su propia asunción de riesgos.

Los dos ejemplos son suficientes para reiterar el punto de Cox de que la teoría es siempre para alguien. El declive de EEUU era adecuado para los intereses que querían usar el poder de EEUU para abrir los mercados domésticos de Japón a la competencia estadounidense. Las teorías económicas liberales sobre los efectos beneficiosos de la liberalización financiera tanto para las economías en desarrollo como para las desarrolladas eran adecuadas para Wall Street y sus élites financieras asociadas.

La historia asiática también refuerza la opinión que la búsqueda de una teoría general es fútil. El único rasgo común en Asia en 1997 era la combinación fatal de presiones externas sobre los estados asiáticos para liberalizar demasiado rápido y la debilidad de la regulación estatal y de la supervisión de los bancos. Más allá de esto, la experiencia de China y Taiwán fue bastante diferente de la de Indonesia o Tailandia. Una teoría explicativa debería decir por qué fue así.

Eatwell concluye planteado la pregunta de ¿y qué?: ¿Si la teoría liberal ha guiado mal a los políticos, qué se debe hacer para salvar al sistema financiero internacional de sus consecuencias? Es una pregunta que no deberían ignorar ni los economistas ni los científicos sociales. Tienen una responsabilidad social —el precio de la libertad académica— de iluminar, de explicar y de prescribir si pueden. Pero, a pesar de que han crecido las expectativas de una caída en el mercado de valores, incluso de una consiguiente década de recesión mundial, ha habido una curiosa ausencia de discusión académica seria sobre las medidas que se podrían tomar, incluso ahora, para evitar o moderar la recesión. Sin embargo se han hecho un número de propuestas, independientemente de otras. Algunas, como la tasa

Tobin para las transacciones internacionales, se han debatido. Otras no, como la idea de Soros de un fondo de seguro voluntario para los bancos internacionales. Esta discusión abierta y libre solo puede organizarse por académicos —los políticos nacionales e internacionales y los operadores del mercado tienen demasiados intereses y prejuicios que proteger. Y aunque el debate académico por sí mismo raramente cambia las ideas básicas —si promercado o proestado— que dominan en todo momento la estructura de conocimiento, el debate académico puede servir de catalizador para la acción cuando tiene lugar con un trasfondo de desilusión creciente, de duda y de incertidumbre.

* Traducido por **Andrés MENDIOROZ PEÑA**, licenciado en Ciencias Políticas y de la Administración por la Universidad Complutense de Madrid.

Bibliografía

Bagehot, W.(188?) Lombard Street

Cain, P. and Hopkin,A. (1993) British Imperialism ; innovation and expansion . Vol. 1 1688-1914 New York, Longman.

Dombrowski, P (1998) 'Haute Finance and High Theory ; recent scholarship on global financial relations'. Mershon International Studies Review Vol 42, supplement 1 ; 1-28.

E.H. Carr, (1939) The Twenty Years' Crisis

Eatwell, J. (1998) 'International Financial Liberalisation ; the impact on world development' United Nations Office of Development Studies. UNDP, reprinted from 1996 working paper.

F. Schumann,(1937) International Politics

Freeman .C. and Soete, L. (1997) The Economics of Industrial Innovation (3rd ed.) London, Pinter.

Freeman, C. (1998) 'The east Asian crisis, technical change and the world economy' in Review of International Political Economy Vol5/3. Autumn 1998.

G. Schwarzenberger (1941) Power Politics

Germain, R. (1997) The International Organisation of Credit : states and global finance in the world economy Cambridge University Press

H.Morgenthau, (1954) Politics among Nations

Holsti, K. (1998) 'The problem of change in international relations theory' draft paper for the ISA-ECIR conference, Vienna, September 1998.

J. Herz, (1951) Political Realism and Political Idealism

Johnson, T. - all in MM biblio.

Keynes, J.M. (1936), General Theory of Employment, Interest and Money

Minsky, H. (1982) Can it Happen Again ? essays on instability and finance Armonk,NY, M.E.Sharpe.

Nitzan, J. (1998) 'Differential accumulation ; towards a new political economy of capital' in

Review of International Political Economy Vol.5/2, Summer, 1998

Nye, J. (1990) *Bound to Lead ; the changing nature of American power* New York Basic Books.

Paoli, L.

Pavitt, K.

Ruggie, J.(1993), 'Territoriality and beyond ; problematising modernity in international relations' *International Organization* ,47(4) ; 139-174

Soros, G. (1987, 1994) *The Alchemy of Finance ; reading the mind of the market* London Wiley.

Story, J. and Walter, I, (1997) *Political Economy of financial integration in Europe ; the battle of the systems* Manchester University Press.

R E L A C I O N E S I N T E R N A C I O N A L E S



Revista académica cuatrimestral de publicación electrónica
Grupo de Estudios de Relaciones Internacionales (GERI)
Universidad Autónoma de Madrid, España
www.relacionesinternacionales.info
ISSN 1699 - 3950