

PARADIGMAS ECONOMICOS ¿VERDADES O CREDOS?

David Ibarra
14 de junio de 2002

En general, los paradigmas dominantes reflejan acuerdos de especialistas sobre el contenido, predicciones y hasta prescripciones de una determinada disciplina. Y también sobre las investigaciones o las interpretaciones aceptables conforme a conjuntos de proposiciones y reglas de una ciencia o subcultura que usan lenguaje especializado.

Los paradigmas para ser reputados de científicos han de satisfacer normas de apertura y replicabilidad, así como quedar validados empíricamente por su capacidad de predecir y controlar a partir de sus planteamientos teóricos. En el campo de la economía, las pruebas empíricas sobre la validez de proposiciones y predicciones han resultado poco exitosas o imposibles de efectuar a cabalidad. Entonces, suele sustituirse por otro criterio: la consistencia de los planteamientos con el paradigma aceptado. Hay aquí endogamia inevitable.

Las dificultades se explican por causas variadas: a) las variables económicas cruciales, la inversión y la actividad económica, por ejemplo, dependen de expectativas sobre la actividad futura. Y éstas están influidas por los propios actores económicos y sus trabajos anticipatorios de proyección; b) los cambios en la conducta humana pueden ser rápidos o lentos, sabios o simples reacciones de rebaño; c) las predicciones se basan en comportamientos históricos o desarrollos teóricos, susceptibles de alterarse porque el hombre y sus instituciones aprenden, crean ideologías y no siempre optimizan, y d) las pruebas de hipótesis difícilmente pueden reproducir con exactitud las condiciones del experimento inicial.

En las ciencias naturales la evidencia empírica tiene la función fundamental de persuadir a los estudiosos de la validez del paradigma. En economía se procede de otra manera, primero se les persuade de la validez deductiva (ideológica) del paradigma y, luego, se le presentan pruebas empíricas, casi siempre parciales.

Aun así, los paradigmas constituyen estrategias rectoras que determinan la orientación, los contenidos y la manera de instrumentar las políticas económicas, frecuentemente con abstracción de sus consecuencias en otros ámbitos de la vida social.

Por eso, los paradigmas de la ciencia económica resultan ser construcciones políticas con ingredientes ideológicos inevitables, que reflejan los consensos de la academia del Primer Mundo y también la racionalización de los puntos de vista e intereses, principalmente de los centros del poder mundial. Así, los cambios paradigmáticos sobre todo los que sustentan al orden económico planetario o al desarrollo del mundo periférico se elaboran y procesan en el Norte, causando a veces serias disonancias con las instituciones y las estructuras económicas del Tercer Mundo.

Eso ocurre porque los países en desarrollo no suelen generar paradigmas de alcance universal o siquiera aplicables a ellos; su condición periférica los obliga a tomar los conceptos dominantes en el mundo externo y acomodar, no sin costos, las ideas de tal origen a las realidades nacionales.

En consecuencia, los cambios paradigmáticos en la economía no siempre ocurren como resultado de planteamientos que mejoren el paradigma anterior o que dan una explicación mejor, más completa de los fenómenos. También suelen surgir de mudanzas en la realidad de los sistemas económicos desarrollados.

Desde luego, la alteración de los paradigmas universales viene acompañada del requisito, de reordenar desde el centro el comportamiento de Estados y mercados periféricos. Al propósito se implantan un conjunto de reglas que los miembros de la comunidad internacional deben cumplir. Esas reglas, con el respaldo teórico del paradigma dominante, se descomponen de modo congruente en subparadigmas de política económica que, a su vez, se dividen en recomendaciones sobre el manejo monetario, fiscal, financiero, etc. como puede constatarse en el llamado Consenso de Washington. La disciplina en el cumplimiento de los ordenamientos se deja en manos de un conjunto de estímulos y sanciones que se expresan desde apertura o cerrazón en el

acceso a los principales mercados internacionales de bienes y capitales, hasta alianzas u ostracismo político.

Alejadas e intensas por sus efectos en el Tercer Mundo, esas mudanzas económicas casi siempre inducen repartos muy distintos de ingresos y poderes que trastocan el orden social anterior. Por tanto, hay necesidad de validar los intereses nacientes y condenar los de los perdidosos del cambio. Aquí surge un doble imperativo de vestir ideológicamente a los nuevos planteamientos. De un lado, la necesidad democrática o pseudodemocrática de incorporar al nuevo credo a la mayor parte posible de los miembros de la sociedad; de otro, la de restar capacidad de reacción a los grupos afectados negativamente.

Se dijo que los paradigmas y subparadigmas varían con las circunstancias. Por eso, cabría aludir a la visión cambiante de los países industrializados en torno al desarrollo del mundo periférico.

En las décadas de los cuarenta y los cincuenta el diagnóstico de los centros mundiales subrayaba la insuficiencia de la inversión y el ahorro del Tercer Mundo para impulsar el crecimiento que podía remediarse con la canalización de fondos internacionales benéficos a prestatarios y prestamistas. Con formación de capital se tornaría factible movilizar a los factores productivos --singularmente a la mano de obra-- de los sectores de baja a los de alta productividad. El comercio internacional se consideraba insuficiente para abrir las puertas del desarrollo; por eso, se admitía el proteccionismo a las industrias incipientes y déficit moderados en las cuentas externas, congruentes con la inyección foránea de capital. Como se preveían resistencias al trasvase de recursos de las actividades tradicionales a las modernas, se justificó una política industrial activa, aunque se reflejase en déficits fiscales, siempre y cuando fuesen moderados.

El subparadigma, se complementa en los años subsiguientes, cuando se descubre que la insuficiencia de cuadros empresariales limita la absorción de los recursos transferidos del exterior, tanto como las limitaciones de la acción promocional de los

gobiernos. Por consiguiente, se hizo tarea gubernamental, el fomento de la formación empresarial y la suplencia temporal de sus deficiencias. Al respecto, se recomienda establecer o fortalecer la banca de desarrollo, alentar inversiones conjuntas en áreas estratégicas de la economía y ensanchar la capacidad nacional de preparación y evaluación de proyectos. Con esos propósitos, el Banco Mundial crea la Corporación Financiera Internacional que otorga respaldo financiero y técnico a empresas o proyectos privados, y el Instituto de Desarrollo Económico que contribuye a la formación de cuadros empresariales.

En los años setenta, se rompe la continuidad del paradigma del orden económico del mundo. Se voltean de cabeza los planteamientos keynesianos-cepalinos que buscaban resolver de otra manera el conflicto entre la prosperidad nacional y la economía internacional: la ingeniería social es suplantada por la desregulación de mercados; las prelacones desarrollistas por prioridades estabilizadoras; el ajuste internacional expansivo de los países acreedores por el ajuste recesivo de los deudores; en vez de la prosperidad nacional primero y, luego el intercambio sin fronteras, primero el libre comercio del cual surgiría después el desarrollo nacional.

De ahí en adelante --mediados de los setentas y mitad del decenio siguiente-- las recomendaciones del Primer Mundo a los países periféricos sufren una ruptura paralela. Ahora, el obstáculo central deja de ser la falta de ahorro, inversión o capacidad empresarial. El nuevo enfoque sitúa el problema en una estructura distorsionada de precios que limita la absorción de mano de obra y permite convivir desempleo, subempleo y distribución desigual del ingreso con tasas de expansión del producto relativamente altas. La raíz del fenómeno se atribuye al intervencionismo estatal que propicia el uso de técnicas de alta densidad de capital, excluyentes de la fuerza de trabajo. Por consiguiente, el remedio debe llevar a la especialización en exportaciones con alto contenido de mano de obra. Lograrlo, sin embargo, depende de la corrección de la estructura de precios, y ésta de la supresión de subsidios industriales y financieros, así como de otras medidas intervencionistas.

Ahí termina el predominio del paradigma keynesiano y se inicia el de la explicación neoclásica del desarrollo. A poco andar, la ruptura se radicaliza en dos sentidos. De un lado, se subrayan las fallas gubernamentales, como causa de los principales desequilibrios de la economía, --incluida la corrupción-- y la incapacidad del intervencionismo estatal en sustituir a la sabiduría del mercado en la asignación de los recursos. De otra parte, las posibilidades de reaccéder al desarrollo, se fincan en un nuevo *factotum*: el ascenso de las exportaciones que traería consigo la liberalización de los mercados de productos y factores para asegurar el desarrollo.

En la práctica sin embargo, el acrecentamiento exportador no es instantáneo y, sobre todo, no es fácil insertarlo pronto y sólidamente en el entramado de la producción nacional hasta convertirlo en motor del conjunto de la economía. En cambio, la liberalización abrupta del comercio suele venir acompañada de una avalancha inmediata de importaciones, destructiva de las empresas vernáculas.

Como era de esperarse, la nueva versión paradigmática toma preeminencia. Los países latinoamericanos proceden dócilmente a liberalizar los mercados y a reducir el papel del Estado en la economía, con la esperanza de abrir las puertas a un desarrollo rápido y eficiente. Como la realidad es distinta, el paradigma sufre otra reformulación parcial.

A fines de la década de los ochenta, surge el planteamiento que identifica a la abundancia de recursos humanos capacitados como la razón del éxito de ciertas naciones (del sudeste asiático) y, su escasez, como un obstáculo fundamental al desarrollo. El *Informe del Banco Mundial de 1991*, insiste en las tres prioridades subrayadas desde el reasenso neoclásico (menor intervención estatal, apertura al comercio, déficit fiscales e inflación bajos), pero añade la inversión en capital humano como precondition al desarrollo. Al respecto, se recomienda a gobiernos gastar más y mejor en educación primaria, en salud y nutrición, alterando de ser necesario las prelacións del gasto público. Aquí debe encontrarse la simiente de las llamadas reformas de segunda y tercera generación. Algo se gana, pero no se salvan todas las críticas. En esencia, la preparación

y el aprovechamiento del capital humano requiere de equilibrio en el mercado de trabajo y complementos que no surgen espontáneamente, ni los produce el mercado.

En los años noventa, la confrontación de los magros resultados y los enormes costos sociales de las reformas en América Latina o Africa frente al éxito de los gobiernos activistas asiáticos, así como la proliferación de críticas teórico-académicas, conducen a revisar el papel del Estado en cuanto a llevar a buen término la transición globalizadora. Frente a las fallas, con cierto cinismo, se afirma que sin gobiernos capaces, honestos y decididos a completar y suplementar las reformas neoliberales no propiciarían el desarrollo sostenido. A regañadientes comienza a aceptarse que el Estado no siempre se equivoca y que tiene funciones inescapables en la conducción de las reformas que van desde la formación de capital humano y físico y la promoción del cambio tecnológico, hasta la búsqueda de los equilibrios sociales o la orientación del cambio institucional.

Además, como la marginación social no cede, poco a poco deja de verse a la pobreza como el subproducto exclusivo del manejo erróneo de los gobiernos y de la sobrerregulación de los mercados. Así, la última migración del subparadigma eleva la prioridad del combate a la pobreza. El salto cualitativo mayor se plasma en *el Informe del Banco Mundial de 2000-2001*. Ahí se propone una triple estrategia que trasciende de lo socioeconómico para abordar el marco político. De un lado, se recomienda multiplicar las oportunidades económicas de los pobres, promoviendo el fortalecimiento de los ingresos derivados de sus escasos activos (tierra y educación) mediante políticas de mercado y extramercado. De otra parte, se apoya el fortalecimiento de las redes de seguridad social a fin de reducir la extrema vulnerabilidad de la población pobre ante los riesgos propios de las economías abiertas. En tercer lugar, se sugiere transferir poder político a los pobres con el propósito de inclinar a las instituciones públicas a dar atención a sus demandas. Por último, se admite que las sendas al desarrollo son múltiples y que han de obedecer a las prelacións nacionales, siempre y cuando los países cumplan también las reformas del Consenso de Washington.

Cómo es fácil apreciar los paradigmas que adoptamos o se nos imponen, implican abrazar reformas cambiantes y costosas que pueden lo mismo salvarnos o condenarnos si

se les toma al pie de la letra. Una buena dosis de agnosticismo e innovación sería tanto prudente como necesaria y, hoy por hoy, singularmente urgente. Así lo prueba la experiencia de los pocos países exitosos del mundo globalizado.