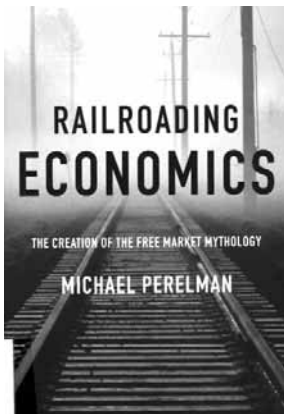


Aunque pueda sugerirlo el título y el diseño de la portada, *Railroading economics* no es un libro sobre la Economía de los ferrocarriles; aunque es cierto que en él se habla mucho de trenes. El subtítulo, *The creation of the free market mythology*, ofrece una indicación más clara de su contenido. Sin mucha pérdida “Railroading” podría traducirse como “en movimiento”. La utilización de juegos de palabras en los títulos resulta extraña al lector español, domesticado desde hace siglos por la Academia y el sentido del ridículo; pero es normal en el mundo anglosajón. En este caso se justifica porque el objeto del libro es una Economía, la norteamericana, dominada por industrias con una elevada inversión en capital fijo, como la del transporte ferroviario; una Economía que, sin duda, se mueve. El libro no hace excursión alguna fuera de este territorio. Tampoco se retrotrae más allá de mediados del siglo XIX. *Railroading Economics* es, básicamente, un libro de Historia de la Empresa.

La tesis fundamental del autor es que el modelo económico descrito por los clásicos y refinado por los marginalistas no responde a la realidad, pues ignora un problema habitual en las economías modernas: la imposibilidad de realizar una previsión aceptable sobre la rentabilidad futura de un activo. En un mundo dominado por grandes empresas industriales este hecho genera uno de dos escenarios. Puede que las empresas acaben invirtiendo por encima de lo razonable, lo que conducirá a una crisis de sobreproducción con cierres de fábricas, la aparición de nuevas oportunidades de nego-



Railroading Economics. The creation of the free market mythology

Autor: Michael PERELMAN
Editorial: New York, Monthly Review, 2006
Páginas: 238
ISBN: 1-58367-135-8

[200]

cio, inversión, sobreinversión y una nueva crisis. En el otro escenario se crean mercados oligopólicos o monopólicos que impiden la entrada de *outsiders* y frenan la competencia entre empresas. El objetivo último es evitar la constante renovación de equipos, y así rentabilizar las inversiones. Cualquiera de los dos escenarios no responde a las supuestas bondades que cabría esperar de una economía de libre mercado. Pero, sobre todo, no son previstos ni explicados por el análisis económico convencional. Al respecto, Perelman es contundente: “Of course, economics is not a science at all”.

La introducción y los dos primeros capítulos abordan esa incapacidad desde una perspectiva ajena a la Historia Económica. Es la parte del libro más discutible; pero posiblemente también sea la más divertida. Lo primero porque carece de una línea argumental clara. Lo segundo porque muchas de las digresiones sobre las que se construye el discurso son muy interesantes. Me quedo con tres de ellas. En primer lugar, la descripción de la hipótesis básica a partir de un ejemplo banal: un puesto de venta de limonadas. Segundo, la explicación, de tintes paranoicos y conspirativos (¿irónicos?), de lo que es el trabajo de muchos de los lectores de esta revista: la docencia universitaria. Por último, merece la pena leer su punto de vista sobre la irracionalidad como motor del desarrollo económico.

El lector habitual de TST encontrará particularmente interesante el capítulo 3, “Railroads and the increase in fixed capital”. De nuevo, el título puede confundir: Perelman no escribe

una historia de los ferrocarriles, sino del pensamiento económico en Estados Unidos sobre los ferrocarriles y, en general, sobre la gran industria norteamericana del siglo XIX. A su juicio, muchos académicos mantenían posiciones contrarias a la Teoría Económica que ellos mismos explicaban desde sus cátedras. Mientras que en el aula se recitaban las virtudes de la libre empresa, los escritos académicos alertaban sobre sus peligros y aconsejaban establecer límites al *laissez faire*. Esta actitud “esquizofrénica” fue extrema en John Bates Clark; pero otros reconocidos economistas norteamericanos, como Henry Carey, David Wells, Charles Francis Adams, Jr., o Arthur Hadley también sostuvieron posiciones contrarias al libre mercado. Muchos de estos nombres pueden resultarnos extraños. Sin duda, no tuvieron el predicamento de Smith, Ricardo o Marx. Pero tampoco fueron autores marginales, “genios malditos” como Thornstein Veblen. Muy al contrario, formaron la corriente principal del pensamiento económico norteamericano.

Estos economistas *corporativistas* cuestionaron el modelo desarrollado por la Escuela de Manchester que precisamente a finales de ese siglo era formalizado por los marginalistas. Los corporativistas creían que unos mercados carentes de control promoverían una inversión excesiva y crisis recurrentes de sobreproducción. Andrew Carnegie habría sido un ejemplo acabado de empresario obsesionado por la remoción de la maquinaria obsoleta; con la particularidad de que él sí tuvo éxito. Lo habitual era que el exceso de ambición condujera a la quiebra.

Preocupados por el peligro que suponían emprendedores como Carnegie los corporativistas abogaban por la introducción de cárteles que asegurasen precios altos y una tasa razonable de reposición de los activos. Este programa tenía conexiones con el populismo -por la preocupación hacia las clases trabajadoras- y el socialismo -por su visión estatista del sistema económico-. Pero, en realidad, estos economistas no eran ni lo uno ni lo otro. Eran conservadores, personas de Orden que no encontraban contradicción en la defensa simultánea del mercado y la colusión.

Según Perelman, el enfoque corporativista del problema industrial era técnico y económico; no financiero. Por este motivo no comprendieron las consecuencias que tendría la forma en la que se estaba organizando la gran industria norteamericana para el propio desarrollo económico. El capítulo 4 analiza el proceso de concentraciones auspiciado desde la Casa Morgan. Perelman señala que los corporativistas no eran menos ingenuos que los clásicos al ignorar que lo que movía a los financieros a construir imperios como *US Steel* no era la eficiencia, sino el deseo de evitar la competencia. Y que, por tanto, nada aseguraba que aquélla primara sobre ésta. La creciente erosión de la cuota de mercado del gigante acerero da buena fe de ello.

La Primera Guerra Mundial trajo cambios importantes en la estructura empresarial norteamericana. El poder de los Morgan menguó como consecuencia del cambio de la posición crediticia del país, de la legislación anti-trust, y de la misma prosperidad económica. Un nuevo tipo de empresario

industrial -Henry Ford sería su mejor representante- vino a tomar el relevo. Es el nacimiento del *Welfare Capitalism*, que poco tiene de asistencial o caritativo. Lo que persiguen industriales como Ford es resolver el absentismo y el abandono; es decir, mejorar la productividad mediante un incremento de los salarios. El *Welfare Capitalism* pareció augurar el fin de los ciclos económicos de prosperidad y crisis.

La Gran Depresión demostró lo injustificado de esa esperanza. Es interesante observar que Perelman atribuye aquel desastre a desajustes entre la oferta y demanda de bienes de consumo. De nuevo, la crisis de la sobreproducción. Es una explicación coherente con su discurso, pero que posiblemente hoy cuente con más detractores que partidarios. El último capítulo antes de llegar a las conclusiones se ocupa de la “edad dorada” de la segunda mitad del siglo XX. Enseguida me referiré a él.

Sin duda, *Railroading Economics* no es un equilibrado “estado de la cuestión”. Expone una tesis con claridad; y la defiende con argumentos. Su interpretación de la Historia Económica de la Empresa en Estados Unidos es abiertamente crítica con la visión liberal de muchos economistas; pero tampoco incurre en lecturas simplistas. A diferencia de lo que es normal en los libros académicos hay muchas citas y ni una sola estadística. Perelman no escribe como un economista al uso. Más bien, parece un historiador o, aún más, un periodista que pone en boca de otros los testimonios que construyen su propia tesis.

Pero por grato que resulte su estilo literario las limitaciones del texto son

[202]

obvias. A mi juicio, se revelan particularmente graves en la parte final del libro, en el capítulo titulado “The Golden Age”. Antes de llegar aquí ha habido muchas omisiones y reducciones; pero quizás sean permisibles por la necesidad de concreción. Pero en este capítulo se sobrepasa lo tolerable. Los 60 años que separan el fin de la Segunda Guerra Mundial de la fecha de edición se despachan en 21 páginas. En ellas no hay referencia alguna a, por ejemplo, las principales corporaciones. Ni una palabra sobre IBM, Microsoft, General Motors o Boeing. Ni sobre Lee Iacocca o Bill Gates. Todo esto es particularmente llamativo porque anteriormente Perelman no ha dejado de tender puentes entre el siglo decimonono y la más rabiosa actualidad -Ben Bernanke, Enron, las “punto com”...-.

En ese capítulo tampoco se dice nada concreto sobre la marcha del conjunto de industrias de un determinado sector. No se distinguen unos períodos de otros; no se incide sobre los efectos de la crisis de los 70 y el giro en la política económica de los 80. Esas seis décadas sólo parecen una continua e inestable caída en el abismo. A lo que Perelman sí dedica mucho espacio es a la presentación de artículos de otros académicos, en particular de Michael C. Jensen. Por supuesto, es muy interesante. Pero supone una ruptura con los capítulos anteriores, mucho más ricos desde el punto de vista de las fuentes y los temas abordados.

En resumen, *Railroading Economics* no cubre las expectativas despertadas en las primeras páginas. Al reducir el análisis se ofrecen muchos flancos débiles. Por ejemplo,

no parece que el escenario previsto de “booms” y “cracks” se corresponda con la evolución reciente de la industria norteamericana. Y eso pese a que desde hace 30 años ha habido una intensa desregulación de los mercados de aquel país. Resulta bien significativo que la actual crisis económica tenga su origen en las hipotecas *subprime*; en la banca, no en la gran industria. Sobre esto, como sobre otros asuntos, Perelman no ofrece respuestas mejores que las que proporcionan las teorías que trata de arrumar. De ahí que esta obra, tan amena e interesante, esté lejos de ser un trabajo concluyente.

Rafael Barquín
Universidad de Valencia