

Andre Gunder Frank  
**Después de la  
“reaganomía” y el  
“thatcherismo”, ¿qué?**

---

La gestión keynesiana de la demanda por los gobiernos occidentales ha sido sustituida por las políticas monetaristas y la economía de oferta de los gobiernos de Reagan, Thatcher y otros. ¿Por qué se ha dado este cambio en la teoría y en la política económica, qué posibilidades de éxito o fracaso tiene, y qué puede pasar mundialmente entonces, hacia la fecha de las elecciones de 1984?

#### KEYNESIANISMO: SU ASCENSO Y CAÍDA

La revolución keynesiana la generó una importante crisis capitalista mundial de demanda efectiva inadecuada en los años treinta —tras la derrota política de las clases trabajadoras en los principales países capitalistas durante los años veinte— y se asoció con el inicio de la gestión de la demanda expansionista por los gobiernos de Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania y otros. Con la excepción parcial del rearme alemán, esta gestión keynesiana de la demanda no consiguió eliminar la crisis económica que persistía obstinadamente —diez millones de desempleados en Estados Unidos— hasta que la segunda guerra mundial generó escasez de oferta y una gestión pública de la oferta análoga a la de las economías dirigidas socialistas (y en parte en las fascistas).

El keynesianismo se convirtió en la nueva ortodoxia, en la teoría política y económica tras la segunda guerra mundial, en estrecha alianza con la generalización de la democracia social y el estado de bienestar, que fueron los componentes político-económicos de la expansión de posguerra en Occidente. La revolución keynesiana en la teoría y política económica abandonó el enfoque clásico de la economía de oferta en el que, de acuerdo con la ley del economista del siglo XIX Say, la oferta crea su propia demanda en el mercado libre. En cambio, el keynesianismo lanzó una política de gestión gubernamental de la demanda y de expansión en base a una teoría de una posible demanda insuficiente del mercado, y basado en la tesis de que un incremento de la demanda provocará un correspondiente incremento de la oferta.

Los “gurús” keynesianos, como el Nobel económico y asesor presidencial Paul Samuelson, se

atreveron incluso a atribuir la propia expansión de posguerra a su teoría y práctica keynesiana, y argumentaron que los estabilizadores automáticos de demanda que ellos habían estructurado en la economía garantizaban su continuada prosperidad, de manera que el dinosaurio del ciclo de paralización de los negocios en la preguerra se había convertido en una lagartija en la posguerra.

La renovada crisis económica de los años setenta obligó a Paul Samuelson y a otros keynesianos a tragarse sus palabras como reptiles. Estos acontecimientos han hecho cada vez más plausible argumentar que el éxito del keynesianismo en la posguerra fue mucho menos la causa que sencillamente el efecto de la expansión económica de la posguerra y la democracia política. Esta expansión había sucedido al anterior estancamiento en el desarrollo normal de las desiguales oleadas de acumulación de capital, y a su debido tiempo ha sido seguida por otro largo periodo de estancamiento y, aparentemente, un retorno al conservadurismo político.

Esta renovada crisis de estancamiento de la acumulación de capital comenzó a mediados de los sesenta y se hizo visible universalmente durante el retroceso de 1973-75. Los economistas afectados por lastres teóricos tuvieron que reconocer finalmente la crisis a lo largo de la fallida recuperación de 1975-79 y la actual recesión desde 1979. La crisis económica se ha manifestado a través del estancamiento de la inversión y el crecimiento, del consiguiente desempleo e inflación combinado en la “estagflación”, en una economía cada vez más monopolista, y de la quiebra en gran escala de firmas industriales y algunas instituciones financieras.

El desarrollo de esta nueva crisis económica mundial también engendró la crisis y posterior quiebra del keynesianismo y su sustitución, como nueva ortodoxia, por el monetarismo clásico y la neoclásica economía de oferta. Este giro neoconservador en la teoría y política económica ha sido el componente más importante del deslizamiento hacia la derecha bajo las banderas “reaganismo” o “reaganomía” en Estados Unidos, y del “thatcherismo” en Gran Bretaña.

Irónicamente, el reciente ataque al keynesianismo y su sustitución por el monetarismo y la política de oferta no se fundamentan en los defectos teóricos principales del keynesianismo, que por lo demás comparten sus contrincantes conservadores. Los defectos del keynesianismo que son más importantes en teoría, pero menos populares entre los teóricos, abarcan los siguientes puntos:

El keynesianismo original, un tanto burdamente, ponía la ley de Say de cabeza y suponía que la demanda crea su propia oferta (para los economistas: la curva de la demanda agregada se inclina a la derecha respecto a la curva agregada horizontal de recursos inempleados). Los límites teóricos de este análisis son de hecho los mismos que los de la ley clásica de Say y su anverso monetarista (en la cual,

para los economistas, a la inclinación a la derecha de la curva de la demanda agregada corresponden precios más altos en la curva vertical de la oferta agregada en pleno empleo). Tanto la teoría clásica y neoclásica de la economía de mercado cuanto la teoría keynesiana que la reemplazó suponen que el mercado es competitivo y por tanto responde plenamente. En realidad, el mercado es sustancialmente monopolístico —técnicamente oligopólico o caracterizado por la competencia monopolística—, y lo es cada vez más, especialmente durante periodos de estancamiento cuando el capital se vuelve aún más concentrado y centralizado.

La suposición de la competencia perfecta (que también comparte la microteoría neoclásica) es el primer tendón de Aquiles del keynesianismo y lo incapacita en su confrontación con una economía crecientemente monopolística. Es precisamente la estructura monopolística de la economía la que (contrariamente tanto a las teorías clásica/neoclásica y keynesiana) simultáneamente genera desempleo o estancamiento e inflación, es decir, la llamada estagflación. La teoría keynesiana, en la cual la oferta responde a los cambios en la demanda, no puede dar cuenta de esta existencia simultánea de desempleo e inflación. Las políticas keynesianas de manejo de la demanda son incapaces de combatir la estagflación de una economía monopolística, puesto que la creciente demanda estimularía la inflación y la demanda decreciente promovería el desempleo.

El sustento monopolístico de la estagflación sugiere asimismo que la causa de la demanda no es ni el tirón monetario de la demanda, ni el empuje de los bienes (¡petróleo!) o del costo de mano de obra, sino fundamentalmente el empuje de las ganancias en las industrias de alta concentración (incluido el petróleo) de una economía sumamente monopolística. El fundamento teórico y empírico de esta teoría del empuje de las ganancias monopolísticas se encuentra fuera del ámbito de este artículo (se lo examina con mayor detenimiento en Frank 1980 y 1981, así como en los estudios citados en esas obras). Sin embargo, la teoría del empuje de las ganancias monopolísticas para explicar la inflación debería gozar de algún atractivo intuitivo en vista de la obvia aceleración de la inflación, y específicamente de los aumentos de precios por parte de las industrias monopolizadas públicas y privadas, precisamente en épocas de crecimiento lento o negativo y estancamiento de las ganancias o bajas repentinas (*slumps*); y de ahí la *estagflación* o la *slumpflación*.

Otro talón de Aquiles del keynesianismo es su dependencia respecto de un Estado fuerte que implemente una política de “estabilización” expansiva o contractiva, tal como en las economías nacionales sustancialmente cerradas de los años treinta y cuarenta, o en la economía mundial imperialista con una sustancial hegemonía de la Pax Britannica a mediados del siglo pasado o de la Pax

Americana a mediados de nuestro siglo. Este talón de Aquiles nacionalista o imperialista del keynesianismo se torna evidente tan sólo en los años setenta, con la decadencia de la hegemonía estadounidense (y tal vez —también siguiendo aquí la experiencia británica— con la decadencia de la capacidad imperial estadounidense para financiar la expansión keynesiana doméstica en parte con las ganancias imperialistas foráneas). Los años setenta fueron testigos de economías nacionales cada vez más abiertas (a diferencia de los años treinta, pero quizás como en los años veinte), esto es, de la así llamada internacionalización del capital y la economía. Sin embargo, a esta internacionalización la acompañaba ahora la capacidad decreciente de una cualquiera de las economías nacionales para imponer sus políticas fiscales y monetarias a las otras economías nacionales y a la economía mundial en su conjunto. Estados Unidos tenía esta capacidad en los años cincuenta (el Plan Marshall) y los sesenta (inversiones extranjeras mediante dólares emitidos libremente para financiar la guerra en Vietnam), pero la perdió en primer lugar ante Francia, Alemania y Japón (simbolizado por la desvinculación y devaluación del dólar respecto al oro llevada a cabo por el presidente Nixon el 15 de agosto de 1971) y en segundo lugar respecto al Tercer Mundo de la OPEP (como respuesta al debilitamiento estadounidense y su derrota final en Vietnam).

Durante los años setenta, y también los ochenta —hasta tanto, y a menos que, la economía mundial sufra otro crack y derrumbamiento, lo cual es una posibilidad nada desdeñable— nos encontramos con que no existe el Estado capaz de imponer su política a la economía nacional sin un derramamiento significativo de efectos expansivos/contractivos o un aislamiento de la economía nacional respecto a los desarrollos y políticas económicos de otros países. Tampoco existe una economía hegemónica capaz de imponer sus propias políticas keynesianas a la economía mundial. En vista de tales ausencias, la teoría y política keynesianas se han tornado inaplicables en la realidad de la economía política internacional.

La deficiencia de la teoría keynesiana es clara: la teoría “locomotora” keynesiana, según la cual la economía mundial es arrastrada por el Estado, conforme a arranques y paradas regulados, no ha funcionado, ni para los Estados Unidos en la forma en que estaban acostumbrados, ni para Alemania y Japón (a los que Estados Unidos les recetó, tan sólo para que el canciller Schmidt la rechazara desde el principio). La locomotora keynesiana ciertamente no se puede aplicar en la antigua Gran Bretaña, donde la política económica doméstica ha estimulado inevitablemente una fuga de capitales de la industria, cuyas fortunas e infortunios en cambio se ven fundamentalmente afectados por el alza y baja de la petrolibra en respuesta a la demanda y oferta de petróleo en el mercado mundial. La macroteoría

keynesiana no tiene pertinencia en esta realidad internacional, pues el keynesiano teórico (quizá a diferencia de la política práctica) no reconoce siquiera como pertinente esta realidad internacional.

Y sin embargo estos dos talones de Aquiles del keynesianismo —el de la competencia/monopolio y el nacional/internacional, que a su vez reflejan la incapacidad keynesiana para reconocer, no digamos enfrentar, la naturaleza de clase del Estado y la estructura imperialista de la economía internacional y el sistema estatal— *no son* los blancos o razones más utilizados en el ataque hoy tan popular al keynesianismo, aunque sólo sea porque los propios críticos del keynesianismo sufren más agudamente aún de las mismas debilidades. El ataque al keynesianismo proviene de la derecha, y se debe a otras razones económicas y políticas.

La principal razón política y económica para la quiebra del keynesianismo y su sustitución por el monetarismo y el énfasis en la política de oferta como la nueva ortodoxia, se deriva del actual momento de la crisis económica capitalista mundial, y de las exigencias económicas del capital y de los intereses políticos de sus representantes en el Estado y en otros lugares, incluyendo las universidades. El advenimiento y desarrollo de otra crisis (y de largo alcance) de sobreacumulación de capital y reducidas tasas de beneficio ha convertido la gestión keynesiana de la demanda expansiva y efectiva en inaplicable a las necesidades actuales del capital, y ha situado la reducción de los costos en el primer plano de los intereses económicos y políticos de los capitalistas y sus representantes. De aquí que este giro en los intereses económicos se manifieste en un consiguiente giro político a la derecha. De aquí el recurso a políticas monetaristas restrictivas y a políticas de oferta reductoras de costos, que están debidamente respaldadas por ideólogos universitarios a cambio de una gratificación apropiada.

Con las tasas de beneficio bajas desde finales de los años sesenta, e instalada una capacidad productiva excesiva, así como con un exceso de capital financiero para permitir inversiones rentables, el principal objetivo del capital es incrementar de nuevo la tasa de beneficios. Los primeros y principales mecanismos para incrementar la tasa de beneficios en estas circunstancias consisten en recortar los costos privados y sociales de la producción, y por medio de las quiebras o la consolidación ir eliminando el capital competidor que es incapaz de hacer lo mismo en igual medida. La gestión keynesiana expansionista de la demanda no interesará de nuevo al capital hasta después de que estas reducciones de costos hayan demostrado su eficacia en el incremento de la tasa de beneficio y en la generación de una nueva etapa de importante inversión y expansión.



---

Una vez Al Smith señaló que “la única cura para los males de la democracia es más democracia”. Nuestro análisis indica que aplicar esta cura en el momento actual sería hachar más leña al fuego. Por el contrario, algunos de los actores problemas de autoridad de Estados Unidos nacen del exceso de democracia... lo que necesita, pues, es una mayor moderación de la democracia...

—Comisión Triateral 1975

---

Los principales mecanismos para reducir los costos (o para incrementar la oferta, como dirían los que están del lado del capital) son la reducción directa de los costos salariales reales; el recorte de los costos salariales sociales en áreas “improductivas” como sanidad, educación y otros gastos de bienestar —o sea que adiós bienestar—; rebajar los impuestos que financian estos gastos y a los que se considera costos adicionales a la industria, y eliminar las costosas leyes que protegen a los consumidores y a la población en general de los abusos industriales en producción, empaquetado, publicidad, etcétera, de la contaminación del medio ambiente y de prácticas monopolistas. Otro importante mecanismo de reducción de costos es la introducción de ciertas innovaciones tecnológicas que disminuyen inmediatamente los costos laborales de la producción (innovaciones tales como microelectrónica y algunos robots) y no suponen enormes inversiones no justificadas aún por los posibles beneficios.

Otro mecanismo más es trasladar la producción desde las regiones industriales más antiguas de Europa Occidental y, especialmente, Gran Bretaña y la región nororiental de Estados Unidos, que tienen altos costos, a localizaciones en la zona suroccidental de Estados Unidos, al Tercer Mundo y especialmente Asia Oriental, y a los países socialistas, donde los costos del trabajo y/o de la materia prima, así como los de infraestructura, control de contaminación y los impuestos son más bajos. Resituar la producción en estas zonas por medio de la fuga de fábricas, y convertirlas en plataformas exportadoras para el resto del mundo, conlleva, en muchos casos, la imposición en ellas de mayores medidas de austeridad económica, y, para dar fuerza a las mismas, debe incrementarse la represión política, tal como en Corea del Sur y las Filipinas, Israel y Egipto, Marruecos y Túnez, Chile y Argentina, y contra la resistencia popular, cada vez más, en Polonia y China.

Pero la competencia comercial por la producción y el empleo de las zonas de costos industriales más baratos contra las áreas más antiguas, y la credibilidad que gana la amenaza de trasladar aún más plantas industriales, también sirve para reforzar una mayor disciplina laboral y rebajar los costos salariales en las zonas más antiguas, y, por lo tanto, en la economía capitalista mundial en general. Mientras tanto, el antiguo estado de bienestar keynesiano en el Norte industrializado, y las políticas nekeynesianas de sustitución de importaciones en el Tercer Mundo, así como la (¿también keynesiana?) planificación autónoma y el bienestar social en el Este socialista, están siendo sacrificados universalmente en aras de las nuevas (o mejor dicho, viejas pero rebautizadas) ortodoxias económicas de monetarismo, política de oferta e incentivos de mercado libre mundial.



## LA NUEVA ORTODOXIA ¿QUO VADIS?

La nueva ortodoxia, una especie de “reverso del keynesianismo”, se compone de una incómoda alianza (o, más ajustadamente, un cajón de sastre) de monetaristas, *económico-ofertistas* y keynesianos militares. Los monetaristas son capitaneados por Milton Friedman, el teórico economista premiado con el Nobel y convertido en *best-seller*, con su libro y serie televisiva *Libre para elegir*. Estos monetaristas ocupan varios centros de poder, incluyendo la Reserva Federal de Estados Unidos, presidida sucesivamente por Arthur Burns y Paul Vocker, y el Tesoro británico. Argumentan que la cantidad de dinero determina por sí sola el nivel de precios —de manera que demasiado dinero, si persigue pocos bienes, produce inflación—, y que demasiado gasto gubernamental deficitario significa demasiado dinero. De aquí que quieran reducir ambos sustancialmente para combatir la inflación, a la que consideran el enemigo principal, incluso si con esto se incrementa el desempleo.

Los nuevos “popes” del énfasis de la política de oferta incluyen a Arthur Laffer, quien trazó su “curva de Laffer” en forma de paréntesis “)” sobre una servilleta en un restaurante de Washington para explicar que incrementar la tasa de impuestos sólo incrementa los ingresos gubernamentales, hasta que los impuestos demasiado altos desaniman la actividad económica tanto como para que tenga que volver a reducirse la tasa impositiva. Junto a él, está George Gilder, cuyo *best-seller* populista y de gran carga ideológica, titulado *Riqueza y pobreza*, explica que “el capitalismo comienza con el dar [...] El igualitarismo en la economía tiende a fomentar la codicia en detrimento de este dar [...] Para levantar los ingresos de los pobres, será necesario [...] aumentar la riqueza, si no es que el consumo de los ricos” (pp. 21, 30, 67). Gilder escribió también que “la tesis esencial de la Ley de Say se mantiene verdadera: la oferta crea demanda. No puede darse una cosa tal como una saturación general de bienes. Puede haber una saturación de ‘males’”, y estos males son “la igualdad, la racionalización burocrática, la previsión, la liberación sexual, el ‘populismo’ político y la búsqueda del placer —todos [...] sencillamente incompatibles con [...] el progreso técnico y económico”, de manera que “cuando las esposas ganan más, los hombres sienten una caída en su atención laboral y una pérdida del impulso y nervio masculino [...] los niveles de beneficio de la mujer destruyen el papel clave y la autoridad del padre. No puede ya sentirse hombre en su propio hogar” (pp. 39, 114, 151, 259). Otro dirigente de la política de oferta, Jude Wanniski, explica el pasado en *Cómo funciona el mundo* —incluyendo las causas del “crack” de la Bolsa neoyorquina en 1929 y la gran depresión— y el presente y el futuro exclusivamente a través de los cambios en las tasas de impuestos.

Estos y otros economistas del énfasis en la oferta hallaron su primer portavoz político importante en el congresista Jack Kemp, quien presentó en el Congreso el proyecto de Ley Kemp Roth para reducir los impuestos federales en un 30%, y se ofreció para cortar el nudo gordiano del keynesianismo y la “estagflación” prometiendo un descenso simultáneo del paro y la inflación como resultado del incremento “ofertista” de incentivos y producción en respuesta a impuestos más bajos.

Este nuevo evangelio fue abrazado por Ronald Reagan, como había ocurrido anteriormente con Margaret Thatcher en Gran Bretaña, si bien George Bush, antes de incorporarse como candidato a la vicepresidencia del equipo Reagan, se había referido con justeza a esta doctrina como “economía del vudú”. De hecho, pocos economistas, incluyendo a los monetaristas, y pocos hombres de negocios, creen que una reducción del diez por ciento de los impuestos fuera a suponer un incremento considerable tanto del ahorro como de la inversión, y que implicara una reducción de más del uno por ciento de la inflación. Por otro lado, recortar los impuestos a los ricos puede contribuir a una masiva redistribución de la renta, de forma que los medios redistributivos económicos se convierten en fines políticos.

Dicha razón política del corte de impuestos la confirmó dramáticamente otro connotado abogado de la política de oferta, el director del Presupuesto de Reagan, David Stockman, en una entrevista aparecida en el *Atlantic Monthly* de diciembre de 1981.<sup>1</sup> Tal entrevista, según ejemplifican las citas siguientes, resultó ser un serio enredo para el gobierno Reagan, que sintió que le retiraban la alfombra de su credibilidad política. Según el reportero del *Atlantic Monthly*:

Stockman [...] admitía lo que los críticos liberales keynesianos habían argumentado desde el inicio, que la teoría de la política de oferta no era en absoluto una nueva teoría económica sino un nuevo lenguaje y argumento para ocultar una vieja doctrina republicana: dense recortes impositivos a los escalafones superiores, a los individuos más ricos y las mayores empresas, y permítase que los buenos efectos “goteen” por la economía para llegar a todos los demás.

O dejemos que Stockman lo diga con sus propias palabras:

La parte dura de la disminución impositiva de la política de oferta consistía en reducir de 70 a 50

---

<sup>1</sup> Escribí este artículo mucho antes de las revelaciones de Stockman. He añadido 108 comentarios siguientes en la medida en que confirman e ilustran tan puntualmente mi análisis.

por ciento el rubro impositivo más alto. [...] Para que esto fuera aceptable políticamente, había que efectuar disminuciones en todos los rubros. Lo que quiero decir es que la ley Kemp-Roth fue siempre un caballo de Troya para rebajar el rubro más alto. [...] Era difícil hacer pasar el “goteo” [...] así que la fórmula de la política de oferta era la única forma de obtener una política fiscal que realmente fuera de “goteo”. La teoría de la política de oferta es una teoría del “goteo”.

Por lo demás, Stockman confirma lo que otros sospechaban hace mucho:

Ninguno de nosotros entiende realmente lo que sucede con todas estas cifras [...] El programa fiscal [...] y el programa de defensa [eran] tan sólo un montón de cifras escritas en un pedazo de papel. Y no llegaban a acordar. Eso fue lo que pasó. Pero, sabe, durante mes y medio más o menos nos salimos con la nuestra a causa de la novedad de todas esas reducciones presupuestarias.<sup>2</sup>

Este “keynesianismo inverso” de los monetaristas y economistas del énfasis en la oferta está respaldado por un residuo keynesiano más tradicional entre los partidarios de gastos gubernamentales para lo militar. La señora Thatcher, el señor Reagan y antes que él el señor Carter, así como la mayoría de los demás gobiernos occidentales, han incrementado sustancialmente los gastos de defensa para equipamiento militar y de industria muy tecnificada relacionada con lo militar, en un momento en que la demanda de inversiones civiles es floja, se tiene que luchar competitivamente por las exportaciones y la demanda del consumidor está inestablemente apoyada por la financiación a plazos, que a su vez se considera inflacionaria. Así, los gastos públicos militares y los de tecnología avanzada son reclamados y bienvenidos por nuevas industrias y regiones, especialmente en el suroeste de Estados Unidos, donde predominan los intereses políticos y económicos más derechistas.

Para justificar estos incrementos en gastos militares, en un momento de recortes presupuestarios en todas las demás partidas (excepto para la policía), parece apropiado levantar una nueva historia de guerra fría contra el “militarismo y terrorismo” soviéticos, a pesar de que la Unión Soviética ha demostrado repetidamente, de palabra y hecho, su urgente llamamiento para el control de armas y desarme en Europa, que la propia URSS necesita para hacer frente a su seria crisis económica y mientras los comunistas chinos se han convertido en los más fervientes respaldadores del militarismo

---

<sup>2</sup> William Greider, “The Education of David Stockman”, en *Atlantic Monthly*. diciembre de 1981, pp. 27, 40, 46,47.

de Estados Unidos y de la OTAN. Sin embargo esta renovada política militarista en Estados Unidos — una vez superado el “síndrome de Vietnam”— también representa un esfuerzo para reimponer la hegemonía de los Estados Unidos y extender nuevamente el control yanqui sobre los mercados y el suministro de materias primas del Tercer Mundo. Esta segunda razón para el incremento de gastos militares en Estados Unidos se patentiza por el hecho de que, hasta ahora, estos desembolsos han ido principalmente para armas y una Fuerza de Despliegue Rápido, diseñada para ser utilizada en el Tercer Mundo, más que en preparación para una confrontación directa con la Unión Soviética.

No obstante, en las huestes de Reagan y Thatcher surgieron, a poco de acceder al poder, serios desacuerdos que suponen obstáculos internos para aplicar la política económica, y éstos han ido en aumento. En Gran Bretaña el conflicto se ha manifestado en el Partido Conservador en el gobierno, donde el ala dirigida por el antiguo primer ministro Edward Heath, que representa importantes intereses industriales, ha opuesto cada vez mayor resistencia al desmantelamiento de la industria fomentado por la libra esterlina fuerte, altos tipos de interés, y las reticentes políticas de subsidios a la industria que el gobierno Thatcher desarrolla a requerimiento de y en alianza con el capital financiero inglés de la “City”, que ha estado descapitalizando a la industria británica e invirtiendo fuera del país. Tras la euforia inicial, también resultó imposible continuar con la reducción de impuestos prometida en un principio por Mrs. Thatcher (y luego por Mr. Reagan). Incluso dentro del propio gobierno de la señora Thatcher ha habido enfrentamientos entre los duros, incluida ella misma, y aquellos a quienes Thatcher ha llamado “húmedos”, como el ministro de Trabajo, James Prior, que han intentado mitigar el enfrentamiento abierto con el mundo laboral e industrial.

En el gobierno Reagan, tal como han señalado los observadores,<sup>3</sup> los economistas y diseñadores de la política han estado divididos entre los monetaristas y los partidarios del énfasis en la política de oferta y, entre estos últimos, se da una división entre los que están descaradamente junto al capital y los más populistas. Los monetaristas de Reagan apoyan altos tipos de interés que detraen de los incentivos fiscales a la inversión de los partidos de la economía de oferta, y rechazan las propuestas de éstos de recortes en los impuestos por inflacionarios.

Por su parte los más populistas de los partidos de la economía de oferta, encabezados por Jack Kemp —“*no me eligieron para recortar los gastos, sino para recortar los impuestos*”—, han puesto el grito en el cielo, y han amenazado incluso con la no cooperación a causa del éxito de los monetaristas y la muy clara y neta parcialidad de los recortes de impuestos y otros descuentos a las empresas importantes más

---

<sup>3</sup> James Campen y Arthur Mac Ewan, en artículo inédito, y Pat Clawson, en conversación tanto en conferencias como en privado, me han sido de gran ayuda en cuanto a establecer estas distinciones.

que a los pequeños y medianos negocios y a las rentas personales, muchos de los cuales no obtienen ningún provecho de los presupuestos de gastos e ingresos de Reagan.

Las personas con una renta baja por supuesto que se verán seriamente afectadas por los recortes presupuestarios que reducen el bienestar e incrementan el paro sin rebajar la inflación, y se verán más castigadas por el incremento de las cuotas a la Seguridad Social de lo que se beneficiarán por los impuestos sobre la renta más bajos. Por otra parte, Reagan ha propuesto, y parece dispuesto a cumplirlo, el incremento más alto y rápido de gastos militares desde hace treinta años; y los esfuerzos por frenar este auge a través de recortar las partidas militares —realizados por aquellos que son conscientes del déficit presupuestario que amenaza ante la inminencia del fracaso de otras políticas económicas de Reagan, como el recorte de impuestos— parecen casi inútiles.

En resumen, y en consonancia con la experiencia del gobierno Thatcher, las batallas iniciales dentro de la Administración Reagan han sido ganadas por los representantes monetaristas del capital financiero frente a los partidarios de la economía de oferta, que representan al capital industrial, y por los agentes del gran capital contra los del pequeño capital. En conjunto, las preocupaciones económicas de los negocios han sido, en asuntos internos, el foco casi exclusivo de atención de la primera etapa de la Administración Reagan (como con la señora Thatcher), llegando a la casi total exclusión de las inquietudes sociales del movimiento pequeño-burgués y de extrema derecha de la “mayoría moral” y el “derecho a la vida” que han acusado a Reagan de haberlos traicionado tras su apoyo electoral.

De igual manera, la política exterior y especialmente la beligerancia derechista han tenido que pasar un tanto al segundo plano, y Reagan se ha visto obligado a retirarse de la rama débil a que se encaramó en el asunto de El Salvador. Pero el momento para mayor atención y posturas más fuertes sobre temas sociales internos y política exterior puede aún llegar, una vez que el programa económico en el que Reagan situó todas sus esperanzas iniciales se desmorone y no consiga, dar frutos políticos antes de las elecciones de 1984.

Surge el problema de si estos planteamientos político-económicos de la “reaganomía” y el “thatcherismo” darán sus frutos, si se cumplirán las promesas de reducción de inflación y desempleo, de incremento de las inversiones y productividad, y de restitución del poder y dignidad nacionales —y si no se consigue esto, ¿qué? Las perspectivas de que la “reaganomía” y el “thatcherismo” (asi como otras políticas similares llevadas a cabo por los gobiernos conservadores de Fraser en Austria y Mudoon en Nueva Zelanda, entre otros) puedan realmente cumplir sus promesas económicas son verdaderamente tenues, y tienen amplia falta de credibilidad incluso entre sus partidos y partidarios

políticos, negocios, prensa financiera y, quizá lo más significativo de todo, en las bolsas de Nueva York, Londres y otras, las cuales han indicado su valoración negativa de estas perspectivas con una decidida tendencia a la baja. En Gran Bretaña, Australia y Nueva Zelanda, donde estas políticas están en práctica hace ya algunos años, el fracaso económico y el gran desencanto político han ido a la par. Durante el gobierno Thatcher, en Gran Bretaña el desempleo ha crecido de un millón a tres millones sin que haya habido ninguna reducción duradera de la inflación.

De entrada, los defensores de estas teorías no han tenido dificultades para convencer al mundo de los negocios que aceptase las correspondientes reducciones de impuestos, al estilo de la curva de Laffer de la economía de oferta, la eliminación de las obligaciones del beneficio privado por medio de la desregulación, o la reducción de gastos gubernamentales en el bienestar que se sacrifica a los nuevos ídolos monetaristas y de política de oferta. Sin embargo, el mundo de los negocios no ha dado ni la más leve indicación de palabra u obra de que responderá a la implantación de estas teorías con un incremento de la inversión o del progreso tecnológico no militar.

No hay tampoco ninguna razón teórica o práctica para que lo hiciera. Con un exceso de capacidad en las empresas más importantes, y exceso de fondos de capital a su cuenta, y en el sistema bancario, y el desvío de la investigación y desarrollo tecnológicos hacia usos militares, no hay razón por la cual la reducción de impuestos para los negocios o personas con rentas altas, la exención de normas de protección ambiental o del consumidor, o los altos tipos de interés monetaristas deban inducir al mundo de los negocios a incrementar las inversiones en este momento o a promover tecnología avanzada para la economía civil, excepto en el caso donde ya hay incentivos para reducir costos laborales por medio de la microelectrónica, por ejemplo.

Para describir gráficamente el tema a debate, la visión económica de la economía de oferta se ha comparado con un muelle replegado por medio del cual el peso de las disposiciones e impuestos gubernamentales refrenan la reprimida energía latente. El debate se centra en el grado de tensión del resorte: explosivo según los partidarios de la economía de la oferta que tienen fe en el capitalismo como “creatividad y valor individual, liderazgo y moralidad, intuición y fe... fe, amor, apertura, conflicto... fe, altruismo, competencia de inversiones y burocracia” (Gilder, op. cit., pp. 27, 265). Es una tensión bastante débil, más bien como un trozo de cuerda, para aquellos que reconocen el peso de la burocracia y el poder de los monopolios en la lista *Fortune* de las 500 empresas más importantes y algunos valores morales no tan nobles *en el seno del* capitalismo, y que no sólo pesan sobre él. Conceder un respiro en los impuestos a estas corporaciones —y especialmente a las mayores empresas

petroleras que ya están nadando en beneficios caídos del cielo y en superávits de capital— puede ser menos dejar libre el resorte que empujar una cuerda.

Así pues, no hay demasiada evidencia teórica o práctica de que este trasvase de renta de pobres a ricos de la economía de oferta y el monetarismo vaya a acabar en los prometidos incrementos de producción total, inversiones o productividad. Por lo tanto, los prometidos efectos antiinflacionarios de este programa de énfasis en la política de oferta tampoco tienen fundamento. Por el contrario, el aumento de los gastos militares financiados por medio de déficits presupuestarios continuados, y la ineficacia o falta de voluntad de las autoridades monetarias para poner un tope real al suministro de dinero que los negocios necesitan para respaldar sus incrementos de precios monopolísticos, continúan proporcionando la leña o el oxígeno para que sigan ardiendo los fuegos de los negocios inflacionarios.

No debe sorprender, por tanto, que el antiguo director del Consejo de la Reserva Federal Americana, el conservador Arthur Burns, haga una observación como que “esta teoría que subyace al programa económico de Reagan no ha logrado aún tanto apoyo como el programa en sí mismo [...] El escepticismo en torno a las bases del programa Reagan no se reduce a los liberales de siempre. También se siente en cierto grado entre economistas, hombres de negocios y otros que son totalmente adeptos a la filosofía presidencial” (*American Enterprise Institute Reprint*, n. 122, abril de 1981). De aquí que el sonado fracaso del “thatcherismo” y la “reaganomía” para producir los prometidos resultados de economía de oferta y monetarista, no ocasionará ninguna sorpresa entre los economistas que nunca aceptaron esta promesa en teoría, ni entre los hombres de negocios que nunca aceptaron las correspondientes obligaciones en la práctica, incluso tomando cada una de estas economías nacionales separadamente.

¿QUÉ FUTURO? ¿1984?

Si el “thatcherismo” y la “reaganomía” fracasan y cuando fracasen..., entonces, ¿qué? Algunos defienden una vuelta a la neo-ortodoxia keynesiana. Pero esta teoría y política se ha abandonado por inoperante o al menos inadecuada para las circunstancias presentes por más y más teóricos economistas, hombres de negocios activos y políticos. En Gran Bretaña y Estados Unidos el keynesianismo fue abandonado por James Callaghan (con Denis Healey como ministro de Hacienda) y James Carter, varios años antes de que Margaret Thatcher y Ronald Reagan llevaran la ortodoxia

monetarista y de economía de oferta a su lógico desenlace.

Incluso el Instituto Americano de la Empresa, un conservador “laboratorio de pensamiento” de Reagan, señala que “la mayoría de los elementos de la economía de Reagan pueden encontrarse en el último año y medio de la administración Carter; el frenazo en el crecimiento del gasto no-de Defensa, la propuesta de una reducción de impuestos orientada a incrementar la productividad (lo que actualmente se llama un recorte impositivo de economía de oferta), la reducción de intervenciones gubernamentales, y un esfuerzo para conseguir un más estable y lento crecimiento de la oferta monetaria”. (*AIE Economist*, abril de 1981, p. 2). En Australia, Nueva Zelanda, Alemania Federal, Francia, e incluso Escandinavia y en otros lugares, el keynesianismo fue abandonado de forma similar a mediados de los setenta. Las únicas excepciones parciales entre los políticos más destacados han sido Edward Kennedy, cuya candidatura a la presidencia fue derrotada tácticamente por las crisis exteriores de Irán y Afganistán, pero estratégicamente por su programa interno keynesiano; y Pierre Trudeau, quien aún propone un programa nacional keynesiano modificado para Canadá sobre la base de un programa nacionalista de energía y materias primas financiado por la privilegiada situación de recursos de Canadá en la economía mundial hoy.

François Mitterrand ha obtenido ahora un mandato electoral con un programa keynesiano para Francia, y la izquierda laborista busca uno para Gran Bretaña. Sin embargo, Mitterrand tuvo que enfrentarse a la realidad en cuanto intentó llevar a cabo su primera promesa económica importante de incrementar los salarios de los funcionarios públicos: en la primera ronda se vio obligado a hacer tan sólo la mitad de lo que había prometido. Las perspectivas para llevar adelante con éxito este tipo de programas keynesianos nacionales en la economía mundial de hoy son pocas, a la vista de los obstáculos internos ya examinados y los internacionales que analizaremos seguidamente.

En ausencia de alternativas keynesianas viables sobre las que replegarse tras el inminente fracaso del monetarismo y de la economía de oferta de Reagan y Thatcher, la próxima política económica obvia es la imposición de controles sobre salarios, precios, *inversiones* y quizá importaciones. Este nuevo intento de rescatar la economía podría presentarse como una planificación de política de oferta corporativa con controles estatales. En Estados Unidos se han propuesto ya controles incluyendo específicamente una nueva Corporación Financiera de Reconstrucción (que recuerda a la R.F.C. famosa del “New Deal”), y han sido propuestos por gentes de un amplio espectro político-económico.

Las propuestas van desde las muy explícitas del financiero de Wall Street Felix Rohatyn (quien salvó a la ciudad de Nueva York de la crisis fiscal al aplicar a nivel municipal el tipo de planificación



pública-corporativa a expensas de los más pobres que ahora propone a nivel nacional), y las de la revista *Business Week* (en sus números especiales sobre la “Reindustrialización de América” y “La economía reestructurada de América”) hasta la declaración de Bar Harbour de los sindicatos AFL-CIO, que también aboga por un nuevo pacto social; y propuestas menos claras del Premio Nobel de economía. Wassily Leontieff (en artículos en el *New York Times*), el Centro para Alternativas Económicas de Gar Alperovitz, el portavoz de Democracia Socialista Michael Harrington y David Gordon, un destacado miembro de la Unión por la Economía Política Radical (URPE), y el Instituto para Educación del Trabajo e Investigación (ILER) y otros. De esta manera, sectores de la izquierda de Estados Unidos corren el peligro de convertirse en el apéndice socialdemócrata e incluso demócrata-socialista de lo corporativo.

Incluso el Instituto Americano de la Empresa, pro Reagan, tras señalar que la evidencia actual no es un buen augurio para el éxito del programa Reagan, especialmente en lo relativo a productividad, se pregunta “¿y qué pasa si no funciona?”, y contesta parcialmente que “una segunda opción .de estas circunstancias sería alguna forma de control de precios y salarios. Esto, por supuesto, parece totalmente ajeno a la filosofía de Reagan. Pero debemos recordar que también parecía ajeno a la filosofía de Nixon al inicio de su primera Administración. No podemos descartarlo, aunque ahora aparezca como extremadamente improbable”. (*AIE Economist*, abril de 1981, pp. 7-8).

De momento, este tipo de controles son, desde luego, anatema ideológico para los “reaganistas” y “thatcheristas” y son palabras al viento político. Pero si Nixon fue capaz de imponer sus controles de Nueva Política Económica sobre precios y salarios el 15 de agosto de 1971, frente a problemas económicos mucho menos apremiantes, ¿por qué sería capaz una parte importante del Partido Republicano y quizá el propio Ronald Reagan de optar por este tipo de control a falta de una alternativa económica mejor para luchar en las elecciones de 1984? Y, tanto si los republicanos son capaces de enfrentarse al reto como si no, el Partido Demócrata, que no puede volver al keynesianismo ortodoxo de su pasado y no tiene nada mejor que ofrecer, sería un candidato ideal para presentarse a las próximas elecciones, y, si gana, administrar futuros gobiernos, bajo la bandera de este tipo de controles de planificación.

En Gran Bretaña, la planificación de la inversión y los controles de importaciones son de momento esenciales únicamente en el programa de la izquierda laborista de Tony Benn, quien aboga por la salida nacional del Mercado Común y el abandono de las armas nucleares de Gran Bretaña y Estados Unidos. Pero el partido laborista, como un conjunto que no puede retornar al programa económico que lo llevó

a la derrota frente a Mrs. Thatcher, no puede ofrecer otra estrategia económica alternativa plausible. De forma similar, la nueva alianza socialdemócrata-liberales que empezó sin programa económico ni de ningún tipo, parece que se arriesgaría a permanecer sin él, a no ser que se contemplasen también las exigencias económicas y el atractivo político de los controles de planificación extensos. Por supuesto que el programa nacional de inversiones en energía, recursos naturales e industria de Pierre Traudeau en Canadá, y el nuevo programa económico de Francis Mitterrand en Francia, también se asientan mucho en la planificación estatal corporativa y en los controles de la inversión, si no de salarios, de precios, y quizá parte del comercio exterior también.

Todo esto plantea la obvia pregunta política de ¿control de, por y para qué parte del pueblo? Se necesitan pocos conocimientos de economía política para sugerir que la pugna por una coalición política, por no decir la competencia, entre los representantes del gran capital y los del mundo laboral en un estado burgués es más que probable que acabe con el control estatal político y económico de, por y para el capital o algunos sectores del mismo, con la necesaria represión política de aquellos que se oponen a los controles porque no sacan ningún beneficio de ellos.

No sería sorprendente, por tanto, que el ejercicio de estos controles, como en el caso de la “reaganomía” y el “thatcherismo”, no satisfaga las necesidades económicas y sociales ni frene las exigencias políticas —y de hecho se aplica cada vez más a expensas de éstas— de los sectores menos privilegiados de la población, incluyendo especialmente a los trabajadores no organizados, a los funcionarios federales, estatales y locales —que deben hacer frente a recortes—, las minorías, e incluso algunos sectores menos favorecidos de la industria. La consecuencia política probable es que algunos de estos sectores de la población se rebelen, y cuanto más se rebelen más se les reprimirá.

En Estados Unidos, la política electoral puede ir abandonando a su suerte al “cinturón nevado” en declive del nordeste, a medida que los movimientos de población hacia el soleado suroeste pueden, cada vez más, hacer oscilar las elecciones presidenciales. A la vez, la rebelión de las minorías chocará con una creciente represión política desde la ultraderecha. Esta política está encabezada por senadores tales como Strom Thurmond, presidente de la comisión de Justicia del Senado (donde ha propuesto ya la reimplantación de la pena de muerte contra los pobres, prohibir el aborto a las mujeres, eliminar la acción de afirmación de las minorías y reforzar el FBI contra rebeldes), y Jesse Helms de Relaciones Exteriores, y organizaciones tales como la “Mayoría Moral”, movimientos ideológicos como “el derecho a la vida” y “defensa de la familia” y otros que pretenden poner a la mujer en su puesto e nuevo, en el hogar, así como retroceder en la educación progresista y la acción afirmativa, justo cuando

el desempleo y la racionalización del trabajo generados por la crisis económica convierten a estas conquistas de los años sesenta en inútiles y literalmente contraproducentes para el capital.

Estas fuerzas políticas de ultra derecha que se han sentido hasta el momento defraudadas por las prioridades económicas del presidente Reagan, pueden aún cobrar su deuda política si se les encarga la represión política orquestada por el Estado cuando sus programas sociales reaccionarios pasen a primer plano a la Administración para complementar económicamente y compensar políticamente el creciente fracaso del inicial programa económico de Reagan y la incipiente planificación estatal corporativa.

Otra opción, que debe mirarse no tanto como una alternativa, sino más como otro complemento político de la reorientación de la economía interior y la política social, es una postura nacionalista aún más clara y una política exterior beligerante. Esta política contaría con el apoyo del ultraderechista Jesse Helms en la presidencia de la comisión de Relaciones Exteriores del Senado. Y convierte otra guerra exterior en el Tercer Mundo en una perspectiva más realista, de un intento de fomentar la represión política interior. Así, en Estados Unidos y otros lugares, 1984 no está lejano y puede pronto ser más significativo políticamente que un mero calendario o año electoral.

La probabilidad real de un mayor chauvinismo nacional y una política exterior más beligerante son tan sólo algunas de las posibles consecuencias del segundo talón de Aquiles que tanto el keynesianismo, las políticas monetaristas y de economía de oferta de Reagan y Thatcher y los controles de planificación estatal corporativa, comparten por igual: es decir, las limitaciones de su restricción al ámbito del poder nacional en una crisis económica *mundial*. En una economía internacional abierta, las políticas monetaristas y de economía de oferta *nacionales* están tan expuestas a salpicaduras y efectos de rebote desde fuera como las keylesianas. Los altos tipos de interés monetaristas y las altas cotizaciones de las principales monedas generan problemas de inversión fuera del país y problemas de exportación internos, incluso si las reducciones de impuestos de la economía de oferta fueran a incrementar los incentivos de inversión, no hay ninguna garantía de que estas inversiones se hicieran en el interior. La no-inversión industrial y la fuga de capitales de Gran Bretaña en respuesta al “thatcherismo” han sido más fuertes que nunca. No hay ninguna razón válida para que la “reaganomía” ofrezca un freno rápido al descenso de la productividad en Estados Unidos en *relación* a Europa y Japón, e incluso su programa militar puede agravar de nuevo el problema de productividad en otros sectores de la economía americana, excepto en la medida que el desarrollo de la tecnología militar avanzada tenga aplicación inmediata en otros ámbitos. Los efectos de controles o planificación económica *nacional* también están limitados por y en una economía internacional. Claro que la posible

efectividad de los controles es mayor en la economía yanqui, aunque incluso allí el comercio exterior dobló su participación en el Producto Nacional Bruto del 5 al 10 por ciento a lo largo de los años setenta.

En la economía abierta, dependiente del comercio exterior, de Gran Bretaña, un programa de planificación neokeynesiana con controles de importación, fuera del Mercado Común (¿y de la OTAN?) tal como el que propone Tony Benn, requeriría una masiva reorganización de la sociedad, e incluso entonces ofrecería una parca promesa de éxito a no ser que la totalidad de la economía capitalista mundial se derrumbase simultáneamente. El programa keynesiano a corto plazo de Mitterrand para Francia y las propuestas para reorientar la inversión industrial no mencionan ni el abandono ni la ruptura del Mercado Común Europeo. Pero es difícil visualizar cómo este programa pudiera aplicarse en Francia dentro del Mercado Común, a no ser que Francia pudiera convencer a sus socios para seguir políticas similares, como parece que quiere hacer Mitterrand, cuyas posibilidades de éxito son aun menores.

Incluso entonces, habría que contar con la oposición competitiva y los obstáculos del resto del mundo capitalista y hasta del socialista. La oposición de Alemania Occidental y Francia, que dependen mucho del comercio con la Unión Soviética y Europa del Este, para sumarse a los embargos contra la Unión Soviética del presidente Carter en Estados Unidos, que están mucho menos involucrados en este comercio Este-Oeste, y el creciente desencanto de Europa Occidental con la estrategia nuclear beligerante de Carter y Reagan contra la Unión Soviética, que está marcando a Europa como el “teatro” de una posible guerra nuclear que Estados Unidos intentaría evitar en su territorio de esta forma, son otras tantas manifestaciones de crecientes rivalidades y disensiones nacionalistas.

En ausencia de un poder hegemónico global, económico, político y militar, es difícil ver cómo cualquier programa de demanda keynesiana capitalista, monetarista y de economía de oferta, o programa corporativo estatal, de pacto social y de control, puede cortar eficazmente o dar la vuelta a la crisis económica tal como sus defensores prometen durante la década de los ochenta, mientras la economía capitalista mundial continúe funcionando así sea mínimamente.

Paradójicamente, por lo tanto, el mismo fracaso de estas políticas económicas nacionales y la exacerbación de la competencia nacionalista en una economía internacional en crisis pueden llevar a un derrumbe sustancial del comercio internacional o al menos a la formación de bloques político-económicos rivales (Estados Unidos y las Américas, Japón-Asia Oriental, y Europa Occidental-África y quizá Oriente Medio: o de hecho un bloque europeo que incluyera Europa Occidental y oriental a lo

largo de un eje París-Bonn-Moscú, con África y Oriente Medio en su zona de influencia, enfrentando a un eje Washington-Tokio-Pekín). Tanto el derrumbe multipolar de la economía mundial como cualquier nueva formación de bloques supondrían la amenaza de una renovadora guerra global a gran escala que convertiría en obsoletas todas las políticas económicas mencionadas más arriba y que se reclaman como la nueva ortodoxia, al igual que ocurriría con otros esfuerzos humanos. Es por eso que el desarrollo de otro movimiento antiguerra, incluso más masivo que el de los años de Vietnam y aliado al naciente movimiento contra las armas y la energía nucleares en Europa Occidental, es un componente básico de cualquier alternativa político-económica progresista a la “reaganomía” en Estados Unidos.

## REFERENCIAS

Frank, Andre Gunder

1981 *Reflections on the World Economic Crisis*, ed. Hutehinson, Londres, y Montluy Review Press, Nueva York.

1981 *Crisis: In the Third World*, ed. Heinemann, Londres, y ed. Holmes and Meier, Nueva York.

1980 *Crisis: In World Economy*, ed. Heinemann, Londres, y ed. Holmes and Meier, Nueva York.

[Tomado de *Contemporary Marxism*, n. 4, San Francisco, invierno de 1981-82. Traducción de Teresa Toda y Felipe Sarabia.]