

[Regresar a ARCHIVOS MARIO ARRUBLA / COLOMBIA](#)

REFERENCIAS SOBRE EL CONSENSO DE WASHINGTON

Mario Arrubla



I.A. EDITOR, USA

REFERENCIAS SOBRE EL CONSENSO DE WASHINGTON

Mario Arrubla

(Seudónimo: Manlio Hispano)

Este artículo apareció en la revista Al Margen No. 2, junio 2002.



© 2021, I.A. Editor, USA
Diseño y edición: Inés Arrubla
Todos los derechos reservados

MANLIO HISPANO

Referencias sobre el Consenso de Washington

En este artículo nos proponemos presentar un bosquejo del Consenso de Washington, programa que presidió el reciente proceso de liberalización de las economías latinoamericanas. Lo hemos dividido en cuatro partes, tomando sucesivamente como referencia a los siguientes autores: John Williamson, Paul Krugman, Joseph E. Stiglitz y Eduardo Sarmiento. El texto bajo cada una de estas referencias no resume las ideas del autor respectivo sino que se apoya en él, ora parafraseándolo, incluso siguiéndolo en algunas partes tan de cerca que hubiera sido más justo citar entre comillas; ora mezclando las paráfrasis con nuestros juicios y comentarios. Eso significa que la exposición y la composición sólo a nosotros nos comprometen, por más que las ideas económicas básicas no nos pertenezcan.

1. Williamson o la presentación del Consenso

“Un movimiento profundo de reforma política está actualmente en marcha en América Latina. Algunos países han emprendido reformas generales y otros no, pero en el continente están sucediendo muchas más cosas de lo que los países industriales reconocen. La sustancia de las reformas equivale a emular las políticas de prudencia macroeconómica, de orientación hacia el exterior y de liberalización doméstica que tanto beneficiaron en la posguerra a los países desarrollados y más tarde a las nuevas áreas industrializadas del Este asiático (...) La más importante contribución que los países industriales pueden hacer en el momento actual [1990] es asegurarse de que los países que muestren un mejor récord de reformas obtengan una reestructuración de su deuda. El plan Brady constituye un marco adecuado para lograr eso, pero las perspectivas de reforma mejorarían notablemente con más dinero y con incentivos impositivos para los bancos que participen...” John Williamson, *The progress of policy reform in Latin America*, Institute for International Economics, 1990.

[JOHN WILLIAMSON. –Economista inglés, nacido en 1937. Estudió en la London Schools of Economics y en Princeton, Estados Unidos. Enseñó en la Universidad de York, en el MIT y en universidades del Brasil, país donde residió por varios años. Después de su profesorado en el MIT asumió la política económica como su principal área de actividad, y ello especialmente en relación con los países latinoamericanos. Trabajó en la Tesorería inglesa y en el Fondo Monetario Internacional. En 1981 se incorporó al recién fundado Instituto de Economía Internacional, una organización con sede en Washington patrocinada por el German Marshall Fund de Estados Unidos. En los marcos de ese instituto Williamson organizó en 1989 la conferencia “El ajuste latinoamericano. ¿Qué se ha hecho?”, uno de los encuentros internacionales que más contribuyeron a definir e impulsar el Consenso de Washington, término acuñado por él. Entre sus obras se cuentan: *Political economy and international money*, Wheatsheaf Books, 1987; *The progress of policy reform in Latin America*, I.I.E., 1990; y como editor, *Latin american adjustment*, Institute for International Economics, 1990; y *The political economy of policy reform*, I.I.E, 1994].

A raíz de la crisis de la deuda, que tuvo su primera manifestación en México en 1982, los países de América Latina conocieron un fenómeno de cierta manera paradójico: la estanflación, o sea una situación de estancamiento económico acompañado de alza de precios. La economía latinoamericana, que había crecido el 30 por ciento en los sesenta y el 40 por ciento en los setenta, en los ochenta se contrajo casi el 10 por ciento, lo que hizo que estos años fueran llamados la “década perdida” de América Latina. El continente presentaba además la distribución del ingreso más desigual del mundo y era mirado con la mayor desconfianza tanto por los inversionistas extranjeros como por los propios empresarios nacionales, que preferían mantener sus capitales en el exterior. Pero a fines de los ochenta el paisaje comenzó a cambiar. El Plan Brady ofrecía un arreglo de la deuda, incluyendo rebajas y mejores planes de pagos, a los países que introdujeran reformas liberalizadoras en sus economías. Los ministros de economía latinoamericanos estaban debidamente enterados de que el arreglo de la deuda y la perspectiva de nuevos y generosos préstamos dependían de la realización de cambios económicos en los términos que les eran aconsejados por el Fondo Monetario Internacional, por el Banco Mundial y demás instituciones multilaterales con base en Washington. Esos ministros se mostraban ahora más que dispuestos a escuchar. Así, el gerente director del FMI Michael Camdessus observaba, según Williamson, que mientras su predecesor gastaba todo su tiempo tratando de persuadir a los ministros de hacienda latinoamericanos de lo que deberían hacer, ahora él veía que esos ministros *deseaban* hacer bien las cosas. El acuerdo sobre el tipo de reformas requeridas por los países latinoamericanos era

tan general en los medios de Washington que el programa estuvo a punto de ser llamado la Convergencia Universal. Al fin se impuso el nombre propuesto por Williamson: el Consenso de Washington, donde Washington designaba no sólo al gobierno norteamericano o más exactamente al departamento del Tesoro, que llevaba la batuta, sino a una serie de instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, además de redes de opinión, *think tanks* u organismos de investigación, banqueros inversionistas y ministros de finanzas del continente en contacto permanente con Washington. Los países latinoamericanos estaban emergiendo de la década perdida con gobiernos democráticamente elegidos, y esos gobiernos democráticos, inclinados habitualmente al populismo por consideraciones electorales, ahora se mostraban dispuestos a aplicar políticas de ajuste estructural que implicaban grandes sacrificios para sus pueblos. Ejemplos especialmente significativos ofrecían Víctor Paz Extensoro en Bolivia y Carlos Andrés Pérez en Venezuela que fueron populistas en sus primeras administraciones y que, de regreso al poder, aplicaron drásticas medidas estabilizadoras –recorte de los gastos del Estado, empezando por la eliminación de programas de beneficio social– y políticas liberalizantes –privatización de empresas y liberalizaciones del comercio y de capitales–. Igualmente dicente era el caso del nuevo presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, quien se rodeó de un grupo de economistas formados en Estados Unidos y se impuso la tarea de profundizar la política reformista de su predecesor De la Madrid. En fin, en Chile, las fuerzas democráticas anunciaron su determinación de mantener la política económica liberalizante adoptada por la dictadura militar. En ese contexto universalmente favorable para Washington, el Instituto de Economía Internacional organizó en 1989 la conferencia sobre el ajuste en América Latina citada arriba, con la participación de representantes de cerca de diez países del área, entre ellos los colombianos Rudolf Hommes y Rodrigo Botero. En el marco de la conferencia correspondió a Williamson exponer los principales puntos del Consenso, de los que trataremos a continuación.

–DÉFICIT FISCAL. La disciplina fiscal constituía un punto central del programa de reformas que, según Washington, debía ser emprendido por América Latina, no importa que en el mismo momento el déficit de Estados Unidos alcanzara niveles sin precedentes gracias a la estricta aplicación por Reagan del ideario republicano: menos impuestos para los capitalistas y más gastos militares (compensados en parte por menores gastos sociales). Los dirigentes políticos de América Latina, presionados por la deuda externa, tenían que prestar mayor atención al problema del déficit presupuestario y reconocer la urgencia de un ajuste, en otras palabras aceptar la necesidad de bajar el gasto público al nivel de los ingresos tributarios. La necesidad de disciplina fiscal llegó a ser ampliamente aceptada en América

Latina a fines de los 80. El déficit público mermaba la capacidad de los países para atender el pago de la deuda, además de que generaba inflación. Los ideólogos del Consenso de Washington, en su encomio de la disciplina fiscal, silenciaban naturalmente el mal ejemplo del déficit norteamericano así como también el recurso consabido al déficit por parte de los países avanzados cada vez que se ven amenazados por una crisis. Esos ideólogos tampoco tenían para nada en cuenta los peligros recesivos de un drástico recorte del gasto público.

—LIBERALIZACIÓN FINANCIERA. El Estado no debía regular la tasa de interés sino dejar que ésta fuera fijada por el mercado. La liberalización financiera debía incluir asimismo la eliminación de las tasas de interés preferenciales, o sea los cupos de crédito con tasas de interés especialmente bajas destinados a favorecer el desarrollo de determinados sectores productivos —la agricultura, por ejemplo. Con tasas de interés libres, fijadas por el juego de la oferta y la demanda, el capital fluiría hacia los sectores económicos capaces de lograr un mayor rendimiento. Ello se enmarcaba dentro del propósito más general del Consenso de Washington, que era procurar que los recursos disponibles de capital y de trabajo dejaran de estar ocupados en actividades de baja productividad y se dedicaran a usos más eficientes. La acción de la mano libre del mercado en el sector financiero iba a permitir que este sector contribuyera a la reasignación de recursos imprescindible para el despegue económico.

—TASAS DE CAMBIO. El desarrollo de América Latina debía estar presidido por las exportaciones. El estímulo a la producción exportable tenía como requisito una tasa de cambio competitiva, es decir, que la tasa a la que se cambiaban las monedas nacionales por el dólar fuera suficientemente alta. (En otros términos: cada dólar percibido por los exportadores debía representar un ingreso suficientemente alto en términos de moneda nacional). Asimismo, los exportadores necesitaban estar seguros de que el tipo de cambio iba a permanecer competitivo en el futuro. En aquellos países donde la inflación había estado fuera de control se consideraba conveniente un ancla nominal fuerte para la tasa de cambio, o sea un tipo fijo (como hizo Argentina) e incluso la dolarización (como hizo Ecuador).

—LIBERALIZACIÓN COMERCIAL. El comercio exterior debía ser liberado, reduciendo fuertemente los impuestos a las importaciones y suprimiendo el sistema de licencias y las regulaciones sobre tipos y cantidades de productos. Especialmente drástico debía ser el recorte de gravámenes para los insumos importados, de manera que las actividades productivas domésticas que los utilizaran se vieran favorecidas y estimuladas por las correspondientes reducciones de costos. La liberalización del comercio iba a permitir, por otra parte, que los productos extranjeros pudieran

ser adquiridos a bajos precios, aumentando el ingreso real y el nivel de vida de la población. Más importante aún era el aspecto competitivo. Los sectores productivos domésticos que sufrieran la competencia de las importaciones iban a ser obligados por esa competencia a elevar su eficiencia, y los que no fueran capaces de resistir el desafío superando su atraso se verían ciertamente expuestos a desaparecer, pero ello liberaría mano de obra y recursos empresariales para ser reasignados más eficientemente, de preferencia en producciones de exportación en que el país tuviera ventajas comparativas. El principio de las ventajas comparativas, eje de las teorías clásicas del comercio internacional, demuestra que con los intercambios comerciales sin trabas todos los participantes ganan, o sea que todos salen de esos intercambios más ricos (o menos pobres) de lo que entraron, sin que ello sea impedido por las diferencias de desarrollo. El país atrasado renunciará a las actividades en que sea menos eficiente y demuestre menos competitividad, y los recursos de capital y de trabajo así vacantes podrán ser empleados en otras áreas donde tenga ventajas comparativas —que casi nunca serán absolutas sino relativas, por lo que sería mejor decir donde tenga menos desventajas. Las producciones en que tenga ventaja (menos desventaja) competirán con las extranjeras gracias a menores costos salariales. La teoría del comercio internacional enseña que si el país más atrasado se especializa en los productos en que lo hace menos mal, cambiándolos a través del comercio por los que otros países hacen mejor, obtendrá al final de cuentas una mayor cantidad de todos los productos, o sea que aumentará su riqueza. La apertura comercial, al exponer las industrias domésticas a la competencia extranjera, estimularía la modernización de los sectores rezagados y eliminaría los esclerosados. Los ideólogos del Consenso de Washington no lamentan esto último: la extinción de empresas ineficientes es parte del plan pues libera fuerzas de trabajo y energías empresariales para ser empleadas en nuevos frentes de producción, de preferencia exportadores. O sea, ello estaba calculado por los reformadores de Washington. Cuando alguno de los participantes en la citada conferencia de 1989 —cuenta Williamson— expresó el temor de que la libertad de importaciones pudiera producir desempleo a corto plazo, y cuando otro observó que si todos los países tercermundistas trataban de aumentar sus exportaciones tradicionales era posible que los términos de intercambio empeoraran y los ingresos por exportaciones se redujeran, la conferencia, después de debate, acabó concluyendo que la reforma, al asumir un modelo de desarrollo hacia afuera, propiciaría el surgimiento de nuevas y diversificadas producciones de exportación, aparte de las tradicionales. Los dirigentes latinoamericanos reconocían la necesidad de romper el viejo modelo cepalino y crear otro nuevo. Por las exposiciones hechas durante la conferencia de 1989 resultó claro que esos dirigentes consideraban agotado el modelo de sustitución de importaciones impulsado por la CEPAL en las décadas del

cincuenta y el sesenta. Con el recurso de aranceles proteccionistas y tasas de cambio revaluadas ese modelo había patrocinado el surgimiento de un sector manufacturero que substituía importaciones y que al presente estaba conformado por un conjunto de empresas ineficientes y semimonopolistas; ese modelo, de otra parte, había inhibido el desarrollo de un sector exportador que aprovechara las ventajas comparativas propias de cada país. Con la aplicación del Consenso en el área del comercio internacional, el desarrollo hacia adentro característico del modelo cepalino iba a ser cambiado por un desarrollo hacia afuera que no sufriría de estrecheces de mercado y que modernizaría los países inscribiéndolos en el movimiento globalizador.

–INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA. La orientación de la economía hacia el exterior implicaba igualmente la voluntad de atraer la inversión extranjera más bien que resistirse a ella sobre bases nacionalistas. La inversión directa extranjera no sólo traía capitales sino también técnicas y conocimientos. Las naciones latinoamericanas se mostraban mejor dispuestas a aceptar la inversión directa extranjera después de que la crisis de la deuda les enseñó que los préstamos bancarios podían afectar en mayor medida su soberanía. Existía sin embargo desacuerdo sobre la conveniencia de aceptar como inversión los propios títulos de deuda fuertemente devaluados en los mercados.

–PRIVATIZACIONES. Desde el lanzamiento en 1985 del Plan Baker para solucionar el problema de la deuda, el gobierno norteamericano y el Banco Mundial venían presionando fuertemente para que los gobiernos latinoamericanos se deshicieran de las empresas bajo su control. Se pensaba que en manos privadas esas empresas tendrían un manejo más eficiente, pero también que su venta aumentaría la posibilidad de que los gobiernos pagaran cumplidamente la deuda extranjera gracias a los ingresos que percibirían por ello y gracias también a que en adelante no tendrían que hacer nuevas inversiones en ellas, ni subsidiar a la población pobre por medio de ellas, ni asumir sus déficits. Todo lo anterior sin descartar la posibilidad de que las privatizaciones fueran en sí mismas un medio de reducir la deuda extranjera, o sea que al menos parcialmente las empresas estatales pudieran canjearse por documentos de deuda.

Otros temores y reparos se expresaron todavía en esa conferencia de 1989. Algún economista expresó preocupación por los efectos de una rápida liberalización de las importaciones, asunto que fue resuelto por Williamson con la observación de que en los medios de Washington se tendía a pensar que la reducción de aranceles debía ser gradual. [Los reformadores colombianos confirmaron unos años más tarde los temores de ese economista]. Otro experto

advirtió que, tal como estaba configurado el Consenso, con recetas detalladas sobre todos los puntos, a los dirigentes latinoamericanos no les iba a quedar nada por decidir –tema que no fue motivo de debate. [Los reformadores colombianos refutaron dos años después a ese experto decidiendo cosas, como la desprotección de la agricultura, que ni siquiera los países más fuertes se atreven a considerar. –Titular de prensa de mayo 14 de 2002: EE.UU. incrementa un 80% las subvenciones a la agricultura].

2. *Krugman o el fiasco del Consenso*

“Los logros económicos reales de los países que adoptaron recientemente las políticas del Consenso de Washington, al margen de los rendimientos obtenidos por los inversionistas internacionales y del aplauso de los expertos, fueron claramente decepcionantes. Contra lo previsto por la sabiduría convencional, las bases de la convicción compartida por inversionistas y gobiernos de que estos países estaban en la vía correcta resultaban cada vez más frágiles. Así, una crisis de confianza era inevitable. Podía ocurrir por diversas causas. (...) Pero dada la manera como el Consenso de Washington se había desarrollado, no sería sorprendente que la crisis, cuando llegara, implicara la interacción de la economía y la política”. “Dutch Tulips and Emerging Markets”, *Foreign Affairs*, julio-agosto de 1995.

[PAUL KRUGMAN. –Especialista en comercio internacional y finanzas y uno de los economistas más destacados de nuestro tiempo. Recibió su B.A. de la Universidad de Yale en 1974 y su Ph.D. del Massachusetts Institute of Technology en 1977. Autor o editor de 20 libros y de más de 200 ensayos y artículos, es uno de los fundadores de la “nueva teoría del comercio”, que revisa la teoría clásica del comercio internacional. En 1991 recibió la medalla John Bates Clark de la Asociación Económica Americana, otorgada “al economista de menos de cuarenta años que ha hecho una contribución significativa al conocimiento económico” (Krugman nació en 1953). Actualmente es profesor de economía internacional en Princeton y columnista de *The New York Times*, donde escribe los martes y los viernes sobre temas económicos de actualidad. En 1992 tuvo lo que él llama una revelación: que el saber económico, por versar sobre asuntos que afectan dramáticamente la vida de todos, debía ser presentado de forma que resultara accesible para no economistas, tarea que sólo economistas calificados podían cumplir sin falseamientos, como Carl Sagan hizo con la astronomía. A esa revelación le debemos los muchos ensayos que ha escrito desde entonces –Krugman, además, es un excelente escritor–, reunidos en su mayor parte en los siguientes libros: *Pop Internationalism*, The MIT Press, 1996; *The Accidental Theorist*,

W.W. Norton & Company, 1998; *The return of depression economics*, W.W. Norton & Company, 1999].

Latinoamérica necesitó ocho años para superar la crisis de la deuda iniciada en 1982. Se conoce la triste historia de la deuda. Los precios del petróleo se doblaron en 1973 y 1979, los países productores depositaron los nuevos fondos en los grandes bancos de Occidente que, para hacerlos rendir, los ofrecieron pródigamente en préstamo a los países del Tercer Mundo. Estos países, después de gastar en consumo los dineros recibidos en préstamo, acabaron hipotecados, económicamente deprimidos y mirados como parias en los centros financieros internacionales. Los papeles de deuda latinoamericana en manos de inversionistas se vendían a fines de los ochenta con rebajas de hasta el 70 por ciento. Durante la primera mitad de los años noventa esos países, que pensaban que nunca más iban a tener crédito, se encontraron de nuevo convertidos en favoritos de los mercados financieros. El Plan Brady, que tomó su nombre del secretario del Tesoro norteamericano Nicholas Brady, fue concebido para darle una solución definitiva al problema de la deuda y recomponer el crédito de los países endeudados, objetivo que cumplió no tanto por su generosidad —la cantidad de deuda perdonada por el Plan fue muy modesta— como por las circunstancias del momento. Los países avanzados trataban de sortear la recesión económica que marcó el comienzo de la nueva década y que iba a costarle la reelección al conservador Bush; con el propósito de reanimar la economía se bajaron las tasas de interés, lo que llevó a los inversionistas a buscar mejores rendimientos en otras partes. Correlativamente, los llamados países en desarrollo (que no estaban precisamente en desarrollo sino que llevaban diez años contrayéndose, y que empezaban a ser llamados emergentes, no importa que estuvieran en el hoyo) elevaron sus tipos de interés para atraer a los inversionistas. Pero más importante que la recesión norteamericana y la búsqueda de nuevos mercados, más importante que las tasas de interés y la nueva confianza crediticia, fue la euforia con que los mercados capitalistas saludaron la crisis del socialismo y el proceso de desintegración de la URSS. La mayor confianza de los mercados era parte de esa euforia: ya no había que temer que las inversiones en los países tercermundistas pudieran ser expropiadas. Fue en ese clima despejado de temores, favorable a las iniciativas audaces, donde acabó de formarse la nueva visión sobre los países en desarrollo de América Latina que llegó a ser conocida con el nombre de Consenso de Washington, punto de convergencia de los círculos políticos estadounidenses y de los técnicos de las grandes entidades multilaterales. Según el Consenso, la clave para el desarrollo radicaba en las virtudes victorianas de la política económica: libre mercado y moneda sana. Para producir el despegue económico era necesario liberalizar el comercio, o sea dar libre entrada a los productos extranjeros con un mínimo de gravámenes; privatizar, o sea transferir

a la propiedad de particulares las empresas del Estado; equilibrar los presupuestos, o sea ajustar el gasto del Estado a los ingresos regulares por impuestos; enfin, fijar la tasa de cambio, o sea establecer y defender una determinada relación de cambio de la propia moneda con el dólar. Una vez los países latinoamericanos manifestaron la voluntad de atenerse al precepto de dejar libre la economía apartando de ella la mano del Estado, las corrientes de capital empezaron a fluir generosamente de norte a sur. La primera mitad de los noventa fueron años de notable éxito. Pero ese éxito se basó menos en sólidas realizaciones que en las expectativas de prosperidad creadas por el mismo Consenso. Es de común ocurrencia en los mercados que las expectativas optimistas induzcan en los individuos conductas que favorecen la consecución de buenos resultados generales, confirmatorios del optimismo. La mecánica circular de las expectativas que se autocumplen funciona también en sentido contrario, y así un hecho que no es bien recibido por los mercados crea un clima de pesimismo que tiene un efecto depresivo sobre los negocios. Esa sucesión de alzas y caídas por motivos muchas veces ininteligibles es lo que le imprime a la vida económica capitalista su carácter maníaco-depresivo, esa atmósfera de lotería de Babilonia que hoy hace ricos y mañana propaga desastres y muerte. Los cinco años de reinado del Consenso de Washington (1991-95), cuando éste pareció funcionar en los términos previstos y cumplir todas sus promesas, fueron en realidad años de formación de una gran burbuja: la euforia de los mercados premiaba a los inversionistas con buenos rendimientos y los llevaba a aumentar sus inversiones, creando una expansión que confirmaba las promesas del Consenso. El soporte de esa expansión –frágil e intangible como en toda burbuja– consistía en las creencias convergentes de economistas, dirigentes políticos e inversionistas, creencias que se reforzaban por el mutuo contagio ideológico y por el mecanismo de las expectativas que se autocumplen. Pero todo proceso de expansión sustentado en creencias tiene que sufrir tarde o temprano la prueba de la realidad. Las esperanzas que se pusieron en el Consenso de Washington fueron excesivas. Los mercados empezaron a invertir grandes fondos en las economías reformadas, inversiones que tenían todas las características de una burbuja especulativa. En una burbuja especulativa clásica las acciones empiezan a subir por la mayor demanda de los inversionistas. Los inversionistas interpretan las alzas no como el efecto momentáneo de su propio impulso sino como indicio de una tendencia; compran más acciones, haciendo que éstas continúen subiendo, con lo que obtienen mayores ganancias; compran más... y en la euforia de las ganancias alcanzadas todos los participantes en el mercado pierden de vista el largo plazo y dejan de preguntarse hasta qué punto la espiral alcista tiene un soporte más sólido que la simple creencia y no es lo que ha dado en llamarse una exuberancia irracional. Así, a principios de los noventa los inversionistas norteamericanos invirtieron fuertemente en América Latina –en

México, en primer lugar—, obteniendo importantes ganancias, sobre todo en el mercado de acciones. Su éxito condujo a otros a invertir, lo cual empujó los precios hacia arriba. Ya en 1993 los fondos de capitalización que invertían en los mercados emergentes eran anunciados en la televisión y en los magazines populares de Estados Unidos, lo cual vino a acentuar la convergencia de líderes de opinión y gentes del mundo de los negocios en torno a las ideas del Consenso. Más importante aún para el triunfo político del Consenso fue que los países que lo adoptaban se veían recompensados espectacularmente con préstamos y con inversión directa extranjera, comoquiera que los mercados internacionales se mostraban prontos a poner capital allí donde los políticos reformistas estaban al frente del timón. El esquema proteccionista, que había hecho la industrialización latinoamericana y que fue tan popular en los cincuenta, tenía agotado su crédito desde fines de los sesenta, sin que hubiera surgido un modelo de recambio. El Banco Mundial venía promoviendo el libre comercio desde años atrás, pero sólo hubo limitados intentos de liberalización, pronto abandonados. Los grupos de intereses establecidos dentro del esquema proteccionista —los capitalistas industriales, en primer lugar— actuaban como barrera contra una reforma. ¿Por qué eso cambió en los noventa? Primero, porque la larga crisis recesiva motivada por la deuda externa le restó piso social y político al anterior sistema. Segundo, porque esta vez la apertura a las importaciones se presentó como parte de un programa que incluía grandes beneficios financieros (préstamos para el desarrollo) y macroeconómicos (freno a la inflación); en otras palabras, no aparecía simplemente como una medida que planteaba un serio desafío competitivo para determinado número de empresas sino como parte de un paquete de medidas capaz de conducir a un rápido crecimiento económico. Argentina podría convertirse de la noche a la mañana en un Taiwan, Colombia en un Japón, etcétera. Al impulso del Consenso los Menems y los Gavirias, los Hommes y los Cavallos creyeron en los efectos milagrosos de la liberalización económica, pero más importante que eso fue que los mismos inversionistas extranjeros, institucionales y particulares, empezaron a ver a América Latina como un continente merecedor de toda confianza —un continente donde no habría más inflación, ni control de cambios, ni populismo, parte además de un mundo que había dejado de ser recorrido por el fantasma de las expropiaciones. La espiral ascendió, impulsada por la lógica circular que hace las burbujas. Los gobiernos se embarcaban en las reformas, en liberalizaciones sin precedentes, y la sabiduría convencional que inspiraba esas reformas se veía confirmada por el entusiasmo de los inversionistas. Después de haber sido un débil chorro durante los ochenta, el flujo de capitales extranjeros se elevó a 130 mil millones de dólares en 1993. Era un tipo de expansión bien singular: la economía crecía y los mercados de valores se expandían, produciendo grandes ganancias para los inversionistas, pero el desempleo era

cada vez mayor y los pobres cada vez más pobres. La libertad de mercados no generaba la explosión de productividad, nuevas industrias y exportaciones pronosticadas por el Consenso. La revaluación de las monedas nacionales que siguió a la entrada de capitales desalentó las exportaciones, mientras que los mayores ingresos motivados por la expansión se gastaron fundamentalmente en los productos importados sobre los cuales habían cesado de pesar las restricciones y los gravámenes proteccionistas. Era inevitable que surgiera una crisis de confianza que llevara a la fuga de capitales. En México, que fue donde la crisis estalló en primer lugar y desde donde irradió a todo el continente, el detonante fue el intento del gobierno de estimular la producción con aumentos del gasto público, lo que hizo que los inversionistas nerviosos temieran una devaluación, empezaran a sacar sus capitales y no aceptaran pesos sino con altas tasas de interés, todo lo cual deprimió la economía y terminó por hacer inevitable la devaluación, siempre según la lógica de las profecías que se autocumplen. La crisis mexicana de 1995, que puso en evidencia la contradicción entre las promesas del Consenso de Washington y la dura realidad, fue el primer pinchazo que sufrió la burbuja, convirtiendo el resto de la década en un período de expectativas decrecientes. Desde entonces el Consenso estaba muerto en espíritu y podían preverse las nuevas tendencias: según la lógica circular corriente en los mercados, ahora que éstos entendían que las políticas de reforma no siempre tenían éxito, iban a dejar de premiar con inversiones a quienes las adoptaran; los países en desarrollo, de su lado, viendo que la obediencia a Washington no era premiada, no estarían siempre dispuestos a padecer dolores económicos para aplacar a los mercados. A la hora de los problemas, cuando las rectificaciones fueran inevitables, los dirigentes latinoamericanos iban tal vez a repasar las lecciones de la historia y recordar, como hace Krugman, que después de la Segunda Guerra Mundial las naciones hoy desarrolladas tuvieron políticas proteccionistas, y controles de cambios, y trabas legales para evitar la fuga de capitales, que por esos medios llegaron a ser prósperas y después se abrieron. No al revés.

3. Stiglitz o los daños del Consenso

“La austeridad fiscal, la privatización y la liberalización económica han sido los tres pilares del Consenso de Washington en el curso de los años ochenta y noventa. Las medidas del Consenso de Washington habían sido concebidas para responder a problemas bien reales de América Latina y se justificaban en una amplia medida. (...) Los países no pueden soportar déficits permanentes, el crecimiento prolongado no es posible con hiperinflación; se requiere cierta disciplina presupuestaria; la mayor parte de los países serían más prósperos si el Estado se encargara sólomente de los

servicios públicos esenciales en lugar de manejar empresas que podrían funcionar mejor en manos privadas, así que la privatización tiene sentido. Cuando la liberalización del comercio –la reducción de los derechos de aduana y la eliminación de otras medidas proteccionistas– se realiza a un ritmo adecuado, de manera que nuevos empleos sean creados paralelamente a la destrucción de los empleos improductivos, pueden obtenerse aumentos de eficiencia importantes. (...) Los resultados, sin embargo, han sido muy distintos a los objetivos. La austeridad fiscal exagerada, en situaciones que no dan para ello, puede provocar recesiones, y las tasas de interés elevadas pueden bloquear el desarrollo de empresas todavía incipientes. El FMI ha impulsado vigorosamente la privatización y la liberalización a un ritmo que ha significado costos apreciables a países que no estaban en condiciones de afrontarlos”. Joseph E. Stiglitz, *La grande désillusion*. Fayard, 2002.

[JOSEPH E. STIGLITZ. –Compartió en 2001 el Premio Nobel de Economía con George Akerlof y A. Michel Spencer. El premio les fue otorgado por sus investigaciones paralelas sobre el funcionamiento de los mercados con información asimétrica, o sea donde vendedores y compradores no tienen igual grado de información sobre los bienes negociados (mercado de carros usados o de seguros de vida, por ejemplo). A comienzos de los 90 Stiglitz se alejó de la cátedra y de la investigación especializada y pasó a ocuparse de la política económica, primero como miembro del consejo de asesores económicos del Presidente Clinton y después como primer vicepresidente y jefe de economistas del Banco Mundial. Ello le permitió seguir con atención la transición rusa hacia el capitalismo y la crisis financiera que arrancó en Asia en 1997. Su trabajo en el Banco Mundial lo llevó a ocuparse de los problemas del crecimiento económico, visitando decenas de países del Tercer Mundo y estudiando el impacto de la política del Banco sobre economías y poblaciones, especialmente sobre las capas sociales más pobres. Sus conocimientos de primera mano aunados a su sensibilidad social lo llevaron a discrepar de la política económica de las grandes entidades multilaterales, a renunciar al Banco Mundial (enero de 2000) y a convertirse en uno de los críticos más autorizados de la forma en que los países avanzados conducen la mundialización. Su libro recientemente aparecido *Globalization and its discontents*, W.W. Norton, 2002, citado arriba en su edición francesa, versa sobre la marcha del proceso globalizador en la última década e incluye el examen del Consenso de Washington como parte de ese proceso].

Muchos países pobres malgastan fondos y energías gerenciales en empresas que serían más productivas en manos de particulares. Este es el principal argumento en favor de la privatización, o sea de la puesta en venta de las empresas del Estado y su conversión en empresas privadas. Para que la política de

privatizaciones traiga el mejoramiento a las empresas y reporte ganancias para toda la economía deben darse ciertas condiciones previas, que ni el Fondo Monetario Internacional ni el Banco Mundial tienen para nada en cuenta comoquiera que abordan este tema desde una perspectiva estrechamente ideológica. De acuerdo con la visión consensual de las entidades que desde Washington impulsaron las reformas liberalizadoras de las economías tercermundistas, los Estados debían ponerse al margen de la economía, lo que significaba dejar de tomar parte en ella de manera directa y cesar de regular e intervenir los mercados. La privatización, en especial, debía realizarse de manera inmediata. Lo que arriba llamábamos la perspectiva estrechamente ideológica de los medios de Washington se convirtió en presión interesada cuando, desde fines de los ochenta, los países a los que se aconsejaba la reforma empezaron a ser calificados para fines de crédito de acuerdo con la velocidad a la que realizaban las privatizaciones. (Éstas, no se olvide, habilitaban a los Estados para hacer pagos a los acreedores extranjeros). En corto tiempo México privatizó las empresas públicas, con excepción del petróleo, y Argentina las privatizó todas, incluido el petróleo. Muchos países pobres, en todos los continentes, privatizaron actividades que eran esenciales para amplios sectores populares. Los primeros y más ostensibles efectos de la medida fueron los aumentos de precios de las producciones privatizadas. La posición de monopolio de muchas de esas empresas, especialmente las del área de servicios públicos, permitía a los nuevos propietarios elevar los precios a niveles que resultaban prohibitivos para los sectores más pobres. Pero la privatización no sólo perjudicaba a los consumidores sino también a los trabajadores. Es cierto que la privatización puede hacer rentables determinadas empresas gracias a la reducción de las plantillas, pero se olvidan los costos sociales del desempleo. Al revés de lo que ocurre con la fundación de nuevas empresas, que crea puestos de trabajo, la privatización a menudo los destruye, lo cual es particularmente grave en países donde no existen prestaciones sociales por desempleo. El aumento del desempleo se manifiesta allí de las peores formas, como delincuencia urbana y perturbaciones sociales y políticas. Despedir operarios poco productivos y lanzarlos al paro en nada aumenta el ingreso nacional y menos el bienestar de los trabajadores. Es esencial que las privatizaciones se den en el marco de un amplio programa que no sólo contemple la eliminación de empleos improductivos sino la creación de nuevos empleos. Muchos países privatizaron actividades que directa o indirectamente beneficiaban a amplios sectores populares y que luego de privatizadas en poco tiempo se extinguieron. Stiglitz cita varios casos estudiados por él durante su paso por el Banco Mundial, como el de un pueblo de Marruecos donde la cría de gallinas desapareció cuando, a instancias del Banco, una empresa que cumplía funciones auxiliares fue privatizada. El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial dan por sentado que los mercados

vienen a suplir cualquier necesidad, pero la realidad contradice esa idea: las empresas estatales surgen porque los mercados no son capaces de proveer ciertos servicios esenciales, y sin un cambio en el contexto económico general la privatización lo que hace es acabar con esas actividades. La privatización es un asunto de tiempo y de secuencia. La privatización plantea por lo demás el grave problema de la corrupción, tanto que en algunos países, dice Stiglitz, se la llama “sobornización”. Los funcionarios que venden una empresa por debajo del precio se embolsillan parte del valor del activo. De su lado, los inversionistas que compran a precio de quema lo hacen muchas veces con fines especulativos, sólo se preocupan por recuperar rápidamente su inversión incrementada y, lejos de expandir la empresa, la destruyen.

Si la privatización a toda costa no ha producido las ventajas que teóricamente se le adjudican, la liberalización del mercado financiero —bancos y corporaciones— ha producido daños ostensibles: el propio Fondo admite hoy que insistió en ella excesivamente y que esa liberalización puede tener efectos devastadores en las pequeñas economías emergentes. En Estados Unidos, la ausencia de regulación produjo la quiebra multibillonaria de las grandes compañías de Savings & Loans, que contribuyó a precipitar la recesión norteamericana de 1991. En las pequeñas economías emergentes la libertad de acción de las entidades financieras puede tener efectos todavía más devastadores. Por lo general, esa libertad no acarrea el beneficio de unos tipos de interés más bajos. Al contrario, allí donde se prescindió de toda regulación de los tipos de interés, los agricultores descubrieron que tenían que pagar intereses más altos para sus compras de semillas y fertilizantes. En cuanto al área de cambios internacionales —compra y venta de divisas y entrada y salida de capitales—, su liberalización entraña grandes riesgos de perturbaciones financieras. La liberalización financiera, en efecto, jugó un papel importante en las crisis globales de la década del 90. La eliminación de los controles de cambios ha convertido el mercado mundial de capitales en un gran casino donde los pequeños países que se abren son víctimas fáciles de poderosos especuladores. [A comienzos de los 90 George Soros realizó con éxito una maniobra especulativa contra la libra esterlina, precipitando su devaluación. Si eso ocurrió con Inglaterra, ¿qué no pueden lograr los especuladores internacionales con un pequeño país abierto al movimiento de capitales?].

El único aspecto de la liberalización que todavía goza de amplio respaldo en los medios de Washington es la libertad de comercio. De acuerdo con la teoría de las ventajas comparativas, se supone que la libertad comercial aumenta la renta de los países porque desplaza los recursos hacia actividades más productivas. Pero lo que sucedió frecuentemente bajo el programa del Consenso de Washington

fue que muchos recursos que estaban asignados de manera insuficientemente productiva pasaron a tener una productividad nula, lo cual no enriquece a un país. Destruir empleos es muy fácil, y tal fue el impacto inmediato de la liberalización comercial cuando muchas industrias tuvieron que cerrar ante el empuje de la competencia internacional. El Fondo Monetario Internacional sostenía que, a medida que se fueran eliminando los viejos e ineficientes empleos creados por las murallas proteccionistas, surgirían nuevos empleos más productivos. Pero ningún economista serio cree en la creación instantánea de puestos de trabajo. La creación de nuevos empleos requiere espíritu de empresa y disponibilidad de capital, dos recursos que en los países en desarrollo son escasos. El espíritu de empresa escasea por falta de educación; el capital escasea por dificultades de financiación bancaria y por la vigencia de intereses prohibitivamente altos. La liberalización del comercio, que aplicada apropiadamente podría beneficiar el crecimiento, en muchas partes se realizó de manera precipitada y produjo graves daños. Los países en desarrollo que han tenido más éxito, los del Este asiático, se abrieron al mundo de manera lenta y gradual, y aprovecharon la globalización para aumentar sus exportaciones. Las barreras que protegían sus industrias domésticas fueron desmanteladas de manera cuidadosa; sólo se bajaban a medida que se creaban nuevos empleos. Los Estados, por lo demás, no dejaron de adoptar cierto protagonismo empresarial para crear nuevas empresas. La necesidad de apelar a medidas proteccionistas en determinadas fases del desarrollo y en relación con determinados sectores es algo que los países avanzados entienden muy bien. Recuérdese la fuerte resistencia de los trabajadores norteamericanos al pacto de libre comercio con México, resistencia que Pat Buchanan ha explotado políticamente. Los liberalizadores de Washington debieron haber mostrado mayor comprensión y los dirigentes de los países interesados mayor responsabilidad ante la zozobra de vastas poblaciones que viven en el límite de la subsistencia, sin redes de seguridad social y con tasas de desocupación cercanas al 20 por ciento. Lo más escandaloso a este respecto es la hipocresía de los países avanzados. En los noventa, el Occidente avanzado promovió fuertemente la liberación comercial de los productos que exportaba (empleando entre otros medios la presión de las grandes agencias de crédito), pero a la vez siguió protegiendo los sectores de su economía que pudieran ser amenazados por la competencia de los países en desarrollo. En las rondas de la Organización Mundial del Comercio los países avanzados lograron atenuar las barreras arancelarias para los productos más complejos –desde automotores hasta maquinaria– al mismo tiempo que mantuvieron los subsidios a la agricultura y restringieron el ingreso de productos agrícolas y de textiles, donde los países atrasados tenían ventajas comparativas. Antes se empleaba la fuerza militar para obligar a los países a abrirse a las relaciones

de comercio –así se obligó a China a comprar opio. Hoy se emplean los halagos crediticios, las amenazas de sanciones comerciales y el retiro de la ayuda en momentos de crisis.

4. Sarmiento o los estragos del Consenso

“En los últimos años se aprecia una crisis total en la interpretación de la economía. El profesor Krugman, sin duda el economista más influyente en los últimos años en la teoría del comercio internacional, en su último libro deja entrever el fracaso de sus trabajos anteriores (Krugman, El retorno de la economía de la depresión, 1999). Con respecto al FMI, señala cómo en la reunión de Davos ilustres economistas coincidían en serios cuestionamientos a esa institución, pero en esencia se estaban criticando a sí mismos, toda vez que sus alternativas eran totalmente distintas. Unos proponían dejar libre el tipo de cambio, otros subir las tasas de interés y algunos aplicar el control de cambios. Lo que no dice Krugman es que esos economistas no podían expresar opiniones tan distintas con la misma teoría fundamental (...) Ahí está la anarquía de la profesión. Los grandes académicos de las universidades de Estados Unidos, que en el fondo son los artífices de las reformas del Consenso de Washington, no han aceptado que las teorías básicas que justificaron la aplicación del Consenso en América Latina son insatisfactorias. En muchos casos se trata de axiomas, preceptos o reglas que dan resultados opuestos a los previstos”. Eduardo Sarmiento Palacio: *Cómo construir una nueva organización económica*. Academia Colombiana de Ciencias Económicas, 2000.

[EDUARDO SARMIENTO. –Es uno de los principales protagonistas de la economía en el campo académico colombiano y en los debates públicos sobre política económica. Ph.D. en economía de la Universidad de Minnesota, ha recibido numerosos y merecidos homenajes públicos, como el Premio Alejandro Angel Escobar. Creó la Facultad de Economía y el Centro de Estudios Económicos de la Escuela Colombiana de Ingenieros. Ha sido columnista de El Espectador, subdirector del Departamento Nacional de Planeación y asesor de la Junta Monetaria. Entre sus muchos libros se destacan, por la actualidad de sus temas: *Apertura y Crecimiento Económico –De la desilusión al nuevo Estado*, coedición de T.M. Editores, ACCE y Escuela Colombiana de Ingeniería, 1996; *Alternativas a la encrucijada neoliberal*, coedición de ECOE, ACCE y Escuela Colombiana de Ingeniería, 1998; *Cómo construir una nueva organización económica*, coedición de Oveja Negra, ACCE y Escuela Colombiana de Ingeniería, 2000; y su libro

recientemente aparecido *El modelo propio –Teoría económica e instrumentos*, Ed. Norma, 2002].

Durante los ochenta, en los círculos influyentes internacionales se abrió camino la hipótesis de que la libertad de mercados constituye el camino real del crecimiento. La apertura al comercio internacional, la liberación financiera y las privatizaciones aparecieron como fórmulas mágicas para el crecimiento y el progreso. Los organismos multilaterales de crédito se convirtieron en los promotores del modelo de libre mercado que era el eje del Consenso de Washington, y en los informes de aquellos organismos no sólo se apoyaba a los países que acogían el modelo sino que se daba a éstos la más alta calificación en cuanto a preferencias para préstamos y condiciones de financiación. A finales de la administración Barco se acentuaron las presiones del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional para que Colombia acelerara la aplicación de las reformas, especialmente en el área del comercio exterior. Colombia fue uno de los países menos diligentes en la adopción del Consenso, y así en 1988 los organismos internacionales la presentaban en sus informes como una de las naciones más cerradas del mundo. Se adoptaron entonces, a raíz de esas presiones, las primeras medidas de apertura comercial. Se acentuó la liberación financiera y se suprimieron las regulaciones sobre el crédito y sobre la tasa de interés. Se trataba más que todo de medidas simbólicas, mensajes dirigidos a las organismos internacionales de crédito en el sentido de que el país estaba dispuesto a sumarse a la gran marcha globalizadora por la ruta de la liberalización a rajatabla recomendada por la sabiduría de Washington. La reforma era la consigna de los tiempos, hasta el punto de que Luis Carlos Galán, poco antes de su muerte, había regresado de Inglaterra con la fórmula liberalizadora en la maleta. [Es de suponer que Galán la habría aplicado teniendo más en cuenta sus efectos sociales, o sea, de manera más responsable]. Desde sus primeros meses la administración Gaviria mostró su determinación de realizarla, y fue así como acordó la reducción gradual de aranceles y la eliminación de restricciones cuantitativas a las importaciones y promovió una ley que modificaba el régimen de cambios en el sentido de liberar los movimientos de moneda extranjera, incluidas la entrada y salida de capitales. Un año después los reformadores, con más astucia que sabiduría, con más habilidad política que responsabilidad, aceleraron y radicalizaron la reforma aprovechando que el país estaba pendiente de las discusiones y trabajos de la Constituyente que terminarían con la consagración de Colombia como un Estado social. (Esta historia es narrada en tono de picaresca por uno de sus protagonistas, Rudolf Hommes, en el artículo “Intimidades de la Apertura”, *El Tiempo*, marzo 27 de 1999). El programa de reducción gradual de los impuestos a las importaciones fue cambiado por una drástica y repentina reducción de

aranceles, lo que iba a permitir que los productos extranjeros, sin limitaciones y con bajísimos gravámenes, vinieran a competir con las industrias domésticas sin que éstas hubieran sido preparadas para ello a través de un proceso de reconversión o hubieran tenido margen para una adaptación progresiva. Se redujeron también los aranceles (y después se suprimieron los créditos preferenciales) para la productos agrarios, con lo que nuestra agricultura iba a tener que sufrir en las peores condiciones la competencia de productos extranjeros fuertemente subsidiados en Estados Unidos y en Europa. ¿Por qué se les ocurrió a los reformadores colombianos que la libertad de comercio incluía la desprotección de la agricultura, que los países del Primer Mundo no querían para sí, que el Consenso de Washington no exigía y en la que no pensaba nadie? ¿Por qué se sometió a la sociedad colombiana a la agudización dramática del proceso de descomposición del campesinado, proceso que impone a los afectados no un simple cambio de actividad sino un cambio de vida azaroso? ¿Por qué fueron desarraigados 700 mil campesinos en los marcos de un programa que, para colmo, acentuaba en el orden nacional la disminución de las oportunidades ocupacionales? Al comienzo, sin embargo, no todo fueron desgracias. En Colombia, como en todas partes en el continente, la desgravación que iba a dañar a los sectores productivos tuvo en lo inmediato el efecto de aumentar el ingreso real. La entrada masiva de productos foráneos, mejores y más baratos, elevó la capacidad adquisitiva de los salarios y determinó una reducción de la inflación. (En Argentina y Bolivia la hiperinflación fue frenada). La afluencia de capitales desde el exterior, favorecida por la liberación del régimen de cambios, actuó en el sentido de aumentar los ingresos, los consumos y el sentimiento de bienestar general. [El cese del control de cambios hizo posible la libre entrada de divisas y su cambio por pesos, y como la tasa de interés interna era mucho mayor que la externa hubo afluencia masiva de capitales, lo que contribuyó a la revaluación del tipo real de cambio: una unidad de moneda nacional adquiría más moneda extranjera y por tanto más bienes extranjeros]. Los países se embriagaron con el ambiente de bonanza inducido inicialmente por la apertura. Pero en términos de mecánica económica esa bonanza era flor de un día, ganancias de una sola vez, y no el inicio de un proceso de crecimiento autosostenido. De esa manera, los daños producidos por la reforma se ocultaron por un tiempo –tres o cuatro años– y lo que apareció en primer plano fue la elevación del ingreso real causada por la afluencia de capitales y por los menores precios de los productos importados. Era una prosperidad a debe, apoyada en el déficit de la balanza comercial y en el crecimiento de la deuda externa, una manía que no podía sostenerse de manera indefinida y que estaba llamada a convertirse en depresión cuando se hiciera ostensible el daño sufrido por los sectores productivos y cuando, agotada la confianza de los inversionistas, no pudiera mantenerse el ritmo del endeudamiento. La industria y la agricultura dañadas

por la euforia importadora eran los sectores económicos de mayor valor agregado, es decir, aquellos cuyos componentes intermedios y cuya elaboración final encerraban más trabajo nacional y más valor producido internamente. En todas partes donde se aplicaron las recetas del Consenso, la industria y la agricultura, generadoras de buena parte del empleo, fueron desplazadas por la entrada masiva de productos foráneos, en el mismo momento en que la revaluación de la moneda restaba competitividad a las exportaciones. Estas realidades empezaron a verse en 1995, cuando estalló la crisis mexicana y el resto del continente fue amenazado por la recesión. A comienzos de ese año en Colombia se desplomaron los precios de las acciones y cayeron las ventas de la construcción y el comercio, y seis meses después la crisis se hizo manifiesta en los índices de la industria y del empleo. Se iniciaba así la recesión más larga del medio siglo, con tasas de desempleo por encima del 15 por ciento. En el origen de la crisis, más aún que el libre movimiento de capitales y sus daños especulativos, se encontraba el libre comercio de mercancías. Según la concepción del Consenso, la libertad de comercio iba a procurar la inserción de las economías emergentes en el mercado mundial, produciendo ganancias económicas para todos los participantes. Volvamos con algún detenimiento sobre la teoría que estaba en la base de esa concepción: la de las ventajas comparativas. La economía del comercio internacional enseña que cuando los países se abren e intercambian sus productos libremente las diferencias de productividad inducen un proceso de transformación de las estructuras productivas al cabo del cual cada país acaba especializándose en los productos donde tiene mayores ventajas de eficiencia. [Recordémoslo: salvo ciertos productos naturales, los países atrasados no tienen ventajas en casi nada, pero obviamente hay productos en los que tienen menos desventajas; esas menores desventajas son las llamadas ventajas comparativas relativas]. Especializándose en lo que mejor hace y cambiándolo por lo que otros mejor hacen, cada uno de los países participantes en el libre comercio obtiene mayor cantidad de bienes y por tanto un mayor bienestar material. Pero la teoría de las ventajas comparativas, formulada por el gran clásico de la economía David Ricardo, compendiada de manera científica en el principio de Heckscher-Ohlin, inspirador último de la apertura, y compartida por grandes economistas como Samuelson y Krugman, no funciona sin problemas en la práctica del comercio internacional. Más aún, aplicada sin más a los países en desarrollo, esa teoría intachable en los textos puede tener efectos desastrosos. No es que esos países, dada su relativa posición marginal o periférica, sean una excepción a la teoría. Es más bien que ante ellos la teoría acusa los límites del nivel de abstracción en que es formulada y por lo tanto se queda corta. [La especificidad marginal de los países llamados en desarrollo y las limitaciones de la teoría económica a su respecto son de cierta manera reconocidas en la práctica por los propios organismos internacionales cuando, en situaciones

de crisis, recomiendan a esos países medidas de austeridad antikeynesianas, que se saben fatales]. Si los países en desarrollo perdieron con su apertura indiscriminada, Estados Unidos se benefició de ello: entre 1991 y 1997, cuando se dieron las aperturas comercial y cambiaria en América Latina, el desempeño económico de Estados Unidos fue el mejor de las últimas décadas: salió de la recesión de principios de los noventa, penetró los países en desarrollo y redujo su déficit comercial así como el desempleo. En el aspecto teórico, más concretamente en lo tocante a las ganancias para todos que promete la teoría de las ventajas comparativas, corresponde a economistas del Tercer Mundo como Eduardo Sarmiento señalar los límites de la ciencia económica. El libre comercio internacional no siempre beneficia a todos los países involucrados. Es verdad que, por atrasado que sea un país, siempre tiene productos con ventajas comparativas, lo que significa que hay productos en que se desempeña menos deficientemente (por ejemplo, en comparación con los países avanzados, Colombia presenta menos desventajas en la producción de textiles que en la de automotores). De especializarse en los productos en que tiene ventajas podría, intercambiándolos por lo que otros países producen más eficientemente, hacerse a una mayor cantidad de toda suerte de bienes y elevar así el nivel de vida nacional. Pero dentro de la realidad del comercio internacional los productos en que los países atrasados tienen ventajas comparativas son productos con bajos requerimientos tecnológicos, que generalmente pueden ser producidos en muchas partes, por lo que en los mercados encuentran limitaciones de demanda y sufren fuertes caídas de precios. [Piénsese en nuestros textiles y en la competencia de ciertos países asiáticos; piénsese en nuestro café y en la competencia vietnamita]. El comercio internacional se define más por la concurrencia y la confrontación que por el intercambio y la complementariedad. [En este punto básico, Sarmiento se opone a Krugman. –Sobre el tema de la apertura comercial y la reasignación de recursos según las ventajas comparativas, el análisis de Sarmiento nos parece, entre todos los aquí referidos, el más ceñido a la realidad de los países en desarrollo y el más atinado]. El comercio internacional no es un proceso por el cual cada país se especializa en lo que puede producir mejor, para más abundancia general de bienes y beneficio de todos y cada uno. El comercio internacional es una confrontación entre productos que disponen de demanda, en primer lugar los productos con mayores exigencias tecnológicas. Los países que descuellan en esos productos consiguen aumentar sus salarios y mejorar los términos de intercambio. Al contrario, los países menos desarrollados que se concentran en los productos donde tienen ventajas comparativas (o sea, menores desventajas de productividad) encuentran que esos productos enfrentan problemas de demanda en los mercados mundiales, y a través del deterioro de los términos de intercambio ven reducidos sus ingresos. Para escapar a las limitaciones de demanda de los productos más fácilmente

elaborables, los países menos desarrollados deben intentar una difícil reasignación de recursos, es decir, tratar de transferir capitales y trabajo hacia la producción de bienes tecnológicamente más complejos, donde sus desventajas absolutas en productividad son por definición mayores y con los que sólo pueden competir internacionalmente sobre la base de fuertes reducciones de salarios. El proceso de inserción internacional realizado en condiciones de apertura tiene así como uno de sus costos el envilecimiento del salario. Por su parte, los daños a la industria y la agricultura causados por la apertura determinan tasas de desempleo nunca antes vistas. Para completar el cuadro, el aumento natural de la fuerza de trabajo eleva el desempleo o produce desplazamientos hacia sectores informales de bajísima productividad, con lo que amplios grupos de la población quedan al margen de la economía capitalista, adquiriendo socialmente el carácter de desechables. A pesar de todos los desastres, los reformadores dicen que la liberalización es irreversible porque forma parte del movimiento universal de la globalización. Las fuerzas del mercado acabarán por reasignar los recursos, transfiriendo capitales y trabajo hacia nuevas producciones, muchas de ellas exportables, y a la larga las economías reformadas realizarán el ajuste y alcanzarán un mayor nivel de desarrollo. Pero, como gusta de repetir Krugman, citando a su admirado Keynes, a la larga todos estaremos muertos. (A lo que agregamos nosotros: aquí antes que en otras partes). ◇

ENTRAR EN EL DÍA

Como quien viene de los infiernos
y asciende a una alta cima
empujando la pesada piedra de Sísifo
yo entro en el día.

Como a un corredor sin paredes
entro en la luz
respiro el aliento quebrado del mundo.
Me horroriza no tanto su sordidez
como su vacío.

Y no se oye aún el canto de Orfeo
para que cese el castigo. ◇

Margarita Escobar