

# Fundamentos de Economía

Tópicos introductorios  
para pensar la  
economía argentina

Pablo López,  
Cintia Gasparini  
y Marcelo Bruchanski  
(compiladores)

Prólogo de  
Axel Kicillof

COLECCIÓN MORRAL DE APUNTES



# **Fundamentos de Economía**



# Fundamentos de Economía

Tópicos introductorios  
para pensar la  
economía argentina

Pablo López,  
Cintia Gasparini  
y Marcelo Bruchanski  
(compiladores)

Prólogo de Axel Kicillof



COLECCIÓN MORRAL DE APUNTES

---

López, Pablo J.

Fundamentos de economía : tópicos introductorios para pensar la economía argentina / Pablo J. López ; Cintia Gasparini ; Marcelo Bruchanski ; prefacio de Darío Kusinsky ; prólogo de Axel Kicillof. - 1a ed. - José C. Paz : Edunpaz, 2022.

Libro digital, PDF - (Morril de apuntes. IDEPI)

Archivo Digital: descarga

ISBN 978-987-8262-03-1

1. Teorías Económicas. 2. Economía Argentina. 3. Ciencias Sociales. I. Gasparini, Cintia. II. Bruchanski, Marcelo. III. Kusinsky, Darío, pref. IV. Kicillof, Axel, prolog. V. Título.

CDD 330.82

---

1ª edición, diciembre de 2022

© 2022, Universidad Nacional de José C. Paz. Leandro N. Alem 4731

José C. Paz, Pcia. de Buenos Aires, Argentina

© 2022, EDUNPAZ, Editorial Universitaria

**ISBN:** 978-987-8262-03-1

**Universidad Nacional de José C. Paz**

Rector: **Darío Exequiel Kusinsky**

Vicerrectora: **Silvia Storino**

Secretaría General: **María Soledad Cadierno**

Directora General de Gestión de la Información y

Sistema de Bibliotecas: **Bárbara Poey Sowerby**

Jefa de Departamento Editorial: **Blanca Soledad Fernández**

División Diseño Gráfico Editorial: **Jorge Otermin**

Diseño de colección: **Amalia González**

Arte y maquetación integral: **Jorge Otermin y Mariana Aurora Zárate**

Corrección de estilo: **Mariangeles Carbonetti y Nora Ricaud**

Publicación electrónica - distribución gratuita

Portal EDUNPAZ <https://edunpaz.unpaz.edu.ar/>



Licencia Creative Commons - Atribución - No Comercial (by-nc)

Se permite la generación de obras derivadas siempre que no se haga con fines comerciales. Tampoco se puede utilizar la obra original con fines comerciales. Esta licencia no es una licencia libre. Algunos derechos reservados: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.es>

# Índice

## **Presentación**

Darío Kusinsky

11

---

## **Prólogo**

Axel Kicillof

15

---

## **Introducción. El estudio de la economía como ciencia en perspectiva histórica**

Marcelo Bruchanski, Cintia Gasparini, Ariel Langer y Alex Kodric

21

---

## **Capítulo 1. La economía política clásica y la crítica a la economía política. La comprensión científica de las relaciones sociales en el modo de producción capitalista**

Ariel Langer y Alex Kodric

37

---

## **Capítulo 2. La visión neoclásica en economía: la panacea del mercado**

Leandro Ottone y Mariano Beltrani

83

---

<b>Capítulo 3. ¿Cómo se mide la actividad económica? Nociones básicas de cuentas nacionales</b>	<b>119</b>
Cintia Gasparini	
<b>Capítulo 4. La revolución keynesiana y la teoría macroeconómica</b>	<b>151</b>
Pablo López y Marcelo Bruchanski	
<b>Capítulo 5. El dinero, la tasa de interés y la política monetaria</b>	<b>179</b>
Mariano Beltrani	
<b>Capítulo 6. Las relaciones económicas internacionales: comercio exterior, deuda e inversiones extranjeras</b>	<b>205</b>
Pablo López y Cintia Gasparini	
<b>Capítulo 7. Teorías de acá: el estructuralismo como abordaje de los problemas latinoamericanos</b>	<b>237</b>
Pablo López	
<b>Capítulo 8. Teorías ortodoxas y heterodoxas de la inflación</b>	<b>261</b>
Martín Burgos	
<b>Capítulo 9. Inflación: definición, cálculo y determinantes</b>	<b>279</b>
Augusto Costa	

**Capítulo 10. El neoliberalismo y el  
“Consenso de Washington”**

Marcelo Bruchanski

301

---

**Capítulo 11. Mercado de trabajo,  
distribución del ingreso y pobreza**

Ana María Acosta

331

---

**Las autoras y los autores**

363

---

## Capítulo 10

# **El neoliberalismo y el “Consenso de Washington”**

Marcelo Bruchanski



# 1. Introducción

El neoliberalismo representa una forma de organización social, económica y política. Su origen se sitúa en la década del setenta y representa un quiebre respecto al sistema económico que había prevalecido previamente. En efecto, al período que transcurrió desde el fin de la Segunda Guerra Mundial (1945) y mediados de la década de 1970 se lo conoce como la Edad de Oro del capitalismo; una etapa caracterizada por un desempleo muy bajo y un crecimiento económico significativo. Al Estado se le otorgaba un rol central en asegurar el bienestar de las personas, prevaleciendo las políticas llamadas “keynesianas”. En términos generales, todo ello había significado una mejora en la calidad de vida de las grandes masas.

En cambio, el neoliberalismo promovió la liberalización de la economía de la regulación estatal. El Estado quedaría relegado a preservar un marco legal e institucional y llevar adelante funciones como seguridad, justicia y resguardar la propiedad privada. El neoliberalismo consideró que el Estado debía abandonar otras funciones que había cumplido exitosamente durante la Edad de Oro, como educación, salud, seguridad social, o la regulación de los precios y de las relaciones laborales. Mucho menos debería el Estado participar directamente en la producción de bienes y servicios o en la planificación de la producción, algo que había sido muy usual durante la Edad de Oro.

El neoliberalismo se divulgó desde universidades, medios de comunicación y organismos multilaterales de crédito como el Fondo Monetario Internacional. Muchos difusores del neoliberalismo ocuparon lugares claves en organismos públicos y en los directorios de grandes empresas. El pensamiento neoliberal está ya instalado en el sentido común de nuestras sociedades, por lo que no suelen cuestionarse sus premisas, a pesar de lo alejadas que se encuentran de la realidad y lo perjudiciales que resultaron para la mayoría de la población.

Es importante reconocer qué quiere decir el neoliberalismo cuando pone a la libertad como uno de sus principales valores. Para la teoría neoliberal, la libertad consiste en la no intervención del Estado sobre el funcionamiento de las empresas o sobre los propietarios de capital. Esta idea de libertad nada tiene que ver con la libertad de prensa o la libertad de los trabajadores de asociarse con otros para formar un sindicato, o la libertad de hacer reuniones políticas o religiosas, o la libertad de elegir nuestro propio destino.

Estos dos conceptos de libertad fueron deliberadamente confundidos y mezclados, cuando en realidad se trata de ideas muy distintas. De hecho, durante las dictaduras militares de Augusto Pinochet en Chile y de Jorge Videla en la Argentina, se impusieron políticas económicas de corte neoliberal que promovían la libertad de mercado, al tiempo que las libertades de reunión, de prensa o políticas eran brutalmente coartadas a través de la violencia. La paradoja neoliberal radica en que impulsa las libertades individuales, salvo que dichas libertades se utilicen para formar parte de un partido político que promueva la intervención del Estado en la economía.

Las alianzas estratégicas del neoliberalismo fueron sumamente eclécticas, ya que obedecían (y aún lo hacen) a generar consenso entre la población para que apoye sus políticas económicas. Si el neoliberalismo confesara que su objetivo era enriquecer al 10% más rico de la población de los países centrales en desmedro del resto de la población mundial, no hubiera conseguido una base de sustentación suficiente para imponerse de manera hegemónica. Debía, por lo tanto, correr la discusión hacia otro lugar. Así, por ejemplo, en Estados Unidos esta corriente se alió a sectores aparentemente antagónicos: grupos de derecha preocupados por conservar la tradición y las costumbres, pero

también a grupos que promovían una cultura “posmoderna” caracterizada por la elección de estilos de vida y de expresión alternativos (Harvey, 2005).

El neoliberalismo no se impuso en todos los países al mismo tiempo, ni tampoco se impuso de la misma manera en todos lados. Si bien se trata de un fenómeno internacional con difusores y propagandistas en todas las partes del mundo, cada país adoptó las políticas neoliberales en mayor o menor medida conforme a la resistencia de sus sociedades y a la violencia ejercida para su imposición. Por ejemplo, en muchos países de Europa occidental y particularmente en los llamados países nórdicos, la penetración de las ideas neoliberales fue mucho más frágil que en los Estados Unidos o Argentina. Países como Dinamarca, Suecia o Noruega aún conservan Estados activamente ocupados por el bienestar de sus ciudadanos.

En América Latina, las políticas neoliberales se introdujeron mediante el terrorismo de Estado que caracterizó a las dictaduras militares y tuvieron su apogeo en la década de 1990 con gobiernos elegidos democráticamente. A comienzos del siglo XXI, a partir del surgimiento de gobiernos populares, se logró frenar e incluso revertir algunas políticas neoliberales implementadas en la década previa.

A continuación, se realiza un pequeño *racconto* de los inicios del neoliberalismo en la década del setenta. Seguido a esto, se discuten las principales características de las políticas económicas neoliberales: la apertura comercial, el tipo de cambio competitivo, la hegemonía de las finanzas, la internacionalización de los procesos productivos, el retroceso del Estado de bienestar y los procesos de endeudamiento de la periferia. Para terminar, se cierra con algunos comentarios finales.

## 2. El origen histórico del neoliberalismo

La devastadora crisis económica de la década de 1930, el nazismo y las dos guerras mundiales habían puesto en evidencia que el capitalismo de libre mercado sin intervención estatal no impulsaba el crecimiento económico, ni aseguraba el pleno empleo ni tampoco la paz mundial. Además, el socialismo representado por la Unión Soviética había demostrado una enorme capaci-

dad para desacoplarse de las crisis financieras internacionales y había tenido un rol clave en la victoria aliada sobre la Alemania nazi. Es en ese contexto que Estados Unidos decidió apoyar un capitalismo con mayor intervención estatal para sus países aliados en Europa y Japón, lo que tuvo su reflejo, en mayor o menor medida, en todo el mundo, incluyendo la Argentina.

La apuesta estadounidense fue exitosa, ya que al período que se extiende desde el final de la Segunda Guerra Mundial (1945) hasta mediados de la década de 1970 se lo conoce como la Edad de Oro del capitalismo. La Edad de Oro fue un período en el que los gobiernos de los países centrales tenían como objetivo el pleno empleo, es decir, mantener el desempleo en niveles mínimos. Lo hacían, por un lado, a través de políticas fiscales y monetarias que sostenían el consumo y la inversión y, por el otro, a través de políticas públicas que protegieran a aquellos que eventualmente se quedaban sin trabajo o no podían valerse por sí mismos.

En general, los Estados se encargaban también de brindar educación, salud y seguridad social para toda la población. La intervención del Estado para el bienestar de las personas se hacía presente en todos los órdenes de la vida. Era una sociedad donde primaba el acuerdo social entre las distintas partes.

Ahora bien, en un país con bajo desempleo y sin crisis, los trabajadores pierden gradualmente el miedo a quedar desempleados. Por lo tanto, se vuelven paulatinamente más exigentes en sus demandas de mejoras salariales y de condiciones laborales en general. Por el contrario, muchas veces el desempleo es utilizado para disciplinar a la fuerza de trabajo, ya que los desempleados conforman un “ejército de reserva” que limita las demandas de los trabajadores ocupados.

En Europa, el desempleo promedio en la década de 1970 alcanzaba al 1,5% de la población económicamente activa. En Japón, ese indicador era aún más bajo: 1,3%. Los trabajadores de los países centrales demandaban aumentos salariales iguales o superiores al incremento de la productividad. En ese contexto, los días de huelga en la década del sesenta en los países desarrollados duplicaron a los de la década anterior. De esta manera, los trabajadores lograron concretar muchas de sus reivindicaciones, incluyendo la participación accionaria de los sindicatos en la empresa (Arceo, 2011).

En la década del setenta, la irrupción del neoliberalismo representó un nuevo cambio en las reglas económicas, sociales y políticas del sistema capitalista. Una serie de eventos dieron lugar a una transformación del orden monetario y social vigente en los países capitalistas centrales y también en los periféricos. Desde un sistema económico con eje en la producción, la inversión, el pleno empleo y la regulación estatal se pasó a otro caracterizado por el predominio del sector financiero, la desregulación de los mercados y el achicamiento del Estado de bienestar. De esta manera, terminaba el período de la Edad de Oro y comenzaba el neoliberalismo.

Entre los eventos que contextualizan el ascenso del neoliberalismo a lo largo de la década de 1970, vale mencionar el fin de las paridades cambiarias fijas entre las principales monedas internacionales a partir de la devaluación del dólar estadounidense respecto al oro en 1971, las crisis del petróleo de 1973 y 1979 que multiplicaron por diez el precio internacional del crudo, el fenomenal aumento de la tasa de interés estadounidense en 1979 y el incremento de la conflictividad social en los países centrales y, también, en algunos periféricos.

En 1979, Margaret Thatcher fue elegida primera ministra de Gran Bretaña, lugar desde donde impulsó una ofensiva contra los sindicatos. En 1980, Ronald Reagan fue elegido presidente de los Estados Unidos donde también apuntó contra los sindicatos y promovió la desregulación de la economía. Si bien son varios los eventos que ya anticipaban la llegada del neoliberalismo, son estos gobiernos los que ratifican la aparición de las políticas neoliberales en los países centrales. No obstante, algunas experiencias con gobiernos neoliberales en algunos países de América Latina fueron incluso previas, como es el caso de la Argentina, donde la dictadura militar que tomó el poder en 1976 eligió como ministro de economía a Martínez de Hoz. Desde la cartera económica por él conducida, se llevó adelante un programa neoliberal que incluía apertura comercial, desregulación financiera y el ataque a los derechos de los trabajadores en el marco de una dictadura sangrienta.

En términos generales, el objetivo de las políticas neoliberales consistió en aumentar la tasa de ganancia de las clases altas y fortalecer a los grandes centros financieros internacionales. Esto implicaba achicar el poder de los sindicatos, reducir al máximo las funciones del Estado de bienestar, y promover la

internacionalización de los procesos productivos, la desregulación financiera, la apertura comercial y la privatización de empresas públicas. Se analizará, más adelante, cada uno de estos pilares.

Por su parte, el neoliberalismo contó con una teoría encargada de justificar de manera académica las políticas implementadas en los hechos. Su objetivo era legitimar, mediante argumentos teóricos, un proyecto político que tenía por objeto restaurar el dominio de las clases más altas, cuyo poder se había visto amenazado hacia fines de la década de 1960. Las mejoras salariales, el avance de los partidos socialistas y comunistas en Europa y en los Estados Unidos, así como movilizaciones populares que reclamaban amplias reformas del sistema económico habían puesto en jaque la situación de privilegio de las elites (Duménil y Levy, 2005).

En un artículo del año 1993, el economista John Williamson resumió al pensamiento neoliberal en una serie de premisas a las que denominó el “Consenso de Washington”. Este nombre se explica porque las instituciones que prescribían las típicas recetas neoliberales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial, tenían su sede en Washington DC, la ciudad capital de los Estados Unidos.

Para Williamson, dichas premisas deberían ser universales. Es decir, su preponderancia en el pensamiento político debiera ser tal que no haya lugar para la discusión. En realidad, dichas premisas no eran nuevas, puesto que ya formaban parte de otras escuelas del pensamiento económico, principalmente la teoría neoclásica. Cada una de las premisas apuntaría, en términos generales, a favorecer la internacionalización productiva, la desregulación financiera, la apertura comercial y el achicamiento del Estado de bienestar.

A algunas de estas premisas las solemos escuchar de manera cotidiana y esto no es casualidad, ya que vivimos en un mundo donde prevalecen, en mayor o menor medida, políticas neoliberales, y existe una serie de dispositivos que justifican teóricamente dichas políticas en los medios de comunicación, en ciertos manuales de economía y en los programas de muchas universidades de todo el mundo. Sin embargo, el neoliberalismo se corresponde con una etapa específica de la historia y no hay elementos para creer que su preeminencia va a ser perpetua.

### 3. La apertura comercial

Los países suelen aplicar barreras arancelarias y paraarancelarias para proteger a los productores locales de la competencia extranjera. Estas medidas encarecen o impiden el ingreso de mercancías provenientes del extranjero. Los aranceles funcionan como un impuesto que se aplica a los bienes importados para encarecerlos, mientras que las medidas paraarancelarias, como su nombre lo indica, son medidas que tienen por objeto restringir el ingreso de importaciones, pero no en la forma de un arancel. Una regulación paraarancelaria sería, por ejemplo, una medida fitosanitaria que tenga por objeto frenar el ingreso de importaciones de productos que puedan ocasionar enfermedades en la población.

Por su parte, el Consenso de Washington considera que el libre comercio internacional es clave para la prosperidad, por lo que fomenta el desarme de cualquier medida proteccionista. Para justificarlo, se basa, por un lado, en algunos modelos formales desarrollados por la teoría neoclásica y, por el otro, en que los países centrales serían actualmente, en términos generales, los que exhiben un mayor nivel de apertura para la exportación e importación de bienes y servicios.

Sin embargo, cuando se revisa la historia de cómo se desarrollaron los países que hoy consideramos avanzados, ninguno practicaba el libre comercio al momento de desarrollarse. Por el contrario, promovían sus industrias nacionales mediante aranceles, subsidios industriales y otras medidas comerciales (Chang, 2003).

Una de las ideas más conocidas en favor de la protección comercial es la “industria naciente”. Durante el período de despegue, las industrias recién creadas no tienen economías de escala, por lo que deben ser protegidas hasta que las adquieran. Empezar con una industria desde cero es sumamente complejo: hay procesos que solo se aprenden y mejoran mediante la experiencia, por lo que una industria ya en funcionamiento y con muchos años de experiencia tiene siempre ventaja sobre una nueva. Para que la industria naciente puede desarrollarse e incluso un día llegar a competir con las industrias ya

existentes debe ser protegida de la competencia extranjera durante un tiempo considerable o incluso de manera indefinida.

Además, la protección arancelaria y pararancelaria suele ir acompañada por una serie de políticas, tales como subsidios a la exportación de bienes industriales, reducciones arancelarias para insumos clave, direccionamiento del crédito hacia sectores esenciales, inversión en ciencia y tecnología, planificación de la inversión, entre muchas otras. Sin embargo, el neoliberalismo considera distorsivas a cualquiera de estas políticas, ya que impedirían el funcionamiento del libre mercado. Los países centrales predicán con un discurso neoliberal de libre mercado cuando, en los hechos, las políticas que llevaron adelante para desarrollarse fueron sumamente proteccionistas. Esta situación se conoce como “patear la escalera”: los países desarrollados subieron por la escalera del desarrollo económico mediante políticas proteccionistas, pero una vez que llegaron arriba, patearon la escalera con un discurso en favor del libre mercado para evitar que los países subdesarrollados sigan su camino y los alcancen (Chang, 2003).

En ese sentido, las recomendaciones del Consenso de Washington “patean la escalera”, ya que promueven y convalidan un discurso en favor del libre comercio y en contra del proteccionismo. En su artículo, Williamson indica al respecto:

Las restricciones cuantitativas al comercio deberían ser rápidamente reemplazadas por aranceles, y estos últimos deberían ser progresivamente reducidos hasta alcanzar un arancel bajo y uniforme en el rango del 10% (o como máximo 20%). Hay, sin embargo, algunos desacuerdos sobre la velocidad con la cual los aranceles deberían ser eliminados (con recomendaciones en una banda de entre 3 y 10 años), y si es recomendable enlentecer el proceso cuando las condiciones macroeconómicas son adversas (recesión y déficit de Balanza de Pagos) (1993: 1333).

El neoliberalismo cuenta con una institución encargada de coordinar la apertura comercial: la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta organización se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países y su objetivo es liberalizar el comercio internacional. Desde mediados de la década de 1990 cuenta con un sistema de solución de diferencias obligatorio para

todos sus miembros encargado de hacer cumplir la normativa. Por lo tanto, si un país estableciera aranceles o barreras paraarancelarias que no se ajustasen a lo establecido por la OMC quedaría sujeto a sanciones.

Además de este organismo multilateral, más recientemente los países centrales han avanzado en la firma de tratados bilaterales de comercio y otro tipo de acuerdos regionales cuyo objetivo es, entre otros, liberalizar el comercio internacional entre los países firmantes. Un ejemplo de esto es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), como así también la fracasada Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o el acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur firmado en 2019, pero que aún no entró en vigor.

En cualquier caso, el objetivo de la apertura comercial es desproteger a los productores locales de los países periféricos. En un contexto de libre comercio, un país que decida avanzar hacia la producción de bienes más complejos, con mayor contenido tecnológico y mayor valor agregado deberá enfrentar, desde el primer día, la competencia proveniente de países que llevan muchos años de experiencia en la producción de dichos bienes. A cambio, a los países periféricos se les ofrece un mayor acceso al mercado de los países centrales para las mercancías en las cuales se especializa, es decir, aquellas intensivas en recursos naturales o de bajo contenido tecnológico.

No obstante, esto presenta dos problemas para los países periféricos: el primero es que los países centrales también suelen proteger a sus productores de bienes primarios mediante subsidios y otras herramientas, por lo que el libre comercio no siempre redundará en un aumento significativo de las exportaciones desde los países periféricos. Por el otro, aun cuando los países centrales abran el acceso a sus mercados, los países periféricos terminarán especializándose en productos intensivos en recursos naturales y de bajo contenido tecnológico, a diferencia de los países centrales dedicados a la producción y exportación de productos industriales con alto contenido tecnológico. A lo largo del tiempo, los bienes con mayor contenido tecnológico aumentan su valor relativo respecto del resto de los bienes, por lo que los países periféricos se especializan en la exportación de bienes y servicios baratos, al tiempo que importan los productos caros que no producen localmente.

En suma, la apuesta del neoliberalismo a favor del libre comercio impone una fuerte limitación a las posibilidades de desarrollo económico de los países periféricos. Además, como se verá más adelante, facilita las tareas de las grandes empresas multinacionales para que puedan producir allí donde los costos sean más bajos y, de esta manera, aumentar sus ganancias. Finalmente, como se mencionó, la receta del libre comercio se contrapone a lo que los países centrales hicieron en el pasado para diversificar su estructura productiva.

## 4. El tipo de cambio competitivo

A medida que los gobiernos fueron perdiendo herramientas de política para proteger a los productores locales (como, por ejemplo, las barreras comerciales mencionadas previamente), el único instrumento que les quedó disponible fue el tipo de cambio. Es decir, a medida que la OMC avanzó contra las políticas proteccionistas, el tipo de cambio se presentó como el instrumento que permitiría mantener las cuentas externas ordenadas.

La indicación de Williamson respecto al tipo de cambio es la siguiente:

Los países necesitan un tipo de cambio unificado (al menos para las transacciones comerciales), a un nivel lo suficientemente competitivo para inducir un rápido crecimiento en las exportaciones no tradicionales y administrarlo para asegurar a los exportadores que la competitividad será sostenida en el futuro (1993: 1332).

Ciertamente, “cuando la única herramienta que tienes es un martillo, todo problema comienza a parecerse a un clavo”. En otras palabras, si los países periféricos renuncian a las barreras arancelarias, paraarancelarias, a las políticas industriales y tecnológicas, la única herramienta para resolver el problema de la competitividad pasa a ser el tipo de cambio.

En principio, y como fuera discutido en los capítulos 6 y 7, un tipo de cambio alto o competitivo significaría que los bienes y servicios producidos en la Argentina son relativamente más baratos que los importados. Por lo tanto, una devaluación que eleve el tipo de cambio impulsaría las exportaciones

argentinas hacia el resto del mundo y disminuiría las importaciones desde el extranjero hacia la Argentina, por lo que ayudaría a proteger a los productores nacionales.

No obstante, en diversos países y sobre todo en la Argentina, el tipo de cambio no funciona de esta manera. En realidad, las devaluaciones del peso como instrumento de política han resultado históricamente muy negativas para la economía. En primer lugar, Argentina exporta al resto del mundo principalmente alimentos que tienen una cotización internacional en dólares. Por ejemplo, el precio del trigo se fija en el mercado de Chicago en dólares, por lo que si Argentina devalúa su moneda, el precio de los alimentos para el consumo de los argentinos también aumenta en proporción al aumento del tipo de cambio. En otras palabras, los precios del paquete de fideos y del pan siguen, en mayor o menor medida, al precio internacional del trigo, convirtiéndose al tipo de cambio en una fuente de inflación.

Asimismo, las ventas de alimentos al resto del mundo en países como el nuestro no aumentan significativamente en cantidad tras una devaluación porque en muchos casos se produce en la frontera de posibilidades de producción. Es decir, aún cuando pudieran ser más competitivos internacionalmente, no hay lugar para aumentar las cantidades exportadas.

Por otro lado, tras la devaluación, los bienes importados se encarecen, pero esto no significa necesariamente que vayan a ser reemplazados por otros de producción local. De hecho, las industrias de un país periférico necesitan insumos y bienes de capital importados. Cuando estos aumentan de precio por la devaluación, los productores locales intentan trasladar el precio a los consumidores. En consecuencia, la devaluación termina siendo fuertemente inflacionaria, tanto por el aumento de precio de los alimentos como también de los productos industriales.

Los trabajadores, jubilados y todos aquellos que tengan ingresos fijos en pesos pierden poder adquisitivo, ya que la inflación suele ser mayor que el aumento de sus ingresos. Por lo tanto, cae el consumo, sobre todo de bienes manufacturados. Las personas intentan sostener el consumo de alimentos y otros bienes esenciales, pero reducen su consumo de bienes industriales. Por lo tanto, la actividad manufacturera se desploma y entra en recesión con el

consecuente aumento del desempleo. Por este motivo, las devaluaciones bajo estas condiciones se conocen como contractivas, ya que retraen la actividad económica.

El neoliberalismo toma el ejemplo de algunos países del sudeste asiático que lograron expandir sus economías mediante el aumento de las exportaciones para justificar que el tipo de cambio alto sería positivo. No obstante, cuando se analizan los casos puntuales, la clave del desarrollo de dichos países no estuvo en el tipo de cambio, sino en políticas industriales, tecnológicas y comerciales elaboradas por Estados nacionales fuertemente comprometidos con los procesos productivos. Paradójicamente (o no), las políticas que implementaron los países exitosos del sudeste asiático fueron aquellas que el neoliberalismo rechaza.

En concreto, el Consenso de Washington sugiere a los países periféricos que aumenten su tipo de cambio porque de esa manera van a alcanzar la competitividad internacional que necesitan para exportar más. Pero las devaluaciones en países como los latinoamericanos suelen ser contractivas. No solo no aumentan sus exportaciones tradicionales, sino que también destruyen su aparato productivo, por lo que terminan ampliando la distancia con los países centrales.

## 5. La hegemonía de las finanzas

El neoliberalismo también se caracteriza por el rol protagónico que adquieren las finanzas, proceso también conocido como *financierización de la economía*. Como se mencionó previamente, las políticas neoliberales promovieron un aumento de las ganancias de las empresas, pero también el estancamiento de la actividad económica. Con anterioridad a la irrupción del neoliberalismo, más precisamente, durante el período conocido como la Edad de Oro del capitalismo, los trabajadores contaban con salarios altos que volcaban al consumo. En consecuencia, las empresas producían para satisfacer dicho consumo y, también, debían invertir sus ganancias para poder producir más a futuro, ya que las economías crecían a tasas significativas. De esta manera,

había una relación virtuosa entre los salarios de los trabajadores, el consumo, la inversión, la productividad y el nivel de actividad económica.

Sin embargo, el neoliberalismo atacó gradualmente el poder adquisitivo de los trabajadores en favor de los capitalistas. De esta manera, los empresarios aumentaron sus ganancias. Pero también disminuyeron las oportunidades de inversión donde colocar dichas ganancias, ya que en una economía estancada y con bajos niveles de consumo no abundan las posibilidades de inversión. Es entonces que, ante la imposibilidad de invertir sus ingresos en la economía real, las clases altas derivaron una parte de sus beneficios al sector financiero (Arceo, 2011). Al aumentar los fondos destinados a las finanzas, se generaron burbujas especulativas de forma estructural. Esto dio lugar a una rápida expansión de la actividad financiera y a un aumento en el precio de los activos financieros y, con ello, a una creciente especulación.

Los precios de los activos financieros son sumamente volátiles. A modo de ejemplo, una acción sube de precio porque es muy demandada. Pero como sube de precio, el público se interesa y decide demandarla aún más, por lo que el precio vuelve a aumentar y así sucesivamente. La paradoja consiste en que el precio de una acción sube porque el público la compra y el público la compra porque el precio de la acción sube. Desde ya que esto que acontece para la suba, puede también suceder a la baja, y en esos casos aparece el “pánico” en los mercados financieros que se derrumban. El precio de un activo financiero no necesariamente sube o baja por motivos reales o razonables, ya que frecuentemente lo hace por la simple especulación de los participantes de los mercados, sin ningún tipo de correlato en la realidad.

Con anterioridad a la irrupción del neoliberalismo, durante la Edad de Oro, los Estados nacionales direccionaban el crédito hacia sectores que consideraran claves, y promovían “créditos blandos”, es decir, préstamos con plazos y tasas de interés favorables a las empresas. Para esto, utilizaban muchas veces bancas de desarrollo encargadas de estas tareas. Desde ya que las empresas beneficiarias quedaban condicionadas a invertir ese crédito para aumentar y/o mejorar la producción. Además, las empresas acostumbraban a reinvertir las utilidades porque les interesaba expandir la empresa antes que distribuir los dividendos entre los accionistas.

La hegemonía de las finanzas por sobre el resto de los sectores presenta varios aspectos a destacar. En primer lugar, aparecieron nuevos actores como los fondos de pensión, fondos de riesgo, fondos buitres y calificadoras de riesgo crediticio. Además, los bancos y las aseguradoras que ya existían fueron sumando nuevas y complejas funciones. En conjunto, la actividad financiera se volvió mucho más sofisticada.

Asimismo, aparecieron gradualmente instrumentos novedosos y mucho más complejos que facilitan la especulación, tales como los derivados, cuyo precio se deriva del valor del precio de otro activo, denominado *subyacente*. El activo subyacente puede ser un activo financiero, como una acción o un bono, pero también puede ser una materia prima, como la soja, el oro o el petróleo. Las tecnologías de la información y la comunicación también contribuyeron a la expansión de la actividad financiera, puesto que permitieron hacer operaciones financieras en cualquier parte del mundo desde una computadora y mejoraron el acceso a la información para la toma de decisiones.

A nivel local, con la aparición del neoliberalismo, los bancos comenzaron a financiar el consumo de los trabajadores en detrimento del crédito a las empresas. Frente al estancamiento de los salarios, el crédito al consumo aparece como una forma de sostener la demanda agregada de la economía. Lo que antes el trabajador compraba con su salario, ahora lo hace tomando deuda con un banco o una financiera.

Por su parte, las empresas dejaron de endeudarse con los bancos y recurrieron gradualmente a los mercados de capitales, por lo que su dirección quedó progresivamente bajo el control del capital financiero, es decir, de los accionistas. Los fondos de inversión compraron gran parte de las acciones de las empresas. En términos generales, los inversores institucionales, como los fondos de inversión, prefieren la distribución de los beneficios por sobre la reinversión de las utilidades. Es decir, los accionistas prefieren quedarse con las ganancias en vez de que la empresa las reinvierta.

Las políticas neoliberales impulsaron la desregulación financiera, lo que terminaba con el direccionamiento de los préstamos y con el “crédito blando” que había caracterizado a la Edad de Oro, por lo que las tasas de interés y los

beneficiarios del crédito quedarían determinados únicamente por el mercado. Williamson lo expresa de la siguiente manera:

El objetivo último son tasas de interés determinadas por el mercado, pero la experiencia ha mostrado que, en condiciones de crónica falta de confianza, las tasas de mercado pueden ser tan altas que amenazan la solvencia de las empresas productivas y el gobierno. Bajo esa circunstancia, un objetivo intermedio razonable es la abolición de tasas preferenciales para los acreedores privilegiados y una tasa de interés real moderadamente positiva (1993: 1332).

Lo que para Williamson son “acreedores privilegiados” en realidad fueron empresas que, en el período previo e incluso durante el período neoliberal, habían desarrollado inversiones en sectores clave y ayudaron al desarrollo económico de sus países. Desde ya que existe el riesgo de que haya prácticas poco transparentes y se beneficie a empresas vinculadas a los gobernantes de turno sin que eso beneficie a la sociedad en su conjunto. Sin embargo, estas situaciones no deberían por sí mismas llevar al descarte de las políticas de crédito que fueron sumamente exitosas en muchos países.

A nivel internacional, la desregulación financiera neoliberal se tradujo en la libre circulación de los flujos financieros a través de las fronteras de los países. Esto significa que residentes extranjeros puedan adquirir activos domésticos y que residentes domésticos puedan adquirir activos extranjeros. Por ejemplo, desde mediados de la década del setenta, distintos países de América Latina comenzaron a endeudarse con bancos estadounidenses, lo que pocos años más tarde desembocaría en la conocida “década perdida latinoamericana” que se describirá más adelante.

Internacionalmente existe una jerarquía de monedas encabezada por el dólar estadounidense, seguido por el euro, el yuan chino, el yen japonés y la libra esterlina británica. Estas monedas son las más operadas en los grandes centros financieros internacionales, que actualmente se encuentran en Londres, Nueva York y Tokio. En cambio, los países periféricos emiten monedas débiles, ya que incluso para las operaciones comerciales entre países de la región

latinoamericana se utiliza mayormente alguna de las monedas mencionadas previamente, sobre todo el dólar estadounidense.

Asimismo, en pleno auge de las finanzas, empezaron a cobrar mayor relevancia las “guaridas fiscales”. Se trata de países o regiones en los que las grandes empresas multinacionales mantienen filiales para eludir y/o evadir impuestos. Muchas de las guaridas fiscales más importantes tienen vínculo con algún país central, como las Islas Vírgenes Británicas o Delaware que es un estado de los Estados Unidos. Las guaridas fiscales son fundamentales para que los bancos y empresas multinacionales eviten el control de los Estados nacionales. También funcionan como una herramienta que facilita la “fuga de capitales” desde los países periféricos, es decir, impulsa la salida de recursos que los países periféricos necesitan para promover su desarrollo económico.

En suma, la hegemonía de las finanzas tiene numerosas aristas. En primer lugar, generó la aparición de nuevos instrumentos financieros, nuevos actores y nuevas tecnologías. En segundo lugar, la desregulación financiera a nivel local promovió el endeudamiento por parte de las familias para sostener su nivel de consumo, al tiempo que se reducía el poder adquisitivo de los salarios. También se restringieron las políticas de crédito blando que habían sido exitosas en la Edad de Oro. El control de las empresas por parte de los fondos de inversión promovió la distribución de utilidades en vez de su reinversión. Por último, a nivel internacional se facilitó la fuga de capitales desde los países periféricos hacia los grandes centros financieros internacionales y hacia guaridas fiscales, al tiempo que estos países se endeudaron con bancos o fondos del exterior.

## **6. La internacionalización de los procesos productivos**

Durante las décadas de 1950 y 1960, las barreras al comercio internacional eran muy altas en la mayoría de los países y los costos del transporte eran importantes. Estos impedimentos al comercio de bienes a través de las fronteras obstaculizaban las exportaciones de bienes manufacturados desde los países centrales a los países periféricos. Para esquivar dichos obstáculos, las grandes

empresas transnacionales, cuya casa matriz se encontraba en alguno de los países centrales, instalaban filiales en los países periféricos destinadas a venderle al mercado interno.

En otras palabras, como la automotriz Ford no podía exportar autos desde Estados Unidos a la Argentina, lo que hacía era instalar una filial en la provincia de Buenos Aires cuya producción se destinaba exclusivamente al mercado argentino. Muchos países periféricos recibían las inversiones de las empresas transnacionales como una forma de promover la industrialización y el desarrollo económico, por lo que imponían a las firmas extranjeras una serie de condicionamientos en relación con los sectores productivos en los que podían participar y al grado de integración con la producción nacional, entre otros.

Hacia fines de la década de 1960 y principios de la década de 1970, la caída de la tasa de ganancia y la desaceleración del crecimiento económico descriptas anteriormente, acrecentaron la competencia entre las empresas de los países centrales. Por dicho motivo, comenzó un proceso de relocalización de muchas de las actividades productivas desde los países centrales hacia algunos países periféricos. El objetivo era principalmente disminuir los costos laborales: "Era natural que la industria se trasladara de unos lugares de mano de obra cara a otros de mano de obra barata tan pronto como fuese técnicamente posible y rentable" (Hobsbawm, 1998: 284).

De esta manera, las empresas multinacionales reubicaron progresivamente los distintos fragmentos de un proceso productivo allí donde los costos eran menores. Los salarios en la periferia, sobre todo en algunos países del sudeste asiático, se encontraban muy por debajo de lo que se pagaba en los países centrales, por lo que resultaba redituable trasladar dichas actividades hacia esos países. Esto era posible especialmente en aquellas tareas simples que no requerían mucha formación ni conocimientos previos. De esta manera, se conformaron las Cadenas Globales de Valor (CGV).

Para producir las partes de un mismo producto en varios países del mundo, las empresas requieren de sistemas de transporte más económicos y eficientes, así como también sacar provecho de las nuevas tecnologías de la comunicación y la información. Los avances tecnológicos de la época posibilitaron la

relocalización de parte de la producción desde los países centrales en una parte de la periferia.

En la nueva configuración de las empresas multinacionales, la producción de las filiales ya no se destinaba al mercado doméstico, sino al país central de donde es originaria la empresa. A modo de ejemplo, una empresa estadounidense que producía en Estados Unidos para el mercado de su país se traslada a Malasia para producir y luego exportar desde allí a los Estados Unidos. Como los costos laborales en Malasia eran muy inferiores a los estadounidenses, la rentabilidad de las empresas aumentó.

Ya sea que se trate de la producción de bienes o de fragmentos de un proceso productivo, las actividades a ser relocalizadas en la periferia eran, naturalmente, aquellas intensivas en mano de obra no calificada. En cambio, las actividades que demandan trabajo calificado o con mayor contenido tecnológico quedaban radicadas generalmente en los países centrales.

Por otro lado, la instalación de empresas multinacionales en los países en desarrollo requería la eliminación progresiva de las barreras aduaneras, tanto en los países centrales como periféricos. A modo de ejemplo, un país central como Japón fabrica los componentes más sofisticados de una computadora; Malasia produce aquellos componentes más intensivos en mano de obra no calificada; China importa los componentes desde Japón y Malasia para ensamblarlos; finalmente, China exporta la computadora terminada al mercado estadounidense. En este caso, la liberalización del comercio internacional de partes y componentes es clave para el éxito de este sistema de producción global. Si China impusiera trabas al ingreso de componentes desde Japón o Malasia, no sería posible fragmentar los procesos productivos.

En muchos casos, los países periféricos comenzaron a competir entre ellos para atraer empresas multinacionales. Como las actividades con mayor contenido tecnológico quedaban reservadas a los países centrales, a los países periféricos les quedaba por ofrecer mano de obra barata y de menor calificación. Muchos países optaron también por flexibilizar sus normas medioambientales y laborales para atraer las inversiones provenientes de las empresas más contaminantes; las empresas se beneficiaban así al evitar los estrictos contro-

les ambientales y laborales que funcionan en los países centrales de donde eran oriundas.

Por otra parte, los Estados periféricos, sobre todo los más pequeños, ostentan un reducido poder de negociación frente a las grandes empresas multinacionales. Estas últimas prefieren Estados y gobiernos débiles para imponer sus intereses: salarios bajos, normas medioambientales endebles, libertad para remitir sus ganancias al exterior y ningún tipo de condicionamiento sobre qué producir, a quién comprarle o venderle. De acuerdo a Williamson, “Las barreras que impiden el ingreso de empresas extranjeras deben ser eliminadas; las empresas extranjeras y domésticas deberían poder competir en iguales términos” (1993: 1333).

La internacionalización de los procesos productivos mediante la fragmentación de las distintas tareas en múltiples países promovió un aumento del desempleo en los países centrales, sobre todo en aquellos sectores que durante la Edad de Oro se habían especializado en trabajos simples que no requerían formación ni conocimientos previos. El crecimiento del “ejército de reserva” de desempleados contribuyó a la caída de los salarios en los países centrales, junto a la precarización de las regulaciones laborales. Se estaba logrando lo que el neoliberalismo se propuso desde un principio: disciplinar a los sindicatos que en la década de 1960 habían puesto en jaque el poder de las élites.

Otra de las consecuencias del proceso de relocalización de la producción fue el desarrollo económico en algunos países del sudeste asiático y sobre todo el auge excepcional de China. A partir de la instalación de empresas extranjeras y la apertura del mercado europeo y estadounidense, el gobierno chino planificó una serie de políticas públicas que condujeron al desarrollo económico chino a través de empresas cuya propiedad es estatal. Paradojalmente, el neoliberalismo impulsó el desarrollo económico de un país en base al crecimiento de sus empresas públicas.

Desde el Consenso de Washington, se consideró que la existencia de CGV era una oportunidad para que los países periféricos se integren a dichas cadenas. En esto precisamente consiste la idea de “entrar al mundo”. Sin embargo, las tareas que las empresas líderes de las CGV les asignaron a los países periféricos fueron siempre de poco valor agregado y de bajo contenido tecnológico,

al tiempo que impedían que las funciones que más valor generan (investigación y desarrollo, diseño o marketing) salieran de los países centrales. Los países que pudieron revertir esto, como China, lo lograron únicamente gracias a sus políticas industriales. Esto evidencia que aun cuando desde el discurso neoliberal se quiera restar importancia a los Estados nacionales como promotores del desarrollo económico, las políticas productivas y de innovación siguen siendo sumamente relevantes.

En resumen, la internacionalización de la producción mediante la fragmentación de las múltiples partes de los procesos productivos en distintos países es un rasgo distintivo del período neoliberal. Las empresas multinacionales que gobiernan las CGV son las encargadas de delegar las tareas en empresas de todas partes del mundo. Los países periféricos quedan relegados a las actividades de la cadena que menor valor agregan, por lo que “entrar al mundo” de esta manera no parecería ser la mejor opción para resolver el problema del desarrollo económico.

## **7. El fin del Estado de bienestar y las privatizaciones**

Como mencionamos, de acuerdo a la teoría neoliberal, el Estado debería únicamente dedicarse a favorecer los derechos de propiedad, las leyes y las instituciones que faciliten el libre funcionamiento de los mercados. También es deber del Estado ocuparse de la infraestructura para que haya un “buen clima de negocios”. Incluso el Consenso de Washington considera que el Estado debe retirarse también de otros ámbitos, tales como la provisión de salud, la educación pública o la seguridad social. De esta manera, las políticas neoliberales dejan a la población más expuesta a la pobreza. Las personas son arrojadas a su suerte.

El neoliberalismo puede convivir con la democracia. Su objetivo es que el gobierno quede en manos de profesionales supuestamente “neutros” y asépticos que apliquen las ideas neoliberales que, como explica Williamson, no deberían estar sujetas a discusión. En eso justamente consiste la idea de hegemonía neoliberal. El voto popular y la militancia política pueden llegar

a ser una amenaza para los intereses de las empresas que el neoliberalismo representa. Para enfrentar dicha amenaza y generar consensos para ganar las elecciones de manera democrática, el neoliberalismo suele aliarse al discurso clásico de la derecha conservadora, pero también suscribe a causas distintas de los partidos progresistas y la izquierda, siempre que ninguna de dichas causas promueva la regulación del Estado sobre las empresas y las finanzas (Harvey, 2005).

El neoliberalismo no prescinde del Estado, pero modifica su rol, ya que abandona principalmente sus funciones sociales, productivas y regulatorias. Sin embargo, los Estados (particularmente de los países centrales) colaboran entre sí para generar reglas internacionales en favor de la apertura comercial y la desregulación financiera, como así también promover instituciones como la Organización Mundial del Comercio, mencionada previamente. En relación al sector público, Williamson señala:

Los déficits presupuestarios, apropiadamente medidos para incluir los gobiernos provinciales, empresas públicas y el banco central deberían ser lo suficientemente pequeños para ser financiados sin recurrir al impuesto inflacionario. Esto típicamente significa un superávit primario (es decir, antes de adicionar los servicios de la deuda) de varios puntos del PBI y un déficit operacional [...] de no más de dos por ciento del PBI (1993: 1332).

Sin embargo, como se destacó previamente, la política neoliberal no sigue rigurosamente las premisas del Consenso de Washington. Se trata de políticas, sobre todo, pragmáticas, por lo que al mismo tiempo que se propaga un discurso de austeridad fiscal, el Estado subsidia a sectores claves en numerosos países centrales y no ahorra recursos si el gasto se destina a resguardar el patrimonio de las clases altas.

Un claro ejemplo de la doble vara del neoliberalismo entre lo que dice y lo que hace se produjo tras la Crisis de Hipotecas Subprime desatada en los Estados Unidos en 2007. En dicha oportunidad, los Estados de los países centrales (Estados Unidos, Inglaterra, la Eurozona en su conjunto y Japón) salieron a rescatar instituciones financieras y comprar activos financieros en gran escala

para sostener su precio de mercado. Esta expansión monetaria sin precedentes sirvió para salvar a los bancos y evitar las pérdidas de las clases altas poseedoras de estos activos. En ese caso, rápidamente olvidaron la austeridad fiscal que proclama el Consenso de Washington. Este proceso también se conoce como socialización de las pérdidas y privatización de los ingresos: cuando el sector financiero tiene pérdidas, el Estado sale al rescate. En cambio, cuando tiene ganancias, se las apropia el sector privado y critica al Estado por la carga impositiva.

Otro ejemplo relacionado a esto se vincula al rol del Estado en la creación y difusión de las innovaciones tecnológicas. Las tecnologías detrás de un teléfono celular, tales como internet, GPS, pantalla táctil, el asistente virtual activado mediante la voz, entre muchas otras, se alcanzaron gracias a proyectos financiados y/o encarados directamente por el Estado. En este caso, los grandes descubrimientos que modificaron las formas en las cuales nos comunicamos se produjeron gracias a políticas de innovación del Estado estadounidense. Muchas de ellas tenían originalmente una finalidad militar. Sin embargo, son empresas privadas como Apple las que se apropian de las ganancias, al tiempo que divulgan el mito de que las innovaciones tecnológicas se producen de manera aislada y en un garaje por el trabajo de emprendedores. En realidad, fueron procesos planificados y coordinados desde el Estado (Mazzucato, 2014).

El retroceso de los roles social y productivo del Estado (sobre todo en la periferia) tuvo otra característica: las privatizaciones de empresas públicas. En América Latina, principalmente en la década de 1990, en un contexto de expansión de las ideas del Consenso de Washington y con Estados limitados presupuestariamente por la crisis de la deuda de la década anterior, los gobiernos optaron por la privatización y extranjerización de activos estatales. De esta manera, los gobiernos latinoamericanos podían acceder a recursos externos que ayudaron a estabilizar los tipos de cambio y mostraron que habían adoptado las recomendaciones neoliberales divulgadas e impuestas por los organismos multilaterales de crédito como el FMI.

Las privatizaciones y/o concesión de empresas públicas en Argentina incluyeron a los ferrocarriles, las telecomunicaciones, la seguridad social (se crearon las jubilaciones privadas), el servicio de agua y saneamientos, la ge-

neración y distribución de energía eléctrica, los puertos, entre muchas otras. El punto que corona este proceso en nuestro país fue la privatización de la producción y comercialización de hidrocarburos mediante la venta de YPF. La entrega de las empresas públicas al capital nacional y extranjero significaba también abandonar las políticas asociadas a dichas empresas. Por ejemplo, la expansión de un servicio básico como el agua potable y cloacas quedó a merced de una empresa cuyo objetivo era remitir utilidades a su casa matriz en el exterior. Si bien el sector público debía regular a las empresas de servicios públicos privatizadas, existieron numerosas limitaciones y dificultades cuando el Estado quiso ejercer esta función.

En resumen, el retroceso de los Estados nacionales en sus funciones sociales y productivas tuvo matices según el país considerado. Asimismo, en este punto se observan con nitidez las diferencias entre lo que el neoliberalismo hace en la práctica y lo que el pensamiento neoliberal difunde a través de sus múltiples medios de comunicación. En otras palabras, al mismo tiempo que exige austeridad en los gastos públicos en educación, salud, seguridad social o en las políticas productivas de los países periféricos, no tuvo límites para salvar al sistema financiero o transferir tecnología a grandes empresas multinacionales.

## **8. La deuda externa latinoamericana y la década perdida**

A partir del aumento del precio internacional del petróleo en 1973, los inmensos superávits externos conseguidos por los países exportadores de petróleo se depositaron principalmente en bancos estadounidenses. En 1974, dichos bancos lograron modificar la regulación interna de los Estados Unidos que les impedía prestar a otros países. De esta forma, en la segunda mitad de la década de 1970, otorgaron créditos a los distintos países de América Latina bajo la forma de créditos sindicados<sup>1</sup> y muchos de ellos a tasa de interés variable.

---

1. Un préstamo sindicado es concedido por un conjunto de prestamistas. Es decir, es otorgado por un conjunto de bancos.

Hasta mediados de la década de 1970, América Latina tenía escaso acceso al crédito internacional. De hecho, durante la Edad de Oro del capitalismo, el crédito internacional era exiguo y estaba únicamente en manos del FMI. En ese contexto, las cuentas externas y fiscales de los países latinoamericanos eran, dentro de todo, equilibradas. Sin embargo, cuando la abundancia de liquidez internacional se dirigió a América Latina a través de los bancos estadounidenses, crecieron los déficits externos y fiscales de manera exorbitante. Particularmente, en los países del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay), los experimentos neoliberales llevados adelante en las propias economías debilitaron aún más la macroeconomía de dichos países (Ocampo, 2014).

Al comienzo del ciclo de financiamiento internacional, los capitales ingresan a los países periféricos vía deuda externa durante un tiempo caracterizado por tasas de interés bajas. Esto se interrumpe de manera vertiginosa cuando el proceso de endeudamiento se vuelve visiblemente insostenible. En ese momento, los inversores extranjeros no solo no quieren seguir prestando, sino que quieren recuperar y deshacerse de sus activos financieros. Efectivamente, cuando la Reserva Federal subió abruptamente las tasas de interés en 1979, la región se encontraba fuertemente endeudada y con créditos externos a tasa variable, por lo que entró en la llamada “crisis de la deuda latinoamericana” que duraría toda la década de 1980.

Los bancos comerciales estadounidenses les habían prestado a países cuya capacidad de pago era insustentable. Frente al riesgo de quiebra, el gobierno de Estados Unidos y otros países centrales presionaron al FMI y otros bancos multilaterales para acudir al rescate de sus bancos comerciales. De otra manera, la quiebra podría poner en jaque la salud del propio sistema financiero norteamericano.

En la medida que avanzaba la década de 1980, los países latinoamericanos se empezaron a atrasar en el pago de las deudas de manera frecuente. Sin embargo, la presión de los países centrales y los organismos multilaterales impidió que los países de América Latina decretaran moratorias firmes y en conjunto. De hecho, los organismos multilaterales presionaron a los países deudores para que llegaran a acuerdos beneficiosos a los bancos estadounidenses. La consecuencia fue la “crisis de la deuda” que se prolongó toda la década del

ochenta, en la que los países latinoamericanos hicieron esfuerzos desmedidos para pagar la deuda externa y dejaron sus economías muy débiles.

Además, el FMI y el Banco Mundial comenzaron a funcionar como organismos encargados de promover las políticas neoliberales en los países latinoamericanos. A cambio de una refinanciación sin quita o de una postergación de los vencimientos de deuda, les imponían a los países de América Latina las políticas que debían aplicar fronteras adentro. Aparece así la idea de “reformas estructurales” que incluían el achicamiento del Estado y la privatización de empresas públicas, asuntos de orden doméstico en los que los organismos multilaterales no deberían tener influencia.

Una expresión adjudicada a Keynes asegura: “Si usted le debe a su banco 1.000 libras, queda a su merced. Si le debe 1.000.000 de libras, el banco está a la merced suya”. En otras palabras, el problema de la deuda externa latinoamericana en la década del ochenta afectaba tanto a los países latinoamericanos deudores como a los bancos estadounidenses acreedores, por lo que hubiera sido deseable y factible negociar una quita de deuda o una reducción de los intereses para compartir las responsabilidades. Sin embargo, la única parte que hizo un esfuerzo para pagar la deuda fueron los países de América Latina. Lo hicieron a costa de su crecimiento económico, motivo por el cual esta etapa se conoce como la “década perdida”.

## 9. Comentarios finales

Desde la década de 1970, el neoliberalismo modificó gradualmente una sumatoria de características del sistema económico en el que vivimos para convertirlo en algo sustancialmente distinto a lo que había sido durante la Edad de Oro. Estos cambios afectaron a todo el mundo, pero en distinto grado. El neoliberalismo no penetró en todos los países por igual, ya que algunas sociedades tuvieron mayor capacidad y/o menor presión para resistir sus embates.

Algunos de los cambios abordados en el capítulo fueron la apertura comercial, la desregulación financiera (a nivel doméstico e internacional), la internacionalización de la producción y el retroceso del Estado tanto en sus funciones sociales como productivas y de planificación de la actividad eco-

nómica. Los cambios se analizaron desde una perspectiva latinoamericana y argentina, a pesar de tratarse de un fenómeno global.

Este capítulo sobre el neoliberalismo se concentró en algunas de sus características económicas, por lo que no se abordaron los cambios sociales que introdujo la teoría neoliberal. Algunas ideas como el individualismo, la meritocracia o la de convertir a los trabajadores en emprendedores que se suelen difundir a través de los medios de comunicación tienen también su origen en el pensamiento neoliberal y se vinculan a los cambios económicos sí presentados.

Por ejemplo, el neoliberalismo nos explica que para llegar a ser exitosos o tener mucho dinero se requiere únicamente del esfuerzo individual de cada persona. Es decir, lo único relevante es el mérito propio. Sin embargo, aun cuando el esfuerzo individual es necesario, nuestras trayectorias de vida dependen del contexto que nos rodea. Como señala el economista Joseph Stiglitz (2012), el 90% de los que nacen pobres mueren pobres por más esfuerzo que hagan, el 90% de los que nacen ricos mueren ricos independientemente de que hagan o no mérito para ello.

Otro aspecto del neoliberalismo que tampoco se presentó en este capítulo se refiere a la geopolítica. El pensamiento neoliberal instaló la idea de que los espacios nacionales retroceden en favor de un mundo globalizado que vincula directamente lo local con lo global. Desde esta lógica, las fronteras solo resultan un obstáculo para que las empresas multinacionales se instalen allí donde más les convenga y comercien entre sus propias filiales o con otras empresas ubicadas en distintas partes del mundo. No obstante, las tareas que mayor valor agregan y con mayor contenido tecnológico se siguen realizando mayormente en los países centrales donde los Estados promueven explícitamente políticas tecnológicas, industriales y productivas.

A pesar del avance globalizador, las categorías centro y periferia con las que se describe a los países según el lugar que ocupan en el sistema económico deberían seguir vigentes, ya que continúa habiendo países ricos y países pobres, más allá de que en algunos países ricos haya niveles de pobreza impactantes o que un país como China, con un PBI per cápita menor al argentino, sea una de las dos principales potencias mundiales. Los Estados nacionales continúan siendo sumamente relevantes para el análisis económico.

La hegemonía neoliberal en estos tiempos es indiscutible. Se impone desde lo económico, desde lo social y desde lo cotidiano. Estamos tan inmersos en el mundo neoliberal que nos cuesta darnos cuenta que estamos allí dentro. Sin embargo, el neoliberalismo es un período histórico y, como otros períodos históricos, es esperable que un día termine y dé paso a un nuevo sistema económico.

## Bibliografía

- Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Chang, H. J. (2003). *Patada a la escalera: la verdadera historia del libre comercio. Globalisation and the Myth of Free Trade*. Nueva York: New School University.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2005). The Neoliberal (Counter-) Revolution. En A. Saad-Filho, y D. Johnston, *Neoliberalism. A critical reader* (pp. 9-19). Londres: Pluto Press.
- Harvey, D. (2005). *A brief history of neoliberalism*. Nueva York: Oxford.
- Hobsbawm, E. (1998). *Historia del Siglo XX*. Buenos Aires: Crítica.
- Mazzucato, M. (2014). *The Entrepreneurial State*. Nueva York: Anthem Press.
- Ocampo, J. A. (2014). La crisis latinoamericana de la deuda a la luz de la historia. En J. A. Ocampo, *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica* (pp. 19-49). Santiago de Chile: CEPAL.
- Rapoport, M. y Brenta, N. (2010). *Las grandes crisis del capitalismo contemporáneo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Stiglitz, J. (2012). *El precio de la desigualdad*. Barcelona: Taurus.
- Williamson, J. (1993). Democracy and the “Washington Consensus”, *World Development*, 21(8), 1329-1336.

