

Lo que aprendí de la crisis económica mundial  
Por JOSEPH STIGLITZ\*

(...) Fui economista principal del Banco Mundial (BM) durante la más grave crisis económica global en medio siglo. Pude ver cómo el FMI, en tándem con el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, respondió a esa crisis. Y quedé horrorizado. La crisis económica global comenzó en Tailandia el 2 de julio de 1997. Los países de Asia Oriental venían de tres décadas asombrosas: los ingresos se habían incrementado, la salud había mejorado y la pobreza se había reducido de modo impresionante. No solamente la alfabetización era ahora universal, sino que, en pruebas internacionales de ciencia y matemáticas, muchos de estos países presentaban mejores resultados que EE.UU. Algunos de ellos no habían tenido ni un solo año de recesión en tres décadas.

Pero las semillas del desastre habían sido plantadas. A comienzos de la década del 90, los países de Asia Oriental habían liberalizado sus mercados financieros y de capitales. No porque necesitaran atraer más fondos (la tasa de ahorro oscilaba alrededor del 30% o más) sino a causa de presiones internacionales, incluidas algunas provenientes del Departamento del Tesoro. Estos cambios provocaron una inundación de capital de corto plazo, esto es, la clase de capital que busca el máximo retorno al día, semana o mes siguiente, muy diferente a la inversión a largo plazo en ramas como la fabril. En Tailandia, este capital a corto plazo contribuyó a producir un insostenible auge de la propiedad raíz. Y, como la gente en todo el mundo (incluido los norteamericanos) ha aprendido dolorosamente, cada burbuja de la propiedad raíz tarde o temprano revienta, a menudo con consecuencias catastróficas. Tan repentinamente como entró, el capital salió. Cuando todo el mundo trata de sacar su dinero al mismo tiempo, se origina un problema económico. Un problema económico de grandes dimensiones. El último conjunto de crisis financieras había ocurrido en América Latina en el decenio de 1980, cuando déficit públicos inflados y políticas monetarias laxas condujeron a la inflación galopante. Allí, el FMI había impuesto correctamente la austeridad fiscal (presupuestos equilibrados) y medidas monetarias más rigurosas, exigiendo que los gobiernos aplicaran esas políticas como condición previa para recibir ayuda. De suerte que en 1997 el FMI le impuso las mismas exigencias a Tailandia. La austeridad, expresaron los líderes del Fondo, restauraría la confianza en la economía tailandesa. En cuanto la crisis se extendió a otras naciones de Asia Oriental -y precisamente cuando la evidencia del fracaso de la política aumentaba el FMI a duras penas parpadeó al darle la misma medicina a cada nación desfalleciente que aparecía en sus umbrales.

Pienso que esto fue un error. Primeramente, a diferencia de las naciones latinoamericanas, los países de Asia Oriental ya estaban manejando excedentes presupuestarios. En Tailandia, el gobierno operaba con excedentes tan grandes que en realidad estaba privando a la economía de las tan necesarias inversiones en educación e infraestructura, esenciales ambas para el crecimiento económico. Y también las naciones de Asia Oriental ya tenían rígidas políticas monetarias: la inflación era baja y seguía en descenso. (En Corea del Sur, por ejemplo, la inflación se mantenía en un muy respetable 4 por ciento) El problema no era de un gobierno imprudente, como en América Latina; el problema radicaba en un sector privado imprudente: todos aquellos banqueros y prestatarios, por ejemplo, que habían apostado a la burbuja de la propiedad raíz.

Abogué por un cambio de política

Bajo tales circunstancias yo temía que las medidas de austeridad no reavivarían las economías del Asia Oriental sino que las zambullirían en la recesión o incluso en la depresión general. Las elevadas tasas de interés podrían aniquilar las empresas altamente endeudadas, ocasionando más bancarrotas e insolvencias. La reducción del gasto gubernamental sólo contraería aún más la economía. Por esta razón abogué por un cambio de política. Hablé con Stanley Fischer,

distinguido ex-profesor de economía del MIT y economista principal del Banco Mundial, quien había llegado a ser subdirector administrativo del FMI. Me reuní con colegas economistas del BM que podían tener contactos o influencia dentro del FMI, instándolos a hacer todo lo que pudieran para que la burocracia de esta institución actuara.

Convencer a la gente del BM de mi análisis resultó fácil; cambiar las mentes en el FMI fue virtualmente imposible. Cuando conversé con importantes funcionarios del FMI -explicando, por ejemplo, como las altas tasas de interés podrían aumentar las bancarrotas, con lo que sería aún más arduo restaurar la confianza en las economías de los países de Asia Oriental, al principio estuvieron renuentes. Luego, después de fracasar en traer a colación un real argumento en contra, recurrieron a otra respuesta: ojalá yo entendiese la presión proveniente de la junta de directores ejecutivos del FMI, el organismo designado por los ministros de finanzas de los países industriales desarrollados que aprueba todos los préstamos del Fondo. El significado de lo que decían era claro. La junta se inclinaba a ser incluso más severa, mientras esta gente personificaba en realidad una influencia moderadora. Mis amigos, que eran directores ejecutivos, expresaron que quienes estaban siendo presionados eran ellos. El asunto era enloquecedor, no simplemente porque la inercia del FMI era tan difícil de acabar, sino porque, como todo ocurría entre bastidores, era imposible saber quién era el verdadero obstáculo para lograr el cambio. ¿Era este personal el que apremiaba a los directores ejecutivos, o eran estos los que apremiaban al personal? A ciencia cierta, todavía no lo sé.

Obviamente, todos en el FMI me aseguraron que serían flexibles: si sus políticas realmente resultaban demasiado restrictivas, forzando las economías de Asia Oriental a entrar en una recesión más profunda que la necesaria; entonces las revertirían. Escuchar esto me produjo escalofrío. Una de las primeras lecciones que los economistas enseñan es la importancia de los intervalos: un cambio en la política monetaria (elevando o bajando la tasa de interés) se demora entre 12 y 18 meses para producir plenos efectos. Cuando yo trabajaba en la Casa Blanca como Presidente del Consejo de Asesores Económicos, centrábamos toda nuestra energía en pronosticar dónde estaría la economía en el futuro, así podíamos saber qué políticas recomendar hoy. Jugar a ignorar que pasará en el futuro era el colmo de la locura. Y, sin embargo, eso era precisamente lo que los funcionarios del FMI se proponían hacer.

Sin consenso

Yo no debería haber estado tan sorprendido. Al FMI le gusta ocuparse de sus asuntos sin extraños que hagan demasiadas preguntas. En teoría, el Fondo apoya las instituciones democráticas en las naciones que atiende. En la práctica, socava el proceso democrático mediante la imposición de políticas. Oficialmente, por supuesto, el FMI no 'impone' nada. Solo 'negocia' las condiciones para recibir ayuda. Pero todo el poder en las negociaciones está en un lado -el del FMI y este rara vez concede suficiente tiempo para lograr un amplio consenso o incluso para consultas extensas con los Parlamentos o la sociedad civil. A veces el FMI prescinde de fingir total transparencia y negocia pactos secretos. Cuando el FMI decide ayudar a un país, despacha una 'misión' de economistas. Éstos frecuentemente carecen de experiencia suficiente en ese país. Lo más probable es que tengan mayor conocimiento de primera mano sobre sus hoteles de cinco estrellas que de los pueblos que salpican su zona rural. Ellos trabajan duro, absortos en los números hasta altas horas de la noche. Pero su tarea es imposible. En un período de días o, a lo sumo, de semanas, están encargados de desarrollar un programa coherente que refleje las necesidades del país. Sobra decir que rumiar números rara vez proporciona el entendimiento que precisa la estrategia de desarrollo para toda una nación. Aún peor, la rumiatura de los números no siempre es buena. Los modelos matemáticos que el FMI usa frecuentemente son defectuosos o anticuados. Los críticos acusan a la institución de enfocar la economía como si se tratase de un molde para hacer

galletas, y tienen razón. Se ha sabido que equipos de trabajo para un país han redactado borradores de informes antes de visitarlos. He oído historias de un desafortunado incidente ocurrido cuando los miembros de un equipo copiaron extensos apartes del informe correspondiente a un país y los trasladaron en su totalidad al de otro. Habrían conseguido su propósito si la función 'buscar y reemplazar' de su procesador de palabras no hubiera presentado fallas, dejando el nombre del primer país en algunas partes.

¡Habrás visto!

Los expertos del FMI creen ser más brillantes

No es justo decir que a los economistas del FMI no les importan los ciudadanos de las naciones en desarrollo. Pero los hombres más viejos que conforman el personal del Fondo -y ellos son predominantemente viejos actúan como si sobre sus hombros llevaran la que Kipling describió como carga del hombre blanco. Los expertos del FMI creen ser más brillantes, más educados y estar menos motivados políticamente que los economistas de los países que ellos visitan. De hecho, los líderes económicos de esos países son bastante buenos, en muchos casos más brillantes o mejor educados que el personal del FMI, el cual frecuentemente lo integran estudiantes de tercer nivel de las universidades mejor calificadas. (Créame: he enseñado en Oxford, en MIT, en Stanford, en Yale y en Princeton y casi nunca el FMI tuvo éxito en reclutar a los mejores estudiantes.) Hace poco, dicté un seminario en China sobre la política de competencia en telecomunicaciones. Por lo menos tres de los economistas presentes en el auditorio hicieron preguntas tan complejas como las que hubieran podido hacer las mejores mentes en Occidente.

Con el paso del tiempo, mi frustración creció. (Uno podría haber pensado que ya que el BM estaba contribuyendo literalmente con miles de millones de dólares a los paquetes de rescate, su voz sería escuchada. Pero fue ignorado casi tan resueltamente como lo es la gente de los países afectados) El FMI sostuvo que todo lo que pedía a los países de Asia Oriental era que equilibraran sus presupuestos durante la recesión. ¿Todo? ¿La administración Clinton no había tenido que librar una gran batalla en el Congreso para evitar una reforma del equilibrio presupuestario en este país? ¿y no fue el argumento clave de esa administración que, frente a la recesión, algo de gasto deficitario podría ser necesario? Esto es lo que yo y la mayoría de otros economistas hemos venido enseñado durante 60 años. Con toda franqueza, un estudiante que hubiera dado la respuesta del FMI a la pregunta "¿cuál debe ser la postura fiscal de Tailandia para encarar una caída económica?", habría reprobado con un cero.

Cuando la crisis se extendió a Indonesia, me preocupé aún más. Una nueva investigación del BM mostraba que la recesión en un país tan étnicamente dividido podría desencadenar toda clase de turbulencias. De modo que a fines de 1997, en una reunión de ministros de finanzas y directores de bancos centrales celebrada en Kuala Lumpur, emití una declaración que preparé cuidadosamente y fue revisada por el BM, en la que sugerí que un programa monetario y fiscal excesivamente contraccionista podría conducir a la perturbación en Indonesia. Una vez más, el FMI se sostuvo en su posición. El director del Fondo, Michel Camdessus, repitió allí lo que había dicho en público: que el Asia Oriental simplemente tenía que apretar los dientes tal como lo había hecho México. Prosiguió su intervención anotando que a pesar del padecimiento durante un corto plazo, México había surgido más fortalecido de esa experiencia.

Una analogía Absurda

Pero era una analogía absurda. México no se había recuperado debido a que el FMI lo hubiera forzado a fortalecer su débil sistema financiero, el cual continuaba débil años después de la crisis. Se recuperó en razón de una oleada de exportaciones a EU, la cual se produjo gracias al auge económico norteamericano y al TLC. En contraste, el principal socio comercial de Indonesia era Japón, que por entonces estaba, y aún permanece, atorado en el estancamiento. Además, Indonesia era política y socialmente mucho más explosiva que México, con una

historia mucho más arraigada de disensiones étnicas. Un resurgimiento de disensiones causaría la huida masiva de capitales (facilitada por el relajamiento de las restricciones a los flujos monetarios alentado por el FMI). Pero ninguno de estos argumentos importaron. El FMI apremió exigiendo reducciones en el gasto del gobierno. En consecuencia, las subvenciones para satisfacer necesidades básicas como las de alimentos y combustible fueron eliminadas en el preciso momento en que las políticas contraccionistas hacían que esas subvenciones fueran más necesarias que nunca.

En enero de 1998 las cosas habían tomado un rumbo tan malo que el vicepresidente del BM para Asia Oriental, Jean Michel Severino, invocó las temidas palabras 'r' (recesión) y 'd' (depresión) al describir la calamitosa economía en Asia.

Lawrence Summers, entonces subsecretario del Tesoro de EE.UU., se fue lanza en ristre contra Severino por hacer que las cosas parecieran peores de lo que eran. Pero ¿qué otra manera había para describir lo que estaba pasando? La producción en algunos de los países afectados cayó 16 por ciento o más. La mitad de los negocios en Indonesia estaban implícitamente en bancarrota o próximos a caer en ella y, como resultado, el país no pudo ni siquiera aprovechar las oportunidades de exportación que le brindaba el tipo de cambio más bajo. En países que en esencia carecían de redes de seguridad social, el desempleo se elevó, incrementándose hasta diez veces y los salarios reales se desplomaron. El FMI no sólo no lograba restaurar la confianza en la economía del Asia Oriental, sino que estaba socavando su tejido social. Y entonces, durante la primavera y el verano de 1998, la crisis se esparció más allá de Asia Oriental llegando al país más explosivo de todos: Rusia.

\*Stiglitz fue economista principal y vicepresidente del Banco Mundial. En este artículo criticó políticas de organismos internacionales de crédito con países pobres.