

**El neoliberalismo como regreso de la economía vulgar**

*Franklin Serrano*

**UFRJ - IE**

**Resumen:**

Se me ha pedido que realice aquí una reflexión acerca de las razones teóricas y estructurales de la hegemonía cultural del neoliberalismo en las últimas décadas. Lo que sigue no es más que un esbozo en el que ofrezco notas preliminares con la esperanza de que el esquema de interpretación propuesto pueda ser de utilidad para separar los elementos teóricos de aquellos estructurales (o históricos) que integran el complejo tema en cuestión.

**Abstract:**

I have been asked to make here a reflection on the theoretical and structural reasons for the cultural hegemony of neoliberalism in recent decades. What follows is merely a sketch in which I offer preliminary notes in the hope that the scheme proposed interpretation may be useful to separate the theoretical elements of those structural (or historical) that make up the complex issue.

**Palabras Clave:** Historia del Pensamiento Económico, Macroeconomía, neoliberalismo, hegemonía teórica  
**Códigos JEL:** E10, E11, E13,

### **La economía es una ciencia empírica**

La economía o economía política, como solía llamarse esta disciplina antes de la revolución marginalista de la década de 1870 (que diera luego origen a lo que hoy se conoce como economía “neoclásica”), es una ciencia empírica. Naturalmente, uno puede sentirse tentado a pensar lo contrario, dado el gran esfuerzo e importancia que la profesión le dispensa actualmente a ciertas ramas de la teoría matemática de la economía, que aparentemente tienen poca o ninguna relación – por no decir utilidad– con los análisis empíricos e incluso teóricos de los sistemas económicos reales que existen en la actualidad (o quizá hayan existido en el pasado).

En la profesión hay un número considerable de nihilistas especialistas en teoría de los juegos que disfrutaban con sus artilugios matemáticos. También hay teóricos del equilibrio general moderno – neoclásico– que suelen defenderse cuando se señala la esterilidad de sus trabajos, con cierto tipo de retórica relativista (con niveles variables de sofisticación). Con frecuencia, estos teóricos comparan el estudio de la economía con la matemática pura o la filosofía. Además, este tipo de trabajo ha ganado mucho prestigio en la profesión.

Pero muchos de estos teóricos que parecen rechazar la dimensión empírica de la economía sólo están siendo cínicos<sup>1</sup>. Es muy difícil negar que la economía tiene un objeto empírico y que hay ciertas regularidades empíricas en el sistema económico que intentamos comprender. En este sentido, la economía tiene algo en común con ciencias como la meteorología o la sismología, que abordan sistemas muy complejos, por lo que es muy difícil que puedan realizar predicciones muy precisas. Sin embargo, estas ciencias son, en muchos casos, como la economía: herramientas útiles para comprender cómo funciona el mundo.

### **Economía científica versus economía vulgar**

A pesar de la naturaleza empírica del objeto o tema de estudio, en los países capitalistas algunas teorías económicas son argumentos puramente ideológicos, cuya función es defender ciertos intereses materiales. Con frecuencia, sólo son una ‘teología’ de las clases privilegiadas propietarias.

Podemos hacer referencia a la observación de Marx, abordada en profundidad en su teoría del excedente, según la cual mientras David Ricardo hizo “economía política científica” (basada de manera sistemática en el principio materialista clásico del excedente), otros economistas como

---

<sup>1</sup> Un buen ejemplo de ello es el fallecido profesor Frank Hahn (1925-2013), a quien tuve como docente en Cambridge (Reino Unido) a fines de los años ’80. En una entrevista en la que hablaba de su trabajo cuando cumplió 80 años, despotricó, como de costumbre, contra aquellos que sostienen que las conjeturas en economía deben ser realistas (o “precisas en lo descriptivo”) y contra algunos economistas heterodoxos, como “Kaldor...[que] criticaba duramente a las personas, como yo, que construían castillos en el aire, o que hacían ciencia ficción. Hay algo de cierto en esa crítica, pero al menos construimos algo”; Marcello Basili y Carlo Zappia, “An Interview with Frank Hahn on the Occasion of His 80th Birthday”, en *Storia del Pensiero Economico*, n. 2, 2005, p. 17. Luego, como es frecuente en él, afirmaba que la economía es algo que puede sólo ofrecer un marco de coherencia lógica a partir del cual pensar. Sin embargo, en la siguiente página encontramos que, cuando se le pregunta acerca de sus declaraciones públicas sobre su falta de interés en la historia del pensamiento económico, él contesta: “me interesa entender el mundo, en vez de entender cómo otra persona lo entendió”, *Ibid.*, p. 18. Así es que parece haber un “mundo” (la economía) allá afuera que debe ser entendido, aún por los economistas que admiten hacer “ciencia ficción” (debemos recordar que Hahn fue uno de los 364 economistas británicos signatarios de una carta que criticó la política económica “monetarista” de Margaret Thatcher, primera ministra de Gran Bretaña entre 1979 y 1990).

Thomas Malthus y Jean Baptiste Say se dedicaron, fundamentalmente, a lo que Marx llamó “economía vulgar”. Es decir, una economía puramente ideológica; que carecía de solidez teórica y relevancia empírica.

En economía siempre se debe hacer una cuidadosa distinción entre la evolución de los resultados de la labor científica y la sociología del conocimiento. Ciertas teorías y opiniones de calidad muy modesta pueden, con frecuencia, prevalecer por sobre otras teorías y opiniones que son más ricas y precisas, por razones ajenas a la ciencia, de carácter social o político.

Esto no debería resultar sorprendente ya que la historia nos ha dado muchos ejemplos de cómo la difusión de ciertas ideas está determinada por fuerzas sociales. Todos conocen los problemas que Galileo tuvo con el Papa y los comprensibles temores que Darwin tuvo sobre el impacto que su teoría de la evolución tendría en la sociedad. Por supuesto, sería extremadamente difícil sostener que la reciente y continua controversia acerca de las posibles causas humanas del cambio climático –y sobre qué hacer al respecto– haya sido inmune a la existencia de estas fuerzas sociales. La ciencia, tanto en su vertiente social como en la exacta, es producto de un hombre que vive inmerso en la sociedad. No debería entonces sorprendernos que la difusión de ciertas teorías económicas no haya podido escapar a estas poderosas fuerzas sociales.

### **El principio de la sustitución de factores y la idea neoclásica del mecanismo de mercado**

El rasgo fundamental del enfoque teórico que está nuevamente en boga en la economía es una particular caracterización del funcionamiento normal del mecanismo que rige el mercado competitivo. Se trata de una representación particular de las fuerzas que operan en el mercado y de su potencial efecto sobre la economía. Este enfoque solía llamarse marginalismo. Ahora, en cambio, se lo denomina “neoclásico” y encuentra su origen, precisamente, en la revolución marginalista de la década de 1870.

Este enfoque desplazó a la economía política clásica –definida por Marx y, más recientemente por Sraffa, como un conjunto de teorías, desarrolladas entre 1670 y 1820, aproximadamente, y organizadas en torno al principio del excedente. Este principio teórico se basaba en la idea de que el conjunto de técnicas empleadas y las fuerzas económicas y sociales que determinan un nivel mínimo de subsistencia de los salarios reales imponen límites materiales a la remuneración relativa de los factores de producción –tanto aquellos producidos como los no producidos. Estas variables distributivas y las técnicas empleadas determinan los costos objetivos de producción de los bienes producidos. Estos costos regulan, bajo un régimen de libre competencia, la tendencia de sus precios relativos.

A diferencia de este principio clave y clásico del excedente, las teorías marginalistas (o neoclásicas) giran en torno al principio de sustitución marginal de los factores de producción (tierra, capital y trabajo). La idea básica es que: 1) si los precios relativos de los factores de producción (salarios, ganancias y rentas) son flexibles (en el sentido que pueden subir o bajar de acuerdo a excesos de demanda u oferta); y 2) existe un pronunciado efecto de sustitución entre ellos que hace que aumente la demanda relativa por el factor más barato cuando se modifican los precios relativos; entonces, una economía de mercado competitiva tenderá hacia el pleno empleo de los factores de producción.

Esta tendencia hacia el pleno empleo de todos los factores productivos se debería a dos elementos interrelacionados: en primer lugar, la sustitución de capital por mano de obra (o tierra) permitiría el uso de cualquier cantidad de trabajo (o tierra) con cualquier nivel inicial de capital, siempre y cuando el salario real (o la tasa de la renta) haya caído lo suficiente. La utilización adicional

de trabajo (o tierra) incrementaría el nivel del producto potencial (capacidad productiva de la economía).

En segundo lugar, la sustitución de trabajo (o tierra) por capital podría asegurar que cualquier aumento en el nivel de producto potencial que no sea utilizado para consumo (potencial de ahorro) podría ser absorbido por una mayor demanda de inversión siempre y cuando se haya permitido que la tasa de interés real caiga lo suficiente como para poder hacer rentables métodos de producción y/o mix de productos más intensivos en capital.

Se debe tomar nota de que el primer proceso implica que, en realidad, no existe desempleo estructural o tecnológico. Es decir, se desecha la posibilidad de que el pleno empleo del acervo de capital existente no sea capaz asegurar el pleno empleo del factor trabajo. De hecho, si hubiera desempleo permanente cuando la economía opera a plena capacidad, se debería únicamente a que el salario real no ha caído lo suficiente.

El segundo proceso referido implica que no puede haber una infrautilización continua de los recursos (trabajo y capital) debido a la falta de demanda monetaria final para los productos que son producidos por estos factores. Todo aquello que se produce en una economía se venderá de un modo rentable.

Este punto de vista marginalista o neoclásico sobre el funcionamiento básico del mecanismo de mercado competitivo no ha cambiado mucho desde su aparición a fines del siglo XIX, siendo compartido por economistas de diversas tendencias, tales como Marshall, Walras, Pareto, Pigou, Wicksell, Hicks y Hayek. Según este punto de vista, la economía competitiva es como una gran feria para una determinada dotación de factores de producción, que tiende a ser utilizada plenamente y, asimismo, a determinar su precio relativo por medio de la acción conjunta de la flexibilidad de precios y la sustitución.

Se debe tomar nota de que esta teoría, a pesar de favorecer a determinados intereses, no podría considerarse como “economía vulgar”. Cualquiera que sea el juicio sobre ella, no puede negarse que constituyó un intento de encontrar una base científica que sustentara la antigua creencia en la eficiencia del mecanismo de mercado para la asignación de recursos<sup>2</sup>.

El abrumador dominio de este enfoque particular acerca del funcionamiento de los mecanismos de mercado fue lo que condujo, en 1930, a Lionel Robbins, de la London School of Economics, a definir la economía como “la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos”.

Esta definición cobró tal popularidad que aún puede encontrarse en la mayoría de los manuales de economía. Sin embargo, esta definición puede ser considerada un tanto restrictiva en varios sentidos. La definición de Robbins tiene una vinculación directa con el principio de sustitución. Los recursos deben ser escasos (es decir, disponibles como una dotación fija) y tener usos alternativos (es decir, la sustitución es posible). ¡De lo contrario, ni siquiera se estaría discutiendo sobre economía!

---

<sup>2</sup> Acerca de la diferencia entre excedente y el principio de sustitución –el enfoque clásico y neoclásico– y también una discusión acerca de la noción de economía “vulgar”, véase Pierangelo Garegnani y Fabio Petri, “Marxismo e teoria economica oggi”, en AA.VV., Storia del marxismo, vol. IV: “Il Marxismo Oggi”, Torino, Einaudi, 1982.

## **La primera hegemonía neoclásica y su crisis en los años treinta**

El punto de vista marginalista (o neoclásico) de la economía y esta peculiar definición de la economía se transformaron rápidamente en el pensamiento dominante en las primeras décadas del siglo XX. Cuando en esos años se hablaba de economía en Gran Bretaña, se solía decir: “todo está en Marshall”.

En los años treinta, sin embargo, el dominio de este enfoque conceptual enfrentó serios obstáculos que pusieron en duda su hegemonía.

Los retos provinieron inicialmente de la realidad económica, antes que de la teoría. Por un lado, en aquel momento existían grandes y persistentes problemas de desempleo y una gran subutilización del acervo de capital existente generado por la Gran Depresión. Esto entraba en contradicción con la idea de pleno empleo de los factores de producción, que era fundamentalmente aquello de lo que se trataba la economía.

Luego de muchos años con tasas de desempleo por encima del 20% en países como Gran Bretaña y Estados Unidos, la crítica a esa idea restrictiva acerca de lo que debía tratar la economía creció. No quedaba claro qué había sucedido con la supuesta eficiencia de las fuerzas del mercado. Después de todo, si la economía se ocupaba sólo de la escasez, se necesitaba algo más para orientar la formulación de políticas en un mundo en el que coexistían la pobreza y la abundancia descoordinada de recursos.

El segundo desafío –menos conocido, pero no por ello menos importante– al enfoque conceptual neoclásico sobre el funcionamiento del mecanismo de mercado fue el mayor conocimiento sobre el gran éxito del proceso de industrialización acelerada experimentado por la Unión Soviética, a partir de la acumulación de capital liderada por el estado. Este proceso se caracterizó por tener un costo social muy elevado, que recayó fundamentalmente sobre los campesinos.

Esto, sin embargo, se supo mucho más tarde, después de la Segunda Guerra Mundial. Lo que era de público conocimiento entonces era el notable logro del estado como movilizador de una enorme masa de mano de obra, parcialmente empleada en un atrasado sector rural, y de abundantes depósitos de materia prima a favor del veloz desarrollo de un moderno sistema industrial dirigido a aumentar a tasas elevadas el acervo de capital. Asimismo, en aquel sistema, el pleno empleo estaba garantizado por el estado.

Dejando de lado las opiniones acerca del nuevo sistema social que adoptó la Unión Soviética en ese momento, estaba claro que existía un marcado contraste entre la pujante economía soviética y el pobre desempeño de las inversiones, el estancamiento de la economía y el desempleo masivo que acuciaba a las principales economías capitalistas.

Se pudo observar, aunque en menor medida, un fenómeno semejante durante la rápida recuperación y rearme de Alemania durante el régimen nazi, que tuvo lugar bajo una fuerte intervención estatal.

Estos desafíos que tenían origen en la realidad fueron creando un terreno fértil para la rápida difusión de una teoría alternativa que estaba vinculada principalmente con el nombre de Keynes (aunque se podría afirmar que el menos conocido economista polaco de izquierda, Mikhail Kalecki, había desarrollado un poco antes una versión más sólida de la teoría)<sup>3</sup>. Según el nuevo principio

---

<sup>3</sup> Sobre los aportes de Kalecki, ver: Julio López y Michaël Assous, Michal Kalecki, New York, Palgrave Macmillan, 2010.

teórico que trajo la “revolución keynesiana”, conocido como el principio de demanda efectiva, el nivel total de actividad y producción de la economía no estaría, excepto en los tiempos de guerra, determinado por limitaciones en la oferta dadas por la dotación de factores de producción. Esta restricción estaría, en cambio, determinada por el nivel de demanda efectiva, por el gasto monetario total de quienes están dispuestos a pagar el precio que cubre los costos más un margen de ganancia que asegura el nivel mínimo de rentabilidad deseada. Es el nivel real de la demanda agregada efectiva –que es efectiva en el sentido que en una economía monetaria, el deseo de compra requiere tener acceso a un poder adquisitivo monetario– el que fija los parámetros que definen qué es realmente rentable producir en una economía capitalista.

No existe realmente ninguna razón para que estos niveles de gasto agregado sean siempre suficientes como para comprar todo aquello que podría ser potencialmente producido con los recursos disponibles. Esto en parte se debe a que en una economía capitalista sólo una fracción del valor total del producto, la parte de la masa salarial que es consumida de inmediato por los trabajadores, puede retornar a los productores (considerados como un todo) de manera más o menos automática a través de la venta de sus productos. La demanda efectiva total dependerá entonces fundamentalmente de la magnitud de las decisiones autónomas de consumo que tomen los propietarios ricos, de la compra de inmuebles a través de nuevos créditos, de las inversiones empresariales, de los gastos gubernamentales y de las exportaciones netas.

Naturalmente, estos gastos tienden a aumentar a diferente velocidad con el paso del tiempo. No hay motivo, sin embargo, para creer que esta serie de componentes autónomos, que conforman la demanda, deberían aumentar a la par del aumento en la disponibilidad de bienes de equipo y mano de obra. De hecho, según este enfoque, la situación normal se da cuando la producción de la economía está limitada por el lado de la demanda.

Pero la pregunta es: ¿por qué no funciona el segundo elemento de la teoría neoclásica señalado anteriormente, a partir del cual las tasas de interés caerían siempre a un nivel capaz de inducir mayores inversiones siempre que la demanda total fuera menor que el producto potencial (es decir, cuando la inversión fuera menor al ahorro potencial)? ¿No debería el funcionamiento de este mecanismo hacer que la economía regrese a una situación de pleno empleo? La respuesta se encuentra en que, tal como señalaron Keynes y Kalecki, no hay un motivo fundamental que justifique que las tasas de interés monetarias respondan de manera automática y directa a una magnitud potencial –pero no real– como es el nivel potencial de ahorro (o de producto). El ahorro potencial sólo verificaría en términos reales si la economía se encontrara en una situación de pleno empleo. De hecho, lo que sucede es que el nivel real de la producción se ajusta al nivel real de la demanda. A su vez, el nivel real de ahorro se ajusta al nivel de inversión dado, ya que el ahorro real es la diferencia entre el ingreso real y el consumo real.

Además, Keynes (en el corto plazo) y Kalecki (de manera más general) eran muy escépticos sobre el hecho de que caídas en las tasas reales de interés durante una recesión –probablemente a través de intervenciones directas del Banco Central– fueran suficientes como para estimular inversiones en nuevas capacidades, habiendo tantas fábricas ociosas.

En síntesis, una vez que se comprendió el principio de demanda efectiva, las fuerzas que conducen automáticamente al ajuste de la demanda agregada al nivel potencial o de pleno empleo del producto comenzaron a verse como algo demasiado débil. Esto dio paso a la idea de que el gobierno debía intervenir mediante sus herramientas fiscales y monetarias de política económica con el objetivo de regular la demanda efectiva. El estado debía insistir en sus esfuerzos para evitar que la demanda aumentase a niveles tan elevados que pudieran causar inflación por exceso de demanda. Sin embargo, debía también actuar con urgencia en situaciones como la de los años '30, mediante

políticas expansionistas que previnieran el estancamiento de la economía en niveles bajos de producción, generando un enorme problema de desempleo y capacidad ociosa.

La revolución keynesiana trajo, por un lado, conocimiento acerca del funcionamiento del sistema económico y de las herramientas políticas para el manejo de la demanda. Pero, al mismo tiempo, amenazó la hegemonía que hasta entonces habían tenido las ideas neoclásicas.

Estas ideas le habían dado sustento científico al liberalismo (que no era aún el neoliberalismo de la actualidad) de principios del siglo XX, que proponía un mecanismo de libre competencia de mercado –sin ninguna intervención– que conduciría a la economía a una adecuada y eficiente asignación de recursos. Las ideas keynesianas le abrían paso a los argumentos a favor de la intervención del gobierno en la economía. Además, si el problema principal de las economías más avanzadas era encontrar la manera de resolver la abundancia potencial más que la escasez, entonces se ponía en jaque la definición misma que Robbins había propuesto para la economía.

Para colmo de males, parecía que cuanto mayor era la intervención del estado, mejor era el rendimiento de la economía, tanto cuando se comparaban distintos países en los años treinta como si se observaba el mismo país antes y durante la Segunda Guerra Mundial. El contraste entre la economía de Estados Unidos en los años treinta y las tasas de crecimiento de dos dígitos durante los años de la guerra, cuando la economía estaba sometida a niveles sin precedente de intervencionismo y planeamiento por parte del gobierno, era tal que no podía ser ignorado<sup>4</sup>.

### **La Guerra Fría y el doble compromiso teórico: la economía keynesiana y la economía del desarrollo**

Esta situación planteó un importante dilema cuando empezó la Guerra Fría. Por un lado, por razones políticas e ideológicas muy obvias, los países capitalistas tenían gran interés en preservar las ideas neoclásicas que destacaban la eficiencia de un sistema de libre mercado. Por otro lado, no podían permitir que las economías capitalistas más avanzadas regresaran a una situación de recesión. Además, acuciaba en aquel momento el problema de la descolonización. Era necesario ofrecer una alternativa viable de capitalismo que permitiera a los países periféricos desarrollarse y evitar de esa manera la posibilidad de que se vieran tentados a volcarse al lado soviético (o chino).

Ese dilema dio origen a un doble compromiso en la teoría económica. A nivel puramente teórico no cambió mucho las cosas. Las ideas neoclásicas acerca del funcionamiento del mecanismo de mercado permanecieron intactas. Sin embargo, las técnicas de manejo de la demanda de los economistas keynesianos, y aquellas de planeamiento aprendidas del modelo soviético, no podían ser ignoradas en aquel contexto político y geográfico de posguerra.

Así es como en la teoría económica aplicada vemos el surgimiento del primer compromiso teórico, que Samuelson dio en llamar “síntesis neoclásica”. Esta síntesis creó el nuevo campo de la macroeconomía como algo enteramente distinto de la microeconomía. Anteriormente, la práctica habitual era separar el análisis monetario

–que estudiaba, principalmente, las fluctuaciones en el nivel general absoluto de precios o la inflación del análisis de la producción y los precios relativos a nivel de mercado–, del análisis de toda la economía –el equilibrio general–, comúnmente conocido como la teoría del valor o de precios relativos.

---

<sup>4</sup> Acerca de la economía keynesiana, tanto en teoría como en la práctica, ver: John Eatwell y Murray Milgate, *The Fall and Rise of Keynesian Economics*, Oxford, Oxford University Press. June, 2011. <sup>5</sup> Acerca de la síntesis neoclásica, véase P. Garegnani y F. Petri, op. cit.

Pero la síntesis neoclásica también postuló que la teoría y las políticas keynesianas eran relevantes para la macroeconomía y para el corto plazo, mientras que las herramientas comunes del marginalismo eran relevantes para la microeconomía y el largo plazo. Esto era un tanto artificial. Por un lado, si las fuerzas que actuaban a largo plazo llevando por sí solas a la economía hacia una situación de pleno empleo realmente existían, entonces, sería mejor no interferir con las señales de mercado mediante las políticas keynesianas. Por el otro, si las fuerzas que guiaban por sí solas a la economía hacia el pleno empleo eran débiles –o prácticamente inexistentes–, entonces, todo el instrumental marginalista de análisis del equilibrio general de largo plazo, donde la economía estaría restringida por la disponibilidad de recursos, sería inútil.

De la misma manera, la distinción entre macro y micro economía resultaba algo artificial. La idea neoclásica sobre cómo interactúan los mercados competitivos de factores de producción y de productos para conducir la economía hacia una situación eficiente de equilibrio general de pleno empleo difícilmente podría encuadrarse dentro de la microeconomía, entendida más bien como el análisis de equilibrio parcial (es decir, el análisis de un mercado o una empresa particular).

Por otra parte, no es coherente pensar que exista una cantidad significativa de factores de producción ociosos, que la producción general de la economía está determinada por la demanda efectiva, y que los productos son vendidos a precio de oferta que cubren los costos; y, a la vez, afirmar que estos mismos precios de oferta están determinados en el largo plazo por un costo de producción regulado por las técnicas empleadas y variables distributivas (precios de los factores) que corresponden al valor en situación de equilibrio con pleno empleo de aquellos mismos factores de producción.

Naturalmente uno puede ganar cierto margen al jugar con la distinción entre corto y largo plazo, pero no es tan fácil sostener que una economía que está aparentemente limitada por la demanda en el corto plazo podrá luego, de alguna manera, cambiar hacia una situación en que las limitaciones se originan en la oferta de recursos en el largo plazo (indefinido). Sin embargo, el compromiso era necesario porque durante la llamada edad de oro del capitalismo de posguerra se tenían que aplicar políticas keynesianas en los países capitalistas para garantizar la prosperidad y el orden social. Por estos mismos motivos, las consecuencias ideológicas y políticas de abandonar las ideas neoclásicas acerca del funcionamiento del mecanismo de mercado competitivo habrían sido demasiado elevadas 5.

Un segundo caso en el que se llegó a un compromiso en el campo teórico surgió en el nuevo campo de la economía del desarrollo. Nuevamente, se sostuvo que en principio no había nada malo con las ideas neoclásicas acerca del funcionamiento del mecanismo de mercado competitivo y que éste operaba bien en un largo plazo algo impreciso. Sin embargo, los países más pobres tenían algunas características específicas que justificaban –y de hecho requerían– la aplicación de políticas que implicasen un grado mucho mayor de intervención estatal en la economía. Una de las ideas principales sostiene que, a pesar de la validez del principio de sustitución de factores, las economías pobres tienen tan poco capital y utilizan técnicas de producción tan atrasadas, que el nivel al que deberían caer los salarios reales para alcanzar el pleno empleo debería ser igual a cero, o como mínimo, un nivel que estuviera por debajo del salario de subsistencia. Así quedaba claro que estas economías necesitaban un gran impulso –a “big push”– para poder acumular una gran cantidad de capital lo más rápido posible y modernizarse.

Asimismo, los países con un exceso crónico en la oferta de mano de obra sufrían también de una serie de fallas de mercado. Esto fue utilizado para justificar la idea de que la inversión pública en este tipo de países traería como resultado externalidades positivas, ya que la tasa de retorno social para estos proyectos de inversión, por ejemplo en infraestructura, sería mucho más alta que la (baja) tasa privada de retorno. El punto en este caso no era tanto a favor de que el gobierno aplicase políticas keynesianas para la administración de la demanda agregada, sino que el estado ayudase en el proceso de cambio de la estructura de la economía mediante la aplicación de políticas de sustitución



de importaciones, la promoción de las exportaciones y la aceleración del crecimiento de la inversión tanto pública como privada.

Muchas de estas políticas tenían, naturalmente, una naturaleza intervencionista, en notable contraste con la presunta eficiencia del mecanismo de libre mercado en la asignación de los recursos escasos. Pero, al mismo tiempo, en el contexto de la Guerra Fría, las políticas para el desarrollo tenían que ser aplicadas a pesar de que los principales dogmas de la teoría neoclásica no podían ser abandonados<sup>5</sup>.

Por lo tanto, en el doble compromiso de la Guerra Fría, existieron ideas keynesianas en el norte, y un desarrollo económico liderado por el estado en el sur; manteniendo al mismo tiempo la idea de que, al menos en el largo plazo, un modelo completamente desarrollado de economía capitalista sería más eficiente.

### **El “efecto ingreso” de un modelo de equilibrio general y la crítica interna a las ideas neoclásicas sobre el mecanismo de mercado**

La evolución de los acontecimientos en el campo de la teoría económica pura en los años sesenta e inicios de los años setenta generó una crítica muy destructiva de los fundamentos teóricos de las ideas neoclásicas acerca del funcionamiento del mecanismo de mercado.

Las críticas apuntaban al corazón mismo de la teoría. Es decir, se señalaban claras contradicciones—o, al menos, inconsistencias—lógicas en los argumentos sobre los que se habían sustentado los teóricos de las ideas neoclásicas durante muchas décadas.

En términos generales, éstos habían tenido una fe absoluta en que los supuestos acerca de las dotaciones de recursos, la tecnología y las preferencias eran suficientes para deducir que si los mercados y, en particular los mercados de factores, funcionaban de manera competitiva, la flexibilidad de los precios relativos conduciría la economía hacia una situación de equilibrio general. En esta situación de equilibrio habría pleno empleo de los factores de producción según precios relativos que reflejarían su escasez relativa.

Los teóricos neoclásicos no negaban el hecho de que en el mundo real muchos mercados de productos y/o factores —en particular, el mercado de trabajo— se encuentran lejos de una situación de competencia perfecta y que el sistema está lleno de fricciones o imperfecciones.

Especialmente, con posterioridad a Keynes, admitían sin reparos que los aspectos monetarios, especialmente en el corto plazo, podrían alejar a la economía del equilibrio de pleno empleo. Muchos aceptaban los efectos —generalmente temporales, pero a veces muy significativos— de las falsas expectativas, la incertidumbre y de las burbujas especulativas. Pero había acuerdo casi absoluto sobre la solidez de la cadena deductiva de supuestos teóricos para describir el funcionamiento del mecanismo que rige el mercado competitivo y conduce la economía hacia un equilibrio general. El razonamiento podía ser poco realista pero era rigurosamente lógico.

Dos desarrollos teóricos independientes pusieron en duda esta idea. Uno de ellos surgió de un programa de investigación del mainstream de la teoría económica acerca de la formalización adecuada de las condiciones necesarias para que la economía neoclásica avance hacia una posición de equilibrio general en el contexto simplificado de intercambio puro (pure trade). Es decir, se trataba

---

<sup>5</sup> Acerca de la economía del desarrollo, véase Franklin Serrano y Carlos Medeiros, “Economic Development and the Revival of the Classical Surplus Approach”, artículo preparado para la UNRISD Conference The Need to Rethink Development Economics, Cape Town, South Africa, 7 y 8 de diciembre 2001.

de analizar el funcionamiento en el corto plazo de un conjunto de mercados interrelacionados con características semejantes a una subasta. Allí no habría producción, sino que se incorporarían bienes en cantidades definidas para ser comercializados entre propietarios.

Al menos desde los años '30, se había difundido entre los teóricos de la vertiente neoclásica la idea de que la consecuencia de un cambio en la demanda de un determinado bien o factor de producción, generada por una variación en su precio relativo, podría ser descompuesta, en principio, en dos efectos: el efecto sustitución y el efecto ingreso. El primero de ellos reflejaba que, dado un determinado nivel real de ingreso, ante un cambio en los precios relativos, el consumidor podría obtener una mayor satisfacción modificando la composición del mix de bienes consumidos. Bajo el supuesto de que las preferencias del consumidor son convexas —es decir, que éste obtiene satisfacción a partir de una gran variedad de canastas de consumo que contienen los mismos bienes pero en diferentes proporciones— es posible concluir que el mismo volcará sus preferencias a favor de los bienes cuyos precios hayan disminuido,

Un ejemplo simple del efecto sustitución sería el de un consumidor un tanto tacaño que le agrega muchas cucharadas de azúcar al café cuando el precio del azúcar es relativamente bajo en comparación con el precio del espresso y sólo una cucharada —o nada— de azúcar cuando su precio es relativamente alto en comparación con el del café.

El efecto ingreso, por su parte, implica a grandes rasgos que, con la misma cantidad de ingresos, una caída en el precio del azúcar no puede tener otro resultado que el aumento del ingreso real del consumidor, lo que le permitirá adquirir cantidades mayores de todos los bienes, inclusive de aquellos cuyos precios no han caído.

El efecto final de una caída en el precio del azúcar sobre la demanda de este bien sería igual a la suma de los efectos sustitución e ingreso. En el caso de un único consumidor con un ingreso nominal determinado, queda claro que, frecuentemente, el efecto ingreso sólo refuerza el efecto sustitución garantizando la “ley de la demanda” (neoclásica). Muy probablemente, en nuestro ejemplo, la caída en el precio del azúcar generaría un aumento de la demanda de este bien porque el consumidor se vería tentado de agregar más cantidad en cada taza, y también porque ha podido pagar un mayor número de tazas de café azucarado.

Sin embargo, el efecto ingreso, que parece reforzar la “ley de la demanda” en el caso del consumidor visto como un comprador, puede tener una consecuencia bastante distinta cuando la analizamos desde el punto de vista del agente como vendedor. Para una persona que vende azúcar, la caída en el precio de este bien tiene como consecuencia una reducción de sus ingresos y, por lo tanto, de su capacidad para comprar bienes. Así es que, en la medida en que el análisis del ingreso/riqueza de este consumidor no es constante sino que, en parte, está dado por la cantidad que posee del bien y por la cantidad vendida, el efecto ingreso iría en la dirección contraria al efecto de sustitución. No podríamos, por lo tanto, estar tan seguros del efecto final de un precio menor sobre la demanda. Esta complicación puede ser considerada menos relevante cuando pensamos en lo que se denomina como “equilibrio parcial” —es decir, el análisis de un único mercado como el del azúcar, en el que es natural pensar que la mayoría de los consumidores de azúcar obtendrían una parte ínfima de sus ingresos a partir de la venta de azúcar.

Lo que surgió con claridad en el transcurso de la investigación matemática sobre el equilibrio general que realizó este grupo de teóricos en los años sesenta y setenta fue que, en el contexto del equilibrio general, cada agente es al mismo tiempo un consumidor y un vendedor (ya que el ingreso del consumidor debe provenir de alguna parte). También quedó claro que si la riqueza inicial de los consumidores (y/o sus preferencias) son muy diferentes entre sí, la teoría de la demanda del equilibrio general para cada bien puede adoptar cualquier forma, en el sentido de que no hay ninguna razón para pensar que, aún en el contexto simplificado de una economía de intercambio puro, la tendencia a una posición única de equilibrio general esté garantizada.

Estos resultados se vuelven más relevantes aun si se consideran economías en las que, en lugar de partir con las dotaciones de bienes iniciales, se parte con las dotaciones de trabajo y tierra y, por lo tanto, existe producción. En estas economías, por ejemplo, una caída de los salarios, a través del efecto sustitución puro, llevaría, en principio, a las empresas a la adopción de tecnologías más intensivas en mano de obra, mientras que los trabajadores reducirían la oferta de trabajo y optarían por tener más tiempo libre; los consumidores, en general, accederían a canastas de consumo con más bienes intensivos en mano de obra. Todo esto daría lugar a un aumento neto de la demanda de trabajo. Pero al analizar seriamente el problema del efecto ingreso de equilibrio general se observa que esta caída de los salarios puede llevar a resultados muy diferentes. Los trabajadores, cuando sus salarios bajan, pueden verse obligados a aumentar su oferta de trabajo para lograr un ingreso mínimo para su supervivencia y, en tanto, los consumidores, a consumir menos de todos los bienes, incluidos los intensivos en mano de obra. Al final, después de la caída del salario real, sería posible observar una reducción neta general de la demanda de mano de obra, lo que alejaría al mercado laboral competitivo del equilibrio mientras que los salarios, por ejemplo, fácilmente podrían caer a cero.

El problema más grave es que, luego décadas de investigación matemática sobre el efecto ingreso de equilibrio general, no existe un conjunto de supuestos razonables acerca de las preferencias, dotaciones y técnicas disponibles que puedan eliminar estos resultados “paradójicos”, ya sea en modelos simples de intercambio puro de dos mercados y dos agentes o en modelos más complicados con producción de gran número de productos con muchos factores primarios de producción.

Estos resultados negativos se conocen como SMD, debido a los apellidos de los tres economistas neoclásicos que los han estudiado (Sonnenschein, Mantel y Debreu), y fueron bautizados por Mas-Colell –otro economista perteneciente a la misma corriente que trabajó mucho en la temática– como Teorema “Anything Goes”.

Los resultados de SMD afectan seriamente la idea de que, al menos en teoría, las lógicas del libre mercado podrían lograr, mediante sus propios mecanismos, una asignación eficiente de los recursos<sup>6</sup>.

Esto ha llevado a que en muchos de los trabajos neoclásicos de las últimas décadas denominados de “equilibrio general” –como aquellos que actualmente están de “moda”, o sea los modelos macroeconómicos de equilibrio general dinámico estocástico– asuman explícitamente que hay solo un agente “representativo” en la economía, que es a la vez consumidor y propietario de todos los factores de producción. Esta es la única manera de deshacerse de este tipo de problema, suponiendo, por supuesto, que lo que pierde este agente como ingreso cuando los salarios caen es exactamente lo mismo que gana en términos de aumento de sus beneficios.

### **El capital como factor de producción y la crítica interna sraffiana del enfoque neoclásico sobre el mecanismo de mercado**

La implicancia de los resultados del SMD son serios pero muchos economistas neoclásicos pusieron sus esperanzas en que, tal vez, los problemas causados por el equilibrio general del ingreso podían ignorarse si los efectos de sustitución tradicionales fuesen suficientemente fuertes en la práctica.

---

<sup>6</sup> Sobre los resultados SMD y sus implicancias, véase Abu Rizvi, “The Sonnenschein-Mantel-Debreu Results after 30 Years”, *History of Political Economy*, vol. 38, n. 1, 2006, pp. 213-227.

Sin embargo, unos años antes, un grupo de economistas críticos heterodoxos de la Universidad de Cambridge (Reino Unido) dirigido por Piero Sraffa y Pierangelo Garegnani, ya habían llegado a conclusiones que eran aún más críticas. Los sraffianos, en lugar de centrarse en el equilibrio general del efecto ingreso, encontraron serios problemas a nivel teórico general en relación a la noción misma de sustitución entre capital y otros factores de producción (la literatura SMD nunca se había ocupado del capital). Incluso, los sraffianos pusieron en duda el efecto sustitución entre los factores de producción, cuando el capital es uno de ellos.

Nótese que para que la idea de sustitución entre los factores de producción tenga sentido, debemos ser capaces de definir con precisión cuál es la cantidad utilizada de un factor y demostrar que si el precio de otro factor cae en relación a éste, habrá una tendencia a utilizar una mayor cantidad del segundo factor, manteniéndose constante el consumo del primero.

Cuando se trata de los así llamados factores primarios, es relativamente fácil determinar las dotaciones de trabajo y tierra en una economía. Asimismo, se podría suponer que dichas dotaciones son constantes durante un cierto período, mientras la economía se mueve hacia su posición de equilibrio general.

Como señalaron los sraffianos, las cosas se complican cuando se considera al capital como factor de producción. Hay dos diferencias básicas entre los bienes de capital (ya sean circulantes – inputs– o fijos –maquinaria, por ejemplo) y los otros factores primarios. La primera diferencia es que los bienes de capital son producidos. La segunda diferencia es que, en condiciones de competencia, en comparación a las tasas de remuneración de los factores primarios, que pueden mantenerse diferentes por largo períodos, las tasas de retorno de los distintos bienes de capital que operan en los diferentes sectores de la economía tenderán inevitablemente a la uniformidad, puesto que los inversores cambian el tamaño y la composición del capital en busca de una mayor rentabilidad.

Esto significa que, si bien es poco probable que las proporciones de la dotación de factores económicos de los distintos tipos de trabajo y tierra disponibles varíen mucho en el corto plazo, no se puede decir lo mismo acerca del stock de bienes de capital fijo y circulante. Esto crea dos problemas importantes. Por un lado, cómo definir de forma coherente la dotación de capital. Los bienes de capital físicos existentes en un momento cambian tan rápidamente que las tasas de retorno de escasez relativa de cada uno de ellos no persiste en el tiempo, especialmente bajo la fuerte tendencia competitiva a producir sólo el tipo de bienes de capital más rentable, que tendería a igualar rápidamente las diferentes tasas de retorno.

Además, esta falta de persistencia implica que en los mercados de los demás factores de producción, las cantidades de los distintos tipos de bienes de capital que se utilizan para la producción con un tipo particular de trabajo también estarían cambiando rápidamente. Y puesto que la escasez de un factor puede solo determinarse en relación a la escasez de otros factores, la escasez relativa de todos los factores de producción –no sólo del capital– resulta muy difícil de determinar.

Una posible salida a este problema, que fue ampliamente utilizada por los primeros neoclásicos, es argumentar que, puesto que en el largo plazo hay una sola tasa de rendimiento del capital, en general, la dotación de capital de la economía debe estar representada, no por un conjunto de bienes de capital físico determinado, sino por una medida del valor real de la dotación de capital en general (esta debe ser considerada como un stock agregado en lugar de un conjunto de medios de producción).

Esta solución, sin embargo, sólo conduce a otras contradicciones. El valor nominal total de este stock de capital sería una suma de la cantidad individual de los bienes de capital físico ponderados por sus precios relativos. Y el valor real de este fondo tendría que medirse, por ejemplo, tomando en consideración un bien de capital determinado como referencia. Si tenemos dos máquinas, una cuesta 1 euro y la otra 5 euros, el valor real de la dotación de capital podría ser

calculado como el equivalente a 6 máquinas de 1 euro o a  $1+1/5$  máquinas de aquella cuyo precio es 5 euros. Este stock de capital real podría ser sustituido por diversos tipos de tierra y trabajo, y la escasez relativa de dicho stock de capital real debería determinar la tasa general de beneficio.

Ahora bien, esta historia es lógicamente inconsistente, ya que implica un razonamiento circular. Sólo podemos aplicar este razonamiento si sabemos que una máquina cuesta cinco veces más la otra. Pero para conocer el precio relativo de las máquinas tenemos que conocer cuál es la tasa general de ganancia y la remuneración de los otros factores de producción. ¿Pero cómo podemos decir que la tasa general de ganancia depende del stock real de capital si sólo sabemos cuál es el stock real del capital luego de conocer cuál es la tasa general de ganancia que nos permite calcular el precio relativo de los dos tipos de máquinas?

Más allá que en el corto plazo es imposible creer que todos los mercados de la economía puedan acercarse al equilibrio, ya sea a partir de la medición física de la dotación de factores o en términos de su valor real, simplemente no tenemos idea de cuál es la cantidad de capital en general o del conjunto de bienes de capital específicos que podrían representar las cantidades del factor capital escaso. Pero si no conocemos la dotación de capital, no sólo no tendremos ninguna manera de saber su tasa (o tasas) de retorno, sino que tampoco podemos tener una idea sobre la escasez relativa de los demás factores de producción. Pero sin conocer este último dato, no es posible tampoco conocer cuál es su tasa de remuneración.

Para complicar aún más las cosas para el enfoque neoclásico tradicional, ni siquiera el relato estándar sobre el efecto sustitución entre los factores (o el signo de éste) en un modelo de equilibrio general puede sostenerse cuando la economía utiliza bienes de capital para la producción.

Tomemos, por ejemplo, la simple idea de que si el salario real cae, los agricultores tenderán a utilizar métodos de producción menos mecanizados y, por lo tanto, emplearán técnicas más intensivas en trabajo. Imaginemos que en la situación inicial con salarios reales altos se utilizaban tractores; luego el salario cae y tiene lugar el relato esperado en el que el agricultor emplea más personas que utilizan palas. Pero supongamos que la reducción del salario tiene lugar en la economía en su conjunto y no sólo en el sector agrícola. En este caso, el salario disminuye en las granjas, y en la misma proporción en las fábricas de tractores y en las de palas. ¿Cómo podemos estar seguros de que para el agricultor será más rentable utilizar más palas y trabajadores? O incluso, si fuese así, ¿cómo podemos estar seguros de que, tomando en consideración la totalidad de los cambios del empleo en el sector agrícola y en las fábricas de palas y tractores, la demanda total directa e indirecta de mano de obra aumentará?

Los sraffianos han demostrado que la técnica más rentable, dada la evolución de los salarios reales, dependerá de los cambios en los precios relativos del maíz, las palas y los tractores. Determinar esto es bastante complejo debido a los impactos de las variaciones del salario real en la tasa general de ganancia y en los costos laborales directos e indirectos de los distintos sectores. Simplemente no hay razón para creer que el cambio en las técnicas de producción cuando los salarios caen, vaya a aumentar la cantidad total de mano de obra empleada en la economía. De la misma manera, este tipo de problemas implica que no hay ninguna razón para pensar que se utilizaría más capital (palas, tractores o capital en general) si la tasa de beneficio cae.

La conclusión a la que llegaron los sraffianos es que no hay motivo para creer que una economía totalmente competitiva que utiliza bienes de capital en el proceso productivo podría, en el contexto de la teoría pura, tender hacia un equilibrio general que implique el pleno empleo de los todos los factores de producción.

No existe una base teórica firme para postular la existencia de una relación inversa entre la demanda de un factor de producción y su precio relativo<sup>7</sup>. Esto significa que aun asumiendo una flexibilidad total de los precios de los factores de producción, no es correcto pensar que cualquier cantidad de trabajo (o tierra) puede ser empleada con un capital determinado; ni que cualquier aumento en el producto potencial de la economía que no sea consumido, tenderá a ser absorbido como una mayor cantidad de inversión (incluso si la tasa real de interés fuese flexible en el sentido neoclásico).

Sólo hay una manera de considerar el factor capital en el modelo teórico neoclásico y evitar el tipo de problemas e inconsistencias señaladas por los sraffianos: la presunción de la homogeneidad del capital –es decir, la idea de que la economía está dotada y produce un único bien de capital, que es el mismo producto que se utiliza para el consumo. Sólo en este caso completamente artificial se pueden definir la dotación de capital, la tasa única de retorno del capital y la cantidad de capital utilizado en las técnicas alternativas de producción. La razón es muy simple. Los problemas se originan en los complejos cambios en el precio relativo de los bienes de capital que ocurren cuando, por ejemplo, la distribución entre salarios y beneficios se modifica. En una economía con bienes de capital homogéneos no existe el problema específico del precio relativo de los distintos bienes de capital, así como tampoco ninguno de los problemas que se derivan de éste<sup>8</sup>.

No es extraño, por lo tanto, dada la gravedad de la crítica sraffiana, que gran parte de la teoría neoclásica moderna (por ejemplo, el ya citado modelo de equilibrio general dinámico estocástico) asuma que no sólo hay un agente representativo, sino también que el capital es homogéneo con el producto. Un “equilibrio general” con un solo agente y un solo bien habría, sin duda, resultado muy extraño a Walras, Wicksell o Marshall.

### **La crítica al doble compromiso de la Guerra Fría en la economía aplicada**

La crítica a la teoría neoclásica que se produjo entre los años sesenta y setenta tiene, en lo que se refiere al tema principal de este artículo, dos implicaciones importantes. La primera es que en el ámbito de la teoría pura se debe admitir la pérdida del estatus científico del enfoque neoclásico sobre el funcionamiento del mecanismo de mercado.

La segunda es que quedó abierto el camino para criticar el doble compromiso teórico de la Guerra Fría desde el punto de vista de la economía heterodoxa. Esto condujo al surgimiento de muchas bases alternativas para las economías keynesiana y del desarrollo, como el proyecto de reactivación del enfoque clásico del excedente propuesto por Sraffa y Garegnani.

Pero, de hecho, en el contexto de la economía aplicada, el doble compromiso teórico de la Guerra Fría fue criticado desde una posición completamente opuesta. Fue discutido por su falta de coherencia con respecto a la, supuestamente científica y rigurosa, teoría pura del mecanismo de mercado neoclásico.

---

<sup>7</sup> Los sraffianos no habían puesto mucho énfasis en los resultados SMD porque el efecto ingreso se calculaba residualmente como el efecto total de la variación del precio menos el efecto de sustitución. Si ni siquiera se tiene un efecto de sustitución no es posible calcular el efecto ingreso.

<sup>8</sup> Sobre la crítica sraffiana al capital como factor de producción y sus controversias, ver: F. Petri, *Equilibrium, Capital and Macroeconomics*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2004; y Andrés Lazzarini, “Revisiting the Cambridge Capital Theory Controversies: A Historical and Analytical Study”, Pavia University Press, Pavia, 2011

Estas críticas, a diferencia de las referidas en la sección anterior, son muy conocidas por lo que no serán abordadas en detalle aquí. Aparecieron por primera vez en la década del setenta como una crítica a la síntesis neoclásica en macroeconomía, resaltando su falta de consistencia con relación a los “microfundamentos” neoclásicos. Esto comenzó con la crítica monetarista a la síntesis dirigida por Milton Friedman, que fue pronto seguida por las críticas más radicales de Robert Lucas y la nueva escuela clásica de expectativas racionales.

Más tarde, en la década del ochenta, fue el Banco Mundial el que avanzó con una crítica inspirada en la falta de consistencia de la economía del desarrollo con respecto a la visión neoclásica y, en particular, a las teorías neoclásicas de crecimiento y bienestar (mientras que el Fondo Monetario Internacional promovía el monetarismo). Hubo un viraje desde el reconocimiento de la existencia de “fallas de mercado” hacia la afirmación de que el problema era, en cambio, la “inexistencia de mercados”.

En términos de políticas, el énfasis pasó entonces de la acumulación rápida de capital hacia la cuestión de los “incentivos”. El pleno empleo de la mano de obra y los rendimientos decrecientes de la acumulación de capital fueron asumidos como supuestos válidos, incluso en los países pobres. Se sostenía que la ausencia de mercados era consecuencia de la falta de derechos de propiedad bien definidos y de instituciones favorables al mercado (market-friendly institutions). Se defendió la privatización de las empresas estatales como alternativa a la inversión pública. Todo esto culminó con el conjunto de recetas políticas conocida como Consenso de Washington.

### **El neoliberalismo y la segunda hegemonía neoclásica**

La compleja situación en la que estaba la teoría económica en la década del setenta ponía a los economistas frente a un problema. Podían continuar los desarrollos críticos de la teoría pura, que desacreditaban la visión neoclásica del funcionamiento de los mecanismos del mercado y aferrarse a los enfoques más heterodoxos, o podían escuchar a los críticos del doble compromiso de la Guerra Fría y alejarse de las teorías y políticas keynesianas y del desarrollo liderado por el estado.

Es evidente que esta última opción fue la elegida. La visión neoclásica del funcionamiento del mecanismo de mercado gozó de una segunda hegemonía y la agenda política neoliberal se instaló en todo el mundo durante las últimas décadas. Pero es importante resaltar que era muy poco probable que quien siguiera la literatura teórica publicada en aquellos años en revistas académicas fuera capaz de predecir el resurgimiento de una teoría tan profundamente desacreditada, tanto por los profesionales de la teoría neoclásica del equilibrio general como por los principales críticos sraffianos heterodoxos. Esto parece indicar que la elección no respondió a razones científicas.

De hecho, el keynesianismo no fue abandonado por razones teóricas. Lo que sucedió fue que, en los países avanzados, durante la década del '60 y '70, el aumento del malestar social y de los conflictos distributivos a nivel interno y externo (como fue el caso de las crisis del petróleo) dieron lugar a un aumento de la inflación y a la fractura del compromiso político que había permitido poner en marcha las políticas keynesianas. En la década del '80, a partir de las políticas de Paul Volcker, Margaret Thatcher y Ronald Reagan<sup>9</sup>, tuvo lugar un fuerte cambio en la mayoría de los países capitalistas avanzados, que desplazaron sus prioridades de la política macroeconómica del pleno empleo al control de la inflación. Los argumentos monetaristas o neoclásicos fueron la base teórica de dichas políticas. Sin embargo, el principio de la demanda efectiva no dejó de ser válido sólo

---

<sup>9</sup> Ronald Reagan fue presidente de Estados Unidos (1981-1989) y Paul Volcker fue presidente de la Reserva Federal de aquel país entre 1979 y 1987.

porque a la gente no le gustara. Como predecía la desacreditada teoría keynesiana, las políticas macroeconómicas de austeridad aplicadas para debilitar el poder de negociación de los trabajadores fueron efectivas para reducir la inflación pero a la vez provocaron un gran aumento permanente de la tasa de desempleo (no temporal como sostenía la doctrina monetarista) y a la reducción de las tasas de crecimiento económico<sup>10</sup>.

Por un lado, la marcada desaceleración del crecimiento de la productividad; y el aumento de la insatisfacción con la disciplina laboral y la represión política en la Unión Soviética y otros países socialistas; y, por el otro, la década perdida de estancamiento y de elevada inflación que tuvo lugar en muchos países en desarrollo, como consecuencia de la crisis de la deuda externa del tercer mundo – en gran parte como resultado del cambio en la política económica de los Estados Unidos– fueron factores que, en la década del '80, condujeron a la crisis de los estados desarrollistas.

Fue la crisis real (no teórica) del keynesianismo en el norte en la década del setenta y de los estados desarrollistas en la década del ochenta, junto con la caída de la Unión Soviética (que, irónicamente, tuvo lugar luego de una gran crisis económica causada directamente por las reformas pro-mercado de la desastrosa Perestroika), lo que favoreció la difusión mundial de las ideas y la agenda política neoliberales políticamente conservadoras, alimentando la segunda hegemonía de la corriente neoclásica. Las reformas neoliberales y de austeridad se consolidaron en las economías capitalistas avanzadas en la década del ochenta y en la periferia capitalista y la mayoría de las economías “en transición” en la década del noventa.

Sucedió algo bastante previsible desde el punto de vista de la vieja economía del desarrollo y desde la cosmovisión de algunos enfoques heterodoxos: el balance de las reformas neoliberales en las economías de la periferia y en transición fue pésimo en términos de crecimiento económico y de sus costos sociales.

En parte, la popularidad de la agenda neoliberal puede explicarse a partir de las implicaciones distributivas de las reformas propuestas. En nombre de la competencia y la eficiencia, los monopolios públicos fueron privatizados y se convirtieron en monopolios privados.

Por supuesto, esto generó márgenes muy altos de ganancia para los nuevos monopolios privados beneficiados. Se argumentaba que esto valdría la pena, puesto que en el futuro la gestión privada de las empresas iba a ser muy superior a la ineficiente gestión pública. Pero lo único que parece ser seguro son los enormes márgenes de ganancia. Para el resto, debemos esperar y esperar.

Se suponía que las reformas del mercado de capitales para luchar contra la “represión financiera” a nivel nacional o internacional tenían como propósito aumentar la oferta de capital para préstamos a partir del aumento de las tasas de interés. Las reformas del mercado de trabajo, por su parte, debían reducir los salarios y aumentar así la demanda de trabajo. Una vez más, el efecto distributivo en favor de los intereses y en contra de los salarios se presentaba solamente como el efecto inicial de las reformas. El beneficio general, en términos de ahorro, inversión y empleo debería llegar en una etapa posterior.

Pero el motivo real por el cual se llevaron adelante las reformas son los cambios distributivos. Las supuestas ganancias que vendrían como consecuencia de una mayor eficiencia son sólo los resultados esperados planteados por una teoría particular –que, como hemos visto, ha sido

---

<sup>10</sup> Sobre el final de la época de oro, ver: F. Serrano, “Relações de poder e política macroeconômica americana, de Bretton Woods ao padrão dólar flexível”, en José Luis Fiori (org.), *O poder americano*, Petrópolis, Vozes, 2004; y Tiziano Cavalieri, Pierangelo Garegnani y Meri Lucii, “La sinistra e l’occupazione-Anatomia di una sconfitta”, en *La Rivista del Manifesto*, n. 48, marzo de 2004.



muy criticada desde los años treinta— sobre cómo deberían funcionar realmente los mercados. El neoliberalismo nunca ha aportado respuestas a las críticas realizadas a la teoría neoclásica planteadas aquí.

### **La crisis del neoliberalismo en el nuevo milenio**

El fracaso de las reformas y políticas neoliberales a comienzos del siglo XXI en los países periféricos llevó a que un gran número de gobiernos nacionalistas y/o progresistas (los países del BRICS, países de América del Sur y también de Asia) reaccionasen mediante la adopción de políticas económicas intervencionistas pragmáticas. Estos países volvieron a las políticas keynesianas y/o desarrollistas, con muy buenos resultados, tanto en términos de crecimiento y equidad, como de reducción de la pobreza. El origen de esta transformación puede rastrearse fácilmente en el cambio en el poder relativo de las clases sociales y de los grupos conectados con los intereses nacionales o internacionales que tuvo lugar en estos países.<sup>11</sup>

En los países capitalistas más avanzados, después de algunos años de “gran moderación”, la continua tendencia a la concentración del ingreso y a una mayor liberalización financiera llevó a la grave crisis de 2008-2009. La reacción a la crisis desde la perspectiva de la política macroeconómica en estos países ha sido interesante e ilustra muy bien el argumento principal de este artículo. En el momento de mayor gravedad de la crisis, la crítica a las políticas keynesianas fue olvidada rápidamente y los gobiernos intervinieron fuertemente para evitar un colapso financiero y económico. Las políticas keynesianas eran necesarias y por lo tanto se aplicaron con entusiasmo. Sin embargo, cuando lo peor de la crisis había sido ya superado, el llamado para retornar a la austeridad se hizo más fuerte y dominó el debate político en los Estados Unidos y Europa. Está claro que el keynesianismo de emergencia debe ser utilizado en grandes crisis porque es eficaz. Y por la misma razón no debe ser utilizado para restaurar el crecimiento rápido y bajos niveles de desempleo en aquellas regiones donde las fuerzas sociales dominantes no lo necesitan.

### **Consideraciones finales**

Como hemos visto al comentar los resultados de las críticas SMD y sraffianas, desde la década del sesenta (a diferencia de la situación de los años veinte) no existe ninguna base científica válida para la actual hegemonía del enfoque neoclásico sobre el funcionamiento del mecanismo competitivo del mercado. Del mismo modo que no existe una base teórica para justificar las políticas de austeridad y las reformas radicales propuestas por el neoliberalismo.

Como se discutió anteriormente, no se podría calificar al proyecto marginalista/neoclásico original como economía “vulgar”. Sin embargo, luego de las ignoradas críticas monetaristas de Keynes y Kalecki de la década del '30 y de los problemas aún más fundamentales planteados por Sraffa y por otros economistas desde la década de '60, el resurgimiento de esta hegemonía, conocida como neoliberalismo, sólo puede interpretarse como de naturaleza “vulgar”.

---

<sup>11</sup> Sobre los cambios en el orden internacional a partir de 2000, véase F. Serrano, “A Economia americana, o padrão dólar flexível e a expansão mundial nos anos 2000”, en Carlos Medeiros, Franklin Serrano y J. L. Fiori, *O Mito do Colapso do Poder Americano*, São Paulo, Record, 2008; y F. Serrano, “Continuity and Change in the International Economic Order: Towards a Sraffian Interpretation of the Changing Trend of ‘Commodity’ Prices in the 2000s” en Enrico S. Levrero, Antonella Palumbo y Antonella Stirati, *Sraffa and the Reconstruction of the Economic Theory*, vol. II: “Aggregate Demand, Policy Analysis and Growth”, Palgrave Macmillan, a publicarse en 2013.

En su discusión sobre el declive de la economía política clásica después de la muerte de Ricardo, Marx argumentó que la difusión del pensamiento científico en economía no es posible cuando la lucha de clases se vuelve demasiado intensa. Tal vez en el siguiente pasaje encontremos un indicio útil sobre la actual hegemonía del pensamiento neoliberal.

[...] en Francia y en Inglaterra la burguesía había conquistado el poder político. A partir de entonces, la lucha de clases, tanto en el terreno práctico como teórico tomó formas cada vez más francas. Sonaba la sentencia de muerte de la economía burguesa científica. Ya no se trataba de si este teorema era o no era verdadero, sino más bien si era útil o dañino para el capital, conveniente o inconveniente, políticamente peligroso o no. En lugar de investigadores desinteresados había luchadores a sueldo; en lugar de investigación científica original, la mala conciencia y la mala intención de los apologetos [...] <sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Traducción del Coordinador Editorial. Karl Marx, *Capital*, vol I, Libro I, 1887 [ed. orig. en alemán 1867]. La cita pertenece al prefacio a la segunda edición alemana de 1873, que también está incluido en esta edición posterior en inglés. Este y otros escritos de Marx están disponibles versión electrónica en <http://www.marxists.org>. Puente@Europa