

América Latina

entre sombras y luces

Alfredo Vergara,

Ph.D. en Economía

Para citar este libro puede utilizar el siguiente formato:

Alfredo Vergara (2005): "*América Latina: entre luces y sombras*", edición digital accesible a texto completo en

<http://www.eumed.net/libros/2005/av/>

Envíe sus comentarios sobre el libro directamente al autor:

alfredovergara1@yahoo.com



Biblioteca
OMEGALFA
ΩA

Contenido:

Primera parte: La Deuda en Cuatro Actos

- 1) Los acreedores en pánico..... 5**
 - Petrodólares
 - Consumismo
 - Terror
 - Finanzas
 - Revolución
 - Graffiti
 - El juez
 - Manchesteriano
 - Phytophtora
 - Bandos

- 2) El Club de los acreedores..... 29**
 - El deudor solitario
 - El Club de París
 - El Club de Londres
 - El Grupo Multilateral
 - El Sindicato de acreedores
 - El “Club” de deudores
 - Ecuador
 - La propuesta
 - La “reunión”
 - Corolario

- 3) En la resaca..... 51**
 - La “capitalización” chilena
 - La “chucuta” venezolana
 - La “sucrelización” ecuatoriana
 - La “desdolarización” argentina
 - Rentabilizando
 - Memoria

- 4) Al mediodía empezó la historia..... 63**
 - Impuestos
 - Privatizaciones

Goteras
Tasas
Siete gordos
Golfo
Tercer camino
Globalización

Segunda parte: El Sendero al Desarrollo

- 5) Un continente sin brújula..... 83**
Ausencia
El modelo
Incógnita
Sepelio y paradoja
- 6) Subdesarrollo de los tópicos..... 96**
Teoría de la Dependencia
Teoría de la Evolución
Teoría de los Trópicos
Teoría y práctica
- 7) El Libro del Desarrollo..... 106**
“Laissez faire, laissez passer”
La mano invisible
La defensa del “capitalismo”
Lo que se dijo
- 8) En un mundo globalizado..... 113**
Transitando al Siglo XXI
El profesor Phillips
En América del Norte
En América del Sur
- 9) Desempleo y crecimiento..... 124**
Crecimiento
Argentina
Desempleo
Emigrantes
Predicción

10)	Entre el fisco y la moneda.....	137
	La política fiscal	
	La historia	
	Subdesarrollo Precolombino	
	Los incas	
11	Dolarización y el Peso Latino.....	151
	El sendero	
	El Euro: breve historia	
	El Dólar: breve historia	
	El Peso latino	
	Enseñanzas	
	Un atajo	
12	Equidad económica y desarrollo...167	
	Equidad	
	Economía de la demanda	
	Economía de la oferta	
	Equilibrio	
13	Aquí y Ahora	178
	Sombras	
	Luces	
	Liberalismo	
	Neoliberalismo	
	Economía democrática	
	Últimas líneas	

1

LOS ACREEDORES EN PÁNICO

- Fecha:** Lunes, 21 de marzo de 1983. Cinco de la tarde.
Lugar: Ciudad de Panamá, Hotel Marriot.
Entorno: XXIV Asamblea del BID, reunión colateral.

Y el orador dijo:

‘Debemos sepultar al liberalismo del siglo pasado, al liberalismo manchesteriano. Que un nuevo liberalismo nazca, un liberalismo moderno, un neoliberalismo’.

Con esas palabras culminaba el discurso del banquero que allí representaba a uno de los 100 bancos que, entre 1974 y 1982, se habían convertido en los principales acreedores de América Latina. El agudo silencio que inmediatamente inundó el salón, parecía revelar que esa era la primera vez que la mayoría de los allí presentes oíamos pronunciar la palabra *‘neoliberalismo’*.

La modernidad que el orador atribuía a la nueva palabra tenía por objeto confrontarla con el liberalismo tradicional que aún prevalecía en el mundo financiero. El banquero expresaba así su urgente avidez por encontrar algún camino que le permitiese seguir cobrando las deudas de los países de América Latina que ya habían confesado que no podían continuar pagando.

Como la filosofía del liberalismo tradicional no permitía imponer ningún mecanismo de cobro por fuera del mercado libre, era fácil de entender la iracundia del banquero orador que proponía enterrar al viejo liberalismo para remplazarlo con un nuevo liberalismo, con un *neoliberalismo*.

México había sido el primer país en confesar públicamente que ya no tenía recursos para continuar pagando su deuda externa. El anuncio fue hecho la tarde del viernes 13 de agosto de 1982, inaugurándose así la modalidad –que desde entonces ha sido tan popular entre nuestros gobernantes- de anunciarnos las debacles financieras justo en la víspera de días feriados.

La deuda mexicana en ese entonces alcanzaba los 80 mil millones de dólares, alrededor de una quinta parte de la deuda total de América Latina. Al principio muy pocos entendieron la gravedad de la crisis, ni siquiera aquellos que se supone tienen acceso a la información financiera más selecta. El *New York Times*, dos semanas después del anuncio de México, publicó las declaraciones de Walter Wriston, presidente del *Citicorp*, en las cuales ese alto funcionario no otorgaba mayor importancia al anuncio mexicano bajo el argumento de que ese país solo era uno de los tantos deudores que tenía el *Citicorp* y que, además, ‘ningún país puede quebrar’.

No obstante, unos días después también Brasil se declaraba en quiebra y -como si fuese un juego de carambola- uno a uno y en seguidilla fueron colapsando los demás países: Chile, Argentina, Perú, Bolivia, Ecuador, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, la República Dominicana y casi toda Centroamérica, también confesaban su insolvencia. Por lo tanto, en los días en que se efectuaba la reunión en el hotel Marriot de la Ciudad de Panamá, ya era conocido el hecho de que la mayoría de los países latinoamericanos no podrían continuar cumpliendo con los pagos de su deuda externa. El nerviosismo del banquero orador estaba plenamente justificado.

Pero el colapso financiero no se había iniciado ese viernes 13 en que México confesó su insolvencia, sino que la crisis se había engendrado una década antes. Concretamente el 6 de octubre de 1973, el día de acción de gracias o fiesta del *Yom Kipur*, fecha profundamente rememorada por el pueblo judío.

Fue precisamente en ese día de fiesta religiosa, tal vez por equivocada estrategia bélica, que los países árabes decidieron atacar a su vecino Israel mediante una sorpresiva arremetida que originó la ‘*Batalla del Yom Kipur*’. Esa batalla dio inicio a

una guerra que culminó con el triunfo de Israel y la anexión de algunos territorios árabes. Pero el triunfo de Israel en el plano bélico significó una derrota en el campo comercial para Estados Unidos y para los países que habían apoyado militarmente a Israel, contra los cuales el mundo árabe impuso un embargo en sus ventas de petróleo. El embargo –que sería respaldado por la Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP- inició la gran escalada en los precios del petróleo que perduró hasta el año de 1980.

Un incremento radical en los precios de un bien de producción primaria, como es el petróleo, era un fenómeno desconocido hasta ese entonces. A lo largo de muchos años y hasta la batalla del *Yom Kipur*, el precio internacional del petróleo se había mantenido en alrededor de dos dólares por barril. No obstante, a raíz del embargo y en pocos meses, su precio trepó hasta colocarse en un nivel cuatro veces superior. Al principio se creía que el incremento solo sería un fenómeno temporal; creencia que se apoyaba en la certeza de que ningún embargo en la venta de productos primarios podía tener éxito. Además, esa era la primera vez que se experimentaba con un cartel comercial formado por países del Tercer Mundo, los cuales jamás habían logrado actuar en conjunto.

Pero a pesar que esos antecedentes predestinaban su fracaso, el cartel de la OPEP funcionó monolíticamente durante varios años. El embargo del petróleo logró multiplicar su precio 20 veces, hasta alcanzar una cotización de cuarenta dólares por barril en los mercados internacionales.

La multiplicación del ingreso de los países petroleros superó varias veces la poca capacidad de consumo del mundo árabe. Al principio los ingresos sobrantes se destinaron casi de manera exclusiva a incrementar sus reservas monetarias; reservas que como resultado de una reacción humanamente lógica, pronto empezaron a generar inmensas cuentas particulares y estatales en los bancos más grandes de Estados Unidos, Europa y Japón. Los jóvenes comisionistas y agentes de bolsa que trabajaban en los mercados de capitales ubicados en Nueva York, Londres y

Tokio –más conocidos con el nombre de *Yuppies*¹– aprendieron a manejar un nuevo instrumento financiero: los petrodólares.

Petrodólares

La acumulación de petrodólares comenzó a manifestarse de manera discreta en 1974, pero en 1975 se tornó agresivamente visible. Los saldos depositados en los bancos transnacionales crecieron desde 82 mil millones a principios de 1975 hasta 440 mil millones en 1980. Es decir, los depósitos de petrodólares se quintuplicaron en apenas cinco años. Pero el captar depósitos solo constituye la mitad de la actividad bancaria. La otra mitad que redondea el negocio, consiste en prestar esos depósitos para poder cobrar intereses.

No obstante el negocio no podía ser ensamblado en sus dos mitades porque los países del primer mundo ejercían un férreo control sobre el flujo internacional de capitales, lo cual impedía que el dinero que con fluidez entraba a engrosar los depósitos, pudiera salir con la misma fluidez a engrosar los préstamos.

Así, para lograr consolidar las utilidades bancarias se empezó a presionar para que los gobiernos no solo incentiven la libre entrada de los petrodólares, sino que también legalicen su libre salida en calidad de préstamos. El pragmatismo se impuso entre 1975 y 1980. A lo largo de ese quinquenio Alemania suprimió los límites al pago de intereses sobre depósitos de no residentes y, además, les otorgó el derecho a invertir en bonos estatales; Francia eliminó los obstáculos a la repatriación de capitales y suprimió el 10 por ciento de impuesto a las transacciones en euro-francos; Inglaterra extirpó los controles cambiarios sobre el movimiento de capitales y, además, facultó a varias empresas extranjeras para que puedan abrir oficinas y realizar actividades financieras en el mercado de Londres; Estados Unidos impuso la *Ley de Tratamiento Nacional*, la misma que faculta que la banca extranjera pueda invertir en territorio norteamericano. En la actualidad –principios del Siglo XXI- más de la tercera parte

¹ Yuppies: Young Urban Professional People.

de los activos bancarios en Norteamérica son propiedad de extranjeros; y, finalmente, en 1979 el hermético Japón aprobó el *Estatuto Gensaki*, el cual autoriza que los extranjeros puedan poseer activos financieros dentro del Japón y en Yenes.

Como telón de fondo y en respaldo a esa nueva libertad para transferir capitales, oficialmente se empezó a proteger el dinero de todos aquellos que intervenían en el mercado: compradores, intermediarios y vendedores. Es decir, el sistema financiero pasaba a garantizar el funcionamiento de una gran caja fuerte, en la cual se podría custodiar los petrodólares hasta que sus dueños aprendieran a gastarlos.

Adicionalmente, el custodiar petrodólares proporcionaba a los bancos más agresivos la oportunidad de internacionalizar sus operaciones, lucrando al mismo tiempo de una atractiva utilidad. En la década de los 70, más de 400 bancos privados del primer mundo otorgaron préstamos al tercer mundo. Desde luego algunos bancos fueron más agresivos que otros y la mitad de la deuda de América Latina se originó en apenas 10 bancos: Manufactures Hanover, Chase Manhattan, Continental Illinois, First Chicago, Bank of America, Citicorp o Citibank, Bankers Trust, Chemical, Morgan Guaranty y el Lloyds Bank.

Adicionalmente, los gobiernos de América Latina podían financiar sus déficit fiscales y comerciales sin tener que cobrar nuevos impuestos, emitir dinero o crear aranceles. Es decir; sin generar ningún malestar entre los votantes. Desde luego, el monto de los préstamos no se establecía por la necesidad de financiamiento del deudor, sino por su capacidad de pago. Así, la deuda de los tres países que tenían una mayor capacidad de pago en virtud de sus exportaciones de petróleo –Venezuela, México y Ecuador– se incrementó en alrededor del 25 por ciento anual, mientras que para el resto de América Latina esa tasa no superó el 15 por ciento anual.

Pero las ventajas que en el corto plazo obtenían los acreedores, los intermediarios y los deudores, constituían un imán para otros grupos que también querían lucrar. Así, los bancos tuvieron que competir con la industria y el comercio para poder mantenerse activos en el festín de petrodólares. Al promediar la

década 70, el mundo fue testigo de una agresiva campaña publicitaria en favor del consumo suntuario.

Consumismo

Probablemente hasta el día de hoy en algunos de nosotros perdura la imagen y los colores de un anaranjado sol poniente enmarcando un dorado desierto, sobre el que emergen el rubio opaco de la arena y el bronceado encendido de un camello. Y, predominando sobre ese apacible escenario, el elegante color blanco de un poderoso Rolls Royce deslizándose raudo por la ondulante arena.

A la agresiva campaña en favor del consumo suntuario, se añadían el recién adquirido deseo de los gobiernos árabes por dotar a sus desnudos territorios de una adecuada infraestructura productiva; el muy humano afán por satisfacer las necesidades de vivienda, salud y educación de su gente; la aspiración de modernizar los servicios básicos otorgados por el soberano; y, quizás ocupando el centro de las prioridades, la febril tendencia por competir en una abierta carrera armamentista. Cualquiera que fuera el peso individual de cada uno de esos afanes, tratar de satisfacerlos provocó una estampida en las necesidades de inversión, consumo y gasto de los países árabes.

Así, para finales de los años 70, los gobiernos árabes habían aprendido técnicas muy ágiles para poder gastar rápidamente su dinero. Tan ágiles que, en 1981, varios gobiernos de los países petroleros alcanzaron su primer déficit en más de una década.

Por otro lado y en dirección contraria, el Primer Mundo se había educado para consumir menos petróleo. El caso más patético de esa educación se reflejó en el sinuoso camino recorrido por el primer avión supersónico de pasajeros civiles, el Concorde, que llegó a constituir el símbolo del poderío tecnológico del primer mundo. Para su fabricación Francia e Inglaterra crearon una empresa binacional: la *Aerospatiale*. El Concorde voló por primera vez el 31 de enero de 1975 y, un año después, realizó su primer viaje comercial entre París y Río de Janeiro,

con una velocidad que duplicó la del sonido. Así, la velocidad supersónica del Concorde ofrecía la posibilidad de literalmente 'congelar el tiempo'.

Para la venta de los primeros pasajes se publicitó él hasta entonces inconcebible sueño de volar desde Europa a América en apenas cuatro horas. Los pasajeros que se embarcaban en París a las doce del día, quedaban alucinados al descubrir que habían retrocedido en el tiempo, porque al llegar a Nueva York los relojes recién marcaban las nueve de la mañana. Así, la velocidad del Concorde proporcionaba a sus pasajeros la grata sensación de arribar al otro lado del océano siendo la mitad de un día más jóvenes, sin necesidad de cremas ni de vitaminas. Ni de gimnasia. Además, los vuelos especiales de fin de año brindaban a los pasajeros la posibilidad real de, volando hacia occidente, celebrar cinco veces el mismo año nuevo, una vez en cada continente.

Sobre la base de tan prometedoras perspectivas, en una primera etapa la empresa *Aerospatiale* proyectó construir 120 aviones Concorde. Pero la demanda cayó drásticamente y solo pudieron venderse en total 13 aviones: siete a Inglaterra y seis a Francia.

A pesar de que la campaña publicitaria lograba promocionar de manera muy convincente todas las realidades virtuales que el Concorde ofrecía en cada viaje, en la práctica tuvo más peso un pequeño detalle que no había sido previsto en las etapas del diseño, construcción y ensamblaje del Concorde: el vertical incremento en el precio de la gasolina.

Cuando el Concorde fue concebido, el petróleo era un bien abundante y barato. Por lo tanto, el precio del combustible no mereció ninguna atención en su diseño y ensamblaje. En términos del número de pasajeros, el Concorde se daba el lujo de consumir ocho veces más combustible que su más cercano rival, el Jumbo 747. Como era previsible, el aumento vertical del precio del petróleo generó un incremento también vertical en el costo de operación y en el precio de los pasajes del Concorde. En consecuencia, los aviones permanecían en tierra por falta de pasajeros. Como ninguna otra aerolínea –además de Air France y British Air- estaba dispuesta a comprarlos para tener que cu-

brir un gran costo operativo para pocos clientes, la empresa *Aerospatiale* cerró su fábrica y declaró su bancarrota.

Los 13 Concorde que ya estaban operando continuaron sus travesías por un tiempo. Pero su mantenimiento sufrió un claro deterioro por el cierre de la fábrica. Ese deterioro, se supone, fue la principal causa de la serie de accidentes que finalmente obligó a cancelar sus vuelos hasta principios del Siglo XXI, cuando la disminución relativa de los precios de la gasolina y la tecnología del tercer milenio, hicieron creer que el Concorde podría levantar nuevamente su vuelo, ilusión que en la práctica jamás llegó a concretarse.

La permanencia del Concorde en tierra fue complementada con las otras estrategias creadas por el mundo industrializado para consumir menos petróleo: automóviles más livianos y motores más pequeños; edificios con ventanas herméticamente cerradas para ahorrar calefacción en invierno y aire acondicionado en verano; implantación obligatoria de horarios diferenciados de trabajo para utilizar más luz solar; y, en general, la adaptación de nuevos insumos para sustituir petróleo. Esas estrategias dieron muy buen resultado. La demanda de petróleo disminuyó y, por lo tanto, su precio y los ingresos de los exportadores.

Así, al empezar los 80, la banca internacional constató que los petrodólares estaban fluyendo en dirección inversa: los países petroleros gastaban más; los países industrializados consumían menos; los depósitos decrecían; las arcas bancarias se secaban y el sistema financiero se hundía en una fuerte depresión.

Para salir de esa depresión la teoría económica recomienda subir las tasas de interés. Si estas trepan lo suficiente, se asume que la gente ahorrará más y por tanto depositará más. En efecto, entre 1981 y principios de 1982, las tasas de interés lograron superar la hasta entonces histórica barrera del 20 por ciento.

Pero contra esa política conspiraba el hecho de que, si bien las altas tasas de interés restringen la demanda de nueva deuda, también pueden impedir recuperar la deuda vieja. Esto último debido a que en la mayoría de contratos el pago de la deuda se pacta con tasas de interés *variable*. Es decir, el interés que se

paga no es el que rige a la fecha en que se otorga el préstamo, sino el que rige el día en que se lo cancela.

En otras palabras, el deudor conoce el monto que recibe pero desconoce el monto que tendrá que pagar. Así, si el incremento en los intereses es tan brusco como el ocurrido en 1981 y 1982, los depósitos bancarios en lugar de aumentar disminuyen por cuanto los deudores que no pueden cubrir sus deudas. Es decir, el deseado superávit se convierte en un indeseable déficit.

Ese déficit permaneció escondido hasta aquel viernes 13 de agosto de 1982 en el que México confesó que no podría pagar su deuda; confesión que en la práctica involucraba no solo a los deudores del sector público y privado, sino que también forzaba a que algunos prestamistas, incluyendo varios de los bancos más grandes del planeta, tengan que ser legalmente declarados en quiebra.

Además, la deuda externa de México que alcanzaba los 80 mil millones de dólares, comprometía a más de la mitad del capital propio de las siguientes instituciones: Bank of America, Citibank, First Chicago, Manufactures Hanover, Continental Illinois y Chase Manhattan. Todos son bancos norteamericanos.

Las peligrosas consecuencias que podrían generarse por el anuncio del gobierno mexicano provocaron una visible alarma entre los administradores de los mencionados bancos, quienes de inmediato se lanzaron a la tarea de evitar que sus accionistas entrasen en pánico y en humana reacción, todos a una y en tropel, tratasen de vender en el mercado todas sus acciones, tal y como había sucedido en la gran crisis de los años 30.

Temor

Teniendo como telón de fondo ese temor y utilizando como plataforma los preparativos de la reunión anual del FMI y del Banco Mundial –a efectuarse en Toronto un par de semanas después del anuncio de México- se designó un pesado equipo de trabajo integrado por los gerentes y los abogados de los bancos más grandes, así como por funcionarios del Banco Fe-

deral de la Reserva, del Banco Mundial, del FMI y de la Oficina del Tesoro de los Estados Unidos, entre otros.

La conformación de ese embrionario cartel de acreedores tenía dos objetivos, ambos igual de urgentes. El primer objetivo era el de agrupar los principales bancos y entidades acreedoras bajo un solo paraguas, comité o club, ante el cual tendrían que comparecer los deudores mexicanos. El segundo objetivo era el de lograr que el gobierno mexicano garantice los pagos de la totalidad de la deuda mexicana, tanto la del sector público como la del sector privado.

El obtener que el gobierno mexicano incluya bajo la garantía del Estado la deuda del sector privado tenía una importancia vital para los acreedores. Por un lado, la deuda privada constituía la tercera parte del total de la deuda mexicana y, por otro lado, era casi imposible recuperar los préstamos otorgados a los bancos privados si estos –como en efecto sucedió– también decidían declararse insolventes.

Esos problemas, felizmente, podrían ser fácilmente resueltos si el gobierno se comprometía a garantizar el pago total de la deuda privada, con lo cual esta quedaría solidamente respaldada por los ingresos de las solventes empresas estatales, por el oportuno incremento de los impuestos, aranceles y tarifas, así como por la explotación más acelerada de las enormes reservas de petróleo del subsuelo mexicano.

Finanzas

Los bancos transnacionales raramente otorgan sus préstamos directamente a las personas, familias o empresas que solicitan el dinero, sino que el crédito es concedido a través de un banco local que en calidad de intermediario financiero negocia con el potencial cliente, analiza su solicitud y su capacidad de pago, examina las garantías y, en definitiva, se responsabiliza de recuperar el préstamo. Así, jurídicamente, los deudores de la banca internacional no son los individuos, las familias o las empresas que solicitan el dinero, sino los bancos locales que tramitan y aprueban el préstamo.

Ese procedimiento ofrece claras ventajas al prestamista transnacional. Por un lado, permite obviar su incapacidad para calificar la solvencia de pago del deudor; capacidad que si tiene el agente o banco local. Por otro lado, en la eventualidad de que el deudor quiebre o se declare insolvente, el banco local se encuentra en una posición mucho más idónea para realizar las acciones legales pertinentes a la recuperación del dinero.

Sin embargo, cuando sobreviene una declaración nacional de insolvencia, las posibilidades de que la banca transnacional pueda recuperar los préstamos otorgados al sector privado son extremadamente remotas, por una sencilla razón: en la práctica lo único que posee son los papeles o promesas de pago suscritas por los bancos locales que pertenecen a un sistema financiero que ha sido declarado insolvente.

Adicionalmente, debe recordarse que los bancos son dueños solamente de una muy pequeña porción del dinero que prestan. Cuando un grupo de individuos, familias o empresas, deciden crear un banco, los integrantes de esa nueva sociedad solo aportan el dinero que se necesita para realizar los primeros gastos en las edificaciones, muebles, equipos, adecuaciones y personal que requiere un banco para empezar a operar.

Ese dinero inicial –que dependiendo del tipo de contabilidad practicado puede adoptar nombres como ‘capital patrimonial’, ‘capital suscrito’, ‘capital neto’, ‘capital accionario’, ‘capital bancario’, ‘capital semilla’ y otros- usualmente esta sujeto a ciertos limites legales mínimos.

En 1981, el promedio de ese límite legal mínimo en los países de América Latina, incluyendo México, podía cubrir apenas el 8 por ciento del total del crédito entregado al sector privado. El restante 92 por ciento, debía concederse utilizando el dinero del público depositante o acudiendo a los créditos otorgados por la banca internacional.

En otras palabras, en caso de insolvencia, el prestamista externo solo podría recuperar 8 centavos por cada dólar que haya prestado al sector privado. Como la deuda de México totalizaba 80 mil millones, de los cuales la tercera parte era deuda priva-

da, los accionistas de los bancos acreedores podían llegar a perder cerca de 24 mil millones de dólares. Una pérdida tan grande justificaba cualquier maniobra para tratar de evitarla.

Con ese temor en mente, los acreedores contrataron un selecto grupo de funcionarios y ex-funcionarios públicos y privados, cuya misión consistía en ensamblar una serie de argumentos destinados a demostrar la conveniencia y los potenciales beneficios que todos lograrían obtener si es que el gobierno mexicano aceptaba garantizar o asumir el pago de la deuda externa privada. La ocasión más propicia para exponer esos argumentos debía presentarse en la asamblea anual del Banco Mundial y el FMI, programada a realizarse a partir del 6 de septiembre de 1982 en Toronto.

Pero como parece que la suerte si existe, siete días antes de la reunión de Toronto surgió una hada madrina que resolvió el problema de los acreedores justo a tiempo, de un plumazo y *a lo mero macho*.

Revolución

En efecto, en la tarde del martes 31 de agosto de 1982 y sin utilizar innecesarias sutilezas, el Presidente José López Portillo decretó la nacionalización de los bancos privados. La mañana siguiente, ante el Congreso, expresaba lo siguiente:²

“La banca privada mexicana ha pospuesto el interés nacional y ha fomentado, propiciado y aún mecanizado la especulación y la fuga de capitales...”

Obviamente, la nacionalización irá acompañada de la justa compensación económica a los accionistas.....

Las decisiones tomadas son expresión vital de nuestra Revolución y su voluntad de cambio. Que nadie vea en ellas influencias de extremismos políticos.

² Sexto Informe de Gobierno - 1 de septiembre de 1982 – México, Presidencia del Lcdo. José López Portillo. Págs. 227-9.

Las circunstancias externas e internas llevan una vez más al Estado, a sacar de la cantera de la Constitución inspiración y fuerza para progresar por el camino de la revolución nacional. El Estado mexicano nunca ha expropiado por expropiar, sino por utilidad pública”.

Se dice que en el mundo aún no se ha logrado inventar una medida de política económica que pueda satisfacer a todos. No obstante, con el decreto de nacionalizar los bancos mexicanos todo el mundo estaba feliz: primero, los dueños de los bancos locales recibían *una justa compensación* por entregar bancos endeudados que habían sido declarados en quiebra, sin que a nadie importe que esos mismos banqueros hayan *mecanizado la especulación y la fuga de capitales*; segundo, el Gobierno había logrado *progresar por el camino de la revolución nacional* estatizando deudas privadas; tercero, los bancos extranjeros de un solo plumazo habían logrado que sus pérdidas – originadas en préstamos libremente concedidos al sector privado- sean asumidas por el Estado y el petróleo mexicano; y, finalmente, aunque nadie supiera el motivo, el pueblo mexicano también estaba feliz.

Entre el jueves 2 y el domingo 5 de septiembre de 1982, más de 200 mil trabajadores y campesinos mexicanos arribaron a la Ciudad de México para, en la plaza del Zócalo y junto a la plaza mayor del gobierno, festejar el patriótico renacimiento de la revolución nacionalista del PRI.

Lamentablemente la fiesta duró poco. Aplacada la euforia surgía la inocultable realidad de que las pérdidas de los bancos acreedores no serían pagadas por el gobierno mexicano, ni por los individuos que recibieron los préstamos, ni por los técnicos que los analizaron, ni por los banqueros que los aprobaron, sino por quienes habían bailado en la Plaza del Zócalo.

Graffiti

Pocos días después del festejo, apareció una caricatura que representaba al Presidente José López Portillo ataviado con un sombrero de cocinero, mientras sonriendo distribuía entre un

famélico grupo de curiosos, los pedazos de la factura de lo que terminaba de comer el único y obeso cliente que se encontraba apoltronado en el centro de la cocina. La nota de pie decía: *es tan generoso que regala hasta sus deudas.*

Hasta el día de hoy se desconoce si el caricaturista quiso simbolizar la *generosidad* del cocinero o la del comensal. Lo cierto es que en la esquina de las calles Zihuatlán y Anacahuita de la Colonia Pedregal de Santo Domingo, que colinda con la Universidad Nacional Autónoma de México, apareció pintado el siguiente graffiti:

*Privatizamos ganancias
Nacionalizamos perdidas
Firma: PRI*

Probablemente el graffiti fue pintado por algún estudiante de la UNAM que así quería sintetizar la ideología mitad capitalista y mitad nacionalista amasada por el PRI (las siglas significan: Partido Revolucionario Institucional). El graffiti continuaba allí el 1 de diciembre de 1982, día en el que el Presidente López Portillo traspasó a Miguel de la Madrid el cargo de Presidente de México.

El Juez

Tal vez por simple coincidencia, ese mismo día habían decidido reunirse otros dos presidentes: Ronald Reagan de Estados Unidos y Joao Baptista de Oliveira Figueiredo del Brasil. La reunión se efectuó en el Palacio de Itamaraty y, aunque la fecha fuera una simple coincidencia, el viaje del Presidente Reagan al Brasil si estaba directamente inspirado en la crisis financiera destapada por México.

A lo largo de los noventa días transcurridos entre el baile del Zócalo y la reunión de Itamaraty, en los corrillos financieros se había comentado a gritos que antes de que expire el próximo pagaré, el General Figueiredo tendría que confesar que –igual que México- Brasil tampoco podría pagar su deuda externa. Además, entre los funcionarios del FMI, del Banco Mundial, del BID y de otras instituciones internacionales, se susurraba que

Argentina y Chile también se declararían insolventes antes de la navidad de ese año, 1982.

Si es que a México se agregaban Brasil, Argentina y Chile, los nueve bancos más grandes de Norteamérica tendrían que ser legalmente declarados en quiebra.³ Por lo tanto, había llegado la hora de solicitar y, de ser necesario, exigir la ayuda soberana de los gobiernos y de los pueblos de América Latina.

Enfrentado ante esa disyuntiva, el Presidente Reagan -que desde el comienzo de su mandato había demostrado ser mucho más ágil y eficiente que lo que de él se esperaba- decidió actuar de inmediato. En el transcurso de la cena de bienvenida que el General Figueiredo le ofreció en el Palacio de Itamaraty la misma noche del primero de diciembre, aclaró el objetivo que tenía su visita utilizando las siguientes palabras:⁴

‘Los problemas que la deuda ocasiona a muchos países nos obliga a actuar juntos y así asegurar que tenemos las herramientas necesarias. Los recursos del Fondo Monetario Internacional constituyen una de las más importantes de esas herramientas. Estados Unidos ha propuesto incrementar las cuotas del FMI, para asegurar que esos recursos sean los adecuados a la demanda de los países...’

Nuestras economías están entrelazadas y podemos crecer actuando concertadamente y no aisladamente. Nada es más destructivo que la decisión unilateral que pueda tomar un país para individualmente cortar el comercio y los flujos financieros... Felicitamos a usted, Presidente Figueiredo, y a su fuerte liderazgo’.

Del estilo transparente y directo del discurso emergían tres sencillos consejos: el primero sugería al gobierno del Brasil -y a los otros gobiernos de América Latina- que acudan al FMI, cuyos funcionarios ya habían recibido las debidas ordenes de otorgar a los países deudores, en calidad de nuevos préstamos,

³ El Bank of America, Citibank, Chase Manhattan, Continental Illinois, First Chicago Manufacturers Hanover, Chemical, Morgan Guaranty y Bankers Trust.

⁴ Fuente: Public Papers. The Presidential Library & Museum Bookstore. Simi Valley, Ca.

Nota: todas las traducciones en este libro son realizadas por y bajo responsabilidad del autor.

los recursos necesarios para que puedan continuar pagando su deuda externa.

En el segundo consejo se exhortaba a reconocer la mutua dependencia entre las economías del norte y las del sur. Una década después, esa interdependencia sería más conocida con el nombre de *globalización*.

Con el tercer consejo se prohibía de manera firme y directa, aunque usando un léxico diplomático, la posibilidad de que los países deudores manejen unilateralmente las políticas para el pago de la deuda, sino que tendrían que hacerlo de acuerdo a un plan previamente concertado por los propios acreedores.

Desde luego ningún presidente norteamericano se tomaría la molestia de visitar un país sudamericano con el único fin de enumerar tres consejos, pero calificarlos de otra manera sería machacar en el poder de quien los emitía. Por otro lado, aún en el caso de que en efecto hubieran sido meros consejos, ninguno de los gobernantes de los tres grandes deudores de Sudamérica –Brasil, Argentina y Chile- hubiera encontrado en sus propios países el apoyo suficiente como para atreverse a expresar una opinión contraria.

En Chile, después de casi una década del férreo gobierno del General Pinochet, la mayoría de la gente le exigía un plebiscito. En Brasil, de entre todos los generales de esa época, al General Figueiredo el destino le tenía deparado el final más triste. En Argentina, el fracaso de los gobiernos de los generales Videla, Viola, Galtiere y Bignone, los conduciría a declarar la Guerra de las Malvinas y a su humillante derrota.

Así, a pesar de que el FMI hasta fines de la década de los 70 había permanecido limitado a la discreta y apacible tarea de examinar datos estadísticos y elaborar índices económicos, en el Palacio de Itamaraty se lo ascendió a la categoría de juez supremo en el proceso de renegociación de los pagos de las deudas que debería comenzar a efectuarse entre los bancos acreedores y los países deudores.

Nombrar un juez es lo más adecuado cuando existe alguna discrepancia entre dos litigantes y, a fines de 1982, entre los

bancos acreedores y los países deudores existían varias y serias discrepancias. Por otro lado, el FMI parecía cumplir con todas las condiciones de ecuanimidad e imparcialidad que debe tener cualquier juez: la diversidad de sus 182 países miembros parecía garantizar una perspectiva imparcial y universal; la ubicación de sus funcionarios guardaba ecuanimidad con el tamaño y número de sus países miembros; en sus 38 años de existencia, en el FMI no se había producido ninguna acción discriminatoria contra alguno de sus miembros; y, en general, sus recursos habían sido equitativamente distribuidos.

Quizás la única duda sobre la ecuanimidad que el FMI podía tener para actuar como juez imparcial, se originaba en el hecho de que el salario de todos sus funcionarios depende en lo básico del gobierno de los Estados Unidos. En todo caso, si esa circunstancia algún día llegaba a pesar, lo haría en favor de los acreedores.

No obstante, desde la perspectiva bancaria, el nombramiento del FMI como juez supremo hacía peligrar la posibilidad de volver a utilizar la *nacionalización a la mexicana* para salvar a los acreedores de algún otro país. Esa perspectiva se basaba en el hecho de que el FMI desde su fundación -casi cuatro décadas antes- siempre había pregonado que dentro de sus políticas no tendría cabida ningún intento de nacionalizar o estatizar alguna de las actividades o bienes del sector privado.

Hasta 1982, las políticas en favor de una economía libre de nacionalizaciones habían constituido parte del pensamiento de los dueños de los bancos locales y transnacionales. Pero en los tres meses transcurridos entre el baile del Zócalo y la reunión en el Palacio de Itamaraty, el criterio de los bancos acreedores había experimentado una radical metamorfosis.

Mientras que en la Plaza del Zócalo la nacionalización de los bancos se festejó como un acto exclusivo del revolucionario gobierno mexicano, en un par de meses se hizo evidente que en Brasil, Argentina, Chile y quizá en otros países, se necesitaría aplicar la misma receta. Y fue esa evidencia la que transformó a los propios banqueros en revolucionarios defensores de la tesis de nacionalizar los bancos locales.

Lastimosamente para los banqueros, contra la posibilidad de una nueva nacionalización bancaria ya se habían pronunciado el FMI, el Banco Mundial, los bancos regionales de desarrollo y casi todas las otras entidades financieras de Washington, así como la mayoría de los gobiernos y de los gremios y demás organizaciones del sector privado.

Todos esos opositores fueron despectivamente calificados por los acreedores con el nombre de liberales *manchesterianos*. Es decir, el mismo calificativo que después utilizó en Panamá el banquero orador. Pero para intuir las razones por las que los acreedores juzgaban despectivo el apodo de *manchesteriano*, debemos retroceder brevemente en la historia.

Manchesteriano

Manchester es la tercera ciudad de Inglaterra y una de las primeras que fue beneficiada por la revolución industrial del Siglo XVII, que la convirtió en el centro de la industria textil algodonera. Además, en Manchester se instalaron las factorías más grandes de la época y allí se organizó parte del núcleo comercial entre Gran Bretaña, Europa y América.

No obstante, en la primera mitad del Siglo XIX, la boyante actividad comercial de Manchester había sido afectada por la aplicación de la denominada '*Ley de Granos*', la cual prohibía importar granos desde territorios ajenos a la Gran Bretaña. En la práctica, la única región favorecida con esa '*Ley*' había sido la Isla de Irlanda, cuya agricultura creció por más de medio siglo aislada y protegida de la competencia externa.

Pero a mediados de la década de 1830, un influyente grupo de industriales y comerciantes de la ciudad de Manchester inició una campaña para derogar la '*Ley de Granos*', bajo el argumento lógico y publicable de que los que más ganaban con la aplicación de la '*Ley*' eran los terratenientes irlandeses y no los campesinos. Otro argumento también lógico –aunque no tan publicable– apuntaba al hecho de que los que más perdían con

la vigencia de la 'Ley' eran los comerciantes de Manchester y no los consumidores.

El movimiento contra la 'Ley' estaba liderado por Richard Cobden, un político liberal de Manchester que, en 1835, había escrito un libro titulado: *'Inglaterra, Irlanda y América'*, en el cual proponía permitir que todo el comercio fluya libremente entre Inglaterra, Europa y América; propuesta que llegó a ser conocida como *La Tesis del Liberalismo Manchesteriano*.

Cobden al fin logró que la 'Ley de Granos' sea derogada por el Parlamento Inglés en 1846, tras un polémico y largo debate con los representantes de Irlanda. Probablemente el día de hoy nadie recordaría aquel debate. Pero en ese mismo año, 1846, un siniestro personaje apareció en el horizonte: el *Phytophthora Infestans Fungus*.

Phytophthora

El *Phytophthora* es un hongo especializado en alimentarse y reproducirse en el interior de las papas, cuando el tubérculo aún permanece bajo tierra. No se puede afirmar que sea un parásito, porque los parásitos tratan de preservar el lugar donde habitan, mientras que ese hongo ataca al tubérculo desde el instante mismo en que lo penetra, y continúa atacándolo hasta lograr su total putrefacción.

Las papas son originarias de América, pero cuando fueron cultivadas por primera vez en Irlanda alrededor de 1590, se demostró que el suelo y el clima de la isla eran mucho más favorables para su cosecha que el suelo y el clima de América. Una hectárea de papas en Irlanda, producía lo que cuatro hectáreas en América.

Se estima que, en 1590, la población total de Irlanda no sobrepasaba el medio millón de habitantes. Doscientos años después, como efecto positivo de la productividad agrícola, la población se había multiplicado 10 veces. En 1846, cuando el *liberalismo manchesteriano* logró derogar la 'Ley de Granos', la población irlandesa sobrepasaba los 8 millones, de los cuales las dos terceras partes dependían de la agricultura y del cultivo

de papas. A lo largo de todos esos años, Irlanda demostró que un buen suelo agrícola –así sea en monocultivo- puede llegar a impulsar el crecimiento económico de todo un país.

Pero la gran pujanza económica de la Isla de Irlanda que se apoyaba en el cultivo de papas, fue violentamente arrasada por el fatídico *Phytophthora*. Se presume que el hongo desembarcó en suelo irlandés desde algún barco que zarpó del continente americano en alguna fecha entre 1845 y el primer trimestre de 1846. Una vez en la isla, las inmensas extensiones de cultivo, el clima templado en fusión con el suelo húmedo, así como el hecho de que las papas de Irlanda no habían tenido tiempo ni necesidad de crear bacterias contra ese hongo, conformaron un medio ideal y nutritivo para que el *Phytophthora* se reproduzca violentamente.

En la primavera de 1846 se encontraban cultivadas 800 mil hectáreas de papas. Para fines de año, apenas 100 mil hectáreas aún no habían sido diezmadas por el hongo. La población de Irlanda se redujo desde 8 millones de habitantes en 1846, hasta apenas 2 millones al finalizar la década. Se estima en un millón el número de irlandeses que murieron de hambre. Otro tanto falleció por enfermedades causadas por comer papas infectadas y por el hecho de que pueblos enteros desaparecieron bajo la tifoidea y el cólera. Al final, apenas lograron escapar 3 millones de personas, la mayoría de las cuales arribaron a Norteamérica, constituyendo su grupo étnico más numeroso de emigrantes.

A pesar de que la devastación de la Isla de Irlanda tuvo un origen exclusivamente biológico, la historia forjó una oscura leyenda económica. Como el desastre ocurrió en el mismo año en que se derogó la ‘Ley de Granos’ –la cual había protegido a Irlanda de toda competencia externa- en el inconsciente social perduró la firme creencia de que la putrefacción de los cultivos, la descomposición de la tierra, la desaparición de las cosechas, el abandono de los campos, el hambre, las enfermedades, el desempleo y la miseria en que se sumió Irlanda, eran una consecuencia directa de la política de libre comercio impulsada por los empresarios y políticos liberales de Manchester.

Así, el *liberalismo manchesteriano* ingresó a la historia con la reputación de ser una doctrina retrógrada y fundamentalista, dispuesta a sacrificar pueblos enteros en defensa del dogma económico. Tal y como se sacrificó al pueblo de Irlanda.

Bandos

El calificativo de *manchesteriano* resultó ser especialmente útil cuando el FMI –que el 1 de diciembre de 1982 en Itamaraty, ya había sido nombrado juez supremo de la deuda- se enfrentó a la decisión de autorizar o no que Brasil, Argentina y Chile, repitan el experimento de México y nacionalicen la banca.

Para el FMI resolver el dilema era urgente y trascendental. Era urgente porque ya se había propagado el rumor que antes de navidad, los tres países admitirían que ellos tampoco podían seguir pagando la deuda. Era trascendental porque esos países mantenían las tres deudas más grandes de América del Sur.

Pero resolver el dilema resultaba tan placentero como sostener con las manos desnudas una papa caliente. La disyuntiva obligaba a tener que sacrificar el interés económico de uno de los dos poderosos e influyentes bandos de acreedores que se encontraban frente a frente.

En el primer bando –que entonces se denominaba ‘*bloque oficialista*’- se alinearon las fuerzas opuestas a nacionalizar la banca. Ocupando el liderazgo se encontraban los organismos financieros que tienen su sede en Washington. Junto a ellos, aunque no en un sitio demasiado llamativo, se ubicaron los gobiernos de Brasil, Argentina y Chile, probablemente tratando de justificar el hecho de que las tres dictaduras habían tomado el poder y permanecido en él, blandiendo una bandera de lucha contra los grupos de tendencia socialista, que pugnaban por nacionalizar la economía de América Latina.

En el segundo bando se congregaban los grupos económicos cuyas ganancias podían desaparecer si no se nacionalizaban los bancos. Al frente de este bando se ubicaban los delegados de la banca transnacional –incluyendo al orador del Hotel Marriot- junto a los empresarios que se habían endeudado en dólares y

que, probablemente, especulaban que sería más fácil obtener indulgencias teniendo como acreedor un gobierno, en lugar de un banco privado. Por último, aunque parezca insólito, en este bando también se ubicaban los propios accionistas de los bancos amenazados con la nacionalización.

La anomalía que engendró este último masoquismo aún no ha sido descubierta, pero se sospecha que los dueños de los bancos amenazados intuían que tras la *justa compensación económica a los accionistas* –palabras del gobierno mexicano– podría guarecerse un muy buen negocio. No se equivocaron.

Debido a la influencia económica y política que ejercían cada uno de los dos bandos, la disyuntiva de nacionalizar o no los bancos locales había dejado de ser un problema doméstico para transformarse en un problema continental.

Además, cuando se celebró el baile del Zócalo en septiembre de 1982, México era el único país oficialmente declarado en moratoria. No obstante, antes de que finalice ese año también suspendieron sus pagos Brasil, Argentina y Chile y, poco después, seis países más. Para el mes de marzo de 1983, cuando se efectuó la reunión del BID en Panamá, 12 países de América Latina ya habían suspendido los pagos de su deuda externa.

Así, el horizonte se trocaba cada vez más borrascoso y más urgente la necesidad de encontrar una solución que satisfaga a los dos bandos. Pero antes se debían resolver dos aspectos: en primer lugar, decidir que institución, bandera o gremio podría arbitrar un diálogo entre los bandos; y, en segundo lugar, hallar una ocasión propicia para reunir a todos los participantes de ambos bandos.

El primer aspecto –ya lo vimos– fue solucionado por el Presidente Reagan durante su visita a Itamaraty cuando, el 1 de diciembre de 1982, reveló que el FMI ya había sido nombrado juez supremo de la deuda. Con relación al segundo aspecto, lo procedente hubiera sido que también se utilice al FMI como el paraguas bajo el cual puedan dialogar los dos litigantes. Pero existía un obstáculo de logística: la próxima Asamblea del FMI

debía efectuarse recién en el mes de septiembre de 1983, fecha demasiado distante.

Esa distancia y la urgencia de resolver el problema, sugería que la ocasión más propicia para que los bandos se reúnan, se presentaría en la Asamblea Anual del BID, que ya había sido convocada para el 21 de marzo de 1983 en Panamá.

Utilizar como paraguas la asamblea del BID, además, ofrecía la ventaja diplomática de que -a diferencia del FMI- el Banco Interamericano de Desarrollo tiene un perfil continental que es más adecuado para tratar un problema latinoamericano. Así y debido a la especial importancia que tendría esa reunión, a la lista inicial de asistentes integrada por los Gobernadores del BID y sus principales funcionarios, se agregaron los demás miembros del '*bando oficial*', así como un sinnúmero de voceros de la banca, de los gremios y los organismos regionales y, desde luego, de los bancos acreedores.

En base a esos antecedentes, desde principios de 1983 los acreedores -inspirados en el mecanismo ya utilizado por el gobierno mexicano- comenzaron a manejar sus contactos de '*lobby*' o '*de pasillo*', para lograr que en la agenda de Panamá se incluya el análisis de la conveniencia de nacionalizar los bancos domésticos que no podían pagar su deuda externa. La propuesta, obviamente, solo era formulada de manera verbal y con el carácter de informal. Sin embargo, desde un inicio fue rechazada por la mayoría de los principales directivos del FMI, del Banco Mundial y del propio BID.

El rechazo a nacionalizar la banca, se fundamentaba en el argumento de que ninguna forma de estatización era compatible con la filosofía del mercado liberal que supuestamente se estaba intentando implantar en las economías de Latinoamérica.

Parecería que fue ese argumento el que provocó la hostilidad del banquero orador contra la filosofía del liberalismo histórico. Y fue esa hostilidad la que inspiró su discurso pronunciado la tarde del 21 de marzo de 1983 en la Ciudad de Panamá, cuando exhortó a sepultar para siempre al *liberalismo manchesteriano* y sustituirlo con un *neoliberalismo*.

El discurso del banquero no logró persuadir a los asistentes de que era conveniente nacionalizar la banca al estilo mexicano. No obstante, la palabra *neoliberalismo* que utilizó para bautizar lo que él consideraba un liberalismo moderno, fue eventual y ampliamente manipulada por los dos bandos de acreedores para negociar que -de todas maneras y aunque no se nacionalice- los gobiernos asuman el pago de la deuda del sector privado.

Para analizar esta nueva opción retornaremos después de pocas páginas, porque ahora debemos trasladarnos a otra sala del mismo Hotel Marriot.

EL CLUB DE LOS ACREEDORES

El deudor solitario

Fecha: Jueves, 24 de marzo de 1983. Tres de la tarde.

Lugar: Ciudad de Panamá. Hotel Marriot, planta baja.

Entorno: Vivencia personal.

En el centro de la sala sobresalía una amplia mesa ovalada rodeada de 24 sillones tapizados en cuero. Varios vasos de cristal simétricamente dispersos sobre la mesa, escoltaban a ocho jarras que dejaban traslucir el color natural de agua fresca. Algunos cuadros, un reloj de pared, numerosos floreros, varios ceniceros de pedestal y una alfombra grande pero discreta, completaban el mobiliario.

La distribución de los muebles se apreciaba fácilmente por la sencilla razón de que todavía no había llegado nadie. Cuando el reloj de la pared aún no marcaba las tres de la tarde, en una hoja de papel comencé a tratar de organizar las principales ideas que suponía serían expuestas esa tarde. La próxima vez que miré el reloj sus manecillas señalaban tres horas con diez minutos. Comencé a sospechar que me encontraba en una sala equivocada, pero en ese momento ingresó alguien que con su marcado acento uruguayo y una amigable sonrisa me dijo:

- *nadie vendrá.*

Sin pronunciar ninguna otra palabra dejó sobre la mesa un ejemplar del periódico *The Wall Street Journal* y salió. Miré la

noticia que se destacaba en el periódico abierto y comprendí que, en efecto, nadie vendría.

La reunión que en ese instante acababa de fracasar había comenzado a ser planificada tres días antes, desde que en la apertura de la Asamblea del BID se hizo evidente que los acreedores estaban tratando de aglutinarse alrededor de un solo objetivo, mientras que los deudores ni siquiera nos conocíamos unos a otros.

La unión de los acreedores alrededor de un objetivo común se facilitaba por el hecho de que, desde hace varios años, entre ellos ya habían logrado organizar algunos gremios, incluyendo los siguientes: el *'Club de París'*, que representa a los 17 países acreedores que tienen el mayor grado de bienestar y riqueza a nivel mundial; el *'Club de Londres'*, que protege los intereses de los principales bancos transnacionales y que actualmente ya no se reúne en Londres sino en Nueva York; y, el *'Grupo Multilateral'*, que aglutina al FMI, al Banco Mundial y a los principales bancos regionales, incluyendo al BID.

Para mirar en perspectiva el sendero que tuvieron que transitar esos tres grupos hasta lograr una estrategia común, debemos recordar brevemente las circunstancias de su nacimiento y evolución.

El Club de París

Este club se funda en 1956 con el único objetivo de gestionar el cobro de la deuda de 700 millones de dólares que Argentina había contraído con varios países europeos. El origen de esa deuda se remonta a 1946, año en el que Juan Domingo Perón gana las elecciones presidenciales. Una vez que asume el poder, Perón encuentra que Inglaterra adeudaba a la Argentina 500 millones de libras esterlinas por concepto de las toneladas de carne y de granos que habían sido entregadas a Inglaterra por Argentina durante la Segunda Guerra Mundial.

Por otro lado, en esos mismos años de guerra y ante la imposibilidad de importar maquinaria de Europa, Argentina se había endeudado en una cantidad similar pero en dólares por maqui-

narias y equipos comprados a Norteamérica. En vista de que Argentina tenía que pagar intereses por el monto adeudado a los Estados Unidos, mientras que no recibía ningún interés por su préstamo a Inglaterra, Perón solicitó consolidar los créditos entre los tres países con el objeto de que Inglaterra pague directamente a los Estados Unidos el correspondiente valor de la deuda que debía a la Argentina.

A pesar de que la triangulación financiera es un mecanismo de negociación internacionalmente aceptado, el mecanismo se trabó en virtud de que Inglaterra dictaminó que pagaría su deuda únicamente con bonos denominados en libras esterlinas y, por otro lado, Estados Unidos dictaminó que solo aceptaría los pagos que sus deudores realicen en dólares.

Ante la imposibilidad de pagar sus deudas con el mecanismo de triangulación, Perón decidió nacionalizar el servicio telefónico, los ferrocarriles, la producción y distribución de gas, así como otras industrias menores que jurídicamente pertenecían a varias empresas de capital inglés.

Para indemnizar a los dueños de las firmas nacionalizadas, Perón decidió utilizar los bonos en libras esterlinas que habían sido entregados por Inglaterra en pago de la deuda. Además, con los ingresos generados por las tarifas de los servicios nacionalizados, empieza a cancelar su deuda a los Estados Unidos. Pero el proceso se detuvo en 1955, cuando Domingo Perón es derrocado por el General Pedro Eugenio Aramburu.

El nuevo gobierno intenta reactivar el deteriorado comercio, para lo cual adquiere un nuevo préstamo externo para financiar sus importaciones de Europa. Así, contrata con varios bancos europeos un crédito de 700 millones de dólares, que se suponía podría ser amortizado en el transcurso de un año.

Pero como es obvio suponer, el presupuesto argentino -que por casi una década había logrado funcionar sin incrementar su deuda externa- encuentra insalvables dificultades para cancelar en el corto plazo de un año esa abultada nueva deuda de 700 millones de dólares. Ante esa imposibilidad, los países de la Comunidad Económica Europea deciden refinanciar la deuda

de Argentina. Así, el Ministerio del Tesoro Francés organiza con varios de sus funcionarios radicados en París, una oficina para que efectúe las futuras gestiones de cobro a nombre de los países acreedores: es esta oficina la que eventualmente llega a ser conocida bajo el nombre de Club de París.

Después de su fundación en 1956 y por casi tres décadas, las relaciones del Club de París con América Latina - además de las gestiones con Argentina- se limitaron a pocas y esporádicas actividades de renegociación con Brasil en 1961, con Chile en 1965 y con Perú en 1968. Sin embargo, a raíz de la reunión de Panamá en marzo de 1983, el Club de París se transformó en la Meca que en peregrinaje deben visitar puntualmente y por lo menos una vez cada año, todos los ministros de economía y finanzas de América Latina.

El Club de Londres

Este club ha adoptado varios nombres desde su fundación en 1968, pero los más populares han sido los siguientes: 'Comité de Gestión' o *Steering Committee* en las décadas de los 70 y de los 80; 'Club de Londres' en la década de los 90; y 'Club de Nueva York' que -nos atrevemos a pronosticar- será el nombre que adoptará antes de finalizar la primera década del siglo XXI.

El nacimiento de este Club comienza a gestarse el 31 de octubre de 1968, día en el cual se plasmó uno de los más fastuosos matrimonios del *jet set* financiero: el efectuado entre el Citibank y su principal accionista, el Citicorp. El hecho conyugal se consumó bajo las leyes del Estado de Delaware, pero la recepción de la boda se realizó en Park Avenue No 399, en Nueva York.

El mismo día de la boda y entre los propios invitados,⁵ corría el rumor de que el matrimonio estaba predestinado al fracaso, porque esa unión -entre dos socios que en su sangre compartían los mismos accionistas- era abiertamente incestuosa.

Los invitados que así opinaban estuvieron equivocados: el Citibank lleva más de tres décadas de feliz y monogámica convi-

⁵ Uno de los invitados fue profesor de quien estas líneas escribe.

vencia con el Citicorp. Lo cual demuestra que las leyes que prohíben el incesto entre humanos, no deben aplicarse a las relaciones que libremente decidan tener entre sí los cuerpos transnacionales.

La criatura que nació de ese matrimonio fue, a su vez, el primer *Steering Committee* –o comité para la gestión de cobro- que tuvieron los acreedores. Al principio, la criatura se encargó de cobrar solamente los préstamos del Citibank. Pero en virtud de su visible éxito, pronto se le unieron otras entidades bancarias. Cuando la crisis financiera se destapó con la declaración de México, el *Steering Committee* ya era un ser independiente y maduro, con capacidad para reaccionar ágil y eficientemente ante cualquier circunstancia; como en efecto reaccionó cuando tuvo que hacerlo -ya lo veremos- en Panamá.

La criatura fue bautizada como ‘Club de Londres’ a raíz de que el comité original centralizó sus actividades en esa ciudad. Esas actividades incluían las negociaciones con los deudores latinoamericanos, así como con los otros deudores de África, Asia y Europa del Este. Pero debido a que la mayoría de las gestiones para renegociar la deuda actualmente se efectúan en Nueva York, es probable que la criatura eventualmente adopte el nombre de esta última ciudad.

El Grupo Multilateral

Este grupo esta conformado por el FMI y el Banco Mundial en calidad de fundadores y socios principales. Actualmente se han integrado también los tres bancos regionales más importantes: el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Africano de Desarrollo y el Banco Asiático de Desarrollo.

De acuerdo a la partida de nacimiento del FMI y del Banco Mundial, se pudiera pensar que son hermanos siameses: nacen en la misma cuna, son concebidos por los mismos padres, son alimentados desde la misma fuente y comparten los mismos miembros. Ambos nacen el día viernes 21 de julio de 1944 en una de las salas del Hotel ‘Mount Washington’, que esta ubicado en una placentera villa vacacional denominada Bretton

Woods, localizada en el Estado de New Hampshire al noreste de los Estados Unidos.

Las dos partidas de nacimiento son suscritas por los mismos 44 representantes que asistieron al parto. Su crecimiento ha sido financiado por los mismos bolsillos. Y los dos, el Fondo y el Banco, comparten los mismos 182 países miembros que tienen en la actualidad.

Sin embargo, en su adolescencia los hermanos caminaron por distintos senderos. Hasta el mes de agosto de 1982, el FMI mantuvo un crecimiento conventual dedicado exclusivamente a hacer honor a sus siglas. Es decir, a coleccionar las cuotas de sus miembros y con ellas mantener un *fondo* para financiar las necesidades monetarias de los países que tuviesen problemas en balancear su comercio internacional. El FMI supo cumplir su papel de manera eficiente, discreta y honesta, mientras otorgaba préstamos relativamente pequeños y recuperables.

Por el contrario, el Banco Mundial mucho antes de la crisis del 82 ya había hecho sentir su presencia en los cinco continentes, especialmente entre 1968 y 1981 bajo la dirección del Coronel Robert McNamara, quien impulsó la más agresiva política de distribución de préstamos en la historia de esa institución. Tanto es así que -se dice- los ascensos e incluso la permanencia de los empleados del Banco, estaban directamente relacionados con la cantidad y monto de los préstamos que lograsen colocar.

Fue la época de los grandes elefantes blancos, en la que muchos gobiernos del tercer mundo calificaban el éxito de su mandato sobre la base del número de veces que habían logrado saludar al Coronel McNamara. Así, los bulliciosos años de la pubertad del Banco Mundial, marcaron un visible contraste con la pacífica y tímida adolescencia del FMI.

No obstante, a partir del anuncio efectuado por el presidente Reagan en Itamaraty, los dos hermanos convergieron en una sola estrategia para enfrentar la crisis de la deuda. Para lograrlo, establecieron un efectivo reparto de tareas: mientras el FMI, por intermedio de los '*préstamos estructurales*', se encarga de fijar las tasas de interés, las tasas de cambio y el financiamiento pre-

supuestario de los países deudores; el Banco Mundial, por intermedio de los *'préstamos sectoriales'*, se encarga de normar en los países deudores las políticas de ajuste al consumo, así como las políticas en *'el lado de la oferta'* o *'políticas neoliberales'*, como también se las denomina.⁶

El Sindicato de Acreedores

La alianza conformada por el Club de París, el Club de Londres y el Grupo Multilateral, tiene como objetivo fundamental el de persuadir a los gobiernos de los países deudores a adoptar las políticas necesarias para asegurar una suficiente disponibilidad de divisas con las cuales continuar pagando la deuda externa.

Suele asumirse que la formación de este sindicato fue una acción cuidadosamente planificada entre los gobiernos de los países acreedores, los bancos prestamistas y los organismos multilaterales. Sin embargo, los incidentes que precedieron su creación indican que el sindicato fue gestado espontáneamente y al calor de antagónicas discusiones entre sus miembros.

Este último razonamiento está especialmente respaldado por dos circunstancias: en primer lugar, cuando estalló la crisis, alrededor de las dos terceras partes del total de la deuda de América Latina pertenecía a los acreedores privados agrupados en el Club de Londres. En consecuencia, no parece lógico que este Club –que en ese entonces era el acreedor de casi 7 de cada 10 dólares de la deuda- hubiese estado dispuesto a supe- ditar sus propios intereses a las políticas oficialistas del Club de París y del Grupo Multilateral. Además, los préstamos otorgados por los miembros del Club de Londres tenían tasas de interés flotante y vencían en el corto plazo. Mientras que la deuda perteneciente a los acreedores oficiales había sido otorgada a tasas de interés fijo y a largo plazo.

Por lo tanto, al Club de Londres –en su calidad de acreedor mayoritario- no le convenía promediar las condiciones de alta rentabilidad que tenían sus préstamos, con las condiciones me-

⁶ Estos términos los discerniremos más adelante.

nos rentables que tenían los préstamos de las instituciones oficiales.

En segundo lugar, la posibilidad de repetir otra nacionalización al estilo mexicano había generado una seria discrepancia entre los acreedores oficiales y los acreedores privados. Mientras que los miembros del Grupo Multilateral rechazaban de plano la idea de nacionalizar más bancos, los miembros del Club de Londres creían que ese era el único camino disponible para recuperar el dinero adeudado por el sector privado.

Esa discrepancia entre acreedores no había podido ser resuelta, por lo menos a la luz pública, en los seis meses transcurridos desde la declaración de insolvencia de México y la reunión de Panamá. Así, desde un punto de vista humano, sí se justificaba la indignación del banquero orador que acusaba de *liberales manchesterianos* a los acreedores que se oponían a nacionalizar más bancos.

En todo caso –y a pesar de la discrepancia y la indignación– lo cierto es que el lunes 21 de marzo de 1983, día en que se inauguró la Asamblea del BID, para varios de nosotros –ya lo dijimos– *‘se hizo evidente que los acreedores estaban tratando de aglutinarse alrededor de un solo objetivo, mientras que los deudores ni siquiera nos conocíamos unos a otros’*.

La unión de los acreedores no solo que eliminaría la libertad de los mercados de capitales –libertad que en la práctica era lo único que históricamente había permitido distribuir riesgos y beneficios equitativamente entre acreedores y deudores– sino que crearía un monopolio de cobradores que podría encarecer sin límites el costo de la deuda externa.

La constatación de ese hecho nos obligaba a tratar de reunir a los representantes de los países deudores para juntos elaborar una propuesta global que pudiese ser negociada en un mismo nivel con el Sindicato de Acreedores.

Pero para lograrlo disponíamos únicamente de los cuatro días que duraba la Asamblea y, además, solo contábamos con los escasos contactos que podíamos establecer en la propia ciudad de Panamá. Ante esa urgencia, improvisamos un plan cuya

primera tarea consistía en cuantificar los costos que la deuda externa tenía para cada país, a fin de exponer ante sus representantes las ventajas que tendría el actuar solidariamente en favor de una sola propuesta y bajo el paraguas continental que podría ofrecernos la potencial unidad entre nosotros, los países deudores.

El 'club' de Deudores

Todas las delegaciones estaban presididas por el ministro de finanzas o por el presidente del respectivo Banco Central. En consecuencia, los argumentos a favor de una estrategia conjunta debían concentrarse en las ventajas financieras y de estabilidad monetaria que podrían obtenerse para cada país. Desde luego, presentíamos que en varios casos se considerarían mucho más importantes las ventajas de imagen personal o de tipo político que los propios delegados creyesen poder usufructuar.

De conformidad al tamaño de la deuda de cada país se podían diferenciar cuatro grupos: el primero integrado por México, con una deuda superior a los 80 mil millones de dólares, Brasil con 83 mil millones, Argentina con 43 mil millones y Venezuela con 32 mil millones. Un segundo grupo podría formarse con Chile, Perú, Colombia, Ecuador, Bolivia, Uruguay y Costa Rica, países que tenían deudas de tamaño intermedio, entre los tres mil y los quince mil millones de dólares. Un tercer grupo formado por Paraguay, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Guatemala, Panamá y la República Dominicana, con deudas de alrededor de 2 mil millones de dólares cada uno. Y, un cuarto grupo, el formado por aquellos países que, no obstante su ubicación geográfica, sus gobiernos preferían excluirlos de la geopolítica de América Latina, tales como Belice, las Guayanas holandesa, inglesa y francesa, Haití y las colonias caribeñas.

En el caso de Cuba, resultaba osado inscribirla en alguno de esos grupos. Por un lado, Cuba no constaba en la información financiera entregada por el FMI, el Banco Mundial o el BID. Por otro lado, quizás precisamente por esa falta de información, se presumía que Cuba no tenía ninguna deuda pendiente con la

banca internacional. De todas maneras, cualquier elucubración habría resultado inútil. Ningún delegado cubano había sido invitado a la reunión de Panamá.

Al principio creímos que los 4 países ubicados en el primer grupo -México, Brasil, Argentina y Venezuela- serían los más entusiastas en apoyar una negociación conjunta. Al tener las deudas más grandes, en una acción global cosecharían los mayores beneficios. No obstante, la situación particular de sus gobernantes los predisponía en contra de nuestra propuesta.

En el caso de México, la nacionalización había convertido a su gobierno en la *vedette* mimada por la banca internacional. Esa luna de miel podría agriarse al integrar un bloque con el resto de América Latina. En el caso de los regímenes militares de Brasil y Argentina, estos se encontraban en franca retirada y, es de suponer, preferían que sean sus sucesores quienes asuman la responsabilidad de unirse con otros gobiernos civiles. Por último, en el caso de Venezuela, a pesar del gran tamaño de su deuda, esta podía ser fácilmente amortizada con sus abultados ingresos petroleros. Por lo tanto, su gobierno no visualizaba ninguna ventaja para integrarse al resto de América Latina.

El cuarto grupo también tenía que descartarse, por cuanto sus países se excluían de la geopolítica de América Latina o porque oficialmente carecían de deuda externa. Así, nuestra tarea tendiente a tratar de unificar a los deudores alrededor de una propuesta global, tendría que concentrarse en los catorce países que conformaban el segundo y tercer grupo.

De acuerdo a la nómina de los participantes, cada delegación estaba presidida por el 'Gobernador ante el BID', que había adquirido ese *status* por ser el ministro de finanzas de su país. En cada delegación, además, participaba algún funcionario técnico que, por su trabajo, era quien más conocía las cifras y la problemática de la deuda externa.

Decidimos que nuestro primer contacto debía efectuarse a través de esos funcionarios técnicos porque -así suponíamos- su conocimiento los tornaba sensibles a las ventajas económicas que cada país obtendría al ser parte de una estrategia común.

Por otro lado, los ‘gobernadores’ generalmente permanecían acompañados de sus asistentes y –en algunos casos- hasta de sus guardaespaldas, lo cual hacía difícil tratar de establecer con ellos algún diálogo informal en los pasillos del hotel, en el comedor o en el ascensor.

La otra alternativa, solicitar una cita formal y por escrito, quedaba de plano descartada, en virtud del escaso tiempo que teníamos antes de que la Asamblea concluya.

Desde el mismo día lunes 21 de marzo -en que se inauguró la Asamblea y nos percatamos que los acreedores ya se habían organizado para actuar en bloque y por fuera del mercado- empezamos a planificar nuestra reunión. Así, para la tarde del miércoles ya habíamos logrado contactarnos con la mayoría de las delegaciones del segundo y tercer grupo.

Nuestro primer objetivo se limitaba a conseguir que los jefes de delegación o ‘gobernadores’, acepten asistir a una sesión conjunta en donde -así esperábamos- pudiésemos persuadirlos de la conveniencia de analizar entre todos la posibilidad de formar un Consorcio de Deudores que, eventualmente, fuese capaz de negociar con el Sindicato de Acreedores en un mismo nivel jerárquico, diplomático, técnico y político.

La mayoría de los funcionarios que contactamos expresaron estar dispuestos a asistir a dicha reunión. Además, ofrecieron informar lo más pronto posible a sus ‘gobernadores’ sobre el propósito que tendría la reunión a fin de que tuviesen tiempo para, desde Panamá, comunicarse con sus respectivos países en caso desearan realizar cualquier consulta técnica o política. De esta manera, cada delegación podría contar con algún criterio oficial de manera previa a la reunión que, así se programó, se efectuaría a las tres de la tarde del jueves, antes de la clausura de la Asamblea del BID.

Ecuador

El respaldo de la delegación del Ecuador a la propuesta de una acción conjunta tenía una especial importancia para quien estas líneas escribe. Sin ese respaldo, cualquier razonamiento técnico

en favor de un Consorcio de Deudores quedaría debilitado ante la evidencia de que: *ni en su propio país lo apoyan*.

Lastimosamente yo no tenía acceso a la cúpula del gobierno ecuatoriano. Conocía muy someramente al ministro de finanzas o ‘gobernador’ por Ecuador, sin embargo tenía la impresión de que sobre la voluntad de dicho ministro, más que su interés personal podía pesar el interés colectivo. No obstante cualquier decisión debía consultarse telefónicamente al presidente de la república, quien había asumido ese cargo pocos meses antes a causa de la muerte del presidente titular en un accidente de aviación.

Debido a ese antecedente, el Presidente actuante carecía del respaldo que confiere un triunfo en las urnas. Esa debilidad se agudizaba por otras dos circunstancias: por un lado, la mayoría de los congresistas ecuatorianos se habían pasado a formar parte de la oposición y, por otro lado, los influyentes gremios del sector privado le habían declarado un radical antagonismo. Así, el Presidente estaba acorralado por la necesidad de defender su supervivencia en el cargo.

Bajo esas circunstancias resultaba ilusorio solicitar el apoyo del gobierno ecuatoriano a la idea de formar un Consorcio de Deudores que, desde luego, se preveía que podría recibir un feroz rechazo por parte del poderoso grupo de acreedores.

En base a esos antecedentes decidí esperar hasta el jueves antes de contactar al ‘gobernador’. Para ese entonces –así yo suponía– algunos delegados latinoamericanos ya se habrían expresado abiertamente en respaldo a la propuesta de que los países deudores conformemos un frente unido.

La propuesta

En la tarde y noche del miércoles, en una maquina de escribir prestada por la administración del hotel –el computador portátil aún no estaba disponible– me encerré en la habitación para preparar un documento que podría orientar las discusiones que debían realizarse en la reunión del jueves. En el documento resumía los cuatro argumentos que, en nuestro personal crite-

rio, respaldaban la idea de unificar las gestiones de los países deudores para lograr negociar en un nivel de igualdad frente al unificado Sindicato de Acreedores.

El primer argumento puntualizaba la eficiencia que podría obtenerse al concentrar las negociaciones en una sola entidad administrativa, en lugar de que cada país tenga que organizar sus propias oficinas y cuerpos burocráticos. Este argumento en realidad se limitaba a plagiar uno de los razonamientos que ya habían sido utilizados por los acreedores para unirse entre sí.

En efecto, a partir de la moratoria declarada por México, los acreedores –es decir, los bancos transnacionales asociados en el Club de Londres, los gobiernos agrupados en el Club de París y los organismos financieros integrantes del Grupo Multilateral– habían justificado su accionar monopólico arguyendo que si cada prestamista comenzaba a renegociar individualmente con los deudores se produciría una caótica mezcolanza de tasas de interés, plazos de amortización y condiciones de pago, que podría quebrantar el equilibrio existente en los mercados financieros y de capitales.

Para evitar esa posibilidad, el Chase Manhattan Bank había reunido a un grupo de acreedores en el centro de conferencias ubicado en el Ditchley Park de Londres, con el propósito de planificar las acciones necesarias para que los bancos, en lugar de competir entre sí tratando de ser los primeros en cobrar las deudas, más bien puedan negociar y enfrentar juntos la poca capacidad de pago de los países deudores.

Una de las primeras resoluciones adoptadas por el ‘Grupo Ditchley’ –como inicialmente se denominó– fue la de organizar un instituto capaz de centralizar toda la información referente a la deuda del tercer mundo. Efectivamente, en un plazo más bien corto, el 12 de enero de 1983 se inauguró en Washington el Instituto de Finanzas Internacionales –el IFI– cuyos fundadores fueron los 35 bancos más grandes que entonces contabilizaban una acreencia en el tercer mundo superior a 270 mil millones de dólares.

Sobre la base de ese antecedente –ya en Panamá– creímos que el mismo argumento de eficiencia administrativa utilizado para crear el ‘Grupo Ditchley’, podía servir para unificar a 18 países latinoamericanos cuya deuda conjunta superaba los 320 mil millones de dólares.

El segundo argumento también se inspiró en el accionar de los propios bancos. Al atardecer del lunes –y como consecuencia del discurso del banquero orador que puso en evidencia un posible conflicto entre acreedores– cruzando información con varios asistentes nos percatamos que a lo largo de los siete meses transcurridos desde la declaración de la insolvencia de México, los acreedores habían evitado realizar ninguna gestión de cobro individual; abstencionismo que resultaba insólito en virtud de que los contratos de la deuda sí habían originalmente sido negociados de manera individual entre acreedor y deudor.

Ese abstencionismo, entonces, solo podía indicar un pacto informal entre acreedores para evitar que entre ellos se realice cualquier *competencia desleal*.⁷

Eventualmente ese pacto fue formalizado y reubicado bajo la responsabilidad de los deudores, a través de los contratos de renegociación de deudas suscritos a partir segundo semestre de 1983, en los cuales se prohíbe a los deudores dar preferencia de pago a ningún acreedor en particular. Esta prohibición se oculta bajo la denominada cláusula del *pari passu*,

Así, en nuestro segundo argumento aceptábamos como un hecho consumado la decisión de los acreedores de no negociar individualmente con nosotros los deudores; pero concluíamos que los deudores tampoco debíamos negociar individualmente con los acreedores.

En el tercer argumento rebatíamos la tesis expuesta por los acreedores, para quienes el unificar las gestiones del Club de París, del Club de Londres y del Grupo Multilateral bajo un solo cartel o sindicato, tenía como único propósito el de posibilitar

⁷ La *competencia desleal*, en este caso, se refiere al hecho de que un banco puede reducir intereses y montos a aquel deudor que acepte colocarlo primero en su cronograma de pagos.

una *negociación de suma positiva*. Es decir, una negociación en la cual todos los participantes ganan o, en un caso límite, el participante que no gana tampoco pierde.

Nosotros replicábamos que en el sector financiero cualquier *negociación de suma positiva*, es factible únicamente cuando ambos participantes están en el mismo lado: acreedor con acreedor, deudor con deudor, inversionista con inversionista, etcétera; pero que cuando los participantes se encuentran en lados opuestos -como es el caso de acreedores versus deudores- la creación de cualquier cartel o *club*, necesariamente tendría como resultado final una *negociación de suma cero*. Es decir, una negociación donde la mayor ganancia de un participante, forzosamente requiere una mayor pérdida del otro.

El cuarto argumento -el más trascendente- recalcaba el hecho de que si los acreedores negociaban en bloque y los deudores lo hacíamos individualmente, quedaríamos excluidos de participar en él -hasta ese entonces- mercado *libre* de capitales.

Para explicar este cuarto argumento, destacábamos que el mercado internacional de capitales esta constituido por dos segmentos: el mercado *primario* y el mercado *secundario*.

El *mercado primario* corresponde a aquella instancia en la que el prestamista le entrega dinero al prestatario quien, en garantía, suscribe los pagarés en los cuales se especifica el monto, el plazo y los intereses del préstamo.⁸

El *mercado secundario*, por otro lado, se genera cuando los pagarés recibidos por el prestamista son puestos a la venta y adquiridos por un tercero que pasa a ser el nuevo acreedor. Desde luego, en un mercado libre los pagarés también pueden ser comprados por el propio deudor que desee rescatar parte de su deuda.

⁸ El vocablo „Pagaré“ se origina en la frase „Debo y pagaré...“ que consta en los documentos de crédito. Según la clase de transacción, pueden usarse otros vocablos: „bonos“, „certificados“, „títulos“, „cupones“, „opciones“ y otros más sofisticados; pero el concepto es el mismo: aceptar por escrito el compromiso de pagar en cierto plazo un determinado monto de capital e intereses.

Así, la principal diferencia entre el *mercado primario* y el *secundario*, es que en el primero la transacción se realiza entre el acreedor y el deudor; mientras que en el *secundario* la transacción puede realizarse entre dos acreedores o también entre acreedor y deudor. Era esta última alternativa la que se eliminaba con la cláusula del *pari passu*, que en definitiva prohibía a los deudores intervenir en el *mercado secundario*.

Nuestra preocupación, desde luego, no se limitaba a tratar de preservar el buen funcionamiento del mercado libre, sino que la crisis financiera nos hacía prever una drástica caída en el precio de los pagarés. Desde esa perspectiva, si es que los deudores quedábamos excluidos de negociar en el *mercado secundario*, la caída en los precios beneficiaría exclusivamente a los nuevos acreedores.

En virtud de que esos cuatro precedentes —el *Grupo Ditchley*, el pacto del *pari passu*, la *alianza suma cero* y el cierre del *mercado secundario*— concentraban el poder de negociación en manos de los acreedores al impedir que el mercado funcione; presumía que en la reunión una mayoría de asistentes apoyaría nuestra propuesta a favor de que los países deudores también nos unamos.

La ‘reunión’

El jueves temprano obtuve 24 fotocopias del documento para distribuir las en la pretendida sesión de esa tarde. Además, en la recepción del hotel deposité una lista que contenía los nombres de las personas que constituían el principal contacto con cada delegación, a fin de que se les indique la ubicación de la sala y les recuerden que la reunión se iniciaría a las tres de la tarde.

A media mañana busqué al Ministro de Finanzas del Ecuador para invitarlo a la reunión y exponerle las ventajas que una acción conjunta tendría para nuestro país. Fue cuando recibí la primera sorpresa del día: el ministro ya no estaba en el hotel. Esa mañana había salido intempestivamente. La sorpresa logró debilitar nuestra estrategia original al no poder obtener el apoyo ecuatoriano. Desde luego, la imprevista partida del Ministro

no podía estar relacionada con nuestros planes por la sencilla razón de que él no los conocía. Al menos así yo creía.

La segunda sorpresa la recibí en la sala donde debía efectuarse la reunión cuando -a las tres y diez de la tarde- entró el amigo uruguayo que me informó que '*nadie vendrá*' mientras me entregaba el periódico *The Wall Street Journal*. Allí en el periódico, muy visible, se observaba la noticia que explicaba la deserción de las delegaciones y el fracaso de la reunión. La noticia tenía un encabezado que, es de suponer, habrá causado alferecía en más de un funcionario del gobierno ecuatoriano.

La noticia recogía un hecho verídico, pero dos palabras de su encabezado -'Ecuador' y 'Club'- deformaban la verdad:⁹

Diario El Tiempo		jueves, 24 de marzo de 1983	
Formar Club de Deudores propiciado por Ecuador			
WASHINGTON, 22 (EFE).- Medios financieros de Washington indican que el asesor financiero ecuatoriano, Alfredo Vergara, realiza consultas en Panamá para conseguir respaldo de países como Bolivia, Uruguay y otros con problemas similares en su deuda externa.		deuda externa de 50.000 millones de dólares, podría concederles posibilidades de negociar con la banca internacional.	
Las consultas las hace Vergara en el marco de la reunión de gobernadores del BID que se celebra en Panamá y que debe ser clausurada mañana. Por su parte, fuentes de la banca privada de Nueva York indicaron a 'The Wall Street		El delegado ecuatoriano ante la reunión del BID afirmó que varias naciones ibero-americanas tienen problemas comunes respecto a su deuda externa.	
		Las consultas de Vergara giran sobre los siguientes cuatro puntos:	
		-Que se declare la moratoria para los principales pagos por lo que queda del	

⁹ La noticia original fue publicada por *The Wall Street Journal* de Nueva York y transcrita por varios periódicos. La versión aquí reproducida es la editada por *El Tiempo* de Quito. Pág.6-A.

<p>Journal' que no se daría curso a ningún proyecto que presente un 'Club de Deudores'.</p> <p>El periódico reprodujo las declaraciones del presidente del BID, Antonio Ortiz Mena, que afirmó en Panamá que una propuesta en ese sentido 'esta destinada al fracaso'. Ortiz Mena opina que las naciones de la región tienen problemas con el pago de su deuda pero mantienen su capacidad para hacer frente a sus compromisos financieros.</p> <p>Monto de la deuda externa</p> <p>Vergara considera que un acuerdo de los países que en conjunto totalicen una</p>	<p>año, entre tanto se negocien nuevas condiciones de amortización e intereses.</p> <p>-Que la reprogramación de pagos empiece a ejecutarse después de los próximos seis años con supresión de las principales amortizaciones durante los dos primeros.</p> <p>-Que los bancos privados reduzcan las tasas de interés sobre la reprogramación de las deudas.</p> <p>-conseguir el compromiso de las fuentes financieras privadas de continuar con los préstamos para la región.</p> <p>Vergara considera que un acuerdo en ese sentido podría dar a los países una capacidad negociadora que ahora no disponen, pero advirtió que no espera respaldo de las naciones con mayor deuda.</p>
---	---

El encabezamiento de la noticia deformaba la verdad debido a dos hechos: en primer lugar, era imposible que el Gobierno hubiese tenido tiempo para *propiciar la formación de un club* cuya necesidad recién se había evidenciado tres días antes. En segundo lugar, cualquier 'patrocinio' -de ser el caso- habría sido canalizado a través de algún funcionario del gobierno y no por intermedio de un profesional independiente.

Por otro lado, la utilización de la palabra 'Club' en la edición de los periódicos en idioma español, no concordaba ni con la noticia en idioma inglés originalmente publicada por *The Wall Street Journal*, ni con los argumentos que habíamos expuesto en Panamá. En efecto, los editores de *The Wall Street Journal* habían utilizado la expresión 'Cartel de Deudores' (*Debtors` Cartel*) y no la de 'Club de Deudores'.

La principal diferencia entre esas dos expresiones radica en el hecho de que la palabra 'club' define a un grupo cuyos miembros poseen alguna característica exclusiva que excluye a quienes no la poseen, mientras que la palabra 'cartel' define a un grupo cuyos miembros se unen para impulsar algún objetivo común. Desde esa perspectiva, resultan adecuados los nombres de 'Club de París' y 'Club de Londres', en cuanto a que en ambos casos se excluye a los acreedores que no alcancen un determinado nivel de acreencias. Pero la propuesta de organizar un consorcio de países deudores con el propósito común de renegociar juntos la deuda, encaja mejor en el concepto de 'cartel'.

En todo caso, la confusión de conceptos fue inmediatamente utilizada por los acreedores para equiparar nuestra propuesta con la de un 'club' de países que no querían pagar la deuda; 'club' del cual tendrían que excluirse por voluntad propia todos los gobiernos responsables que sí estaban dispuestos a honrar sus compromisos financieros.

Esa era la conclusión que explícitamente respaldaban los bancos de Nueva York y el presidente del BID, Antonio Ortiz Mena, al declarar que '*no se daría curso a ningún Club de Deudores*'; advertencia que –debemos puntualizar– se había emitido incluso antes de que los países deudores hubiésemos podido reunirnos una primera vez. Al inmenso poder de los acreedores solo podía hacer sombra la claridad de sus objetivos.

Hubiera sido inútil tratar de averiguar a través de quien se filtró la noticia hasta *The Wall Street Journal*. Había conversado con demasiadas personas. En todo caso debo admitir que actué sin la más mínima y elemental prudencia, sin ninguna estrategia y subestimando la capacidad de maniobra de la banca acreedora y de sus poderosos aliados. La única excusa para explicar mi imprudencia quizá pueda basarse en el hecho de que, en ese momento, era imprescindible y urgente enfrentar la maniobra que los acreedores se encontraban tramando para impedir que los deudores podamos participar libremente en el mercado de capitales.

Los hechos, como averiguamos después, habían seguido una cronología lógica y directa: *The Wall Street Journal* había publicado la noticia en su temprana edición del miércoles. Con el periódico en una mano y el teléfono en la otra –y quizá antes de haber desayunado- los ejecutivos de los bancos acreedores habían lanzado una colérica cascada de advertencias, amenazas y exhortaciones que emergían desde Nueva York y Washington y fluían hacia las capitales de América Latina.

Las amonestaciones, aunque informales, tuvieron un efecto inmediato. Entre la tarde del miércoles y la mañana del jueves, todas las delegaciones que hubieran podido estar en nuestra frustrada reunión, habían receptado desde sus correspondientes países algún tipo de notificación que les prohibía asistir.

A las tres y cuarto de la tarde de ese jueves, luego de que el amigo uruguayo tuvo la amabilidad de avisarme que nadie vendría y mientras recogía las copias que minutos antes yo mismo había inútilmente distribuido sobre la mesa, no podía definir si la pesadumbre que sentía afloraba por la evidencia del fracaso o por el tufillo a soledad.

Sin embargo, al observar la mesa, los sillones, los vasos, las jarras con agua y los ceniceros que quedaban inmaculadamente limpios, intuí que mi pesadumbre se originaba al constatar que, a pesar de tenerla lista y servida, una oportuna propuesta de unidad latinoamericana había sido sumisamente desechada.

Corolario

Transcurrió más de un año antes de que los gobiernos de América Latina se percataran que el mercado de capitales había sido confiscado por el bloque acreedor. Cuando intentaron reaccionar ya era demasiado tarde.

El 19 de mayo de 1984 –es decir, transcurridos más de 14 meses desde nuestra abortada reunión- los presidentes de Argentina, Brasil, Colombia y México, resolvieron enviar una carta a la cumbre del ‘Grupo de los Siete’ que se encontraban reunidos en Londres; carta en la cual proponían establecer un ‘diálogo

constructivo para buscar acuerdos conjuntos sobre el tema de la deuda externa'.

A pesar de que los mandatarios de los siete países acreedores más ricos estaban ocupados, fueron lo suficientemente amables para dedicar algunos minutos para leer la carta. La respuesta fue emitida por intermedio del presidente Ronald Reagan, quien aconsejaba a los presidentes latinoamericanos dirigirse a las oficinas del FMI en Washington, debido a que esa era la institución que estaba coordinando los asuntos referentes a la deuda del tercer mundo.

Un mes después, el 21 y 22 de junio de 1984, se citaron en Cartagena los cancilleres y ministros de finanzas de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, República Dominicana, Perú, Uruguay y Venezuela, para firmar un documento bautizado como el '*Consenso de Cartagena*', en el cual se proponía crear una oficina de consulta e información estadística que pudiese ser usada en conjunto por los países deudores. La oficina –que quizás pretendía ser la contraparte de la creada por el 'Grupo Ditchley'- jamás llegó a funcionar.

Finalmente, en el mes de septiembre de 1984, los integrantes del '*Consenso de Cartagena*' volvieron a reunirse, esta vez en la bella ciudad de Mar del Plata. En el documento oficial de la reunión –el '*Comunicado de Mar del Plata*'- se formulaba un taciturno llamamiento a los países acreedores para sostener un diálogo político en torno a los problemas de la deuda.

Esa fue la última vez que nuestros gobiernos oficialmente mencionaron, aunque sea de manera indirecta, la posibilidad de establecer un tratamiento global a la deuda externa. Después de la reunión de Mar del Plata, la iniciativa en el tratamiento de la deuda fue retomada por los acreedores con el Plan Baker formalizado a fines de 1985, con el Plan Brady anunciado en marzo de 1989 y con la serie de diferentes esquemas 'al margen del mercado' y 'caso por caso' que, desde principios de la década de los 90 y hasta la actualidad, han sido propuestos y manejados por el bloque acreedor.

Las consecuencias posteriores son bastante conocidas. La deuda de América Latina que al iniciarse la crisis en 1982 era de alrededor de 300 mil millones de dólares, a principios del tercer milenio ya supera los 850 mil millones; entre 1982 y el año 2000 hemos pagado a los acreedores un total de 960 mil millones: 576 mil millones por intereses y 384 mil millones por amortización. Por lo tanto, América Latina ha transferido un total de 1510 mil millones de dólares, contabilizando los 550 mil millones de incremento de la deuda más los 960 mil millones de transferencias. En consecuencia -adquiriendo nueva deuda para cubrir deuda antigua- hemos cubierto 5 veces el valor de la deuda original, sin que ésta haya disminuido.

Por último, si contabilizamos el total pagado desde 1982 sobre los 300 mil millones de dólares iniciales, los réditos alcanzan una tasa de rentabilidad bruta del 28 por ciento; rentabilidad que triplica el promedio de la renta obtenida en el mercado internacional de capitales. En definitiva, la deuda de América Latina ha constituido un negocio tres veces más rentable que los otros negocios de la banca acreedora.

Esa rentabilidad, desde luego, ha sido generada porque la acción conjunta de los acreedores -especialmente a través del *pari passu*- ha impedido que el libre juego de oferta y demanda distribuya el riesgo financiero entre todos los participantes y reduzca el precio de nuestros pagarés en el mercado secundario.

En el actual horizonte nos atrevemos nuevamente a pregonar que -en un mundo ya globalizado- lo que impide que América Latina pueda dejar atrás el dogal de la deuda es la existencia del cartel de acreedores formado por el Club de París, el Club de Londres y el Grupo Multilateral; cartel que impide que el mercado pueda funcionar libremente y sin *pari passu*, para que podamos negociar y cancelar en su verdadera cotización los devaluados pagarés de nuestra deuda.

3

EN LA RESACA

- Fecha:** Lunes, 28 de marzo de 1983.
Lugar: Las Capitales de América Latina.
Entorno: Regalando deudas.

La asamblea del BID en Panamá concluyó el viernes 25 de marzo de 1983. En el transcurso de los días sábado y domingo, la mayoría de los asistentes –deudores y acreedores- regresaron a sus respectivos países para, a partir del día lunes, reanudar sus labores habituales. Pero los deudores retornaron acarreando una perspectiva diametralmente distinta a la que habían adquirido los acreedores.

En la perspectiva de los deudores descollaba esa sensación de congoja que suele brotar al concluir una gran farra, como deben haberlo comprobado en carne propia los mexicanos que por tres días y tres noches bailaron en la Plaza del Zócalo. Pero ellos no fueron los únicos en sentirla. La misma congoja invadió otros países de América Latina una vez que esa gran parranda de préstamos que por una década fue alimentada con abundantes petrodólares, finalmente concluyó.

Así, tras la *cruda* mexicana vinieron la *ressaca* brasileña, la *cañamala* chilena, el *ratonado* venezolano, la *chacqui* boliviana, la *encurda* argentina, la *kaii koè* paraguaya, el *chuchaque* ecuatoriano, el *guayabo* colombiano, la *resaca* peruana y uruguayana, y la *mona*, el *ratón* y el *bolo* centroamericanos.

En contraste, en la perspectiva de los acreedores descollaba esa sensación de placidez que perdura tras una exitosa primera cita.

La alegría se originaba en el hecho de que -a pesar de las discrepancias que la *'nacionalización a la mexicana'* provocó al interior del consorcio formado por el Club de París, el Club de Londres y el Grupo Multilateral- los acreedores habían logrado aglutinarse alrededor de una sola tesis: aquella que sostenía que los gobiernos de América Latina, además de pagar la deuda pública, también debían cubrir o solventar el pago de la deuda del sector privado.

La tesis obtuvo un entusiasta y poderoso apoyo en el ámbito continental. Sin embargo resultaba difícil armar un mecanismo que -sin *'nacionalizar'*- posibilite al Estado absorber las deudas privadas y que pueda ser aplicado de manera uniforme en los diversos y divididos países de América Latina. Para obviar ese obstáculo se decidió que cada gobierno ensamblaría su propio mecanismo de absorción de deudas, conforme a las condiciones sociales y políticas propias de cada país.

Así, a partir del mes de abril de 1983, tanto los funcionarios de los países deudores como los de la banca acreedora y de las instituciones multilaterales -especialmente del FMI y del Banco Mundial- emprendieron una frenética cadena de viajes de ida y vuelta entre las capitales de América Latina y Washington, ya sea para recibir instrucciones o ya sea para impartirlas.

Esas correrías pronto dieron sus frutos. Antes de que el año de 1983 haya finalizado, prácticamente en todos los países de América Latina se había logrado ensamblar algún mecanismo a través del cual el Estado solventaba o garantizaba el pago de las deudas contraídas en dólares por individuos, sociedades o por las empresas del sector privado.

Para armar esos mecanismos se requería acoplar sofisticados laberintos de ingeniería financiera. Felizmente todos pudieron ser ensamblados con éxito al combinar trozos de los siguientes modelos: la *'capitalización'* chilena; la *'chucuta'* venezolana; la *'suetización'* ecuatoriana; y, la *'desdolarización'* argentina. Comparémoslos.

La ‘capitalización’ chilena

En 1983 Augusto Pinochet cumplía una década como jefe del gobierno militar chileno, posición a la cual había arribado blandiendo como bandera de combate la necesidad de impedir que el gobierno socialista de Salvador Allende nacionalice los bienes y negocios del sector privado. Debido a ese antecedente, para Pinochet resultaba patéticamente embarazoso nacionalizar las deudas del sector privado.

La contradicción, además, se tornaba más evidente a causa de dos circunstancias adicionales. Por un lado, a diferencia de los otros países latinoamericanos, en Chile la mayor parte de la deuda externa había sido contratada por el sector privado; y, por otro lado, el equipo económico del gobierno estaba firme y genuinamente cohesionado alrededor de la tesis de que tanto las ganancias como las pérdidas de los negocios privados, debían pertenecer exclusivamente a quien los conciba y los ejecutara.

Esas contradicciones eventualmente provocarían el encarnizado degüello de los jefes del equipo económico que se produjo en relación al manejo de la deuda externa. En poco tiempo fueron rodando sucesivamente las cabezas de Sergio de Castro, Sergio de la Cuadra, Rodolfo Lüders, Carlos Cáceres, Luis Escobar y Hernán Büchi.

Ese desgrane de cabezas, desde luego, no parecía haber sido propiciado por Augusto Pinochet, porque fue él mismo –por lo menos en un primer momento- quien intentó mantener en alto la propuesta de que sean los propios deudores quienes, sin intervención del gobierno, renegocien las condiciones de pago con los acreedores externos. No obstante y a pesar del poder interno que tenía Pinochet –así como del respaldo internacional que abiertamente le habían otorgado por más de una década los gobiernos de los Estados Unidos y de otros países del primer mundo- su reticencia a nacionalizar la deuda tuvo que sucumbir en el instante mismo en que los bancos acreedores amenazaron con suspender el financiamiento al comercio chileno, si es que Pinochet no aceptaba absorber y garantizar el pago de la deuda privada.

Pero en una sociedad como la chilena –que para entonces ya poseía una amplia cultura económica- resultaba difícil tratar de beneficiar solo a un grupo de la sociedad, sin que los otros grupos se sientan estafados. Ante ese dilema, el gobierno tuvo que ensamblar un complejo mecanismo de subsidios, ayuda y rescate financiero, en cuya confección sobresalió la capacidad creativa de todos –cada uno en su turno- los distintos jefes del equipo económico.

Al final, el mecanismo consistió en fusionar tres grupos de deudores clasificados con base a las siguientes características: un primer grupo conformado por aquellos cuya deuda estaba contabilizada en dólares; un segundo grupo conformado por aquellos cuya deuda estaba registrada en pesos chilenos; y, un tercer grupo, conformado por aquellos bancos domésticos que mantenían deudas pendientes con los acreedores externos. Los miembros de esos grupos, desde luego, no se excluían entre sí. Por el contrario, los casos más abundantes eran los de aquellos individuos que pertenecían simultáneamente a por lo menos dos de los tres grupos.

Una vez establecidas esas tres clases de deudores, se decretó que el Banco Central financie un fondo destinado a subsidiar las tres siguientes operaciones: la primera, la venta de dólares a los individuos del primer grupo, aplicando un tipo de cambio preferencial y en montos suficientes para cubrir todas sus deudas externas; la segunda, la concesión de préstamos en condiciones blandas y a un interés altamente subsidiado a los miembros del segundo grupo; y, la tercera, la compra por parte del Banco Central de toda la cartera que los bancos del tercer grupo voluntariamente quisiesen vender al Estado.

Como es obvio suponer, los bancos privados prefirieron vender al Banco Central de Chile toda aquella cartera originada en los préstamos que habían sido otorgados a sus propios accionistas sin garantía real y, por lo tanto, altamente irrecuperable. Esa cartera -que hasta ahora permanece registrada como si de verdad fuera recuperable- fue inscrita dentro del balance de los *Activos* del Banco Central bajo el nombre de *Inactivos*, lo cual denota el sutil humor que prevalecía en aquella época.

El sentido del humor también se hizo presente en los informes oficiales del gobierno. En esos documentos el proceso mediante el cual el gobierno utilizó los recursos pertenecientes a todos los chilenos para pagar las deudas de una selecta parte de la población, se denominó: ‘Capitalización y Fomento del Sector Privado’.¹⁰

La ‘chucuta’ venezolana

En Venezuela, el gobierno también decidió repartir a precios bajos los dólares del Banco Central, pero sin establecer grupos de deudores –como se hizo en Chile- sino desmembrando el mercado en cuatro segmentos y en cuatro precios: el precio más bajo se fijó para el primer segmento, destinado para aquellos que necesitaban dólares para pagar deudas o para importar bienes y servicios calificados como *esenciales*; el segundo segmento estaba destinado a cubrir la demanda de aquellos que deseaban importar bienes y servicios calificados como *no esenciales*; el tercer segmento estaba limitado a varios rubros que obligatoriamente debía cubrir el Banco Central; y, el cuarto segmento –denominado el ‘segmento del mercado libre’- en el cual debían efectuarse, a precios de mercado, las operaciones no contempladas en los tres segmentos anteriores.

El mecanismo terminó de perfeccionarse el 15 de septiembre de 1983. Para esa fecha, en el primer segmento los dólares del banco central se vendían en 4 Bolívares con 30 centavos, mientras que en el cuarto segmento los dólares se negociaban a un precio que oscilaba en alrededor de 10 Bolívares.

Como es obvio suponer, cualquier honesto ciudadano podía duplicar su fortuna en apenas un par de horas, si era lo suficientemente despierto como para comprar dólares baratos en el primer segmento y luego venderlos caros en el cuarto.

Desde luego, aunque el ciudadano no fuera tan despierto, de todas maneras podía lucrar del negocio si era lo suficientemen-

¹⁰ El eufemismo y el humor contagiaron otros documentos. Ver por ejemplo toda la página 121 de: Hernán Büchi Buc, „La transformación económica de Chile”, Grupo Editorial Norma, 1993.

te mundano como para tener algún socio, algún amigo o algún pariente, incrustado en el gobierno.

Parece que quien sí era muy despierto, pero no muy mundano, fue un ciudadano de nacionalidad venezolana y de nombre Ho Fuk Wing, quien fue apresado el 1 de junio de 1989 y liberado tres años más tarde, sin que haya logrado descubrir cual mismo fue el motivo legal de su apresamiento.

Al salir libre declaró ante los periodistas: *‘Más de 200.000 empresarios se beneficiaron con la compra de dólares baratos, pero fui el único preso. Fui un preso político’*. A partir de entonces, dicho ciudadano es más conocido bajo el seudónimo de *‘el chino expiatorio’*.

A pesar de esa gran cantidad de beneficiarios –más de 200 mil de acuerdo al ciudadano Ho Fuk Wing- varios empresarios expresaron que el subsidio otorgado por el gobierno no les había satisfecho, que sus ganancias no habían sido suficientes, que en otros países se podían obtener mayores utilidades y que solo habían recibido una ayuda *‘chucuta’*.

La ‘sucretización’ ecuatoriana

En Ecuador, a diferencia de Venezuela, la estatización de la deuda privada no benefició a un número relativamente amplio de individuos, sino que se concentró en apenas 410 deudores¹¹.

Ese relativamente pequeño grupo de beneficiarios, permitió que en la estatización ecuatoriana no se requiera agrupar a los deudores como en Chile, ni segmentar al mercado como en Venezuela, sino que la ayuda fue entregada directamente a cada uno de los 410 influyentes deudores.

El mecanismo, además, hizo gala de una inaudita sencillez: el gobierno bonachonamente se auto-impuso la obligación de

¹¹ El nombre de los deudores se oculta bajo la denominada „Ley de Sigilo Bancario“ que prohíbe divulgar esos nombres. Como la „Ley“ hasta hoy no ha sido derogada, es probable que entre los 410 deudores se encuentren nombres comprometidos con cada uno de los seis partidos políticos que desde entonces han llegado a ocupar la Presidencia de la República.

pagar a los bancos extranjeros la totalidad de la deuda externa de los deudores privados y, en tímida contraparte, los 410 deudores se comprometían a entregar al Banco Central una cierta cantidad de sucres –la moneda oficial del Ecuador- la misma que eventualmente alcanzó un máximo de 100 sucres por cada dólar adeudado.

Como el plazo para entregar los sucres fue pactado en 7 años –plazo en el cual el dólar ya costaba alrededor de 1.000 sucres- el gobierno en la práctica regaló a cada deudor privado, nueve dólares por cada diez que adeudasen.

Ese obsequio fue bautizado con el nombre de ‘*sucretización*’, que reflejaba el hecho de que -mediante un simple decreto del gobierno y como si fuera un acto de alquimia- convertir una deuda cara en dólares en una deuda barata en sucres, utilizando el dinero de todos los habitantes del Ecuador.

Como corolario, a principios del año 2000, el gobierno del Ecuador –que pertenecía al mismo partido político del gobierno que en 1983 ‘*sucretizó*’ la deuda- ejecutó la misma alquimia pero en dirección inversa: devaluó hasta convertir en pomada los salarios en sucres, para después transmutarlos a su mínimo valor en dólares, la nueva moneda nacional.¹²

La ‘*desdolarización*’ argentina

A diferencia de lo que sucede en Chile, Venezuela y Ecuador, donde las empresas estatales son las que generan las principales exportaciones, en Argentina son las empresas privadas las que controlan los dólares necesarios para pagar la deuda externa.

Esa diferencia impidió al gobierno argentino utilizar alguno de los artificios de subsidio, venta barata o entrega directa de dólares que se aplicaron en los otros tres países. Para esquivar ese obstáculo, se legalizó un mecanismo llamado ‘*Seguros de Cambio*’, con el cual el Estado se comprometía a cubrir con pesos

¹² El proceso es conocido con el nombre de „dolarización” y, como después veremos, abre un sendero por el cual pudiera caminar toda América Latina.

argentinos, cualquier incremento en el precio del dólar que se produzca entre 1982 y el momento en que las empresas e individuos del sector privado debían pagar su deuda externa. A través de este mecanismo, el Estado asumió el pago del 90 por ciento –cifra que coincide con el subsidio de la ‘*sucretización*’ ecuatoriana- de los 15 mil millones de dólares que en 1982 adeudaba el sector privado de Argentina.

Pero en Argentina las consecuencias de la estatización de la deuda privada, tuvieron un efecto mucho más profundo que en el Ecuador, Chile o Venezuela, por cuanto la falta de una fuente propia de divisas, obligó al gobierno a incrementar de manera permanente la emisión e impresión de pesos argentinos. Este incremento, a su vez, generó un aumento también permanente en el déficit fiscal y en la inflación.

El mecanismo para cubrir las pérdidas en dólares entregando subsidios en pesos –que en un primer momento fue bautizado con el nombre de ‘*desdolarización*’- generó el agudo proceso inflacionario que eventualmente desembocó en la denominada ‘*convertibilidad*’, la cual colocó a la Argentina en el callejón sin salida en el que, ya en pleno Siglo XXI, aún permanece.

Rentabilizando

Al final los mecanismos del aguinaldo estatal que fueron ensamblados antes de la navidad de 1983 en Chile, Venezuela, Ecuador y Argentina –así como las variantes que brotaron en otros países- no solo que lograron alcanzar de manera más eficiente y discreta los mismos objetivos de transferencia de pérdidas cosechados por la ‘*nacionalización*’ mexicana, sino que lograron satisfacer todas las demandas exigidas en Panamá por el banquero orador.

En efecto, los ataques del banquero orador contra el liberalismo clásico –o usando sus propias palabras, contra *el liberalismo manchesteriano*- como doctrina que se opone a que el Estado se involucre en los negocios del sector privado; así como sus elogios a favor de un liberalismo moderno –que él lo

rebautizó con el nombre de *neoliberalismo*- y que en definitiva demanda que el Estado asuma las pérdidas de los negocios privados, no solo que fueron entusiastamente aplaudidos sino que a la postre fueron abiertamente practicados.

El uso de esos mecanismos creados para que los gobiernos legalmente absorban el pago de las deudas privadas -bajo cualquiera de los modelos de *nacionalización, capitalización, chucutización, sucretización o desdolarización* que se adopte- logró reducir significativamente el temor de los acreedores de no poder recuperar los préstamos otorgados al sector privado. Sin embargo, aunque en menor escala, aún subsistía el temor de que tampoco los gobiernos pudiesen pagar la totalidad de la deuda.

Con el objeto de mitigar este último temor, bajo la tutela del Secretario del Tesoro Norteamericano James Baker, en 1985 se estableció una estrategia destinada a facilitar que los gobiernos puedan cubrir la totalidad de los pagos. La estrategia se basaba en tres condiciones: primero, que los países deudores reduzcan sus gastos internos; segundo, que los bancos acreedores concedan nuevos créditos, no solo para cubrir deuda vieja sino también para financiar nueva inversión; y, tercero, que los préstamos del FMI y el Banco Mundial, sean económicamente rentables.

Pero como en la práctica ninguna de esas tres condiciones llegó a cumplirse, el 'Plan Baker' jamás llegó a funcionar. Así, entre 1985 y 1988, Bolivia, Brasil, Costa Rica, Ecuador, Honduras, República Dominicana y Perú, debieron suspender nuevamente los pagos de la deuda.

Ante esa realidad, en 1989 el nuevo Secretario del Tesoro Nicholas Brady creó el 'Plan Brady', que tenía por objeto que los bancos acreedores acepten reducir el monto de la deuda externa, a condición de que oficialmente se les garantice que la deuda restante y los intereses serían pagados en su totalidad.¹³

¹³ El Plan original pretendía una reducción del 20 por ciento del monto de la deuda, mientras que el FMI y el Banco Mundial garantizarían el pago del restante 80 por ciento.

Para cumplir este propósito, los bancos entregaron los pagarés de la deuda del tercer mundo y a cambio recibieron los denominados 'Bonos Brady' que estaban garantizados por el Tesoro Norteamericano y, sobre la base de esa garantía, podían ser libremente negociados en los mercados de capitales.¹⁴

No obstante los 'Bonos Brady' tampoco lograron sobrevivir por mucho tiempo. A mediados de los años 90 una nueva crisis financiera emergió en América latina -la del 'efecto tequila'- la cual amenazaba con reducir el precio de los pagarés de la deuda en el mercado secundario.

Ante ese peligro, los acreedores impulsaron la creación de un nuevo sustituto: los 'Bonos Global'; los cuales comenzaron a circular en 1995 y lograron -reduciendo tasas y ampliando plazos- reforzar una vez más el precio de los bonos de la deuda en el mercado secundario.

Memoria

Suele asumirse que los principales artificios y mecanismos utilizados en el tratamiento de la deuda externa de América Latina, fueron creados por la inspiración de algún banquero o por la imaginación de algún deudor. Sin embargo, en el caso del 'Plan Baker' y del 'Plan Brady', estos fueron ensamblados gracias a la buena memoria de algún antiguo funcionario de la Secretaría del Tesoro de los Estados Unidos, quien ya conocía que 60 años antes otros dos planes -el 'Plan Dawes' y el 'Plan Young'- igualmente habían sido acoplados para intentar obviar las crisis económicas, políticas y sociales originadas en el pago de la deuda externa.

El 'Plan Dawes' fue concebido en 1924 por el financista y político Charles Gates Dawes, en su calidad de Vicepresidente de los Estados Unidos, para tratar de posibilitar el pago de la deuda externa impuesta a Alemania como país derrotado en la Primera Guerra Mundial. La elaboración del 'Plan' contribuyó a

¹⁴ En aquel tiempo también se pusieron de moda algunos imaginativos esquemas que proponían reducir la deuda a cambio de que los gobiernos financien los proyectos gestados por ciertos grupos sociales y por determinadas organizaciones privadas sin fines de lucro.

que Dawes reciba en 1925 el Premio Nobel de la Paz. No obstante, antes de que la década de los 20 finalice, oficialmente se admitió que el ‘Plan Dawes’ había fracasado.

En su reemplazo, el nuevo Presidente de la Comisión de Reparaciones de Guerra, Owen Young, propuso un nuevo plan –el ‘Plan Young’- que comenzó a operar en 1930 y que, en lo fundamental, dividía la deuda de Alemania en dos segmentos: el primero, catalogado de ‘no negociable’, contenía alrededor de la tercera parte de la deuda; y, el segundo, contenía la deuda remanente calificada de ‘negociable’. Lastimosamente este plan también fracasó, contribuyendo así al descontento popular que encumbró a Hitler al poder y que empujó a Alemania a agredir a sus vecinos e iniciar la Segunda Guerra Mundial.

Entre las dos parejas de planes – el de ‘Baker y Brady’ por un lado y el de ‘Dawes y Young’ por el otro- existen tres marcadas coincidencias: todos tuvieron como único objetivo el de lograr que la deuda externa se pague; todos fueron ensamblados en beneficio de los países acreedores; y, los cuatro planes fueron bautizados con el nombre de un alto funcionario de los Estados Unidos. Esperemos que esas sean las únicas coincidencias.

En todo caso, el fracaso de los planes solo es visible desde el punto de vista de los deudores. Porque los planes –por lo menos los de Baker y Brady- sí lograron cumplir con las expectativas de los acreedores. En la edición del 12 de diciembre de 1992 de la revista *The Economist*, se publicó un artículo suscrito por William Rhodes, Vicepresidente del Citibank, uno de los tres principales acreedores de América Latina.

El artículo fue publicado bajo el siguiente título: ‘*La Deuda del Tercer Mundo: el desastre que nunca ocurrió*’.¹⁵

Ese título se encontraba plenamente justificado por la certeza de que -después de haber transcurrido una década desde que México destapó la insolvencia de América Latina- el peligro de que los principales bancos sufran alguna pérdida, había sido sepultado.

¹⁵ El título original es: „*Third-World Debt: the Disaster that didn't happen*”.

El entierro, desde luego, no había sido ejecutado de manera violenta, sino que había sido pulcramente perfeccionado a lo largo de dos jornadas: en la primera jornada, se consumaron los mecanismos de '*nacionalización de la deuda*' ya descritos, con los cuales se logró transferir a los gobiernos la obligación de pagar la deuda contraída por algunos individuos y empresas del sector privado; mientras que en la segunda jornada, utilizando como armas de ejecución los 'planes Baker y Brady', se logró que los pagarés de la deuda –cuyo riesgo de cobro debía recaer en los bancos que habían patrocinado el endeudamiento de América Latina- se convirtieran en papeles oficiales o 'bonos', cuyo trámite de cobro quedaba en manos del FMI, del Banco Mundial y de las otras instituciones del Grupo Multilateral.

El resultado final es ampliamente conocido: en 1982 las dos terceras partes de la deuda externa de América Latina recaían sobre los préstamos otorgados bajo el riesgo de los acreedores privados, pero una década después cerca del 90 por ciento de esa deuda había sido trasladada a manos de los acreedores oficiales. Así, el título del artículo escrito a fines de 1992 por el Vicepresidente del Citibank, quedaba ampliamente justificado: en efecto y desde la perspectiva de los bancos acreedores, se podía asegurar que el desastre financiero de América Latina *nunca ocurrió*.

No obstante, en América Latina el desastre *sí ocurrió*. Todos los indicadores económicos, financieros y sociales, demuestran que, entre 1982 y 1992, nuestro continente no solo que se paralizó, sino que retrocedió. Así y por consenso, ese período fue bautizado como '*la década perdida*'; denominación que eventualmente resultó benigna, frente al hecho de que abrió el camino para otra década incluso más desastrosa: '*la década trágica*', la década de los años 90.

Pero antes de adentrarnos en la década de los 90 debemos cruzar por un momento el Océano Atlántico, para así poder presenciar el nacimiento de otro experimento económico que en forma paralela tenía lugar en el industrializado Primer Mundo.

AL MEDIODÍA EMPEZÓ LA HISTORIA

Fecha: Martes 8 de junio de 1982, al mediodía.

Lugar: Downing Street N° 10, Londres.

Entorno: Thatcher y Reagan se acoplan.

La casa número 10 de la calle Downing en Londres, es una discreta vivienda que en 1732 fue designada residencia oficial del Primer Ministro de Inglaterra. Por lo tanto, en ella se han gestado varios e históricos episodios. Al mediodía del martes 8 de junio de 1982, sus muros eran testigos de un nuevo episodio que se forjaba con las siguientes palabras¹⁶:

‘Señor Presidente, desde antes de que usted asuma el cargo ya sabíamos que era un amigo en quien podíamos confiar en épocas de peligro, alguien que no mancillará los valores del mundo libre, alguien... que reforzará la paz mundial, alguien que hará lo posible para incentivar la iniciativa y la empresa privada, alguien que desea que el ser humano prospere en libertad, justicia y paz.

Usted ha tenido ese espíritu. Esa es una inapreciable garantía para la causa que nosotros dos compartimos’.

Las anteriores palabras eran declamadas por la Primer Ministro Margaret Thatcher, al dar la bienvenida al Presidente Ronald Reagan en su primera visita oficial a Inglaterra.

¹⁶ Fuente: The Presidential Library & Museum Bookstore. Simi Valley, Ca. Doc. 60882.

La calidez del discurso que irradiaba por sobre la diplomacia tenía su origen en dos antecedentes: el primero, la inminente victoria de Inglaterra sobre Argentina en la Guerra de las Malvinas; y, el segundo, la genuina y sincera coincidencia entre el pensamiento político y económico de la Primer Ministro y del Presidente *'desde antes de que usted asuma el cargo'*.

El conflicto de las Malvinas se había iniciado dos meses antes, cuando el 3 de abril el ejército argentino invadió las islas que habían permanecido bajo el control y administración de Inglaterra desde 1833. Se podría pensar que la invasión fue planificada con el único propósito de evitar el colapso de la dictadura militar de Argentina que, en esos días, se encontraba acorralada por una huelga general decretada por los poderosos sindicatos obreros. La invasión de las islas en efecto logró revertir la situación política interna. En pocos días, un masivo y eufórico movimiento de masas gritaba en las calles de Buenos Aires su total apoyo al gobierno de la dictadura.

La euforia, sin embargo, solo duraría unas pocas semanas. Al comenzar la invasión el ejército argentino logró controlar con 10.000 soldados la totalidad del pequeño territorio de las islas. Esta acción se había facilitado por la relativa cercanía de las Malvinas a las costas de Argentina; cercanía que contrastaba con la enorme distancia que Inglaterra tenía que recorrer de norte a sur y a lo ancho de prácticamente todo el océano atlántico, para transportar tropas y pertrechos bélicos.

Mientras transcurría abril, parecía que la distancia decidiría la victoria de Argentina. Sin embargo antes de que terminara ese mes y utilizando todo su poder presidencial, Ronald Reagan comunicó que Estados Unidos oficialmente se declaraba aliado de Inglaterra en esa guerra. Esa declaración, formulada el 30 de abril, confirió a Inglaterra el derecho de usar los territorios e insumos norteamericanos que se requieran para transportar y abastecer a las tropas. Así, en apenas cinco semanas, Inglaterra logró revertir la situación y forzar la rendición de Argentina. Ese era el antecedente que explicaba el significado real de las palabras de la Primer Ministro al calificar a Reagan como *'un amigo en quien confiar en épocas de peligro'*.

Pero para el resto del mundo, el segundo antecedente –es decir, la genuina coincidencia entre el pensamiento económico de la Primer Ministro y del Presidente- tendría eventualmente un significado mucho más profundo y duradero. Era esa comunión de ideas la que permitiría sincronizar la instalación de una misma tesis económica en los dos lados del Océano Atlántico.

La trascendencia geopolítica que alcanzaba esa coincidencia fue resaltada por el propio Presidente Reagan, quien respondió a la Primer Ministro con las siguientes palabras:¹⁷

‘Son días difíciles para nuestros pueblos. Presionados por la recesión e inestabilidad mundial, no podemos depender solo en la marcha de nuestras economías. Juntos y de manera independiente debemos renovar la libertad en nuestro modo de vida. Ya hemos restaurado incentivos y oportunidades en nuestros mercados al reducir los excesivos impuestos y regulaciones.

Al atenuar la pesada mano del gobierno, estamos demostrando nuestra fe en los hombres y mujeres de Gran Bretaña y de los Estados Unidos’.

Esa respuesta no solo que reflejaba la coincidencia y simpatía existente entre los dos personajes, sino que además resumía la política que ya había aplicado Ronald Reagan desde los inicios de su gestión en 1981 cuando, para ‘*atenuar la pesada mano del gobierno*’, impuso una drástica reducción en el monto de los impuestos que debían pagar las empresas de los estratos económicos más altos.

Impuestos

Para rebajar los impuestos se dictaminó que la tasa impositiva máxima se reduzca del 60 al 28 por ciento. Desde luego, esa acción estaba respaldada por la afirmación teórica de que al rebajar impuestos se estimula la actividad económica; teoría que fue originalmente formulada por el doctor Arthur Betz Laffer, quien desde 1972 –año en el que obtuvo el título de Ph.D. en Economía- había pregonado que cuando los impuestos se

¹⁷ Fuente: The Presidential Library & Museum Bookstore. Simi Valley, Ca. Doc. 60882.

han tornado demasiado altos, los empresarios dejan de sentir ese innato deseo por producir. Así, los impuestos muy altos no producirían más ingresos para el fisco, sino que en un extraño giro más bien generarían el efecto inverso.

La tesis fue divulgada en 1977 a través de un libro titulado *The Way the World Works* ('La manera en que funciona el Mundo') cuyo sexto capítulo se destina a explicar el significado de un diagrama denominado '*Curva de Laffer*'. El autor del libro es Jude Wanniski un antiguo periodista de *The Wall Street Journal*, quien relata que el diagrama original fue dibujado por el propio Arthur Laffer sobre una servilleta del restaurante '*Two Continents*' de la Ciudad de Washington, al cual habían invitado a cenar al influyente jefe de gabinete de la Casa Blanca para exponerle la conveniencia de que el Presidente Gerald Ford promueva la reducción de impuestos.

Mientras cenaban, Laffer trató de explicar verbalmente al funcionario de la Casa Blanca, el hecho de que si se cobra un impuesto del cero por ciento a las utilidades de las empresas, obviamente no se producirá ningún ingreso para el fisco; pero que tampoco se conseguiría nada decretando un impuesto del 100 por ciento, porque se mataría el aliciente empresarial. Por lo tanto, entre esos dos extremos -que se unían con una línea curva que semejava el perfil de una campana- debía existir un punto intermedio en el cual la curva habría alcanzado su vértice más alto. Así, sí ese punto intermedio ya se había sobrepasado, para recaudar más se debía reducir la tasa de impuestos.

Según Wanniski, como el asesor de la Casa Blanca no lograba visualizar la explicación verbal, Arthur Laffer agarró una servilleta y en ella dibujó lo que llegaría a ser su famosa curva en forma de campana. Lo interesante de esta anécdota -no refutada por ninguno de los tres protagonistas- es que el asesor de la Casa Blanca se llamaba Dick Cheney, quien 24 años más tarde sería electo Vicepresidente de los Estados Unidos.

La idea de Laffer fue puesta en práctica en 1978, cuando en California -donde Reagan había sido gobernador- se aprobó la denominada '*Proposición 13*', que redujo drásticamente la tasa de impuesto predial. La '*proposición*', desde luego, fue acogida

gratamente por inversionistas y por propietarios, pero también recibió un amplio apoyo de la gente común que luego respaldó a Reagan en su campaña presidencial de 1980. Como es fácil de entender, una de sus primeras acciones al asumir el poder, fue la de nombrar al doctor Laffer como su asesor económico.

Sin embargo, Ronald Reagan se caracterizaba por ser un político a tiempo completo. Por lo tanto, cualquier estrategia de su gobierno primero tenía que ser destilada a través del filtro de la opinión pública. Pero sobre ese escenario la tesis de Laffer adolecía de una grave debilidad: podía ser fácilmente criticada como una hábil maniobra destinada a justificar la reducción del monto de impuestos que debían pagar los ricos.

Para minimizar esa potencial crítica, Arthur Laffer hecho mano de un antiguo axioma económico denominado '*Ley de la rentabilidad marginal decreciente*', el cual permite deducir que las utilidades de las empresas comienzan a decaer una vez que su producción ha superado ciertos límites. En consecuencia, si las empresas están cerca de esos límites, los empresarios preferirán trabajar menos. Pero si trabajan menos, producirán menos. Si producen menos, ganarán menos. Y si ganan menos, el fisco recibirá menos impuestos.

Bajo esa perspectiva, para que en la economía se produzca más y se recaude más, lo correcto es –aunque suene paradójico– rebajar los impuestos a las rentas empresariales. Así, la *Curva de Laffer* brindó el respaldo teórico requerido por la reducción de impuestos ordenada por Reagan en Norteamérica y por Thatcher en Inglaterra.

Privatizaciones

En Inglaterra Margaret Thatcher introdujo en el proceso de gratificación empresarial una variante de su propia inspiración: la privatización de las empresas públicas. En la implantación de ese proceso y en su condición de pionera, el principal obstáculo que tuvo que vencer fue la férrea oposición inicial de los poderosos sindicatos públicos.

Fue precisamente la firmeza y determinación que demostró en la pugna con tan potente rival, lo que originó su apelativo de '*Dama de Hierro*'; apelativo que además fue justificado por el férreo control que mantuvo sobre los miembros de su gabinete, así como por la firmeza, rapidez y capacidad de respuesta que demostró en la Guerra de las Malvinas.

Sin embargo, Margaret Thatcher prefería cubrir su mano de hierro con un guante de seda, especialmente cuando tenía que distribuir con amplitud y equidad los beneficios económicos. Ese guante lo utilizó a lo largo de su gobierno, pero de manera especial en los principales experimentos de privatización.

El primero fue la privatización de la Corporación Nacional de Transporte de Carga, una de las empresas más grandes del sector público, cuyo capital fue renovado en acciones que en un 82 por ciento fueron vendidas a los propios empleados de dicha Corporación. Como es lógico suponer, esos empleados públicos –una vez obtenida la doble calidad de asalariados y capitalistas- se convirtieron en los más fervientes partidarios de la venta de las empresas públicas. Y de las políticas de Thatcher.

Un segundo experimento fue la venta a los arrendatarios de una serie de edificios de propiedad del Estado y cuya renta, que había permanecido congelada desde la II Guerra Mundial, no permitía cubrir ni siquiera los costos de mantenimiento. En este caso, los propios arrendatarios a quienes se les suprimió el subsidio y se les extendió el título de propietarios a un precio adecuado, también se convirtieron en fervorosos partidarios de la Primer Ministro y de las políticas privatizadoras de su gobierno.

El tercer experimento se realizó con la *British Airport Authority* (BAA), que era la institución pública encargada de operar los aeropuertos de Heathrow y Gatwick en Londres. En este caso, simplemente se modificó –y gratis- los estatutos de la empresa. La privatizada BAA continuó operando con sus mismos y antiguos empleados, a pesar de lo cual -una vez libre de las regulaciones y limitaciones burocráticas- logró reducir en una tercera parte sus costos administrativos.

Desde entonces y sobre la base de ese exitoso antecedente, la BAA ha obtenido contratos para dirigir el funcionamiento de diversos aeropuertos en Europa, Australia, África del Sur y en los Estados Unidos. Así, una pesada institución burocrática que simplemente se inscribió bajo un nuevo estatuto legal, se transformó en una eficiente organización rentable y privada, a pesar de que continuaba funcionando con el mismo equipo humano de funcionarios, administradores, técnicos y personal de apoyo.

En vista de que esos primeros ensayos de privatización que presenció el mundo no fueron estructurados para alimentar el patrimonio de algún íntimo y cerrado grupo vinculado al poder, sino para beneficiar a un conglomerado humano mucho más amplio, el número de personas que en Inglaterra poseían acciones empresariales pasó de tres millones en 1980 a cerca de ocho millones al finalizar la década.

Es una lastima que, en sus afanes privatizadores, la mayoría de los gobiernos de América Latina no hayan logrado cumplir con la única condición que requiere la sencilla y transparente estrategia de la *Dama de los Guantes de Seda*: tener las manos limpias.

El éxito de Margaret Thatcher inspiró a Ronald Reagan para también él tratar de impulsar la privatización de las empresas estatales. Pero en Norteamérica el escenario era radicalmente diferente. Exceptuando las industrias de las fuerzas armadas en todas sus ramas, las empresas estatales de los Estados Unidos no constituyen monopolios legalmente estructurados, sino que son organizaciones subsidiadas por el Estado, pero que tienen que competir con empresas privadas que ofrecen los mismos bienes y servicios, especialmente en las áreas de educación, salud y seguridad social. Esta característica permite que los procesos de privatización puedan efectuarse sin necesidad de rematar la infraestructura de las empresas del Estado ni de concesionar las instalaciones de los servicios públicos, sino que solo se requiere suprimir subsidios.

Pero suprimir subsidios que se supone están destinados a cubrir las necesidades más elementales y básicas de la población más pobre de la sociedad, puede generar una reacción adversa en el

electorado, especialmente si ya se ha puesto en práctica la tesis de Laffer de rebajar los impuestos a la gente más acaudalada.

Así, para evitar que la gente y los políticos del bando contrario acusen al Gobierno de eliminar la asistencia a los pobres para financiar la ayuda a los ricos, se requería ensamblar alguna doctrina que sea económicamente justificable. Esa doctrina fue acoplada bajo el nombre de '*Trickle Down Economics*', la cual merece los cortos comentarios que a continuación siguen.

Goteras

La '*Trickle Down Economics*' -que puede ser traducida como '*economía del goteo*' o '*economía del chorreo*', de acuerdo al nivel de optimismo del traductor- se fundamenta en un dogma generosamente patrocinado, el cual asevera que el dinero que se coloque en el segmento superior de la pirámide económica, tarde o temprano fluirá hacia los niveles inferiores.¹⁸

La lectura de ese dogma induce a concluir que el método más eficiente para estimular el desarrollo y reactivar el crecimiento, es a través del dinero que el gobierno pueda transferir a los sectores empresariales. El gobierno, a su vez, puede transferir dinero a esos grupos a través de dos canales: reduciéndoles los impuestos o entregándoles subsidios. Pero desde la perspectiva política, el canal menos visible es el de subsidiar a empresas y a empresarios reduciendo el nivel de sus impuestos.

Sin embargo, el reducir el nivel de impuestos podría fecundar un déficit fiscal. Pero la posibilidad de procrear un déficit fiscal quedaba teóricamente descartada en virtud de que la *Curva de Laffer* garantizaba que la disminución de impuestos lograría inyectar en los empresarios un mayor deseo de trabajar, invertir y producir más.

¹⁸ Cuando a un estudiante de Matemáticas que estaba preparando su tesis de Master sobre Isaac Newton, le explique el mecanismo de la '*trickle down economics*', se puso loco de contento y exclamó: '*Podrán criticar a Newton como Físico, pero no podrán hacerlo como Economista*'.

El incremento del producto o de la oferta, a su vez, generaría más demanda y, en consecuencia, el gobierno podría recolectar una mayor cantidad de impuestos al consumo. Por lo tanto -así dice la teoría- los impuestos más bajos hasta podrían forjar un superávit fiscal. En la servilleta del *Two Continents* podría dibujarse un pastel menos alto, pero mucho más ancho.

Pero para que el pastel pudiese ser consumido todavía faltaba un pequeño detalle por resolver: el desfase de tiempo existente entre siembra y cosecha.

En otras palabras, la reducción de impuestos podía ser legalizada en un par de días, pero hasta que los impuestos liberados logren recorrer todo el camino necesario para que el incentivo sembrado evolucione a producto cosechado, pasarían algunos meses o años. En el ínterin, los impuestos liberados presionarían para ampliar la demanda y, por tanto, para aumentar la inflación. Una mayor tasa de inflación, a su vez, podría mermar o incluso diluir el incentivo ya otorgado por el Estado a las empresas y a los empresarios.

Afortunadamente, el gobierno también tenía una herramienta para detener la inflación: aumentar las tasas de interés. El mecanismo para que esa herramienta funcione adecuadamente se encuentra incorporado en los estatutos del Banco Federal de la Reserva de los Estados Unidos -conocido bajo el diminutivo de *Fed* por la mayoría de economistas- que tiene la atribución de prestar dinero a los bancos privados que así lo soliciten.

Para conceder esos préstamos, el *Fed* tiene 12 entidades bancarias que están distribuidas a lo largo de Norteamérica, pero todas ellas operan globalmente bajo una tasa de interés única, la cual es popularmente denominada 'tasa de descuento'.

Si el *Fed* cree que en la economía esta circulando demasiado dinero -por ejemplo, si se han devuelto o reducido impuestos- simplemente eleva la 'tasa de descuento', con lo cual recoge el dinero sobrante en razón de que la gente y los bancos privados se abstendrán de solicitar nuevos préstamos y, además, tratarán de precancelar los préstamos que se encuentren vigentes. La

recolección del dinero sobrante -así se supone- anula la presión inflacionaria.

Tasas

Cuando a principios de junio de 1982 Reagan viajó a visitar a Margaret Thatcher a Europa, la tasa de interés que cobraba el *Fed* fluctuaba en alrededor del 10 por ciento, mientras que las tasas que efectivamente cobraban los bancos a sus clientes en ciertos casos la duplicaban hasta alcanzar el 20 por ciento.

Cuando Reagan regresó a Norteamérica un par de semanas más tarde, constató que varios bancos luchaban abiertamente por obtener más préstamos del *Fed*. El motivo de esa pugna era fácil de entender: los bancos podían medrar buena parte de la diferencia de 10 puntos entre la tasa que pagaban al *Fed* y la tasa que podían cobrar a sus clientes. Esa pugna y el objetivo de reducir la inflación, señalaban la necesidad de elevar la ‘tasa de descuento’.

Pero elevar las tasas de interés que cobraba el *Fed* significaba adoptar una política monetaria ‘contractiva’. Por lo tanto, en el escenario económico ortodoxo prevaleciente en ese entonces, la política fiscal también debía contraerse.

Esa creencia formaba parte del dogma aceptado tanto por los *fiscalistas* como por los *monetaristas*. Para los dos grupos, sí la economía estaba padeciendo inflación, ambas políticas debían contraerse para reducir la demanda. Al contrario, si la economía sufría de recesión, el dogma dictaminaba que ambas políticas deban expandirse para ampliar el gasto.

En ese escenario, la principal discrepancia entre *fiscalistas* y *monetaristas* se reduce a que -para estos últimos- lo relevante es el tipo de política monetaria que se adopte. Una vez que esta es activada, es irrelevante la dirección que adopte la política fiscal. Mientras que para los *fiscalistas*, es la política fiscal la que debe trazar el rumbo que debe seguir la política monetaria.

No obstante, ni los *fiscalistas* ni los *monetaristas* ofrecían una fórmula adecuada para curar la economía norteamericana que había sido atacada simultáneamente por ambos virus: el de la inflación y el del estancamiento. Esa enfermedad, que alguien la bautizó como ‘estancflación’,¹⁹ ya había sido detectada en los años 70 en América Latina, pero Norteamérica no se había contagiado sino hasta principios de los años 80.

Por fortuna, entre los asesores de Reagan se encontraba el doctor Robert Mundell, nacido en Canadá en 1932, Ph.D. en Economía desde 1956 y premio Nobel en Economía en 1999.

Mundell argumentaba que la inflación y la recesión son dos enfermedades separadas y que, en consecuencia, para curarlas también se requería usar las políticas económicas por separado. Su propuesta se resumía en la siguiente receta: utilizar una política monetaria contractiva para detener la inflación y, en paralelo, reducir impuestos para provocar una política fiscal expansiva e impedir la recesión.

La receta fue inmediata y entusiastamente adoptada por Reagan y Thatcher, aunque aún tenían que resolver un pequeño detalle semántico: encontrar un nuevo nombre para bautizar a la nueva receta. No podía ser llamada *monetarista*, porque la receta aconsejaba utilizar también la política fiscal. Pero tampoco podía llamarse *fiscalista*, porque no se pretendía instaurar una política monetaria neutra. Definitivamente se había armado una nueva herramienta y, por lo tanto, merecía un nuevo nombre.

Ese nuevo nombre nacería como secuela de un programa de radio transmitido el 5 de febrero de 1983, en el cual el propio Presidente Reagan bautizó su nueva política con el nombre de ‘*Neoeconomics*’.

Sin embargo, pocos días después, mientras el programa radial era ampliamente comentado por la prensa escrita, algunos periodistas recordaron que era el *liberal* Robert Mundell quien estaba detrás de la nueva política y que, en consecuencia, no

¹⁹ Formada al unir las primeras sílabas de ‘estancamiento’ con las últimas de ‘inflación’.

debía ser bautizada con el nombre de ‘*Neoeconomics*’ sino con el de ‘*Neoliberalism*’.²⁰

Siete gordos

Contra ese telón de fondo, entre 1982 y 1989, transcurrió lo que alguien denominó ‘*los siete años gordos del neoliberalismo*’. Aunque el apelativo suena un tanto grasiento, en efecto logra describir la bonanza alcanzada en esos años, que se traduce en las siguientes estadísticas básicas:

Primero, en cada uno de esos *siete años gordos* el Producto Interno Bruto creció 3.2 por ciento en promedio anual. Este porcentaje sobrepasa con nitidez al 2.8 por ciento registrado en los 7 años previos y mucho más al 2.1 por ciento registrado en los 7 años posteriores;

Segundo, la visible generación de nuevas fuentes de trabajo. La tasa de desempleo que en 1981 alcanzaba el 7.6 por ciento, para 1989 se había reducido al 5.5 por ciento;

Tercero, el nivel inflacionario decayó desde el 13.5 por ciento en 1980, hasta apenas el 4.1 por ciento en el último año del gobierno de Reagan;

Cuarto, la tasa de interés que entre 1981 y 1982 sobrepasó el 21 por ciento –el nivel más alto en el Siglo XX- paulatinamente fue bajando hasta colocarse en el 8 por ciento; y,

Quinto, el ingreso promedio por persona creció en dólares de valor constante desde US \$ 10.716 en 1981, hasta US \$ 13.071 en 1989. Es decir, el ingreso tuvo un incrementó en valor real de alrededor del 22 por ciento.

La bonanza de esas cifras y *la gordura* de esos años, dieron una aura victoriosa a las políticas impulsadas desde los gobiernos de Ronald Reagan y de Margaret Thatcher. Los dos fueron reelectos con sonados triunfos en las urnas –Reagan en 1984 y Thatcher en 1983 y 1987- y al terminar su mandato ambos deja-

²⁰ Como el programa radial se transmitió el 5 de febrero de 1983, es difícil saber si en marzo, el banquero orador de Panamá inventó la palabra ‘*Neoliberal*’ o simplemente la reprisó.

ron el poder en manos del sucesor que ellos mismos escogieron: George Bush y John Major, respectivamente.

Lamentablemente un viejo adagio de la sabiduría económica asevera que *'en el mundo nadie cena gratis'*. Por tanto, alguien tenía que pagar el alimento consumido en *los siete años gordos del neoliberalismo*. Y como a lo largo de esos años la mayoría de las facturas fueron pagadas con tarjeta de crédito, la deuda de los Estados Unidos que en 1981 alcanzaba los US \$ 1.029 billones, casi se triplicó para alcanzar US \$ 2.857 billones al expirar la presidencia de Reagan.

Cuando un gobierno de cualquier país se endeuda, la deuda queda en herencia para que la pague el próximo gobierno. Pero si es que el nuevo gobierno también prefiere que sea otro el que pague, puede renegociar con los acreedores un nuevo plazo. Así, dilatando y posponiendo los pagos, el plazo definitivo quedará sujeto a las intermitentes y futuras negociaciones que entre sí entablen los dos litigantes: los sucesivos gobiernos y los acreedores.

Pero el número de meses, años o décadas que tendrán que transcurrir para que el plazo negociado algún día se cumpla, no dependerá del tesón de los litigantes, sino del mayor o menor predominio internacional que ese país tenga.

En el caso de la deuda norteamericana, el plazo para pagarla puede llegar a ser extremadamente largo o puede que jamás llegue a cumplirse. Sin embargo, aunque jamás llegue a ser cancelada, la deuda si tiene un costo que con frecuencia resulta impostergable e inevitable: el pago de intereses.

El costo que tienen los intereses es impostergable debido a que sus tasas comienzan a contabilizarse desde el instante en que se suscriben los contratos y, son inevitables, debido a que se contabilizan de manera independiente al 'plazo' establecido para cancelarlos.

Así, cuando George Bush²¹ heredó de Reagan la presidencia, también heredó la obligación de pagar los intereses de la deuda

²¹ Nos referimos a George Bush padre.

desde el mismo día en que se posesionó del cargo. Como lógico resultado, en el primer año de la presidencia de Bush, el Estado tuvo que desembolsar más de 1.000 dólares por cada uno de sus ciudadanos –241 billones de dólares– solo para pagar intereses. Además, como el gobierno republicano persistió con la política de reducir impuestos, el déficit fiscal continuó creciendo.

En ese escenario, desde luego, fácilmente podría generarse una mayor deuda, un estancamiento económico y un deterioro del desempleo. En apenas dos años –excepto la tasa de inflación que permaneció baja– todos los demás indicadores económicos revertieron la aureola alcanzada en *los siete años gordos*.

Golfo

Pero el deterioro de la economía norteamericana fue eclipsado por el fulgor de otro hecho menos palpable pero mucho más visible: la Guerra del Golfo, que fue transmitida vía satélite en vivo y directo a los cinco continentes por la empresa CNN.²²

La difusión del programa televisivo que se efectuó desde el 6 de agosto de 1990 hasta el 12 de febrero de 1991, proyectó el traslado de 510.000 soldados, el emplazamiento de 15 naves entre buques y portaviones, el despegue de 120 aviones desde la base de Dhahran en Arabia Saudita y de otros 90 desde la base de Incirlik en Turquía; entre los ajetreos más publicitados.

Adicionalmente y como complemento a la imagen televisada del incontable número de bombas lanzadas contra territorio iraquí, se divulgaron las estadísticas que demostraban que el 85 por ciento de esas bombas habían impactado a menos de 3 metros del centro de los objetivos previamente seleccionados. Además, se informó que en todas esas operaciones apenas 146 soldados norteamericanos habían muerto.

La precisión de la información, la fluidez de la acción, la nitidez de las imágenes y el escaso número de norteamericanos muertos, esculpió en la mente de la mayoría de los televidentes, el

²² CNN: Cable News Network

icono de una guerra perfecta, de una guerra muy diferente a la de Vietnam. Como consecuencia, el Presidente George Bush alcanzó un 91 por ciento de aceptación entre los electores.

Un año después Bush se lanzó a su segunda campaña con la confianza de que su reelección estaba asegurada, porque la Guerra del Golfo había devuelto a los Estados Unidos el orgullo que *'es lo más importante que puede tener un pueblo'*.

A pesar de la convicción que exudaba ese argumento, fue frontalmente refutado por un pequeño letrado que decía: *It's the economy, stupid !*; el cual había sido colocado en las oficinas del Partido Demócrata instaladas en la ciudad de Little Rock, para lanzar la candidatura presidencial de un no muy conocido político local llamado Bill Clinton

Poco tiempo después, el mensaje del pequeño letrado se había convertido en el tema central de la campaña de los demócratas, quienes concentraron sus esfuerzos en tratar de demostrar que la recesión a la que había arribado la economía norteamericana, era una consecuencia natural de la *'economía del goteo'* –o de la *'economía neoliberal'* como ya se la llamaba en el mundo académico- practicada por los gobiernos republicanos a lo largo de toda una década.

El mensaje alcanzó su principal objetivo: Clinton obtuvo 370 votos electorales; más del doble que los 170 votos que obtuvo Bush. Se rompió así la enraizada costumbre norteamericana de reelegir a los presidentes del Partido Republicano.

Se pensó que esa derrota -complementada con la dimisión de Margaret Thatcher un año antes- pondría fin a los gobiernos que promovían la *'economía del goteo'*. No obstante, la misma política retornaría ocho años después impulsada por otro republicano, George Bush Jr., temática a la cual volveremos.

Tercer camino

Cuando Bill Clinton asumió la presidencia, el déficit fiscal de los Estados Unidos superaba los 290 billones de dólares, cifra que equivalía al 4.9 por ciento del PIB. Por definición, un défi-

cit fiscal se produce cuando el gobierno gasta más que lo que recibe. Por lo tanto, desde la primera noche que dormía en la Casa Blanca, Bill Clinton tenía que enfrentar la disyuntiva de contrariar a quienes creían poder beneficiarse del gasto público o, alternativamente, a quienes creían que por culpa del gasto del Estado debían pagar más impuestos.

Es decir, tendría que escoger entre uno de los dos grupos que juntos acoplan la totalidad del electorado. Pero Clinton –como buen estratega político- aprovechó la disyuntiva para contentar a todos sin favorecer a nadie con las siguientes palabras:²³

‘Hemos logrado colocarnos por encima de la estéril discusión que mantienen aquellos que consideran que el Gobierno es el enemigo con aquellos que consideran que el Gobierno es la respuesta. A ustedes, ciudadanos americanos, les digo que nosotros hemos encontrado un tercer camino.’

Como es fácil de suponer, el hecho de que un presidente de los Estados Unidos anuncie que ha ‘*encontrado un tercer camino*’, provocó una oleada de especulaciones que trataban de descifrar en que lugar podría estar localizado ese *tercer camino*.

En un primer momento se supuso que podría estar situado en una posición intermedia entre la política fiscal propuesta por Keynes y la política monetaria propuesta por Friedman. Pero ese supuesto fue desechado muy pronto, tal vez bajo la creencia de que, ya en la década de los noventa, ni Keynes ni Friedman constituían referentes para política alguna.

Una segunda interpretación fue avalada por Tony Blair, Primer Ministro de Inglaterra, quien en visita oficial en los Estados Unidos manifestó lo siguiente:²⁴

‘El tercer camino nos conduce a una renovada y moderna democracia social. No es simplemente un compromiso entre izquierda y derecha, sino que toma valores esenciales y los aplica a un mundo cambiante; y logra hacerlo liberándose de ideologías caducas...’

²³ Bill Clinton: „State of the Union Message“, 1998.

²⁴ Washington Post: Visita oficial del Primer Ministro Blair a EE.UU.. Septiembre 21, 1998.

El tercer camino práctica una economía que no es la de laissez-faire, pero tampoco la del Estado interventor.'

Pero ese idílico camino no conseguía despertar en nadie algún deseo por transitarlo, porque si bien podía alejarnos de todo lo que nos disguste tampoco nos acercaba a nada que nos guste.

En todo caso, la coincidencia entre el Presidente Clinton y el Primer Ministro Blair fue objeto de un exorbitante despliegue publicitario que, pudiera sospecharse, más bien se encontraba inspirado en el deseo de contrarrestar el recuerdo de esa otra pareja formada dos décadas antes por el Presidente Reagan y la Primera Ministro Thatcher.

Desde luego también existía la posibilidad de que para lograr descubrir el *tercer camino*, tengamos que –con computadora en la mano- calcular el promedio aritmético en el cual empalmen las ventajas de la regulación del Estado con los beneficios de realizar en libertad los negocios privados.

En otras palabras, la formula matemática nos permitiría ubicar el punto de equilibrio donde el *estado interventor* logra aumentar sus ingresos mientras el *laissez faire* logra reducir sus gastos. Y esa parece que fue la formula que exitosamente logró ensamblar el gobierno de Bill Clinton a partir de 1993, año en el cual se ampliaron los cobros de los impuestos a los ingresos y a las rentas, mientras en paralelo se recortó el gasto fiscal.

Así, cobrando más y gastando menos, el Presidente Clinton logró exhibir una partitura casi impecable: entregó un sólido superávit de 237 billones de dólares, en contraste al déficit de 290 billones que recibió en 1992. Esas buenas noticias fueron anunciadas por el propio Bill Clinton en su último reporte económico del año 2000, con las siguientes palabras:

'Hoy día la economía norteamericana es más fuerte que nunca. Estamos rebasando el período más largo de expansión económica en toda nuestra historia. Ahora tenemos la tasa de desempleo más pequeña en los últimos 30 años y la inflación ha llegado a su nivel más bajo desde 1965'.

Para un gobernante que concluía su gestión presidencial, esos datos deben haber fecundado una profunda satisfacción. Las estadísticas no solo que revelaban un nivel óptimo en los principales índices de crecimiento, desempleo e inflación que sirven para evaluar el éxito o el fracaso de los gobiernos, sino que esos logros habían sido obtenidos en el convulsionado mundo de la década de los 90, la misma que había transcurrido teniendo como telón de fondo el colapso económico de Europa del Este y el consecuente contagio a Europa del Oeste; la aguda recesión que penetró la otrora invulnerable burbuja económica del Japón; el fin del ‘milagro’ del sudeste asiático; la difusión del virus financiero que infectó a tigres y dragones; el hambre y la miseria que continuaron flagelando los territorios africanos; y, la consolidación del subdesarrollo en la mayoría de los países de América Latina.

A pesar de que se logró evitar que esas plagas contagien la economía norteamericana y de que las estadísticas señalaban que Clinton había logrado superar el crecimiento alcanzado en *los siete años gordos del neoliberalismo*, al principiar el año 2001 los adeptos a la ‘trickle down economics’ reingresaban a la Casa Blanca; esta vez liderados por el Vicepresidente Dick Cheney, el mismo que 24 años atrás había recibido dibujada en una servilleta del restaurante ‘*Two Continents*’, la curva con la cual Arthur Laffer le explicaba los mágicos recodos a seguir para aumentar los ingresos fiscales cobrando menos impuestos.

Globalización

El reingreso a la Casa Blanca de los partidarios de la ‘trickle down economics’ se efectuó el 20 de enero del 2001. En ese día y en menos de 14 minutos, George Walker Bush²⁵ leyó el discurso con el cual inauguraba su período presidencial. El discurso contenía 49 párrafos repartidos en la siguiente forma: en los 3 primeros agradecía la presencia del ex Presidente Clinton, del ex Vicepresidente Gore en su calidad de contendor en la campaña electoral y la de los demás asistentes a la ceremonia;

²⁵ Hijo de George Bush, el presidente de la década anterior.

en los siguientes 20 párrafos citaba la importancia histórica de la democracia norteamericana; y, en los últimos 25 párrafos, enfatizaba que la seguridad, la libertad y la justicia en el mundo, dependían de la capacidad bélica de Estados Unidos.

En la mitad del discurso, en el párrafo número 24, se había introducido la única frase referente a la economía del país y a la política que planificaba ejecutar el nuevo gobierno. La frase en toda su extensión decía lo siguiente:²⁶

‘Reduciremos los impuestos, para que la economía recobre su impulso y para incentivar la capacidad empresarial y los esfuerzos de los norteamericanos que trabajan’.

Esa era la única frase referente a la economía norteamericana en todo el discurso, pero la frase lograba resumir la ‘trickle down economics’ tal como la habían descrito en una servilleta en el dibujo hecho para el Vicepresidente Cheney. No obstante, en el cuarto de siglo transcurrido desde aquella cena en el restaurante ‘Two Continents’, en el horizonte había germinado un planeta más asequible, más abierto y más global.

La actual globalidad del mundo, además, se torna más palpable por el gran tamaño de la economía de Estados Unidos y, sobre todo, por el hecho de que sus déficit han sido financiados –si es que el verbo ‘financiar’ significa posponer el pago– a través del incremento de la colosal deuda norteamericana. Así, al empezar el Siglo XXI, la deuda pública de los Estados Unidos superaba los 5.709 billones de dólares;²⁷ cifra tres veces superior a los 1.950 billones de dólares que, a la misma fecha, adeudaban todos los países de Europa del Este, Asia, África y América Latina.

El peligro que la colosal magnitud de la deuda acumulada por los Estados Unidos conlleva para su estabilidad económica, actualmente esta siendo debatida en el mundo académico. Aquí nos abstenemos de participar en ese debate, porque nuestro único objetivo es tratar de encontrar los posibles orígenes de la

²⁶ Fuente: The White House Public Papers. Disponibles en página web: www.whitehouse.gov

²⁷ La cifra exacta es: \$ 5.709.699’281.427 al 31 de diciembre del 2000.

actual postración económica de América Latina. No obstante es válido recalcar que la necesidad de financiar el casi permanente déficit fiscal de los Estados Unidos, ha incidido directamente y a través de las tasas de interés, sobre el elevado costo que la deuda externa ha infligido sobre América Latina.

Y también es válido recalcar que, a diferencia de América Latina, Estados Unidos puede endeudarse en su propia moneda, lo cual le ha permitido seguir acumulado deudas sin tener que exportar más o importar menos. Así, en Norteamérica perduran los tres déficit cuya coexistencia podría desestabilizar cualquier otra economía: el déficit fiscal, el déficit comercial y el déficit financiero.

Actualmente, el Presidente George Walker Bush luego de la aplastante victoria militar sobre los Taliban en Afganistán y sobre Saddam Hussein en Irak, goza de más popularidad que la que gozó su padre. Por lo tanto, su reelección en la próxima campaña electoral parece asegurada. Sin embargo, debido a la persistencia de esos tres déficit y sus efectos sobre el bienestar del norteamericano común, los líderes del Partido Demócrata podrán retornar a la Casa Blanca.

Desde luego, el retorno se producirá si es que la campaña electoral no se circunscribe a debatir ante el elector el derecho o no que tiene Estados Unidos para declarar unilateralmente la guerra a otro país, sino si también se analiza la economía. Es decir, si es que algún comedido ha tenido suficiente olfato para guardar aquel pequeño letrerito que antes ya fue exhibido en la ciudad de Little Rock y que decía: *It's the economy, stupid!*

Hasta que eso suceda, a partir de la próxima página volvemos a nuestro continente.

5

UN CONTINENTE SIN BRÚJULA

El subdesarrollo latinoamericano tal vez emane del hecho que, de los libros que han moldeado la conducta del ser humano, ninguno ha logrado penetrar en nuestro continente.

Los libros que así merecen ser calificados son muy pocos y su número casi no supera el de los dedos de una mano. En primer lugar y dentro del orden cronológico, se encuentran *Los Vedas* que fueron escritos por varias generaciones que vivieron hace más de 4.000 años en la región geográfica que hoy se denomina India y en cuyos preceptos se fundan el hinduismo, el budismo y otras líneas de religión o filosofía que actualmente influyen sobre el modo de vida de más de la cuarta parte de la población mundial.

En segundo lugar se sitúan las *Analectas de Confucio*, libro escrito hace 2.500 años por los alumnos del maestro *Kong Fuzi* –su nombre original– cuyos proverbios han sido utilizados para justificar los frecuentes cambios inculcados en la sociedad china desde los tiempos milenarios del sistema esclavista y de su reemplazo con el sistema feudal sostenido por los sucesivos emperadores que gobernaron hasta mitad del Siglo XX, quienes a su vez fueron depuestos por la revolución roja y por sus líderes, los mismos que han venido impulsando la evolución del sistema económico de producción regulada que, a inicios del Siglo XXI, aún tiene vigencia.

En tercer lugar debe colocarse *La Biblia* que se estima que fue escrita durante un período de aproximadamente dos mil años por alrededor de 40 personas pertenecientes a diversas clases sociales y diferentes generaciones. La Biblia se divide en dos partes: el Antiguo Testamento, en cual describe la evolución del mundo desde su creación mítica engendrada por un ser llama-

do Yahvé, hasta la sumisión del *Pueblo Elegido* ante el poder del Imperio Romano; y, el Nuevo Testamento, el cual empezó a ser escrito en el año 50 después de Cristo y culminó 70 años más tarde con la narración del Apocalipsis, que hasta hoy constituye el último texto bíblico. La Biblia expandió su influencia a toda Europa de manera paralela al deterioro del Imperio Romano y, catorce siglos después, se juzgó coherente imponerla por medio de la fuerza, conquista y colonización en la mayoría del territorio que hoy conforma América Latina.

En cuarto lugar se ubica *El Corán* que contiene los edictos de índole religiosa, filosófica y jurídica instituidos por Alá o Él, los cuales según la tradición fueron recitados por el arcángel Gabriel al profeta Mahoma quien, entre los años 612 y 632, los agrupó en un solo libro dividido en 114 episodios. *El Corán* esta escrito en rima y no debe ser leído como si fuera un texto común, sino que tiene que ser recitado mirando hacia la ciudad de La Meca que se encuentra en territorio de lo que hoy se conoce como Arabia Saudita. *El Corán* logró aglutinar bajo una sola doctrina a una serie de estirpes, clanes y grupos nómadas que hasta entonces se encontraban dispersos y que actualmente constituyen el homogéneo mundo árabe.

En el quinto lugar se encuentra *La Riqueza de las Naciones*, libro meditado y escrito entre 1766 y 1775 por el filósofo escocés Adam Smith. Se dice que una revolución se produce cuando *lo que tiene que morir muere y lo que tiene que nacer nace*.

Si esa última definición es correcta, el libro de Smith fue la más eficiente herramienta revolucionaria de su tiempo, porque sus tesis sepultaron a las dos principales doctrinas de organización económica que hasta ese entonces imperaban en el mundo: el feudalismo respaldado por los *fisiócratas* y el colonialismo defendido por los *mercantilistas*. Adam Smith demostró que la riqueza de las naciones no dependía de la explotación del campo y de los campesinos –como aseguraban los *fisiócratas* y la monarquía feudal- ni tampoco del apropiamiento de los metales preciosos extraídos de tierras extrañas –que tutelaban los *mercantilistas*- sino de la organización social y productiva del ser humano.

El sepelio de los fisiócratas se consumó 14 años después con el triunfo de la Revolución Francesa en 1789. La defunción del colonialismo mercantilista se inició con la primera batalla por la independencia norteamericana y el consecuente nacimiento de los Estados Unidos como nación en 1776. Es decir, en el mismo año en que se publica el libro de Adam Smith.

En el sexto y más reciente lugar debe ubicarse *El Capital* de Carlos Marx, un monumental libro escrito en 4 partes, de las cuales solo la primera fue editada completamente por su autor antes de su muerte acaecida en 1883. La segunda y la tercera parte fueron publicadas en 1885 y 1894 respectivamente, sobre la base de los manuscritos dejados por Marx en manos de una de sus hijas. Finalmente, debido a varias discrepancias sobre el verdadero significado de la última porción de los manuscritos, la versión oficial de la cuarta parte fue aprobada y publicada por el 'Instituto Marxista de Berlín' –aunque parezca increíble– recién en 1956.

No obstante, entre los seis libros mencionados, es el de Marx él que ha logrado captar el mayor número de adeptos, sí bien solo de manera temporal. En 1989 –año en que se inicia en Europa la debacle comunista– más de la tercera parte de la población mundial vivía bajo regímenes marxistas. Hay quienes aseguran que, aunque el nivel de vida de la mayoría de los pueblos siga en deterioro, el marxismo permanecerá sepultado para siempre.

En el escenario económico y desde nuestra perspectiva, el libro más relevante entre esos seis es *La Riqueza de las Naciones*. Así, la frase con la que iniciamos este capítulo, debería ser sustituida por la siguiente:

El subdesarrollo latinoamericano tal vez emane del hecho que el pensamiento de Adam Smith jamás ha logrado penetrar en nuestro continente.

La frase, desde luego, requiere ser demostrada. A ese objetivo destinamos las páginas y capítulos que siguen.

Ausencia

Adam Smith comenzó a escribir *La riqueza de las Naciones*²⁸ a su retorno al pueblo de Kirkcaldy en Escocia, donde había nacido 43 años antes. Su retorno se producía luego de haber permanecido ausente por casi tres años en razón de un viaje realizado a Paris, Toulouse y Ginebra, escoltando al joven Duque de Buccleugh, cuya familia era suficientemente solemne y adinerada como para haber persuadido al profesor Smith para que trabajase temporalmente en calidad de tutor particular.

Se desconoce si el joven aristócrata logró extraer alguna enseñanza del viaje o de la tutoría. Pero sí se conoce que Adam Smith no perdió su tiempo y aprovechó esa oportunidad para conocer e intercambiar ideas con varios de los más connotados filósofos y escritores, la mayoría de los cuales se encontraban inmersos en el convulsionado proceso político e intelectual que se vivía en los tiempos previos a la revolución francesa.

Entre otros, Pierre Samuel Dupont de Nemours y su libro '*Fisocracia o constitución natural del gobierno más ventajoso para el género humano*'; el Duque de La Rochefoucauld, autor de '*Reflexiones o sentencias y máximas morales*'; François Quesnay y su '*Tabla Económica*' que constituye el primer experimento por cuantificar las actividades productivas; Anne Robert Jacques Turgot, autor de '*Reflexiones en la formación y la distribución de las riquezas*', quien además fue el primer ministro de finanzas que tuvo Luis XVI, el último Rey de Francia; y, François Marie Arouet, también conocido con el apodo de Voltaire, autor de las *Cartas Filosóficas*, libro escrito en 1734 y que constituye la primera obra que exalta al liberalismo como norma de vida y condena a la monarquía francesa como sistema de gobierno.

Probablemente esos diálogos y esos libros fortalecieron la idea ya latente en Adam Smith, de que la estructura productiva, la organización de clases y el sistema de gobierno de una nación,

²⁸ Su título original es: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.

En Español: „Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones“.

no son tres procesos independientes, sino que cada uno de ellos necesariamente se incrusta en los otros dos. Sobre la base de esa idea global, escribió su obra en los siguientes cinco libros:²⁹

Libro I: *De las causas del adelantamiento y perfección en las facultades del trabajo, y del orden con que su producto se distribuye naturalmente entre las diferentes clases del pueblo*

Libro II: *De la naturaleza, acumulación y empleo de los fondos o capitales*

Libro III: *De los diferentes progresos de la opulencia en distintas naciones*

Libro IV: *De los sistemas de Economía política*

Libro V: *De las rentas del Soberano o de la República*

De la lectura de esos títulos, emerge la inocente tentación de concluir que ninguno de los cinco libros puede tener algún tipo de coherencia con los otros cuatro. Sin embargo, si se tiene en cuenta la perspectiva global desde la cual Smith visualiza lo económico, lo social y lo político, entonces todos los capítulos giran coherentemente alrededor de la sencilla pero -en aquel entonces- revolucionaria idea de que la riqueza de una nación no es nada más que la suma de lo producido por todos y cada uno de sus habitantes.

Por lo demás, *La riqueza de las Naciones* esta escrita en un lenguaje ameno y sus mil cincuenta y un páginas pueden ser leídas de un solo tirón. En pocos meses la obra se convirtió en lo que hoy llamaríamos un '*best seller*'.

Todos los libros de la primera edición se vendieron antes de que haya transcurrido un año y en los cuatro años posteriores tuvieron que imprimirse en Inglaterra seis ediciones más; parte de las cuales se enviaron a Norteamérica, donde las enseñanzas de Smith tuvieron una influencia directa en el pensamiento de

²⁹ A causa de la limitada técnica de impresión, las obras muy grandes solían imprimirse en tomos separados. De allí la costumbre de llamar „libros” lo que hoy llamamos „capítulos”.

sus primeros presidentes. Adicionalmente, antes de 1789 –año de la revolución francesa- ya se habían traducido, publicado y vendido varias ediciones en Francia, Alemania, España e Italia.

Sin embargo, en el Siglo XVIII ninguna edición llegó a publicarse en las colonias que en el continente americano mantenían España y Portugal, ni tampoco en el Siglo XIX cuando la mayoría de esas colonias ya se habían independizado.

Fue necesario que transcurra la mitad del Siglo XX, para que la obra de Adam Smith finalmente alcance suelo latinoamericano. Recién en 1958, en la ciudad de México se publica una edición de *La riqueza de las Naciones*, el libro que había logrado conferir al pensamiento económico su categoría de ciencia. Pero para 1958, el pensamiento económico latinoamericano ya se había tornado inmune a cualquier semilla doctrinaria. Todos los espacios de reflexión económica se encontraban inundados con la controversia que intentaba calcular la raíz y la razón de la dependencia de nuestros países, así como su mayor o menor situación periférica.

La discusión de fondo giraba alrededor de la tesis que aseguraba que en el mundo occidental coexisten dos tipos de países: los que están en *el centro* produciendo y vendiendo bienes industrializados; y los que se encuentran en *la periferia*, cultivando, cosechando y extrayendo recursos de la naturaleza. Se asumía que los países de América Latina formaban parte de la periferia, aunque algunos gobiernos preferían ignorarlo.

La separación de esos dos mundos servía para identificar al desarrollo económico con las circunstancias que imperaban en el *centro* y, en contraste, para identificar al subdesarrollo con las circunstancias propias de la *periferia*. Sobre la base de ese contraste, se argumentaba que los países de la *periferia* debían tratar de duplicar la organización productiva de los del *centro*.

Inspirados en ese reto, en la CEPAL³⁰ surgió la idea de instalar en nuestros países algunas de las industrias cuyos productos eran importados por América Latina. La idea se popularizó a

³⁰ Las siglas CEPAL significan: Comisión Económica Para América Latina.

mediados de la década de los 50 –respaldada por el aval de los economistas que trabajaban en la CEPAL y el gran peso intelectual de su fundador, el Profesor Raúl Prebisch- y en seguida se expandió por todos los nichos del pensamiento económico latinoamericano.

Así, cuando en 1958 por fin atracó en nuestro continente el libro de Adam Smith, su arribo pasó inadvertido entre el ruido y la gran efervescencia que entonces generaba el recientemente ensamblado ‘*modelo cepalino*’, nombre que adoptó en honor a la entidad que lo había inventado.

El Modelo

El *modelo cepalino* fue exhibido a lo largo de América Latina bajo la premisa -o promesa- de que se había descubierto el sendero para salir del subdesarrollo. En aquel entonces la mitad de nuestros gobernantes tenían un origen militar y, la otra mitad, un origen civil. La mayoría de los gobiernos civiles a su vez podían ser catalogados como liberales, como conservadores y como populistas. Pero todos, sin excepción, expresaban su entusiasmo por participar en una rápida instalación del *Modelo Sustitutivo de Importaciones*, nombre con el que se rebautizó al *Modelo* una vez que se hizo evidente que su principal –y quizá único- objetivo era el de sustituir o suprimir algunos de los productos industrializados importados desde el *Centro*.

Pero sustituir o suprimir las importaciones de un producto, solo es posible si es que se lo puede industrializar domésticamente. Así, antes de ensamblar el *Modelo* se debían resolver tres aspectos: el primero, precisar que productos podían sustituirse; el segundo, construir un escenario que permita industrializar esos productos; y, el tercero, asignar a cada país las industrias que le correspondía instalar.

Con referencia al primer aspecto, la respuesta fue de índole técnica: convenía sustituir la importación de aquellos artículos cuya producción no requería una tecnología muy sofisticada, ni maquinaria muy pesada o demasiado capital. Es decir, podrían sustituirse los bienes de la denominada *industria liviana*.

Sin embargo, para industrializar cualquier producto -aunque sea 'liviano'- se requería de un mercado de consumo mucho más grande que el que ofrecían por separado cada uno de los países. Así, la idea de unir los mercados más que por convicción nació por necesidad. Los primeros en sentir esa necesidad fueron, desde luego, los mercados más pequeños.

El 10 de junio de 1958, se fundó el MCCA³¹, cuyo objetivo era el integrar en un solo mercado a los pequeños países de América Central.

Dos años después, en Montevideo, se creó la ALALC³² que pretendía unificar los mercados de América del Sur y México. En complemento, a lo largo de las décadas de los 60 y 70, se fueron creando una serie de entidades y oficinas de carácter local y regional que, teórica y oficialmente, debían promover la integración de América Latina.

Pero pasada la efervescencia inicial y la fase de creación de algunos codiciados cargos internacionales, la integración se hundió en un limbo ideológico, donde el objetivo de unificar los países en un solo mercado, se desvaneció ante las pequeñas y mezquinas pugnas por tratar de ganar en el proceso más que el país vecino.

Incógnita

Ante ese fracaso surgió una incógnita que hasta el día de hoy no ha sido resuelta: ¿son los países latinoamericanos desunidos por ser subdesarrollados? o, más bien, ¿son subdesarrollados por ser desunidos?.

Esa pregunta ya había sido formulada antes de 1982, pero su respuesta -cualquiera que hubiese sido- perdió validez ante la urgencia de resolver la crisis de la deuda. Cuando esta explotó en agosto de ese año, varios círculos académicos opinaron que

³¹ MCCA: Mercado Común Centro Americano.

³² La Asociación Latino Americana de Libre Comercio, ALALC, se fundó con Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

la crisis ofrecía la oportunidad de replantear la unidad de América Latina.

Ese optimismo provenía de dos fuentes: por un lado, en los 22 años transcurridos desde la creación de la ALALC en 1960, era la primera vez que un mismo problema económico afectaba simultánea y conjuntamente a todos los países del continente. En consecuencia, así parecía, su solución también requeriría de una acción conjunta; y, por otro lado, como se hizo evidente en la mencionada reunión de Panamá, los acreedores ya habían formado un consorcio³³ para unidos poder continuar cobrando sus préstamos. Por lo tanto, parecía obvio que ante la necesidad de renegociar esos pagos, los países de América Latina también apoyarían la creación de un cartel que a todos represente.

Desde luego, la creación de un cartel, club o sindicato –ya sea por iniciativa de los acreedores o de los deudores- atentaba contra el libre funcionamiento del mercado de capitales. Sin embargo, una vez que ya existía un consorcio de acreedores, el propio Adam Smith hubiera propuesto la creación paralela de un consorcio de deudores. Su pensamiento sobre este aspecto se manifiesta en las siguientes palabras:³⁴

‘El monopolio es el mayor enemigo de la negociación justa y moderada de las cosas de la sociedad, y por regla general jamás debe ser permitido, sino cuando en virtud de la libre competencia de otros en un mismo tráfico se ve obligado cada uno a recurrir a él en defensa de sus propios caudales’.

No obstante y a pesar del consejo de Adam Smith, la propuesta de anteponer un consorcio paralelo al de los acreedores, fue desechada por los propios deudores en la ya evocada tarde del día jueves 24 de marzo de 1983, en una de las salas del hotel Marriot de la ciudad de Panamá.

³³ Ese consorcio, como ya vimos, esta formado por el Club de Paris, el Club de Londres y el Grupo Multilateral. Es decir, por los gobiernos, los bancos y los organismos acreedores.

³⁴ Smith, Tomo I, Libro I, pag. 207. De aquí en adelante, todas las citas de *„La Riqueza de las Naciones”*, se refieren a la edición publicada el 26-12/96, por Ediciones Folio, Barcelona.

La desunión entre los países latinoamericanos se sintió con más fuerza a partir de los primeros meses de 1986 cuando, de acuerdo a los contratos ya renegociados, se debía reanudar el pago de la deuda y, por lo tanto, se requerían los dólares que el *Modelo de sustitución de importaciones* no había logrado generar.

Desde luego, el objetivo del *Modelo* no era generar dólares, sino todo lo contrario: prescindir de ellos. Además, desde antes de 1983, el esquema *cepalino* ya había sido rebautizado con el nombre de '*Modelo de crecimiento hacia adentro*'; palabras que resumían la intención de ahorrar dólares consumiendo con preferencia lo que se produzca dentro del continente. En todo caso, cualquiera su nombre fuese, la crisis evidenció que el *Modelo* no había ahorrado dólares ni los había generado.

Ante esa realidad, a partir de 1986 la brújula del desarrollo latinoamericano pareció girar sobre su propio eje. Esta vez, en lugar de mirar hacia adentro se puso de moda hablar del '*Modelo de crecimiento hacia afuera*', apelativo que recoge el nuevo dogma que –hasta el día de hoy, en pleno Siglo XXI– asevera que América Latina debe exportar más para pagar más.

Inspirados en la nueva consigna de exportar para pagar, el 29 de julio de 1986, los presidentes de Brasil y Argentina se reunieron en Buenos Aires para crear una alianza comercial –el *Mercosur*– que '*permita encontrar soluciones innovadoras que superen los modelos tradicionales*'.³⁵

Así, de manera oficial, se decretó la defunción del antiguo y tradicional *Modelo Cepalino* que por tres décadas, aunque bajo diferentes nombres, había señalado el sendero que a lo largo de esos años recorrieron casi todas las políticas económicas de América Latina.

Sepelio

La defunción del *Modelo Cepalino* colocó a los funcionarios de la CEPAL ante una drástica disyuntiva: cambiar o morir. Ante

³⁵ Acta para la integración de Argentina y Brasil. Buenos Aires, 29-VII/86. Párrafo segundo.

ese dilema y resueltos a que su institución sobreviva, eligieron la alternativa de supervivencia más sabia: cambiar para no morir.

Con esa consigna en mente y desde mucho antes de finalizar la década de los 80, en los pasillos de las oficinas de la CEPAL ubicadas en la comuna Vitacura de Santiago, ya circulaban tres rumores: en lugar de importar menos se insinuaba que era preferible exportar más; en lugar de aumentar el ahorro se recordaba que más convenía aumentar el ingreso; y, en lugar de crecer *hacia* adentro, se proponía crecer *desde* adentro.³⁶

De esta manera -así se razonaba- se cumpliría fielmente con la exigencia de los acreedores de exportar más para pagar más y, adicionalmente, el nuevo objetivo del *Modelo* lograba imitar la promesa de generar más divisas ofrecida por su antecesor: el modelo de *crecimiento hacia afuera*.

No obstante, en virtud de que el mundo sigue andando y la historia también, no nos debería sorprender si es que -desde las brumas del planeta globalizado y en pleno Siglo XXI- de pronto surge un nuevo exponente: el modelo de *crecimiento desde afuera*.

Tras el sepelio del tradicional *Modelo Cepalino*, es obvio, también tenía que ser enterrado su principal mano ejecutora: la respetable ALALC. Este hecho y el nacimiento del *Mercosur*, abrieron camino a una nutrida cadena de acuerdos y alianzas comerciales bilaterales, trilaterales y multilaterales, a lo largo y a lo ancho de las tres Américas.

Entre las principales reuniones oficiales y en cronología, sobresalen las oficiadas en las siguientes ciudades: Asunción, en marzo de 1991; Foz de Iguazú, en marzo de 1992; Brasilia, en febrero de 1993; Miami, en diciembre de 1994; Denver, en junio de 1995; Cartagena, en marzo de 1996; Belo Horizonte, en mayo de 1997; Santiago, en abril de 1998; Toronto, en noviembre de 1999; Ciudad de Guatemala, en abril del 2000; Québec, en

³⁶ Esta última tesis está magníficamente compilada en: Osvaldo Sunkel, editor. *„El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista“*. México, DF: Fondo de Cultura Económica, 1991.

abril del 2001; Ciudad de Panamá, en Mayo del 2002; y, las demás reuniones que con seguridad ya se habrán efectuado antes de que estas líneas hayan sido leídas.

Todas esas *citas cumbres* están encaminadas a construir un solo mercado congregando a los consumidores de las tres Américas, las cuales pasarían a integrar una zona de libre comercio que ha sido bautizada con la siglas ALCA.³⁷ Desde el punto de vista geográfico, el ALCA cubriría los territorios ubicados desde Alaska en el norte hasta la Patagonia en el sur y congregaría a los siguientes 34 países: los 10 de Sudamérica que formaban parte de la ALALC original; los 7 países de Centro América que formaban el MCCA; los 14 países ubicados en el área del Caribe; y los tres países -México, Estados Unidos y Canadá- que están en América del Norte. Para englobar a la totalidad del continente, solo faltaría receptor a la isla de Cuba.

Desde luego, el ALCA aún tiene que superar a su principal adversario, los TLC – Tratados de Libre Comercio- impulsados recientemente por aquellos que ven en el ALCA una potencial herramienta de unidad latinoamericana. En todo caso, si de acuerdo a lo previsto el ALCA comienza a funcionar en enero del 2006, aglutinará más de 800 millones de consumidores que, de acuerdo a las estadísticas oficiales, llegarían a formar el mercado '*más grande del mundo*'.³⁸ Sin embargo, para que esos 800 millones de habitantes -no solo en las estadísticas, sino en el diario convivir- en la práctica logren conformar un solo mercado, deberán tener la capacidad real para, entre ellos, producir y consumir, comprar y vender, exportar e importar.

Si es que esta última condición no se cumple, a pesar de su gran tamaño geográfico, el ALCA no será el mercado '*más grande del mundo*' como aseveran sus promotores, porque la capacidad de consumo de sus habitantes no logrará superar el potencial del mercado que actualmente forman los 1.312 millones de herederos de las *Analectas de Confucio* o los 1.086 millones de discípulos de *Los Vedas*, ni tampoco el que alcanzan

³⁷ ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas.

³⁸ ALCA: „Introducción a la Declaración de Principios“, Párrafo 3.

los 1.052 millones de fieles agrupados en torno a *El Corán*; comparación que es válida por cuanto cada uno de esos grupos humanos desde hace tiempo han configurado zonas de libre comercio y, además, han estado integradas bajo una sola cultura: la de China, la de India y la del Mundo Árabe, respectivamente.

Paradoja

Así, al empezar el Siglo XXI Latinoamérica afronta una visible paradoja. Por un lado, el ruido y oleaje provocados desde 1956 por el fracasado afán de crear una zona de libre comercio, han impedido que Adam Smith pueda atracar en nuestras costas e impulsar nuestro desarrollo. Pero, por otro lado, la ausencia de Smith ha restringido las oportunidades de Latinoamérica para alcanzar ese nivel básico de riqueza y de consumo necesarios para competir en un mundo irreversiblemente globalizado.

6

SUBDESARROLLO DE LOS TRÓPICOS

En nuestro continente hoy existen 2.124 entidades regionales y nacionales cuyo principal objetivo es apoyar el '*desarrollo*' de América Latina.³⁹ Sin embargo, ninguna de ellas ha logrado definir en consenso cual es el significado que tiene la palabra '*desarrollo*'. Al contrario, tal como sucede con la sonrisa de la Mona Lisa, la palabra '*desarrollo*' ha llegado a tener tantos significados como observadores la han observado.

Desde luego, también puede suceder que algunos observadores rehúsen observarla. En 1966, la UNCTAD⁴⁰ -que había sido creada dos años antes como brazo ejecutor de las políticas de desarrollo de la ONU- encargó a dos renombradas cofradías de profesionales en ciencias económicas, para que realicen un estudio encaminado a investigar las fuentes que generan el desarrollo de los países.

Las dos cofradías escogidas -que entonces tenían y aún tienen un gran prestigio internacional- fueron la *American Economic Association* y la *Royal Economic Society*. La primera fue fundada en 1885 y actualmente tiene alrededor de 23.000 miembros. Todos ellos son profesionales en alguna rama de las ciencias económicas y más de la mitad realiza labores docentes en universidades norteamericanas, una tercera parte trabaja en los negocios e industrias del sector privado y, los remanentes, se desempeñan principalmente como funcionarios de entidades locales, estatales y federales de los Estados Unidos.

³⁹ La cifra tiene vigencia al 31-XII-2002 e incluye entidades públicas y privadas. Si el lector desea actualizar ese número, le sugerimos empezar en la página web: www.ulb.ac.be.

⁴⁰ UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas -ONU- para el Comercio y Desarrollo.

La segunda organización, la *Royal Economic Society*, fue fundada en Inglaterra en 1890 y tiene más de 3.300 miembros, de los cuales solo alrededor del 40 por ciento permanece dentro de Inglaterra, principalmente en los sectores gubernamentales, bancarios y académicos.

Confiados en el prestigio y experiencia de esas instituciones, así como en el visible hecho de que –entre los 188 países miembros que tiene la UNCTAD- más de las cuatro quintas partes pertenecen al mundo ‘*no desarrollado*’, se creyó que en el estudio por fin se lograría definir que significado tiene el ‘*desarrollo*’ para los países subdesarrollados. El documento contiene más de cien páginas, pero algunos latinoamericanos quizá dejaron de leerlo antes de llegar a la segunda página, debido a que en la primera inesperadamente se declara que:⁴¹

‘En este informe... no hemos considerado pertinente incluir los problemas del aborro óptimo ni el desarrollo de los países atrasados.’

A pesar de esa lapidaria afirmación, el informe encierra una muy valiosa enseñanza: los problemas de los países atrasados pueden no ser pertinentes ni relevantes para las instituciones de los países desarrollados. En consecuencia, el buscar una salida al subdesarrollo de América Latina es una tarea obligatoria solo para los latinoamericanos.

Pero es una tarea que -tal como hace con sus ojos la Mona Lisa- puede abarcar todo sin necesidad de observar nada. Así, Latinoamérica ha explorado casi en todos sus rincones sin saber lo que está buscando.

No obstante en la búsqueda sí se han cosechado frutos. En los tres principales rincones de la izquierda, del medio y de la derecha, se ha descubierto por lo menos una teoría: la Teoría de la Dependencia en la izquierda; la Teoría de la Evolución en la mitad; y la Teoría de los Trópicos en la derecha. Cada una de las tres merece una rápida mirada.

⁴¹ American Economic Association & Royal Economic Society: *Surveys in Economic Theory* Vol.II, Growth & Development; Macmillan, 1967.

Teoría de la Dependencia

Esta teoría se asienta en el combativo y combatido dogma que asegura que el desarrollo del primer mundo nace, crece y vive gracias al subdesarrollo del tercer mundo.

La expresión ‘tercer mundo’, a su vez, se origina en un artículo publicado en 1952 por el economista francés Alfredo Sauvy, quien observó que, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, el planeta fue repartido entre los países vencedores del bloque *Occidental* y del bloque *Oriental*, sin tomar en cuenta a los demás países que, al igual que el *Tercer Estado* en los años de la Revolución Francesa, quedaron relegados a un ignorado tercer plano o *Tercer Mundo*.

En ese contexto, el vocablo ‘*tercer*’ no expresa un orden numérico, sino que implica una marginación impuesta por parte de otros dos. Sin embargo, una elemental lógica presupone que si existe un *tercero*, necesariamente deben existir un *segundo* y un *primero*. Así, a los países situados en Europa Occidental y Norteamérica, además de Japón, Nueva Zelanda y Australia, se los denominó bajo el nombre genérico de *Primer Mundo*; a los países de Europa Oriental y a sus aliados, se los ubicó en el *Segundo Mundo*; y, por exclusión, se designó como *Tercer Mundo* al conformado por los demás países.

Desde luego, a raíz de la desaparición del *Segundo Mundo* debido al colapso del bloque comunista, vuelve a tener vigencia la intención original de Alfredo Sauvy. Así, el *Tercer Mundo* vuelve a representar a los países que permanecen marginados de los designios y negociaciones internacionales.

En el lenguaje de la diplomacia internacional el calificativo de *tercermundista* suena peyorativo y, por tanto, raramente se lo utiliza. En esas esferas se prefiere usar términos tales como ‘países en desarrollo’, ‘países emergentes’, ‘países rezagados’, ‘países en vías de crecimiento’, entre otros.

En los documentos de la CEPAL se ha preferido utilizar los apelativos de *Centro* y *Periferia* -en lugar de los de *Primer* y *Tercer mundos*- para resaltar el supuesto de que el desarrollo econó-

mico de los países *periféricos* depende de las decisiones que adopten los países del *Centro*. Así como para recalcar que la dependencia económica tiende a perpetuarse porque los productos que exporta el *centro* industrializado se encarecen, mientras simultáneamente los productos primarios que exporta el mundo *periférico* se abaratan.

Para salir de esta encrucijada -recordábamos hace pocas líneas- el *Modelo Cepalino* sugería reducir la dependencia de América Latina creciendo *hacia adentro*. Es decir, produciendo para el consumo interno. Pero los oponentes de la CEPAL más bien sugerían seguir la dirección inversa: que América Latina crezca *hacia afuera*. Es decir, que produzca para exportar.

La controversia alrededor de esa polémica teoría se reactivó en 1996, cuando tres conocidos periodistas⁴² publicaron un libro titulado '*Manual del perfecto idiota latinoamericano*', a través del cual califican de '*idiota*' a todo el que simpatice con la Teoría de la Dependencia.

Un título tan despectivo, como es obvio, tenía que generar una respuesta drástica e inmediata. En pocos meses, el argentino Juan Gabriel Labaké elaboró su respuesta y publicó el libro '*Autorretrato de Cuatro Idiotas Latinoamericanos*';⁴³ título que parecería que incluye como un cuarto idiota al laureado escritor peruano Mario Vargas Llosa, en razón de que es él quien realiza la presentación del libro escrito por los otros tres. Debido a la talla y tesón de los oponentes, es probable que la controversia se dilate unos cuantos años más.

Teoría de la Evolución

Esta teoría intenta equiparar el desarrollo económico de las naciones con el desarrollo y evolución de las especies. Bajo esa óptica, los países subdesarrollados necesariamente tendrán que recorrer el mismo proceso de evolución histórica que ya han recorrido los países desarrollados.

⁴² Plinio Apuyelo Mendoza, Carlos Alberto Montaner y Alvaro Vargas Llosa.

⁴³ Juan Gabriel Labaké, '*Autorretrato de cuatro idiotas latinoamericanos*', Ed. Grijalbo, 1997.

En ese escenario, quienes conducen las políticas económicas deben actuar exclusivamente en dos circunstancias: la primera circunstancia se produce cuando, por alguna anomalía externa o interna, el país se ha desviado del sendero natural que lo conduce a su evolución; y, en segundo lugar, sí el país se encuentra atrasado en relación a la distancia ya recorrida por otros países que, desde un punto histórico y geopolítico son sus contemporáneos.

Para las dos anomalías –*desvío* o *retraso*– la teoría ofrece un distinto menú de opciones. En el caso de *desvío*, las medidas sugeridas son las de corrección de la oferta identificadas con las políticas de tipo fiscal. Para el caso de *retraso*, suelen sugerirse las medidas de regulación de demanda identificadas con las políticas de tipo monetario.

La Teoría de la Evolución cuenta con el respaldo implícito de las organizaciones regionales que oficialmente están obligadas a impulsar el desarrollo de Latinoamérica, incluyendo el Banco Interamericano de *Desarrollo*, el Instituto de Investigaciones del *Desarrollo* de Latinoamérica, el Consejo Interamericano de *Desarrollo* Integral, la Agencia de Cooperación y *Desarrollo*, la Conferencia Permanente sobre el *Desarrollo*, el Centro de Administración del *Desarrollo*, el Centro de Competitividad y *Desarrollo*, etc. En el nombre de todas esos entes se encuentra escrita la palabra *desarrollo*, pero ninguno intenta definirla.

Es decir, aunque solo de manera implícita, se declara que no es necesario definir el significado del desarrollo, ni tampoco tratar de descubrir el sendero que a él conduce. Lo único que hace falta es caminar que -caminando y por evolución- algún día llegaremos a la meta dondequiera que esta se encuentre.

Así, la Teoría de la Evolución esboza una pincelada optimista en el horizonte del mundo subdesarrollado: todos nuestros países, tarde o temprano, alcanzarán el nivel de desarrollo que actualmente ya han alcanzado los países del Primer Mundo.

Lastimosamente el optimismo desaparece con una simple mirada a las estadísticas: las tres cuartas partes de la población mundial están concentradas en América Latina, Asia y África,

pero consumen únicamente la cuarta parte de los recursos y energía de la Tierra. En cambio, los países ricos que alimentan a solo una cuarta parte de la población mundial, consumen tres cuartas partes del total de los recursos naturales del planeta.

Lo anterior significa que si los pueblos del Tercer Mundo algún día alcanzan -conforme a la Teoría de la Evolución- un nivel de consumo igual al que tienen los pueblos del Primer Mundo, se necesitaría poseer tres veces el planeta tierra. Desde luego, también existiría la alternativa de cercenar la población en sus dos terceras partes, para lo cual se podría efectuar un imparcial sorteo que determine cual de las tres partes debe trasladarse a vivir en Marte y cual a vivir en Venus.

Teoría de los Trópicos

Esta teoría se fundamenta en la sorprendente afirmación de que los países latinoamericanos son subdesarrollados debido a que se encuentran ubicados en las zonas tropicales.

Lo que sorprende de esta teoría no es su humilde simpleza o su soberbia estupidez, sino el hecho de que ha sido respaldada de manera tácita por el Banco Interamericano de Desarrollo. En efecto, en agosto de 1998, el BID publica un documento que tiene un efusivo título: *‘Naturaleza, Desarrollo y Distribución en América Latina. La evidencia del papel de la Geografía, el Clima y los Recursos Naturales’*.⁴⁴

El documento se respalda en varios escritos publicados a raíz de que la crisis de pagos de 1994 –la *‘del efecto tequila’*– proporcionó la innegable evidencia de que los mecanismos de ajuste económico impuestos por los organismos internacionales habían fracasado.

La evidencia del fracaso debe haber sido percibida también por los funcionarios que por más de una década habían aplicado la receta prescrita para curar la enferma economía de América

⁴⁴ *‘Nature, Development and Distribution in Latin America. Evidence on the Role of Geography, Climate and Natural Resources’*. Michael Gavin & Ricardo Hausmann. BID: Oficina del Economista Jefe, Documento de Trabajo 378, agosto 1998.

Latina. Pero sí la receta había fracasado no era forzoso culpar a quienes la habían recetado. Al contrario, se podía exonerar de culpa al médico e inculpar al enfermo con un simple cambio de diagnóstico.

Así, apareció un nuevo diagnóstico que –quizá utilizando las mismas técnicas con que se detecta la leucemia, la hemofilia o la sífilis- había descubierto que el atraso de América Latina en realidad se debe al hecho que *‘el subdesarrollo se encuentra en la sangre ibérica que han heredado los latinoamericanos’*.⁴⁵

El nuevo diagnóstico, desde luego, requería respaldarse en nuevas hipótesis, para lo cual oportunamente se seleccionaron las tres siguientes:⁴⁶

‘Hipótesis 1: Las condiciones tropicales reducen la eficiencia de los trabajadores y sus salarios’.

‘Hipótesis 2: En el trópico... los recursos naturales constituyen tragaderos de capital’.

‘Hipótesis 3: En los trópicos... la volatilidad económica lidera el bajo crecimiento y la disparidad de ingresos’.

Cada hipótesis se encuentra acompañada de datos oficiales que señalan que la productividad de los obreros –y en consecuencia también sus salarios- en efecto son menores en América Latina que en los países industrializados; que la bondad del clima tropical y de sus abundantes recursos naturales, absorben gran parte de nuestro escaso capital; y, que es la volatilidad de nuestras economías –no la de sus gobiernos y sus políticas- lo que genera un bajo crecimiento y una aguda desigualdad en la distribución de los ingresos.

A pesar de que esos datos oficiales de hecho describen las características propias del subdesarrollo, esas características no son congénitas a los trópicos. Baste señalar el caso de Asia del Este, integrada por tigres y dragones visiblemente tropicales, pero que -de acuerdo a los parámetros del propio BID- no

⁴⁵ Ese diagnóstico es abiertamente enfatizado por Marta Canessa de Sanguinetti en su libro: *‘El bien nacer. Limpieza de oficios y limpieza de sangre: raíces de un mal latinoamericano’*.

⁴⁶ Idem.: BID, Documento de Trabajo 378, páginas 9 y 11.

pueden ser calificados como ‘subdesarrollados’. Y también el caso de Argentina, el país menos tropical de América Latina, pero que actualmente—en los primeros años del Siglo XXI— es el país más destrozado y empobrecido del continente.

Una segunda interpretación es formulada por Jeffrey Sachs en el documento ‘Subdesarrollo Tropical’,⁴⁷ en el cual argumenta que el subdesarrollo no se origina en ‘el clima’ de los trópicos como apadrina el BID, sino en ‘su geografía’.

Para Sachs —que ha sido consultor internacional y asesor de varios gobiernos de América Latina, Norteamérica y de la ex Unión Soviética— el subdesarrollo de los países es directamente proporcional a la distancia que existe entre sus fronteras y las capitales económicas.

Ante las críticas que provocó el desastre de la ex Unión Soviética que lo había contratado como asesor y adoptado su receta, Sachs expresó lo siguiente:⁴⁸

‘En el caso del ex bloque soviético, el único gran factor que explica el menor éxito de cada país es el mayor número de millas que distan desde Stuttgart’.

Sobre la base de esta última afirmación, se concluye que los geógrafos podrán asesorar en la búsqueda del desarrollo mucho más eficientemente que la mayoría de economistas que ya lo han intentado. Esta potencial supremacía de los geógrafos sobre los economistas, se confirma al analizar la actual situación de los países asesorados por economistas, especialmente de los asesorados por el propio Jeffrey Sachs.

Una tercera variante de la Teoría de los Trópicos, afirma que el subdesarrollo no se origina en ‘el clima’ ni en ‘la geografía’, sino en ‘la cultura’ de la gente que vive en los trópicos. Esta variante es apoyada por varios profesores de la Universidad de Harvard,⁴⁹ siendo Lawrence Harrison el portavoz más visible.

⁴⁷ Jeffrey D. Sachs: Tropical Underdevelopment. NBER Paper N° W8119, February 2001.

⁴⁸ Citado varias veces por Alexander Stille, en su columna del The New York Times.

⁴⁹ Entre otros: Christopher DeMuth, Nicholas Eberstadt, Benjamín Friedman, Lawrence Harrison, Samuel Huntington y David Landes.

Harrison trabajó desde 1962 en las oficinas que la AID⁵⁰ mantiene en América Latina. En 1985, tres años después de haberse jubilado, publicó un libro titulado 'El subdesarrollo es un estado de la mente: el caso latinoamericano'. Sus ideas fueron ampliadas 15 años después en un libro de autoría múltiple: 'La Importancia de la Cultura'.⁵¹ En esas obras se argumenta que el nivel de la riqueza o de la pobreza de un país, se encuentra directamente conectado con el nivel de su cultura, donde la palabra 'cultura' incluye una variedad casi infinita de valores y conceptos éticos, sociales, administrativos, religiosos, históricos, políticos, convencionales, institucionales, etc.

En contraste a las dos primeras versiones –la de 'el clima', que cotiza el subdesarrollo en grados Celsius o Fahrenheit y la de 'la geografía' que lo mide en millas o kilómetros- la versión de 'la cultura' utiliza valores y conceptos imposibles de medir.

Pero esa imposibilidad puede obviarse fácilmente si es que se aplica el criterio inverso: la 'anti-cultura'; la cual podría medirse sobre la base del número de políticos y funcionarios públicos y privados que –desde México hasta Argentina- han sido pillados en abiertos actos de corrupción.

Es probable que la coincidencia estadística que se obtenga entre corrupción y subdesarrollo, efectivamente logre satisfacer todas las pruebas econométricas de correlación estadística que deseen verificar los docentes de Harvard y los demás creyentes en el tropicalismo cultural.

Teoría y práctica

De manera independiente al número de creyentes, de disidentes y de opositores que cada una de tres las teorías tenga, parecería sensato afirmar que en todas ellas es posible encontrar algo de verdad y algo de falsedad. Sin embargo, en ninguna de ellas es posible encontrar alguna premisa que en la práctica

⁵⁰AID: Agencia Internacional de Desarrollo de los Estados Unidos.

⁵¹ „Culture Matters - How Values Shape Human Progress”. L.Harrison and S.Huntington Eds. June 2000, Basic Books.

sirva para encontrar el sendero que conduce al desarrollo económico de América Latina.

Así, bajo cualquiera de esas tres teorías, en Latinoamérica quedaríamos fatalmente condenados a subsistir en los confines del subdesarrollo: estaríamos condenados bajo la Teoría de la Dependencia, porque no se puede borrar la historia ya escrita de la conquista, sumisión y coloniaje que enmarcan el nacimiento de nuestros países; condenados bajo la Teoría de la Evolución, porque es imposible transmutar el universal y eterno proceso evolutivo; y, condenados bajo la Teoría de los Trópicos, porque ni el clima, ni la geografía, ni la longitud del planeta pueden ser dominados por el accionar humano.

Felizmente y por fuera de ese influyente fatalismo conceptual, permanece aún inexplorado el pensamiento del fundador de la economía como ciencia social: Adam Smith. La relevancia que su pensamiento tiene para el desarrollo económico de América Latina, es lo que las próximas páginas intentan explorar.

EL LIBRO DEL DESARROLLO

El progreso económico de las naciones, según Adam Smith, no se basa en su localización geográfica, ni en los procesos evolutivos, ni tampoco en las características tropicales -como vimos que afirman las diversas teorías que hasta hoy han liderado el pensamiento económico de América Latina- sino en el esfuerzo que realicen todos y cada uno de sus habitantes. *'La Riqueza de las Naciones'* empieza con la siguiente frase:⁵²

'El trabajo anual de cada nación es el fondo que la surte originalmente de todas aquellas cosas necesarias y útiles para la vida que se consumen anualmente en ella, y que consisten siempre o en el producto inmediato de aquel trabajo, o en lo que con aquel producto se adquiere de las demás naciones.

Según, pues, aquella proporción que este producto, o lo que con él se adquiere, guarde con el número de los que han de consumirlo, así la nación estará más o menos abastecida de las cosas necesarias y útiles que más conduzcan para su uso o su necesidad.'

Esa frase resume el mensaje que cristaliza en su obra y que, en definitiva, afirma que la riqueza de una nación depende de tres factores: del eficiente uso de sus recursos naturales y humanos, de un amplio intercambio de sus productos y de una equitativa distribución del ingreso.

A pesar de la soberbia sencillez de ese mensaje –sencillez que Smith utiliza en toda su obra- su significado tiene una profunda relevancia para la búsqueda del sendero que conduce al desarrollo de América Latina.

⁵² Smith, Tomo I, Libro I, pag. 45.

Lo que no dijo:

En razón de que el número de quienes citan a Adam Smith es inmensamente superior al número de quienes lo han leído, antes de analizar su obra es necesario señalar que existen tres grandes mitos que suelen ser falsamente atribuidos a Smith: primero, la política del '*dejar hacer, dejar pasar*'; segundo, la existencia de '*la mano invisible*'; y tercero, la defensa del '*capitalismo*'.

'Laissez faire, laissez passer'

Jean Claude Marie Vincent de Gournay nació en 1712 en una de las propiedades que su rica familia mantenía en París y llegó a ser uno de los comerciantes más adinerados en la etapa previa a la revolución francesa. En 1751 fue nombrado Intendente de Comercio por el penúltimo rey de Francia, Luis XV, cargo con el que intentó derogar –bajo la consigna del '*laissez passer*'– todas las normas que en ese entonces limitaban las actividades comerciales. Ante la reticencia de la monarquía a '*dejar pasar*' por la aduana francesa libremente y sin impuestos los bienes comprados en otros países, Gournay buscó apoyo en la naciente clase industrial cuyas actividades también estaban subordinadas al criterio monárquico sobre las industrias que se podían '*dejar hacer*' dentro de territorio francés. Así, la consigna se amplió al '*laissez faire, laissez passer*' que perdura hasta nuestros días.

En Latinoamérica la consigna ha sido atribuida a Smith, tanto por algunos de los que se consideran sus partidarios como por los que se consideran sus adversarios. Ambos grupos aseguran que la frase '*dejar hacer, dejar pasar*' demuestra que él –el fundador de la ciencia económica– era radicalmente contrario a cualquier regulación por parte del Estado. Pero en ese punto termina la coincidencia entre esos dos grupos que allí toman distintos caminos para arribar a dos conclusiones frontalmente opuestas: mientras sus 'partidarios' afirman que el '*laissez faire*' de Smith conduce a una sociedad autorregulada; sus adversa-

rios concluyen que el '*laissez passer*' de Smith genera un Estado caótico y un terrorismo económico.

Ventajosamente ninguno de los dos grupos tiene razón. En ninguna de las páginas de '*La riqueza de las naciones*' -o de la '*Teoría de los sentimientos morales*', su otra gran obra- Smith menciona, transcribe, convoca o hace algún tipo de deferencia a la consigna del '*laissez faire, laissez passer*'; consigna que, además, coexistía con el entorno de la doctrina mercantilista, a la cual fue precisamente Smith quien combatió y sepultó.

'La mano invisible'

En la primera sección del Capítulo II del Libro IV de su obra, refiriéndose a la acción individual de las personas, Adam Smith escribe la siguiente frase:⁵³

'Ninguno por lo general se propone originariamente promover el interés público.... Cuando prefiere la industria doméstica a la extranjera, sólo medita su propia seguridad, y cuando dirige la primera de forma que su producto sea el mayor valor posible, sólo piensa en su ganancia propia; pero en este y en muchos otros casos es conducido, como por una mano invisible, a promover un fin que nunca tuvo parte en su intención.'

Esa es la única vez que la palabra 'invisible' aparece a lo largo de las mil sesenta y una páginas que tiene la obra. Sin embargo, la '*mano invisible*' quizás es la metáfora más usada en la argumentación económica, tal vez superada solo por aquella otra famosa metáfora del '*libre juego*' entre oferta y demanda.

Desde luego, lo que suele resaltarse es la posibilidad de que la '*mano invisible*' logre transformar parte de las ganancias del comerciante y del productor en ganancias para el resto de la población; posibilidad que no podría ser negada ni siquiera por el más radical adversario de la economía de mercado.

Pero el mito levantado alrededor de esa metáfora consiste en convertir esa posibilidad -'*en este y en muchos otros casos*'- en

⁵³ Smith, Tomo II, Libro IV, pag. 191. El subrayado es nuestro.

la creencia de que la *'mano invisible'* siempre conducirá al bien común; creencia que es negada una y otra vez por el propio Adam Smith, por ejemplo cuando explícitamente intercede por la necesidad de legislar:⁵⁴

'Dos objetos son los que presenta la economía política, considerada como uno de los ramos de la ciencia de un legislador y que debe cultivar un estadista: el primero... habilitar a sus individuos y ponerles en estado de poder surtirse por sí mismos de todo lo necesario; y el segundo, proveer al Estado o República de rentas suficientes para los servicios públicos y las expensas o gastos comunes, dirigiéndose en ambos objetos a enriquecer al Soberano y al pueblo como tales.'

Cuando expresa más temor por la ambición privada que por la tiranía pública:⁵⁵

'Puede decirse que la caprichosa ambición de algunos tiranos y ministros, que en algunas épocas ha tenido el mundo, no ha sido tan fatal al reposo universal de Europa como el impertinente celo y envidia de los comerciantes y fabricantes.'

Y cuando advierte que la codicia de algunos individuos puede juntarlos en conspiración contra el beneficio común:⁵⁶

'Rara vez se verán juntarse los de la misma profesión u oficio, aunque sea con motivo de diversión o de otro accidente extraordinario, que no concluyan sus juntas y sus conversaciones en alguna combinación o concierto contra el beneficio común, conviniéndose en levantar los precios de sus artefactos o mercaderías.'

Así, el propio Adam Smith antepone la necesidad de legislar, frenar ambiciones y defender el beneficio común, por sobre el imprevisto accionar de la quimérica *'mano invisible'*.

⁵⁴ Smith, Tomo II, Libro IV, pag. 161.

⁵⁵ Smith, Tomo II, Libro IV, pag. 259.

⁵⁶ Smith, Tomo I, Libro I, pag. 186

La defensa del '*capitalismo*'

El otro gran mito alimentado por algunos de sus 'partidarios' y por varios de sus adversarios, gira alrededor de la cruzada que supuestamente emprendió Smith en defensa del capitalismo.

Adam Smith murió en 1790 a la edad de 67 años. Medio siglo después, en 1840, Carlos Marx declaraba que "*el capitalismo vino al mundo chorreando lodo y sangre por todos sus poros*", frase que contiene lo que quizá constituye la primera referencia histórica en contra del '*capitalismo*'.

Carlos Marx expresó esa frase cuando tenía 22 años y es natural que ella revele el fragor de su juventud. Desde entonces la palabra '*capitalismo*' ha recibido numerosos calificativos, algunos muy complejos y otros muy pintorescos. La reseña más sencilla y por tanto la más clara, es la que define el Diccionario Cassell: "*Capitalismo.- Sistema económico que utiliza capital para producir riqueza*".⁵⁷

Otra definición, un poco más elaborada, es la que utiliza la Real Academia Española por intermedio del Diccionario de la Lengua Española: "*Capitalismo.- Régimen económico fundado en el predominio del capital como elemento de producción y creador de riqueza*".⁵⁸

De acuerdo con las fechas entre las que nació y murió, Adam Smith bien pudo haber ido al frente de batalla y fusil al hombro combatir en la guerra de la independencia norteamericana en 1776. Pudo también haber tomado un pico y una pala para abrir una fosa y sepultar al mercantilismo junto al feudalismo. Del mismo modo, pudo haber luchado junto a los revolucionarios franceses en 1789. Sin embargo, jamás habría podido intervenir en defensa de un sistema que es atacado por primera vez cincuenta años después de su muerte.

Por otro lado, el *capitalismo* –bajo cualquiera de sus muchas definiciones e interpretaciones– es un sistema económico que

⁵⁷ Cassell's Concise English Dictionary. Revised edition, 1956. Pag. 57.

⁵⁸ Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española. Edición XIX, 1970. Pag. 252.

gira únicamente alrededor del factor capital. Mientras que en el pensamiento de Smith, el sistema económico gira alrededor de varios factores -entre los que se incluye al capital como un factor más- que deben compartir los ingresos y las ganancias, las cuales pasan a convertirse en las rentas, los fondos, los sueldos y los salarios del resto de los factores. Así lo expresa en el siguiente párrafo:⁵⁹

‘Un jardinero, que cultiva su propio huerto con sus mismas manos, reúne en su persona los tres distintos caracteres de propietario, colono y jornalero, y sus productos le pagan la renta del primero, las ganancias del segundo y los salarios del tercero.’

Lo que dijo:

Adam Smith era un reconocido pacifista que, desde luego, no luchó personalmente en la revolución francesa y probablemente jamás disparó un arma. Pero desde sus escritos -que es como decir desde su trinchera- si peleó por los ideales de libertad, igualdad y fraternidad que inspiraron la toma de la Bastilla y del Palacio de Versalles.

Tampoco luchó en la guerra de la independencia de Estados Unidos y ni siquiera conoció al nuevo continente. No obstante, en sus escritos argumentaba sobre la conveniencia de liberar las colonias que Inglaterra mantenía al otro lado del Atlántico. El último párrafo de su obra *‘La riqueza de las naciones’* concluye afirmando lo siguiente:⁶⁰

‘Más de un siglo hace que están los que gobiernan el Imperio Británico deslumbrando al público con la vana idea de que poseen unos dominios vastos en la parte occidental del Atlántico. Pero este Imperio... habrá de costar siempre un inmenso dispendio sin esperanza de provecho alguno. Si el proyecto no puede llegar a logro debe enteramente abandonarse; si cualquiera de las provincias del Imperio Británico rebúsa a contribuir a la

⁵⁹ Smith, Tomo I, Libro I, pag. 101. La versión española usa „señor“ en vez de „propietario“.

⁶⁰ Smith, Tomo III, Libro V, pag. 262. Párrafo final.

conservación del Imperio, excúselas... procurando el Gobierno acomodar sus futuras miras y designios a la mediocridad real y verdadera de sus circunstancias nacionales.'

En este, su mensaje final al gobierno británico, Smith respalda la conveniencia de liberar del coloniaje a Norteamérica. Pero su respaldo no se basa en ninguna emoción anti-imperialista o en alguna moral pacifista. Tampoco constituye una apología al '*laissez faire*', a la '*mano invisible*' o al '*capitalismo*'.

Por el contrario, sus argumentos se centran exclusivamente en un objetivo: el beneficio económico de los habitantes de su propio país, Inglaterra.

No obstante, Adam Smith trascendió los límites del siglo en que vivió y de su nacionalidad. Así, aunque entre nosotros aún sea ignorado, su filosofía tiene plena vigencia para el desarrollo de la América Latina del Siglo XXI. Demostrar esa vigencia es el objetivo del próximo capítulo.

8

EN UN MUNDO GLOBALIZADO

Los problemas que Adam Smith enfoca en *‘La riqueza de las naciones’* se relacionan, desde luego, con las circunstancias prevalecientes en la época en que vivió. Sin embargo, en vista de que con su obra transforma al pensamiento económico en una ciencia social, su doctrina abarca un horizonte universal que –así creemos– trasciende tiempo y espacio.

La obra de Smith se traduce al idioma español tres años después de la revolución francesa por orden del Rey Carlos IV, quien desea evitar que se dupliquen en España las mismas causas que provocaron el colapso de la monarquía francesa. De la traducción se encarga a Josef Alonso Ortiz, que resume la obra de Smith con el siguiente párrafo:⁶¹

‘Trata del principio universal de toda riqueza, que es el trabajo productivo del hombre, de las rentas de la tierra y de las ganancias de los fondos que se emplean en todas las negociaciones de una sociedad, habla de las producciones rudas del campo, de las manufacturadas, de sus comparaciones y valores intrínsecos y extrínsecos, de la relación y proporción que tienen con el signo, o moneda que constituye la riqueza nominal, de los progresos de las Naciones, de sus causas y de las de su decadencia, de los sistemas mercantil y agricultor, de las obras y establecimientos públicos, de los gastos del Estado, de las expensas del Soberano y de los fondos que deben sufragar a todas ellas.’

Es decir, de acuerdo al resumen del traductor y en el lenguaje propio de aquella época, *la riqueza de las naciones* se genera

⁶¹ Smith, Tomo I, Prólogo del traductor, pags. 40 y 41.

desde tres fuentes: en primer lugar, por la suma del *producto rudo del campo*, más las manufacturas, más el comercio y las *negociaciones* del hombre; en segundo lugar, por las rentas y *ganancias de los fondos en relación* con la estabilidad del signo monetario o con su *decadencia*; y, en tercer lugar, por la distribución de *los fondos* disponibles entre los *gastos del Soberano*, las *obras públicas* y el *trabajo productivo del hombre*.

Utilizando un lenguaje más moderno, se podría interpretar que Adam Smith afirma que las políticas del desarrollo económico en cualquier país deben tratar de alcanzar tres objetivos: una tasa de crecimiento del producto superior al crecimiento de la población;⁶² un adecuado índice de rentabilidad y estabilidad financiera; y, un reparto eficiente y equitativo del ingreso entre los diversos sectores de la población.

Así, es en la obra de Smith donde se debería buscar aquel sendero que podría guiarnos hasta alcanzar el desarrollo de nuestro continente. Sin embargo, es inevitable que surja por lo menos una pregunta:

¿Es posible sobreponer en el escenario económico y social de la América Latina del Siglo XXI, una doctrina que fue meditada y escrita en la Europa del Siglo XVIII?

Contestar esa pregunta es el objetivo de las próximas líneas.

Transitando al Siglo XXI

Hasta la segunda guerra mundial, la economía latinoamericana se había basado en la producción agrícola y en la explotación de materias primas y minerales del subsuelo. Sin embargo, esa rudimentaria actividad le había permitido alcanzar un nivel de bienestar económico similar al de los países que actualmente conforman el industrializado primer mundo.

Pero con el fin de la segunda guerra mundial empezó el fin de la era colonial. En el transcurso de apenas cinco años, casi todas las colonias lograron liberarse del control político de sus

⁶² Lo que la mayoría de economistas denominan „tasa de crecimiento del PIB per capita“.

imperios: India de Inglaterra; Filipinas de los Estados Unidos; Indonesia de Holanda; Corea del Japón; Vietnam de Francia; el norte de África de Italia y Francia; otras partes de África de España y Bélgica; y el Oriente Medio de Inglaterra y Francia.

Esas antiguas colonias, una vez liberadas, reorientaron su actividad económica en función de su posición geográfica y geológica que las capacitaba para cultivar y explotar de manera espontánea la mayoría de los productos, materias primas y minerales que también se originaban en suelo latinoamericano. Esa incipiente globalización de la oferta colocó a las ex-colonias y a Latinoamérica, frente a frente en la competencia de post guerra por captar y conservar los mercados de consumo de los países industrializados.

Un conocido axioma económico expresa que, en la guerra por capturar mercados, solo existen dos armas de combate: calidad y precios. Pero tratándose de la oferta de productos agrícolas, materias primas y de minerales subyacentes en el suelo y el subsuelo -cuya calidad por definición no puede por ser diversificada- la única arma disponible para ganar las batallas por capturar mercados, es la manipulación de precios.

Sin embargo, para poder participar en una guerra de precios, el país que vende tendrá que aceptar menos dólares aunque entregue una mayor cantidad de productos. En consecuencia, para que el país pueda exportar el gobierno debe devaluar. Así, el productor local obtendrá una cantidad igual o mayor de moneda nacional aunque al país ingresen menos dólares. Bajo esa modalidad, la devaluación ha sido el mecanismo más profusamente utilizado desde mediados del Siglo XX por varios países del Primero, del Segundo y del Tercer Mundo.

No obstante, cuando devaluar es una política utilizada al mismo tiempo por países que exportan los mismos productos -como en el caso de Latinoamérica y las colonias liberadas desde 1945- toda su producción tendrá que venderse en un precio más bajo. Así, poco después de haber finalizado la II Guerra Mundial, se hizo evidente que los países de América Latina tenían que entregar más toneladas de azúcar, arroz, café, cacao, cobre, carne, estaño o banano, para recibir el mismo automóvil o el mismo

tractor. Ese abaratamiento de los productos primarios y el efecto inverso en favor de los productos industrializados, obligó a concluir que parte del subdesarrollo del Tercer Mundo, se debía al avance del Primer Mundo. En 1959, el fundador de la CEPAL, Raúl Prebisch, escribía el siguiente párrafo:⁶³

‘Mientras que los países del Centro han guardado para sí todos los beneficios del progreso técnico de sus industrias, los países de la Periferia han transferido gran parte de su propio progreso al Centro.’

La inmensa acogida que en Latinoamérica tuvo ese argumento, impulsó a la mayoría de nuestros países a tratar de captar por lo menos parte del beneficio que obtenía el ‘Centro’, instalando fábricas destinadas a ensamblar algunos de los productos que se importaban del mundo industrializado.

Los recursos que el Estado podía ofrecer para incentivar la inversión e instalación de esas nuevas fábricas, provenían de dos fuentes: por un lado, el gobierno podía exonerar impuestos; y, por otro lado, podía conceder abundantes y subsidiadas líneas de crédito. Desde luego, las dos fuentes generaban un visible déficit fiscal que los gobiernos tenían la obligación de financiar. Pero como hasta la *Batalla del Yom Kipur* en 1973, no existían los abundantes petrodólares depositados en las bodegas de la banca internacional, el financiamiento no podía surgir de la deuda externa sino que tenía que buscarse en el ahorro interno o, más fácil, en el sótano del banco central donde suele guardarse una maquinita para imprimir billetes.

Esa maquinita fue instalada entre 1917 y 1931 cuando se crearon los bancos centrales en Latinoamérica. En un inicio la maquina sirvió para que los gobiernos puedan imprimir billetes en moneda nacional y en una cantidad equivalente al oro que, en metal o divisas, el país guardaba como ‘*reserva monetaria*’. El sistema se denominó ‘*patrón oro*’ en honor al metal que lo respaldaba. Por otro lado, el calificativo de ‘*divisa*’ fue ungido

⁶³ R.Prebisch, „Política Comercial de los Países Subdesarrollados”, *American Economic Review*,

Mayo - 1959, página 259.

sobre la Libra Esterlina, hasta que fue sustituida por el dólar al finalizar la II Guerra Mundial.

El sistema funcionó adecuadamente mientras la cantidad de oro y divisas en poder del banco central, resultaba suficiente para cubrir las transacciones diarias de compra y venta. Sin embargo, financiar la instalación de nuevas fábricas y generar nuevas fuentes de empleo, requería de una maquinilla que pudiese imprimir billetes a un ritmo más veloz.

Pero en aquellos tiempos apelar a la velocidad del Banco Central para imprimir billetes, todavía era considerado un acto inconstitucional y, aún peor, un acto altamente inflacionario. Tratando de cambiar esa opinión, los técnicos de la CEPAL ensamblaron una serie de argumentos que intentaban demostrar que la inflación no se origina en el exceso de dinero impreso por la banca central, sino en las propias estructuras del país. Esos argumentos eventualmente se recogieron en una sola envoltura teórica denominada '*Escuela Estructuralista*'.

La creación de la *Escuela Estructuralista*⁶⁴ suele atribuirse al economista brasileño Celso Furtado, quien en 1957 recoge ese concepto en un documento titulado '*Desequilibrio externo en las estructuras subdesarrolladas*', cuya tesis central afirma que tanto el crecimiento como la inflación dependen básicamente de dos factores: primero, de la infraestructura física -carreteras, sembríos, fabricas, represas, puertos, viviendas, silos, puentes, hospitales, etc; y, segundo, de las organizaciones financieras, políticas, sociales, culturales y legales. Es decir, el crecimiento económico y el nivel de inflación, están subordinados a las estructuras físicas e institucionales que en el país prevalezcan.

Esta diferenciación entre estructura y coyuntura –o entre largo y corto plazo- fue utilizada por los *estructuralistas* para argumentar que la inflación no puede ser detenida con medidas monetaristas y de corto plazo, sino que ante todo se requiere modificar las estructuras prevalecientes.

⁶⁴ Nos referimos al estructuralismo latinoamericano. Existen otras escuelas estructuralistas en las áreas: de antropología, lingüística, genética, dialéctica, etc- que se originan en otros lares.

A pesar del peso intelectual de los partidarios de la *Escuela Estructuralista*,⁶⁵ su tesis resultaba demasiado compleja frente a la transparente sencillez de la tesis de su escuela rival: la *Escuela Monetarista*, para la cual la inflación se produce única y exclusivamente por un exceso en la emisión monetaria. Por lo tanto, para detener la inflación lo único que debía hacerse era encerrar con siete llaves en el sótano del Banco Central a la maquinita de hacer billetes.

La controversia entre *estructuralistas* y *monetaristas* sobre el origen de la inflación aún no había finalizado cuando, desde Londres, surgió una tercera hipótesis que anulaba a las otras dos. Esta tercera hipótesis aseguraba que la inflación es un fenómeno que aparece de manera natural, como consecuencia del mayor número de trabajadores que consiguen empleo. Esta tercera hipótesis fue bautizada con el nombre de '*Curva de Phillips*', en honor al profesor Alban William Housego Phillips.

El profesor Phillips

Entre sus alumnos de la Escuela de Economía de Londres, el profesor Phillips tenía la reputación de ser un investigador serio y riguroso; criterio que era compartido por la mayoría de sus colegas. Por eso, cuando en 1958 publicó un trabajo estadístico en el cual demostraba que, durante casi un siglo, el nivel de desempleo en Inglaterra se había movido en dirección inversa al nivel de los precios, inmediatamente quedó sembrada la idea de que desempleo e inflación son como los dos platos de una misma balanza y que, en consecuencia, si el uno baja el otro tiene que subir.

A pesar de que las estadísticas cubrían un solo periodo y solo el caso de Inglaterra⁶⁶, en el mundo académico se expandió la idea de que la *Curva* tenía validez en cualquier periodo y en

⁶⁵ Celso Furtado, Oswaldo Sunkel, Dudley Seers, Joseph Grunwald, Markos Mamalakis, Héctor Guillén, Kenneth Jameson, Carlos Mallorquín, Julio Olivera, entre otros.

⁶⁶ A.W.Phillips: "La Relación entre el Desempleo y la Tasa de Cambio de los Salarios Nominales en el Reino Unido: 1861-1957". Revista *Economica*, noviembre de 1958.

cualquier país. En consecuencia, así se deducía, para controlar la inflación se debía incrementar el desempleo. Y viceversa.

Es posible que la *Curva* hubiese permanecido confinada en algún rincón del mundo académico hasta el día de hoy, pero un acontecimiento en el mundo político lo impidió: la elección de Richard Milhous Nixon a la presidencia de los Estados Unidos.

En América del Norte

La exitosa campaña del candidato Richard Nixon por captar la presidencia de los Estados Unidos en 1968, se había basado en la clásica promesa de lograr una aceptable tasa de crecimiento controlando al mismo tiempo la tasa de inflación. Sin embargo, una vez electo, descubrió que un muy antiguo déficit comercial conspiraba contra su promesa.

Ese déficit se había generado por el hecho de que algunos países de Europa y Asia –en especial Alemania, Italia y Japón que, prohibidos de producir armamentos, se concentraron en la manufactura civil- habían ensamblado industrias más eficientes y con menores costos que las norteamericanas. La diferencia en los precios, como es obvio, incentivaba al mundo a comprar barato en Alemania, Japón e Italia, para vender caro en Estados Unidos. Así, Norteamérica compraba más pero vendía menos. Es decir, adolecía de un déficit comercial.

Un déficit comercial puede ser fácilmente curado devaluando la moneda. Pero Estados Unidos estaba moralmente prohibido de devaluar desde fines de la II Guerra Mundial, cuando los países victoriosos declararon que el dólar era '*la divisa internacional*'.

Si es que un país no puede o no quiere devaluar para curar el déficit comercial, la alternativa es reducir la capacidad de gasto de la población, para lo cual se pueden elevar los impuestos, las tarifas y los intereses. Así, los mayores precios reducirán en la gente su capacidad de consumo y, por tanto, el déficit. Pero esta alternativa chocaba frontalmente con la publicitada promesa electoral de Nixon de crecer sin inflación.

A pesar del conflicto entre promesa y realidad, en su primera declaración de prensa -el 27 de enero de 1969- el flamante presidente Nixon aseguró que su gobierno lograría que la economía crezca sin inflación y sin déficit, ejecutando una '*entonación técnica*' entre la política fiscal y la política monetaria.

La expresión textual que utilizó fue la de '*fine tuning*', que podría traducirse de varias formas. Por ejemplo, combinando los conceptos de fino, delicado o sutil, con los de armónico, melódico o modulado. Pero la expresión '*entonación técnica*' resulta más apropiada para describir la intención de combinar, de manera técnica y precisa, lo fiscal con lo monetario.⁶⁷

Al principio, la expresión '*fine tuning*' fue tratada por los medios académicos y políticos como si fuese un ridículo cliché. Sin embargo, es de suponer, algún economista del equipo de Nixon debe haberse percatado que la expresión presidencial podría ganar seriedad, si se lograba asimilarla a la promesa de balancear inflación con desempleo que se encontraba inmersa en la '*Curva de Phillips*'.

Así, en *The Economic Report of The President* de 1969, el primer año del gobierno de Nixon, se escribió lo siguiente:⁶⁸

'Las estadísticas revelan la existencia de una relación bastante estrecha entre las subidas más rápidas de los precios y las tasas de desempleo mas bajas... Es probable que se agudicen las presiones alcistas sobre precios y salarios cuando la economía opere en un nivel de elevada utilización de la mano de obra y el capital.'

De esta manera, la '*Curva de Phillips*' y la supuesta *relación bastante estrecha* entre una inflación alta y un bajo desempleo, fue elevada a la categoría de dogma oficial. Y haciendo honor a esa categoría, la *Curva* esta dibujada en casi todos los textos de economía editados entre 1970 y mediados de los años 80.

La *Curva*, como tesis oficial y como axioma económico, sobrevivió la presidencia de Nixon y continuó prevaleciendo a través

⁶⁷ La conferencia original se resume en: „The New York Times“ del 28 de enero de 1969.

⁶⁸ Tomado de: ECONOMIA, Samuelson-Nodhaus, Ed. McGraw-Hill; 1986, pag. 298.

de los gobiernos de Gerald Ford y Jimmy Carter, hasta los inicios del gobierno de Ronald Reagan.

‘Los políticos y los hombres de negocios son, sin conocerlo, esclavos de las ideas de algún economista muerto’, es una de las frases que se atribuyen a John Maynard Keynes, quien es el economista que más influencia tuvo en el Siglo XX y cuyos proverbios generalmente fueron acertados.

No obstante, con las ideas del economista Phillips más bien sucedió el fenómeno inverso: fueron revividas cuando convenía a Nixon y sepultadas cuando convenía a Reagan.

Un trato tan diverso a una misma idea, se justificaría si es que los dos políticos hubieran profesado ideologías opuestas o, por lo menos, diferentes filosofías. Pero Richard Nixon y Ronald Reagan coincidían en casi todo: los dos pertenecían a las filas del partido republicano; ambos habían nacido de familias de clase media, en pueblo chico y con apenas dos años de diferencia; la adolescencia y juventud de ambos transcurrieron en los tiempos de incertidumbre prevalecientes entre el fin de la primera gran guerra e inicios de la segunda; ambos habían logrado frustrar la reelección de gobiernos demócratas; y ambos tenían suficiente imaginación para autodefinirse como liberales-conservadores. Con similares características físicas, ambos en su tiempo fueron los personajes preferidos de los caricaturistas del mundo político.

También se dice que *‘el político es él y sus circunstancias’*. Las circunstancias que rodearon a los dos políticos, en efecto, fueron muy diferentes. Las circunstancias en las que Nixon llegó al poder requerían que el Estado intervenga, aunque sea a través del *‘fine tuning’*. Pero las circunstancias que rodeaban a Reagan permitían que el Estado se limite a *‘reducir impuestos’*.

Así, en 1982, el primer año de gobierno de Ronald Reagan, *The Economic Report of The President*, afirma lo siguiente:⁶⁹

‘Hay algunos que sostienen que una reducción permanente de la tasa de inflación provoca también un incremento perma-

⁶⁹ Tomado de: ECONOMIA, Samuelson-Nodhaus, Ed. McGraw-Hill; 1986, pag. 300.

nente de la tasa de desempleo. Sin embargo no hay razones para esperar que exista una asociación sistemática entre la tasa de desempleo y la tasa de variación del nivel de precios..... El hecho de que los poderes públicos anteriores no aceptaran esta conclusión es una de las principales razones por la que hemos tenido una década de estancamiento.'

Con esas palabras, oficialmente concluía la política iniciada en 1969 por Nixon y se desterraba de Norteamérica al profesor Phillips y a su curva. Sus ideas, sin embargo, permanecerían algunos años más vagando por Latinoamérica.

En América del Sur

En Latinoamérica, ya lo vimos, la *Curva de Phillips* invalidó la polémica mantenida hasta fines de los 60 entre *estructuralistas* y *monetaristas* sobre el origen de la inflación. Adicionalmente, ya en la década de los 70, la *Curva* ofreció un buen argumento para justificar el vertical incremento en la tasa de inflación que comenzó a trepar en paralelo y al mismo ritmo que el endeudamiento externo.

A lo largo del Siglo XX y hasta antes de la *Batalla del Yom Kipur*, las tasas de inflación en América Latina rara vez habían llegado a superar el primer dígito. Es decir, habían permanecido por debajo del 10 por ciento. Pero en 1974 la tasa de inflación promedio⁷⁰ superó el 40 por ciento anual y, a partir de esa cifra, fue creciendo hasta 1990, año en que la inflación superó el mil por ciento.⁷¹

En vista de que el proceso inflacionario ponía en peligro la relativa estabilidad que hasta principios de los 70 predominaba en América Latina, algunos de los pocos *monetaristas* que aún sobrevivían, empezaron a criticar el endeudamiento agresivo de sus gobiernos. Pero nuevamente el Profesor Phillips acudía a zanjar las discrepancias: si se podían crear fuentes de empleo a

⁷⁰ Las estadísticas difieren de acuerdo a la fuente. Los datos que aquí utilizamos corresponden a: CEPAL, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe. Varios años.

⁷¹ Concretamente, en 1990, la tasa de inflación promedio fue: 1.191,70 por ciento.

cambio de un aumento en la inflación –certeza que, como vimos, hasta 1982 era oficialmente reconocida incluso por el gobierno de los Estados Unidos- resultaba antipatriótico oponerse a continuar adquiriendo deuda externa.

Así, desde la perspectiva oficial, la inflación y el desempleo dejaban de ser dos indeseables imperfecciones del mercado para, a través del mecanismo de la *Curva*, transmutarse en dos fenómenos mutuamente excluyentes pero ambos necesarios. La política económica consistía en mezclar un poco de inflación con un poco de desempleo, hasta obtener el cocktail adecuado.

No obstante, la *Curva* no pudo sobrevivir hasta el Siglo XXI. La crisis de la deuda y la urgente necesidad de pagar intereses, puso al descubierto que en los países de América Latina, el desempleo y la inflación no son dos engendros que combaten entre sí -como sucedía en la Inglaterra del profesor Phillips- sino que con el crecimiento del uno se alimenta al otro.

La *estanflación* – palabra que denota la existencia paralela de estancamiento con inflación- desnudó las tres características más visibles del subdesarrollo: el creciente nivel de desempleo; el progresivo grado de inestabilidad y dependencia financiera; y la audaz concentración de la riqueza, agravada por la abierta desigualdad en la distribución del ingreso.

Pero esas tres lacras tienen su antídoto en el crecimiento, la estabilidad y la equidad, que son los tres pilares de la economía libre que propone Adam Smith. Al análisis de esos pilares, se han asignado los próximos cuatro capítulos.

9

DESEMPLEO Y CRECIMIENTO

Cuando Carlos IV ordena traducir al castellano *La riqueza de las naciones*, se encarga de la traducción al licenciado Josef Alonso Ortiz, quien escribe un prólogo en el cual –ya lo vimos- resume el mensaje central de Adam Smith que afirma que la riqueza de un país se alimenta desde tres fuentes: la primera fuente consiste en la suma del *producto rudo del campo*, más la producción *manufacturada*, más las utilidades del comercio y de las *negociaciones del hombre*; la segunda fuente se obtiene de las rentas y ganancias de los fondos con relación a la estabilidad del *signo monetario o a su decadencia*; y, la tercera fuente, de la *distribución de los fondos* entre los gastos del Soberano, la obra pública y el trabajo del hombre.

La misma síntesis podría expresarse en lenguaje del Siglo XXI, proclamando que el desarrollo se engendra por la unión de tres condiciones económicas: el crecimiento, la estabilidad y la equidad. Conviene analizarlas de una en una.

Crecimiento

La teoría convencional define el crecimiento de un país como un valor aritmético que se calcula al dividir la producción total de un año –el famoso PIB-⁷² para el PIB del año anterior, donde la fracción que exceda a uno representa la tasa de crecimiento.

Ese método de cálculo se difundió en Latinoamérica a raíz de que Juscelino Kubitschek, presidente del Brasil entre 1956 y 1960, aplicó con relativo éxito –por lo menos en los primeros

⁷² PIB: Producto Interno Bruto. Es decir, la producción total de un país dentro de sus fronteras.

años- su teoría económica del '*desenvolvimentismo*', la cual se conoce en español con el nombre de '*desarrollismo*'.

El *desarrollismo* se basa en la creencia de que '*primero se debe lograr que el pastel crezca, para después repartirlo*'. Esa creencia, es obvio, requería descubrir un barómetro que mida el crecimiento del pastel y el PIB parecía ser ese barómetro. No obstante, también se requería definir el tamaño que debía alcanzar el pastel antes de repartirlo. Y eso jamás se definió.

El *desarrollismo* simplemente asumía que si los países de América Latina lograban crecer a una tasa superior a la del primer mundo, eventualmente alcanzarían un nivel y calidad de vida similar –o quizá superior- al de los países industrializados.

Esa elemental lógica se complementaba con el hecho cierto que varios países de América Latina –en aquella época e incluso hoy- podían lograr superar el crecimiento del primer mundo. Por ejemplo, en el año 2001, el PIB de Estados Unidos creció 1.7 por ciento, tasa superior a la del 0.2 por ciento obtenido por Perú y a la del 1.4 correspondiente a Colombia; pero inferior a la del 1.8 de Brasil, 2.7 de Venezuela, 2.8 de Panamá, 3.3 de Chile, 3.5 de Nicaragua, 3.6 de Costa Rica, 3.9 de Guatemala, 5,2 de Ecuador y el 5.4 por ciento del PIB de Honduras.⁷³

Esas tasas también pueden compararse con las de otros países representativos del primer mundo, como las obtenidas por Japón 1.2 por ciento, Alemania 2.1, Inglaterra y Suecia 2.5, Francia 2.7 e Irlanda 7.5 por ciento. Esta última constituyó la mayor tasa de crecimiento registrada en el mundo occidental.

Comparando las anteriores cifras, claramente se visualizan cinco hechos. En primer lugar, la tasa de crecimiento no tiene una relación directa con el tamaño de la economía: países chicos, medianos o grandes, pueden alcanzar indistintamente tasas grandes, medianas o chicas.

En segundo lugar, las tasas de crecimiento altas no son en modo alguno exclusivas de los países ricos, ni a la inversa. Aunque resulte lógico suponer que a lo largo de su historia los países

⁷³ Fuentes: World Bank y Latin Business Chronicle. Ediciones del 2002.

que hoy son ricos, deben haber tenido en promedio una tasa de crecimiento superior a la de los países pobres.

En tercer lugar, si se observan las tasas de crecimiento de un mismo país a lo largo de un mismo periodo, se debe concluir que el PIB logra mantener la misma dirección solo por un par de años. En la mayoría de los países del primer y tercer mundo, los años de crecimiento se mezclan sin ninguna secuencia con los años de estancamiento.

En cuarto lugar, la composición de las exportaciones básicas de América Latina –productos agrícolas, materias primas o minerales- y su crucial incidencia sobre el nivel de ingresos, determina que el crecimiento del PIB dependa más bien de las fuerzas de la naturaleza y de acontecimientos externos, que de la prudencia de las políticas internas.

Por ejemplo, el ahorro de combustible en Europa y Japón o los conflictos domésticos y externos del medio oriente, pueden generar drásticos cambios en el PIB de Venezuela, México, Ecuador, Colombia y Perú; los ciclones caribeños o filipinos, logran incidir sobre las exportaciones de café, banano y caña de azúcar de Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras, mucho más que el propio esfuerzo comercial de esos países; o las nuevas técnicas del primer mundo en el uso o sustitución del estaño boliviano, del hierro brasileño o del cobre chileno, que pueden moldear el PIB de esos países más que sus propias políticas económicas.

En quinto lugar, después de las copiosas remesas de dólares que Latinoamérica ha transferido al primer mundo desde 1983, la actual diferencia entre los ingresos de los acreedores y de los deudores es tan amplia, que las fluctuaciones en el PIB ya no tienen relevancia. Por ejemplo, el PIB por habitante en el año 2001 sobrepasó los 30.000 dólares en Norteamérica, mientras que esa misma cifra alcanzó apenas los 2.800 dólares en Latinoamérica. Es decir, aunque el PIB latinoamericano logre crecer durante 100 años el doble de lo que crece el PIB de los Estados Unidos, la distancia entre ambos niveles de ingreso –lo cual puede comprobarse con una simple operación aritmética- con-

tinuará dilatándose año tras año.⁷⁴

Esas cinco realidades matemáticas invalidan la utilización de la tasa de variación del PIB como sinónimo del crecimiento de un país. En consecuencia surge una pregunta: ¿Que variable puede sustituir al PIB como termómetro del crecimiento económico de América Latina?. Y la respuesta es: el nivel de empleo.

Esa respuesta se fundamenta en el hecho de que los países latinoamericanos que han tenido un relativo grado de progreso económico, no han sido los que han alcanzado una mayor tasa de crecimiento del PIB, sino los que han logrado una menor tasa de desempleo.

A manera de ejemplo, se puede citar el caso de Costa Rica, Chile y Honduras, como los países que en las últimas décadas han logrado el mayor índice relativo en el nivel de empleo; el caso de Brasil, Paraguay y El Salvador, como tres países que han logrado un índice intermedio; y el caso de Argentina, Ecuador y Nicaragua, como los tres países que han colapsado en el peor índice de desempleo.

Argentina

En Latinoamérica, Argentina es el país que ofrece el ejemplo más claro y contundente de la discordancia que puede existir entre el crecimiento del PIB y el desempleo.

Argentina se convirtió en la vedette de América Latina en los primeros años de la década de los 90, a raíz de que fue el primer país en cumplir a cabalidad todas las recetas de política económica recomendadas por los organismos internacionales, cuya matriz o representación se encuentra en Washington.

La mayoría de esas recetas habían sido practicadas en forma dispersa desde el inicio de la crisis financiera de 1982, pero su aplicación como parte de una misma e integrada política recién se vislumbra en 1990. En ese año y debido a una publicación

⁷⁴ Puede verificarlo en 3 pasos: 1) tome la cifra del PIB per cápita de su país y añádale una tasa de crecimiento anual 2 veces superior a cualquier tasa que usted asuma para EE UU; 2) repita la misma operación para varios años; 3) compare las cifras resultantes para los 2 países.

del economista John Williamson⁷⁵ -ex funcionario del Banco Mundial y asesor de otras instituciones afincadas en la capital de Estados Unidos- el conjunto de recetas llegó a ser recogido dentro un solo paquete que fue bautizado con el nombre de '*Consenso de Washington*'.⁷⁶

El '*Consenso*', de acuerdo al propio Williamson, se resume en las siguientes 10 propuestas: disciplina fiscal; redistribución del gasto público; reforma impositiva; liberación de intereses; tasas de cambio competitivas; liberación del comercio externo e interno; liberación de los flujos de fondos; privatizaciones; desregulaciones; y derechos de propiedad garantizados.

Una forma más compacta de reseñar ese conjunto de propuestas es la diseñada por Grzegorz Kolodko, profesor de economía de la Universidad de Yale y ex Ministro de Finanzas de Polonia, quien logró resumir el '*Consenso de Washington*' dentro de una sola receta:⁷⁷

'Privatice tan rápido como pueda, liberalice tanto como sea posible y sea inflexible en los ajustes monetarios y fiscales'.

Esa receta fue puesta en práctica por el presidente argentino Carlos Menem y su ministro Domingo Cavallo, quienes habían llegado al poder el 6 de julio de 1989. La aplicación simultánea de las 10 propuestas desencadenó casi de inmediato varias y agradables secuelas: la inflación empezó a bajar y el consumo a subir; las tasas de interés se reducían mientras las inversiones se expandían; la demanda se ampliaba y las importaciones también; el gobierno gastaba más pero también recibía más.

Para 1992 y después de una década de estancamiento, el crecimiento del PIB logró alcanzar el 5 por ciento; la tasa de inflación se redujo a un solo dígito; el consumo y ciertas importaciones crecieron en más de un 10 por ciento; y, en 1993, el

⁷⁵ J. Williamson, „What Washington Means by Policy Reform”, „Latin American Adjustment: How Much Has Happened?"; J. Williamson Ed. Institute for International Economics, 1990.

⁷⁶ El „*Consenso de Washington*” a veces es equiparado al „*neoliberalismo*”; comparación que no es aceptada por su mentor.

⁷⁷ Kolodko, Grzegorz W (1998). Transition to a Market Economy and Sustained Growth: Implications for the Post-Washington Consensus. The World Bank. December, 1998.

gobierno pudo inscribir en la contabilidad fiscal un histórico superávit de 3 mil millones de dólares.

Para 1993, Menem y Cavallo ya eran mencionados como ejemplos de buen gobierno. En los eventos regionales, cuando se tenía que enaltecer al país con mayor dinamismo, el nombre de Argentina sonaba más que el de Chile.

A lo largo de la década de los noventa, la mayoría de los seminarios y conferencias económicas que deseaban alcanzar alguna trascendencia, tenían que contratar como orador central a algún economista o consultor argentino, quienes ya podían rivalizar con los consultores de Washington en la experiencia y el conocimiento necesarios para explicar la correcta aplicación de las recetas del *'Consenso de Washington'*.

Durante esas conferencias, los expositores displayaban todos los mecanismos que se requería activar para lograr cumplir con el consejo de *'privatice tan rápido como pueda'*. Así, en solo un par de años, Latinoamérica se familiarizó con las reformas legales que el gobierno argentino había implantado para lograr privatizar la gigantesca empresa petrolera estatal YPF –cuyas siglas significaban: Yacimientos Petrolíferos Fiscales- la cual en 1993 fue transferida en 3 mil millones de dólares; la cifra más alta obtenida hasta entonces por una oferta pública en la Bolsa de Valores de Nueva York y, quizás por coincidencia, la misma cifra del superávit fiscal obtenido por Argentina ese año.

La privatización de la empresa YPF, continuó con la venta de las empresas estatales de electricidad, de gas natural, de agua potable, de teléfonos y telecomunicaciones, del transporte aéreo, del transporte urbano y del subterráneo, del transporte ferroviario y de las redes del ferrocarril, del agua de riego, del sistema y oficinas de correo, de los aeropuertos y de los puertos fluviales, de las carreteras y de los peajes, y de todas las demás empresas en las que el Estado tuviera algún tipo de inversión o participación.

Cuando el entusiasmo de quienes asistían a esas conferencias comenzaba a decaer a causa de esa pesada sensación de sopor que suele presentarse después de almuerzo, para reanimar a la

audiencia los expositores solían sacar de la manga una larga lista de simpáticas anécdotas sobre las seductoras y numerosas mercancías que habían pertenecido al Estado Argentino: clubes sociales diurnos y nocturnos, salas de cine, supermercados, hipódromos, casinos, pistas de bolos, barcos, aviones, tractores, camiones, camionetas y autos. Así como un cabaret, una iglesia y un circo.

Pero la anécdota más famosa ocurriría en la última semana del año 2001, la que fue denominada por la prensa argentina *'la semana de los cinco presidentes'*, en razón de que esos días ocuparon sucesivamente la Casa Rosada, sede oficial de la Presidencia de la República, los presidentes Fernando de la Rúa, Ramón Puerta, Adolfo Rodríguez, Eduardo Camaño y Eduardo Duhalde. El tercero de ellos, desesperado ante la falta de crédito internacional, ofreció poner en garantía de pago la Casa Rosada, lo único que aún pertenecía al Estado Argentino.

La otra parte de la receta, aquella que aconsejaba ser *'inflexible en los ajustes monetarios y fiscales'*, también fue fielmente ingerida por el Gobierno en su primer año de gestión. Sin embargo, la metodología para poder ingerir la receta fue una creación propia del Gobierno de Menem y Cavallo; aunque, para ser más preciso, más de Cavallo que de Menem.

La nueva metodología fue bautizada con el nombre de *'Ley de Convertibilidad'*, en razón de que los pesos pasaban a ser legalmente convertibles a dólares a la tasa de uno por uno. Por intermedio de esa ley, se prohibía que el banco central pueda imprimir dinero por su propia voluntad, como sí lo hace en casi todos los demás países del mundo.

Para garantizar que la prohibición se cumpla, se escondió la *'maquinita de hacer billetes'* y en su lugar se colocó la así denominada *'caja de conversión'*.

El mecanismo con que funcionaba *'la caja'* era muy simple pero a la vez muy efectivo. Dentro de ella se debía mantener un determinado número de billetes sin que importe si eran pesos o eran dólares. Pero, por cada dólar que en ella se depositase de ella se debía extraer un peso y, a la inversa, si se quería

extraer un dólar había que depositar un peso: la *caja* automáticamente transformaba los dólares en pesos y los pesos en dólares.

Así, sin hacer ruido y con la misma precisión que la de un fino bisturí en manos de un buen cirujano, la *caja* logró extirpar de la pampa argentina al monstruo de la inflación y al fantasma de la devaluación.

Pero a pesar del éxito logrado, algunos pesimistas continuaban lanzando al aire varias incógnitas: indagaban si los encargados de administrar la *caja* eran lo suficientemente inocentes como para no hacer trampa; dudaban de la capacidad del exportador para depositar en la *caja* todos los dólares que quería sacar el importador; les preocupaba que el fabricante de su país no pueda producir con menos dólares lo que sí podía el fabricante del país vecino; sospechaban que, ante la primera necesidad fiscal, el gobierno metería mano en la *caja* solo para sacar y no para depositar; y, les afligía pensar que sembrar en la pampa pudiera tornarse más caro que cosechar en otras praderas.

Pero sobre todo les angustiaba el recuerdo de una banca privada incapaz de sobrevivir sin los préstamos y sin la guía del Banco Central ahora transformado en una simple caja mecánica. Sin embargo, esta angustia desaparecía ante la certeza de que los acreedores acudirían con más préstamos si la Argentina -el país que con mayor entusiasmo había ingerido las recetas del '*Consenso de Washington*'- así lo solicitaba.

Y en efecto así ocurrió. Como si se tratase de entregar una medalla de premio al mejor alumno, los acreedores prodigaron la entrega de nuevos préstamos al solícito gobierno. La deuda externa de Argentina que en 1991 era de 52 mil millones de dólares, se triplicó en apenas una década. Así, para el 2001, ya alcanzaba los 146 mil millones de dólares.

La sensación de desarrollo y bienestar duró prácticamente hasta finalizar la década. Las acuciosas y múltiples privatizaciones, la hermética *caja de convertibilidad*, la generosidad de la pampa argentina, el vigor de su gente, el fiel acatamiento del gobierno a las recetas del *Consenso* y los abundantes préstamos externos,

habían engendrado un sólido balance en los índices productivos y financieros, logrando una tasa de inflación igual a cero y una de las más altas tasas de crecimiento del PIB.

Desempleo

Pero en ese vigoroso escenario un índice no encajaba: el nivel de desempleo. A principios de la década, en 1991, la tasa de desempleo en la Argentina era del 6.5 por ciento, una de las tasas más bajas de América Latina. Y también más baja que la registrada en los principales países del primer mundo: el 6.8 por ciento en los Estados Unidos; el 6.9 por ciento en Italia; el 8.8 por ciento en Inglaterra; y solo ligeramente superior a la tasa de desempleo del 6.3 por ciento registrada en Alemania.

Lamentablemente, en el transcurso de la década de los años 90 y en forma paralela a la digestión de las recetas del *Consenso*, la capacidad de la economía argentina para crear fuentes de trabajo se había hundido de manera vertical y constante. Para el 2001 la tasa de desempleo ya superaba el 25 por ciento. Ningún país del primero, segundo o tercer mundo, podría mantener desempleados a la cuarta parte de sus trabajadores sin entrar en una profunda crisis económica. Y así lo comprobó Argentina en el último mes del año 2001.

Milton Friedman, Premio Nobel de Economía, prominente y reconocido profesor universitario, autor de influyentes libros de política económica y asesor de varios gobiernos de los Estados Unidos, sobre la crisis de los años 30 escribió lo siguiente:⁷⁸

‘La depresión que empezó a mediados de 1929 fue una catástrofe de dimensiones sin precedentes para los Estados Unidos... el desempleo alcanzó la cifra del 25 por ciento de la población activa.

Para el resto del mundo la recesión no fue más suave. A medida que se extendía a otros países, la producción bajaba, el desempleo aumentaba, y el hambre y la miseria llegaban a todas partes. En Alemania, ayudó a Adolf Hitler a alcanzar el poder,

⁷⁸ Milton y Rose Friedman: *‘Libertad de Elegir’*. Ed. Grijalbo, 1980. Pag. 105.

allanando el camino de la Segunda Guerra Mundial. En el Japón reforzó la camarilla militar que se esforzaba en la creación de una zona de prosperidad en toda el Asia Oriental. En China condujo a cambios monetarios que aceleraron la última hiperinflación que sentenció la caída del régimen de Chiang Kai-shek e iba a conducir a los comunistas al poder'.

Así ayer y ahora, en países pequeños o países grandes, en el primer o tercer mundo, ha sido en el nivel de empleo donde se refleja el crecimiento económico o la profundidad de una crisis. No en la azarosa e imprevisible tasa de variación del PIB.

Así ayer y ahora, solo la creación de fuentes de trabajo genera un mayor crecimiento económico. Si un país descubre que bajo su suelo se esconden grandes riquezas minerales en metálico o en aceite, pero no utiliza esa nueva riqueza para crear empleo, el país no habrá crecido. Aunque las estadísticas del PIB tengan números más grandes.

Emigrantes

La evidencia estadística y la experiencia histórica de Estados Unidos y Argentina, indican que un agudo nivel de desempleo puede destruir cualquier economía. Y el emigrante latino logra probar algo más: las estadísticas del PIB, paradójicamente, pueden crecer gracias al mayor desempleo.

La principal diferencia entre el actual movimiento migratorio de América Latina y aquellos que se han originado en otros continentes, es que esta es la primera vez en la historia que la emigración no significa un éxodo. Los procesos migratorios anteriores –incluyendo los de la conquista y colonización de los Siglos XVI, XVII y XVIII, y los de Europa hacia América en la primera mitad del Siglo XX- si causaron éxodos, porque los viajeros emigraron sin dejar nada atrás y con la firme intención de jamás volver. Pero el típico emigrante latinoamericano cuando emprende el viaje lo hace solo por huir del desempleo y consigo lleva el firme deseo de retornar, porque sabe y siente que todos los suyos quedan atrás.

Esta característica determina que una importante porción de su recién conquistado salario, sea devuelta mensualmente a su país y a su familia. Una investigación dirigida por Donald Terry, Gerente del Fondo Multilateral de Inversiones del BID,⁷⁹ revela que las remesas que envían los emigrantes superan al total de transferencias externas que recibe Latinoamérica. Así, el dinero remitido por los emigrantes constituye una importante porción del PIB de varios países: por ejemplo, el 17 por ciento en Haití; el 14.4 en Nicaragua; el 12.6 en El Salvador; el 11.7 en Jamaica; el 10 por ciento en República Dominicana y Ecuador; y alrededor del 5 por ciento en México y Colombia.

El análisis del BID se realizó sin contabilizar los emigrantes argentinos, en virtud de que ellos –ciudadanos del país que más fielmente cumplió con el ‘*Consenso de Washington*’- tenían el privilegio de viajar a los Estados Unidos libremente y sin visa.

Pero ese privilegio fue confiscado a las doce de la noche del día miércoles 20 de febrero del 2002, en virtud de que la magnitud de la crisis Argentina hacia prever que muchos argentinos podrían usar dicho privilegio.

En todo caso, incluyendo o no a los emigrantes argentinos, las anteriores cifras ponen al desnudo la existencia de un retorcido sendero: el mayor desempleo genera una mayor migración; la mayor migración genera mayores remesas; las mayores remesas agradan al PIB.

Así, en el escenario latinoamericano la contabilidad del PIB se incrementa gracias al desempleo; paradoja que una vez más invalida el uso de la tasa de variación del PIB como sinónimo de crecimiento económico.

Predicción

La experiencia norteamericana en la crisis de los años 30 con su desempleo del 25 por ciento, la experiencia latinoamericana en

⁷⁹ Tomado de Rosa Townsend, „*Las remesas familiares*“. Artículo publicado en la pagina Web: „En defensa del Neoliberalismo“, www.neoliberalismo.com.

las últimas décadas y la crisis argentina del Siglo XXI -también causada por un desempleo del 25 por ciento- son crisis que, aunque de manera indirecta, ya fueron advertidas hace tantos años por Adam Smith con las siguientes palabras:⁸⁰

'Sea cual fuere el suelo, el clima o la extensión de territorio de cualquiera nación, la abundancia o la escasez de su surtido o abastecimiento anual, no puede menos de depender... de dos circunstancias: la primera por la pericia, destreza y juicio con que se aplique su trabajo; y la segunda por la proporción que se guarde en el número de los que se emplean...'

En otras palabras y según Smith, el crecimiento económico de un país -de cualquier país- no depende de sus circunstancias históricas, geográficas o climáticas, sino del número de la gente que trabaja y de su pericia, experiencia y educación.

Desde la perspectiva de Smith, entonces, la política económica no debería tener como brújula el caminar '*bacia adentro*' o '*bacia fuera*', ni tampoco tratar de favorecer el '*lado de la oferta*' o el '*lado de la demanda*', sino el priorizar la creación de fuentes de trabajo y la educación de la gente.

Así, antes de erigir o eliminar aranceles, incrementar o reducir impuestos, drenar o bombear dinero, obstaculizar o ampliar el comercio, liberar o controlar las tasas de intereses, y regular el superávit o el déficit; deberíamos tratar de prever ante todo si es que esas políticas favorecen o no la generación de empleo.

Nuevamente ahora como ayer, aquí y allá, el crecimiento de un país no depende del valor contable que alcance el PIB, sino del número de sus trabajadores que se encuentren trabajando. Y no es necesario '*primero lograr que el pastel crezca, para después repartirlo*', porque todos y cada uno de los latinoamericanos pueden producir su propio pastel, sino aquí entonces allá.

Por lo tanto, entre los tres principales objetivos que tiene el desarrollo económico -crecimiento, estabilidad y equidad- es el crecimiento el que más fácilmente puede ser contabilizado: basta contar el número de sus habitantes que tienen empleo.

⁸⁰ Smith, Tomo I, Introducción y Plan de la Obra, Pag. 45.

El próximo capítulo se concentra en el segundo objetivo que debería perseguir el desarrollo latinoamericano: la estabilidad de sus economías.

ENTRE EL FISCO Y LA MONEDA

Cualquier padre de familia que se encuentre endeudado sabe que, para escapar del embrollo, él deberá ganar un poco más y su familia comer un poco menos. En los endeudados países latinoamericanos -gobernados todos por buenos padres de familia, no tenemos por qué dudarlos- se ha tratado de usar la política fiscal para ganar un poco más y la política monetaria para comer un poco menos.

Pero la costumbre de mezclar esas dos políticas no se origina en América Latina, sino que constituye parte de una larga tradición que se inicia hace siglo y medio, a raíz de que el economista Joseph Clement Juglar, en un libro titulado '*Las Crisis Comerciales*',⁸¹ analiza las oscilaciones económicas que en el Siglo XIX golpearon sucesivamente a Inglaterra, Francia y Estados Unidos.

Juglar concluía que las crisis económicas son inevitables porque responden a la naturaleza misma del ser humano, que gasta en exceso en épocas de bonanza y ahorra demasiado en épocas de infortunio. Así, periódicamente el miedo reemplaza a la euforia y juntos forman los llamados '*Ciclos Económicos*'.

La teoría de los *Ciclos* se mantuvo en las sombras por varias décadas hasta que, ya en el Siglo XX y debido a la gran crisis de los años 30, comenzó a ser revisada por varios economistas que acogieron la conclusión de que los *Ciclos* son inevitables.⁸² Sin embargo, la mayoría creía que era factible evitar que los *Ciclos* se transformen en *Crisis*, siempre y cuando se lograra obtener un *equilibrio dinámico* entre lo fiscal y lo monetario.

⁸¹ J.C.Juglar, "Des crises commerciales". *Annuaire de l'economie politique*, 1856.

⁸² Entre otros: de P. Samuelson, J. Shumpeter, R. Hicks, N. Kaldor y J.M. Keynes.

Desde entonces, gran parte de la literatura económica se ha concentrado en intentar descubrir en que consiste ese *equilibrio dinámico*. La fertilidad del mundo académico –en especial la de las universidades de Norteamérica- ha procreado una amplia gama de potenciales respuestas. Entre las más populares se encuentran las siguientes: la utilización prioritaria de la política fiscal a la cual debe subordinarse la política monetaria, como lo propuso la escuela Keynesiana; el *'fine tuning'* entre las dos políticas, tal como lo preconizó el presidente Richard Nixon; la fusión entre el acelerador fiscal y el multiplicador monetario, que pregona Paúl Samuelson; y la supremacía absoluta que otorga Milton Friedman a la política monetaria, cuya potencia y efectividad la convierte en un arma tan poderosa, que resulta peligroso dejarla en manos de los gobiernos.

Todas esas recomendaciones –diseñadas por y para los países desarrollados- han sido en su momento utilizadas con relativo éxito en el Primer Mundo que, si bien ha vuelto a soportar ciclos de inestabilidad y recesión, ha logrado evitar que en sus países se repita una crisis igual a la de los años 30.

Pero ninguna de esas recomendaciones podría hoy aplicarse con éxito en suelo latinoamericano. Esta última afirmación no se basa solo en el fracaso de las políticas de ajuste fiscal y monetario practicadas en todos los países latinoamericanos desde 1983, sino también en el hecho de que en la América Latina actual, esas políticas resultan igual de estériles al tener ambas que subordinarse íntegramente a la necesidad de generar divisas para pagar la deuda.

Desde luego, afirmar que ambas políticas están subordinadas *íntegramente* al pago de la deuda es una evidente exageración; pero es una exageración que no distorsiona la realidad sino que la magnifica, como se confirma en las próximas líneas.

La política fiscal

La política fiscal, en su versión más primitiva, se reduce a tratar de igualar gastos e ingresos dentro de un mismo periodo. Pero su versión moderna se ubica en el otro extremo: intenta unir

presente con futuro al financiar los gastos de hoy con los ingresos de mañana.

Entre esos dos extremos, Latinoamérica ha practicado varias versiones intermedias que pueden agruparse en cuatro etapas: la primera etapa, que cubre hasta la Segunda Guerra Mundial, se caracterizó por gastar solo el dinero ya ahorrado; en la segunda etapa, que va desde los años 50 hasta mediados de la década de los 70, se trató de invertir hoy con la ilusión de ahorrar mañana; en la tercera etapa, que se inicia con la ya mencionada '*Batalla del Yom Kipur*' y que llega hasta 1982, se consumió hoy para pagar mañana; y en la última etapa que avanza hasta nuestros días, se debe pagar hoy y mañana lo que nunca se invirtió ayer.

Es en esta última etapa, que ya forma parte del Siglo XXI, que la política fiscal queda confinada a la búsqueda de recursos para amortizar y pagar los intereses de la deuda. A fines del Siglo XX, la deuda externa de América Latina superó los 700 mil millones de dólares, que demandó un pago anual de 97 mil millones de dólares. Además, para cubrir la deuda interna, se pagó el equivalente anual de 34 mil millones de dólares.

Las anteriores cifras indican que más del 50 por ciento del total de los ingresos fiscales -258 mil millones de dólares- sirvieron exclusivamente para pagar la deuda externa e interna.

Desde luego, ese 50 por ciento es una cifra promedio y, por lo tanto, puede exagerar la situación de algún país y minimizar la de otro. Por ejemplo, la cifra que corresponde a Costa Rica no llega al 30 por ciento, mientras que en Ecuador y Argentina la cifra supera el 65 por ciento. Sin embargo, resaltar los diversos matices de cada país nos alejaría del punto central: sí un gobierno -cualquier gobierno- tiene que sacrificar alrededor de la mitad de sus ingresos únicamente para pagar deudas, significa que la planificación, gestión y dirección de la política fiscal, ya no están bajo su control.

Este descontrol se agudiza al final de cada período fiscal, cuando los recursos para pagar la deuda tienen que dividirse en dos

montones: el primero, para pagar la deuda interna; y, el segundo, para pagar la deuda externa.

El primer montón puede ser apilado, si así se desea, con billetes fabricados en la *maquinita* del Banco Central. Es decir, para pagar la deuda interna puede prescindirse totalmente de la política fiscal.⁸³ Desde luego, esa posibilidad no existe en países dolarizados como Panamá o Ecuador.

Pero el segundo montón debe ser necesariamente cubierto, por lo menos hasta hoy, únicamente con dólares. Es decir, se debe recolectar del resto del mundo una cantidad de dólares lo suficientemente grande como para pagar, año tras año, las cuotas y los intereses de la deuda externa. Y es aquí donde América Latina se sumerge año tras año en un inagotable foso.

La recolección de dólares, tradicionalmente, se ha efectuado a través de una balanza comercial positiva. Es decir, vendiendo al resto del mundo más que lo que se compra. En la literatura económica se denomina *superávit comercial* cuando el valor de lo exportado supera al valor de lo importado. La situación inversa se denomina *déficit comercial*.

Desde 1983, el objetivo de la mayoría de las políticas de ajuste fiscal y monetario impuestas en América Latina, ha sido el de alcanzar un *superávit comercial*. Lo cual efectivamente se ha logrado cumplir en casi todos los años.⁸⁴ Pero a pesar del constante esfuerzo de nuestra gente por consumir menos y de las inalterables instrucciones de los organismos internacionales, las cifras de los *superávit* han sido patéticamente minúsculas.

El 2001 fue un año positivo para la balanza comercial de Latinoamérica: se exportaron 312.6 mil millones de dólares y se importaron 301.9 mil millones. El superávit resultante, 10.7 mil millones, fue el segundo más grande de la última década. Sin embargo, apenas alcanzó para cubrir un poco más de la décima

⁸³ En Latinoamérica estos pagos equivalen al 25% del total de pagos. Eso no significa que la deuda interna equivalga al 25% de la deuda total. El servicio anual de la deuda externa cuesta cerca de 14%, mientras que servir la deuda interna cuesta más de 27%. En valores absolutos, esos valores equivalen a 700 y 126 mil millones de dólares respectivamente.

⁸⁴ Excepto en 1992-94 y 1997-98.

parte de los 97 mil millones requeridos para pagar las cuotas y los intereses de la deuda externa por ese año. El restante 90 por ciento fue pagado contratando nueva deuda.⁸⁵

Y esa ha sido la historia de Latinoamérica en las dos últimas décadas: la política fiscal se ha visto limitada a contratar nueva deuda para pagar la vieja.

Desde luego, el proceso de contratar nueva deuda para pagar la vieja no puede ser infinito y, tarde o temprano, desbordará sus límites. Desde 1982, año en que se inauguró la crisis, el monto de la deuda externa se ha duplicado,⁸⁶ a pesar de la sumisión de las políticas económicas y de la esforzada gestión de todos los gobiernos por renegociar, reestructurar o pagar las deudas propias y ajenas.

En consecuencia, resulta ineludible enfocar el problema de la deuda desde la nueva perspectiva que nace en la economía libre propuesta por Adam Smith; propuesta que luego analizaremos. Ahora nos corresponde examinar la segunda herramienta de estabilización económica -la política monetaria- la cual en América Latina debe perseguir un solo objetivo: forjar una moneda única y estable.

Ese objetivo quizá suene lírico y simple. Sin embargo, esta solidamente cimentado en la historia económica de América Latina, en sus condiciones actuales y en las perspectivas del Siglo XXI. Examinemos esos cimientos.

La historia

El origen del dinero se pierde en las penumbras de la historia. Se supone que el hombre lo inventó cuando dejó de ser nómada y necesitó realizar los primeros canjes entre tribus sedentarias.

La arqueología señala que al principio se usó como dinero una gran variedad de artículos, incluyendo piedras, conchas, sal,

⁸⁵ El incremento de la deuda sería mayor, si no fuera por las remesas de los emigrantes.

⁸⁶ La deuda externa creció de 350 mil millones en 1982, a 700 mil millones a fines del 2001.

cuero, ganado, maderas, ornamentos, flechas, miel, azúcar, tabaco, curtidos, ajonjolí, seda, papiro, aceite, perlas, cauris y metales, entre otros.

Pero entre todos esos bienes, solo el metal acuñado en moneda coincide con el despertar de las grandes civilizaciones. Adam Smith señala cuatro metales como los más utilizados en la acuñación de monedas, cuando expresa lo siguiente:⁸⁷

'Para acuñar monedas... varias naciones han usado diferentes especies de metales. El hierro fue entre los espartanos el instrumento común del comercio, el cobre entre los antiguos romanos, y el oro y la plata entre las naciones ricas y comerciantes'.

La arqueología señala el Siglo XV antes de Cristo, como la época en que por primera vez se acuñó monedas. Este dato se basa en el descubrimiento de varios pequeños discos de metal diseminados entre las ruinas de la Isla de Creta, que fue cuna de la civilización fundada por el Rey Minos que, según la leyenda, fue hijo de Zeus y de la bella Europa.

La arqueología también ha permitido determinar que, entre los siglos octavo y sexto antes de Cristo, varias civilizaciones que se desarrollaron en el Mar Egeo, ubicado entre las costas de las actuales Grecia y Turquía, acuñaron las primeras monedas que llevaban el emblema de la nación que las usaba, que casi siempre se simbolizaba con la figura de algún animal. Allí se han desenterrado monedas en las que se encuentran grabados el Caballo de Corinto, el León de Lidia, la Tortuga de Doria y el Búho de Atenas.

Según Adam Smith, la primera moneda acuñada en Roma se denominó *Pondus* y fue fabricada por orden de Servio Tullio, el penúltimo rey que gobernó Roma, antes de que la monarquía se convirtiera en república y abriera el camino para el nacimiento del Imperio Romano.

Pero es probable que el personaje que más ha contribuido a diseminar el uso de las monedas de metal haya sido el Rey de Macedonia, Alejandro Magno, quien a partir del año 335 antes

⁸⁷ Smith, Tomo I, Libro I, pag.68.

de Cristo, impuso el sistema de acuñar monedas en Persia, Mesopotamia, Siria, Egipto y en varios territorios que hoy forman parte de Turquía, Afganistán, Pakistán y la India. Después de su muerte, en esos territorios se continuó con la práctica de acuñar monedas y, en gran parte de ellas, tallando el busto del propio Alejandro Magno.

China también disputa el honor de haber sido una de las primeras naciones en acuñar monedas. En algunas de las ruinas pertenecientes a la época de la dinastía Chou, que gobernó por cerca de un milenio hasta el siglo tercero antes de Cristo, se han encontrado monedas de cobre de forma circular, pero con un agujero cuadrado en el centro, muy similares a las que se siguen usando en esos territorios hasta el día de hoy.

La plata fue el metal que sustituyó al hierro, al cobre y al bronce, a raíz de las guerras púnicas entre Roma y Cartago, ciudad que se ubicaba en lo que hoy es Túnez. Los cartagineses dominaban el comercio del Mediterráneo, incluyendo el norte de África y parte de las costas de España e Italia. Durante el avance territorial por las guerras, Roma confiscó grandes cantidades de plata, un metal muy apreciado por los fenicios fundadores de Cartago, quienes ya la habían utilizado para acuñar monedas. Roma adoptó de ellos la costumbre de acuñar en plata y, cuando finalizó la última guerra púnica 146 años antes de Cristo, en todo el territorio del imperio –y en sus posteriores conquistas de Siria, Egipto y en el actual territorio de Israel y Palestina- impuso el uso del *denarius* de plata.

Los cristianos sentimos una profunda indignación contra Judas Iscariote que recibió 30 denarios de plata por delatar a Jesús. Es probable que en nuestro subconsciente más que el hecho de que hayan sido solo 30 monedas, lo que nos indigna es que hayan sido de plata y no de un metal más noble como el oro. Nuestro enfado quizá se aplaque al conocer que en aquella época, para acuñar monedas, el único metal usado era la plata.

El oro ya había sido utilizado muchos siglos atrás, pero en otros imperios. Heródoto, el gran historiador griego, nos cuenta que los primeros en acuñar monedas de oro fueron los reyes de Lidia –ubicada en el Asia Menor- en el Siglo VIII antes de Cris-

to. Heródoto también relata que algunas mujeres del reino de Lidia que deseaban casarse, tenían que alquilar su cuerpo tantas veces cuantas fuesen necesarias para reunir su dote matrimonial. Así, el oficio de acuñador de monedas rivaliza en longevidad con *'la profesión más antigua del mundo'*.

El uso del oro para acuñar monedas comienza a practicarse nuevamente a fines del oscurantismo de la edad media, cuando a mediados del Siglo XIII de nuestra era, se acuña el *fiorino d'oro* para ser utilizado en las principales transacciones de la renaciente ciudad de Florencia. Esa práctica penetra en España por intermedio de Alfonso XI, Rey de Castilla, cuando en 1350 decreta su uso en todo el territorio castellano. Para 1492 -año glorioso para España porque descubre América y logra expulsar a los invasores moros que habían permanecido en la península ibérica cerca de 800 años- el *florín de oro* ya era una moneda española. Así, la acuñación de una moneda propia nuevamente coincide con el forjamiento de una gran nación.

Subdesarrollo Precolombino

Las monedas de oro serían sustituidas por las de plata, a raíz del descubrimiento y explotación de las minas de México y de Potosí, realizado en los primeros años de la conquista española.

En la época en que Cristóbal Colon descubre América, esta se encontraba dividida en dos imperios: el Imperio Azteca, que tenía alrededor de 10 millones de súbditos diseminados en lo que hoy es México y Centroamérica; y, el Imperio Inca, que con alrededor de 20 millones de habitantes,⁸⁸ cubría el sur de Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, el norte de Chile y, según algunas crónicas, gran parte de la pampa argentina.

Ambos imperios se encontraban en una avanzada etapa de organización comunitaria que, en varios aspectos, superaba las estructuras sociales existentes en la Europa de aquella época. El Imperio Azteca –que incluía la remanente antigua civilización Maya- había alcanzado un nivel de desarrollo arquitectónico y

⁸⁸ Las estimaciones sobre la población del nuevo continente, varían según el cronista.

urbanístico tan avanzado que su capital Tenochtitlan –ubicada dentro de los límites de la actual ciudad de México- tenía alrededor de 60.000 viviendas y cerca de 300.000 habitantes. El significado de esas cifras se visualiza mejor si las comparamos con los 50.000 habitantes del Londres de entonces o con los de Venecia, que era la única ciudad europea que en aquella época superaba los 100.000 habitantes.

El desarrollo urbanístico se complementaba con una rica actividad comercial en las plazas de la ciudad, que incluía el intercambio de piedras preciosas de jade, obsidiana y ámbar. También se transaban varios tipos de pieles, tejidos, vainilla, añil y lienzos de algodón. Así mismo, podían intercambiarse aretes, pulseras y collares hechos de piedra y conchas; una gran variedad de ornamentos hechos en oro y plata; y, colocadas en la cúspide por el valor que se les asignaba, las plumas de ciertas aves exóticas como el faisán, el guacamayo y, sobre todo, el quetzal, que se desplumaba sin matarlo y con cierta técnica que permitía al ave emplumar nuevamente.

Pero casi toda la actividad comercial tenía que ser ejecutada por intermedio del trueque en vista de que, hasta poco antes de la llegada de los españoles, se desconocía el uso del dinero. No obstante, aunque en cantidades mínimas, llegaron a usarse las semillas de cacao para cubrir ciertas disconformidades en el precio de intercambio de los bienes puestos en trueque. Pero esa práctica recién se popularizó en los últimos años del Imperio, cuando los conquistadores ya se encontraban en la Isla de Cuba preparando el abordaje de tierras aztecas.

El abordaje fue violento y muy eficaz. Es difícil entender como una banda de apenas 600 españoles consiguió enfrentar, dominar y avasallar a un ejército de más de 30.000 hombres que se estima constituía la guardia del Emperador Moctezuma. Existen varias hipótesis que intentan explicar ese hecho. Entre esas se mencionan las espadas de brillante acero toledano; las mágicas armas de fuego; el espantoso trueno de la pólvora; los celestiales o sobrenaturales caballos; y la viruela u otros virus. También se recuerda la invaluable ayuda que recibieron los españoles de parte de algunas tribus resentidas, subrayando el odio y

venganza de los tlaxcaltecas quienes habían dominado el valle de México, hasta haber sido destronados por los aztecas.

No obstante, quizás la principal ventaja de los españoles se originó en el hecho de que los aztecas aún no habían inventado el dinero.

Los Incas

Según varios cronistas, el Imperio Inca se habría originado a orillas del Lago Titicaca, donde un grupo de familias fueron organizadas por Manco Capac y su esposa Mama Ocllo -que también era su hermana- a fin de lanzarse a la conquista de los cuatro confines del mundo. Pero la conquista eventualmente solo irradió hacia occidente, por cuanto el oriente se encontraba franqueado por la selva amazónica y por el desierto del Chaco.

Manco Capac logró apoderarse de todo el altiplano boliviano y del centro del Perú y, poco antes de morir, entregó el mando total y absoluto al primero de sus descendientes, inaugurando así la tradición de transferir el poder sin dividir el imperio; ese sistema de transferencia de mando continuó sucesivamente con los incas: Lloque Yupanqui, Mayta Capac, Capac Yupanqui, Inca Roca, Yahuar Huacac, Viracocha, Pachacutec, Tupac Yupanqui y Huayna Capac.

Este último rompió la tradición al dividir el imperio entre sus dos hijos: Huascar y Atahualpa, que lucharon entre sí tratando de obtener el poder total y que, a la postre, fueron los dos últimos Incas del imperio.⁸⁹

Cuando los españoles llegaron al *Tabuantisuyo* – que en idioma quechua significa ‘el imperio de las cuatro partes’- cada una de esas partes estaba organizada por provincias que, a su vez, se subdividían en *ayllus*, los cuales, más que un espacio territorial, eran una especie de unidades de administración y control de las tareas productivas.

⁸⁹ Dos incas más, Tupac Hualpa y Manco Inca, hermanos del asesinado Atahualpa, fueron nombrados por los propios españoles con el objeto de controlar mejor al resto de indígenas.

El poder de mando se encontraba altamente centralizado en el Inca y en su entorno teocrático y familiar. Los miembros de la teocracia y los jefes militares -por costumbre y por auto defensa- debían pertenecer por sangre a la tribu original de los incas que partieron de las orillas del Titicaca, aunque es lógico suponer que a lo largo de los años y a lo ancho del imperio, deben haberse deslizado numerosas e íntimas fraudulencias.

El sistema económico se basaba en la planificación colectiva y dependía básicamente de la explotación agrícola, pecuaria y minera que, a su vez, reposaban en la magnífica infraestructura del imperio, así como en la existencia de nichos de producción artesanal en el campo textil y en la orfebrería.

Las obras públicas, a cuya supervisión los incas dedicaban casi todo su tiempo, se construían usando el sistema de la *mita*, que era una especie de sorteo en el que se escogía los miembros de cada *ayllu* que, forzosamente, debían trabajar en las minas, en el empedramiento de caminos y calles, en la excavación y limpieza de canales, en la edificación de palacios y templos, en el transporte de bienes y cosechas, en el levantamiento de silos e, incluso, en la construcción de viviendas para la burocracia militar y para los miembros de la teocracia.

Cuando algún *ayllu* o alguna tribu, se negaba a cumplir sus órdenes, el emperador tenía un método poco sutil pero bastante eficaz para mantener su autoridad: enviaba a todo el *ayllu* o a toda la tribu, a poblar el confín más lejano a su lugar de origen en calidad de *mitimaes*.

Una de las primeras etnias *mitimaes* fueron los indios saraguro, originarios de la localidad de Pisac en el valle del Cuzco, de donde fueron expulsados a la provincia de Loja, ubicada en el sur de lo que hoy es el Ecuador. En Pisac, su hogar ancestral, los saraguro habían practicado el trueque de artesanías y cereales -en cuya labranza se habían especializado- a cambio de los textiles coloreados en lana de vicuña, llama, guanaco, llamingo y alpaca, producidos por las etnias vecinas.

En su nueva tierra, los saraguro ya en su condición de *mitimaes*, volvieron a sembrar rotativamente la cebada, el maíz, el

amaranto, la oca, la papa, el haba, el melloco, la arveja, el chocho, la quinua y los otros cereales que hasta el día de hoy constituyen su principal alimento diario. Pero al carecer de ese instrumento llamado dinero y, por tanto, sin poder conseguir a través del mercado los textiles coloreados en lana –hasta hoy tan característicos de algunas etnias peruanas y bolivianas- tuvieron que desarrollar la crianza de una rarísima especie de oveja de pelaje negro, con la cual podrían fabricar sus textiles sin necesidad del color, ni de la lana de la vicuña, la llama, el guanaco, el llamingo o la alpaca.⁹⁰

Así, los saraguro y todas las demás etnias –sean o no *mitimaes*- por la falta de un sistema monetario, tenían que adaptar sus patrones de consumo y su modo de vida al estrecho entorno de su localidad.

El sistema tributario -que permitía mantener en el imperio una economía estable- consistía en dividir la producción de cada *ayllu* en tres partes: una parte se entregaba al Inca; otra se destinaba a la elite teocrática y militar encargada de controlar la producción en beneficio propio y del Inca; y, la restante tercera parte, se distribuía entre la gente del *ayllu* respectivo.

El monto del tributo aplicable a cada *ayllu* era determinado por los *quipucamayos*, quienes poseían un amplio conocimiento matemático y contable. Los *quipucamayos* -o ‘guardianes del *quipu*’- eran los responsables de armar y descifrar *quipus*. Los *quipus*, a su vez, eran unas piolas de lana anudadas entre sí y teñidas en diversos colores. Sobre la base del color, del número y de la posición de los nudos, los *quipus* servían para guardar con gran detalle toda la información referente a los cultivos y cosechas, a la producción agrícola y pecuaria, a la explotación de minas y canteras, a la elaboración de artesanías y orfebrería, así como a las características de la población correspondiente a cada *ayllu*.

⁹⁰ Una popular leyenda asegura que los saraguro visten en color negro, debido a que llevan duelo por el terruño perdido. Curiosa leyenda que atribuye a los saraguro un rito cristiano.

En una sociedad que jamás conoció la escritura, cuyos habitantes se comunicaban en más de 12 dialectos, con un extenso territorio cruzado de caminos vírgenes a la rueda y al caballo, los *quipus* en sus nudos y colores eran capaces de transmitir toda la información que el Inca solicitaba. Cuando en algún museo uno logra encontrar un *quipu* que ha aguardado sus mismos nudos y colores por más de 500 años, es difícil no sentir una profunda admiración.

Sobre la base de ese sencillo sistema tributario, la economía del *Tabuantinsuyo* lograba funcionar sin desempleo, sin inflación, sin deuda, sin déficit, sin recesión, sin contratos y sin costos ni precios. Adicionalmente, el sistema tenía la ventaja de que –al carecer de un régimen bancario- la riqueza podía ser acumulada pero no podía ser dilapidada. Se estima que los silos y bodegas del Inca hubiesen podido alimentar a todo el imperio por más de tres años seguidos, sin que a lo largo de ese periodo nadie tenga necesidad de producir, manufacturar, sembrar o cosechar.

Así, el sistema económico aparentemente ofrecía un sólido apoyo para la estabilidad y crecimiento del régimen incaico. Sin embargo, en 1532, bastó que un puñado de 168 españoles capturase en Cajamarca a Atahualpa, el último emperador inca, para que todo un imperio de 20 millones de súbditos rodase sin sustento por los suelos. Se repetía así lo ocurrido 12 años antes con Moctezuma, cuya captura también permitió avasallar casi sin resistencia a todo el imperio azteca.

Nuevamente, para tratar de explicar un casi increíble hecho, los historiadores imaginan una amplia gama de potenciales causas, incluyendo espadas, escudos, la pólvora, el acero, los fusiles, los caballos, la viruela y las venganzas domésticas.

No obstante, en la historia de los cinco continentes, antes y después de Cristo, han existido imperios en auge e imperios en decadencia; armas de acero y escudos de madera; ejércitos y masas; bandoleros aguerridos y guerreros asustados. Pero solo en Cajamarca y en Tenochtitlan, bastó con cortar una cabeza para que rodase por los suelos todo un imperio. Y es que solo Cajamarca y Tenochtitlan carecían de esa arma llamada dinero.

En los textos de economía suele argumentarse que el dinero se usa porque cumple tres funciones básicas: posibilita comprar y vender cosas; permite comparar el valor de distintos bienes; y, provee un adecuado instrumento para ahorrar e invertir. Pero como esas actividades no se realizaban dentro del Imperio -no se negociaba, no se valoraba y no se financiaba- la economía había logrado funcionar bien por muchos siglos, sin necesidad de conocer el valor, la utilidad, ni la importancia del dinero.

Lo que en los textos de economía rara vez se menciona y lo que rara vez recordamos, es que la función más importante del dinero, en cualquiera de sus formas, es la de ser el principal factor aglutinante de una sociedad -función en la que compite con ventaja contra un himno, un escudo, una bandera o incluso, un territorio- porque permite a toda la gente consumir de todos y producir para todos; sentir que pertenecen a una nación y que la nación les pertenece.

Así, para los aztecas y los incas -cuya economía nacional se limitaba al reducido mercado de su comarca y al espacio en el cual podían intercambiar productos en trueque- al desconocer la existencia del dinero, el único factor aglutinante del imperio era la cabeza autoritaria del emperador de turno. Cortar esa cabeza significó defenestrar todo el Imperio.

El nacimiento de las grandes civilizaciones surgidas alrededor del mediterráneo -ya lo vimos- coincidió con la acuñación de una moneda. Los incas y los aztecas completaron la otra cara de esa enseñanza al demostrar lo frágiles que son las civilizaciones que no usen, en cualquiera de sus formas, ese instrumento denominado dinero.

Y la América Latina actual logra demostrarnos algo más: en el Siglo XXI ya no es suficiente tener ese instrumento llamado dinero, también se requiere tener una buena moneda. Esa es la enseñanza se desmenuza en el próximo capítulo.

LA DOLARIZACIÓN Y EL PESO LATINO

Dinero y moneda son dos conceptos distintos. El primero lo usamos todos los días: cuando decimos que una persona *tiene* dinero, lo que queremos afirmar es que posee bienes y riquezas; cuando susurramos que alguien *esta* con dinero, en realidad estamos murmurando sobre el origen de una recién adquirida fortuna; y, cuando escuchamos que alguien *hace* buen dinero, entendemos que recibe un buen sueldo, salario o ingreso.

Pero el segundo concepto lo usamos muy poco: sabemos el nombre de nuestra moneda; sospechamos que cada país tiene su propia moneda; y hemos escuchado que el dólar es una moneda importante. Pero preferimos que sean otros quienes utilicen ese vocablo.

En realidad tenemos toda la razón para dar un tratamiento distinto a esas dos palabras: nuestro dinero nos interesa porque somos miembros de una familia, mientras que nuestra moneda nos interesa porque somos miembros de una nación; valoramos nuestro dinero dentro de las fronteras, mientras que nuestra moneda tiene valor por fuera de ellas; el dinero lo usamos a diario, la moneda solo ocasionalmente; el Banco Central puede fijar aunque sea fugazmente el precio de la moneda, pero jamás el precio del dinero; y, relacionamos moneda con devaluación y dinero con inflación.

Los países latinoamericanos actualmente emiten dinero bajo 10 distintas denominaciones: *Bolívar*, *Boliviano*, *Colón*, *Córdoba*, *Guaraní*, *Lempira*, *Nuevo Sol*, *Quetzal*, *Real* y *Peso*.

Pero ese dinero, bajo ninguno de sus 10 distintos nombres, es aceptado como moneda fuera de las fronteras del país que lo

emite, ni es utilizado como medida de valor o como mecanismo de compra y venta en el mercado internacional, ni es recibido por los acreedores como moneda en pago de la deuda externa.

Así, el principal obstáculo que nuestros países deben vencer para lograr su estabilidad económica, es el hecho de que tienen dinero pero no tienen moneda. La próxima sección describe el sendero que creemos se debería transitar para que el dinero latinoamericano pueda ser utilizado también como moneda.

El sendero

A principios de este moderno Siglo XXI –cuando la acuñación de monedas de hierro, cobre o plata y la emisión de papeles bajo el *patrón oro*, ya son meras curiosidades históricas- para que el dinero de un país tenga valor para el resto del mundo, tiene que cumplirse por lo menos una de las siguientes tres alternativas:

La primera alternativa es que el resto del mundo crea que la producción de ese país alcanzará a cubrir la totalidad del dinero emitido por ese país;

La segunda alternativa es que dos o más países se asocien para comerciar entre ellos y acuerden recibir en pago la moneda de cualquiera de los países asociados;

La tercera alternativa es que, dos o más países, decidan crear y compartir una misma moneda.⁹¹

En la literatura económica se pueden encontrar un sinnúmero de argumentos que apoyan la primera alternativa. Por ejemplo, cuando Adam Smith identifica la moneda con el trabajo que es necesario para producir la riqueza de un país, al afirmar que:⁹²

‘El trabajo, pues, fue el precio primitivo, la moneda original adquiriente que se pagó en el mundo por todas las cosas permutables. No con el oro, no con la plata, sino con el trabajo se

⁹¹ Cada alternativa tiene respectivamente su propio ejemplo: la primera, a los EEUU; la segunda, cualquier acuerdo de integración comercial; y, la tercera, al euro.

⁹² Smith, Tomo I, Libro I, pag. 75.

compró originariamente en el mundo todo genero de riqueza.'

Por otro lado, Milton Friedman, Premio Nobel en Economía, asegura que todo el mundo acepta dólares –‘esos pedazos de papel verde’- porque confían que todos los demás lo harán.⁹³

'La respuesta más breve –y la correcta- es que las personas privadas aceptan esos pedazos de papel porque confían en que otras lo harán también. Los pedazos de papel verde tienen valor porque todos creen que tienen valor. Y todos creen que lo tienen porque, según la experiencia de todos, siempre lo han tenido...'

Pero entre esos dos extremos –la moneda respaldada solo por el trabajo y la moneda respaldada solo por la confianza- subsiste el hecho también cierto de que, si la economía de un país no es lo suficientemente grande, su moneda no puede respaldar las transacciones que se efectúen un poco más allá de los estrechos límites de sus fronteras. Y esa es una condición que, hoy por hoy, ningún país latinoamericano puede cumplir.

Con respecto a la segunda alternativa –la asociación comercial-Latinoamérica ha realizado varios esfuerzos desde los años 50 para tratar de crear algún mecanismo de integración o de libre comercio. Sin embargo todos esos intentos, como ya los vimos, han fracasado. El próximo intento en esa línea se concentra en la creación del ALCA –el Área de Libre Comercio de las Américas- que no es una iniciativa de Latinoamérica y que ya ha tenido serios cuestionamientos a pesar de que, se supone, recién empezará a funcionar en enero del año 2006.

Entonces, parecería que solo la tercera alternativa –la de crear o compartir una moneda común- todavía permanece abierta para América Latina. Sin embargo, para crear una moneda común, sería necesario que los países latinoamericanos logren derribar una serie de barreras legales –convencionales unas, artificiales otras- gratuitamente levantadas entre ellos y, adicionalmente, que logren construir el escenario de unidad que un *Peso Latino* requeriría para poder transitar libremente.

⁹³ Milton Friedman: „Paradojas del dinero“, Ed. Grijalbo, 1992, pag. 25.

Visualizar cuales son esas barreras y cual ese escenario, requiere rememorar la semilla que dio luz a las dos principales monedas que hoy tiene el Siglo XXI: el Euro y el Dólar.

El Euro: breve historia

La semilla del euro comienza a germinar en una pequeña celda de prisión en la Isla de Ventotene, en el invierno de 1941. En esa pequeña isla, situada frente a la línea costera que se forma entre Roma y Nápoles, estaba recluso Altiero Spinelli, quien había sido arrestado 14 años antes –a la edad de 20 años- por haber participado en un movimiento clandestino formado para derrocar al gobierno fascista de Benito Mussolini.

Los largos años de encarcelamiento ofrecieron a Spinelli la oportunidad de meditar que la tragedia en que se encontraba inmersa Europa, se originaba en la competencia nacionalista que se había cultivado a lo largo del continente. El camino para dejar atrás la tragedia, por lo tanto, no podía encontrarse dentro de los estrechos límites de cada país, sino en el más amplio escenario de una Europa unida.

Con esa idea en mente, junto a dos compañeros de prisión,⁹⁴ en 1941 redactó el *Manifiesto de Ventotene*, el cual empieza con la siguiente frase:⁹⁵

‘La línea que divide a los partidos reaccionarios de los partidos progresistas, ya no coincide con las líneas tradicionales de la democracia o del socialismo, sino que la división se produce entre los que luchan por la conquista del poder político en sus naciones... y los que luchan por crear un sólido y unido estado europeo.’

Spinelli sería liberado de su prisión cuando Mussolini fue depuesto temporalmente del poder en 1943. Una vez libre, inició una larga lucha política dirigida en contra de la existencia de las *naciones-estados* dentro de Europa.

⁹⁴ Eugenio Colorni y Ernesto Rossi.

⁹⁵ Documento publicado clandestinamente a fines de 1941, por la esposa de Eugenio Colorni.

La lucha de Spinelli y del *Movimiento Federalista Europeo* que el mismo creó, encontró una abierta oposición en todos los partidos políticos, llevaran o no un membrete liberal, socialista, conservador o demócrata. Parecería que a lo largo y ancho del mundo es habitual que los intereses de los partidos políticos estén en abierta confrontación con los intereses de la mayoría de la gente.

Para luchar contra la cerrada oposición de los gobiernos y de los partidos políticos, Spinelli tenía la ventaja de poseer una personalidad paciente, audaz e inquebrantable. Por más de tres décadas insistió en solicitar directamente al pueblo europeo que se pronuncie a favor o en contra de la unificación europea. Bajo esa consigna, la presión ciudadana obligó a que la posibilidad de unificar Europa sea puesta en debate en casi todas las sesiones del Parlamento Europeo, entre 1976 y el 14 de febrero de 1984. Ese día -probablemente el más importante en la vida de Spinelli- el Parlamento tendría que pronunciarse a favor o en contra del 'Tratado de la Unión Europea', documento redactado por el propio Altiero Spinelli. El Tratado fue aprobado casi por unanimidad. Su discurso de agradecimiento terminaba con estas palabras:

'Habiendo alcanzado el fin de un capítulo y el comienzo de un nuevo capítulo que deberá ser completado por otros, y reflexionando en el trabajo de toda mi vida, debo decir que he sido el enfermero que ha ayudado a que el Parlamento de a luz esta criatura. Ahora tenemos que ayudarla a vivir.'

Pero el octogenario Spinelli no sobrevivió mucho tiempo a la criatura. El 23 de mayo de 1986 fallecía en Roma. Y la criatura tampoco habría sobrevivido a su progenitor, sino hubiera sido por un inesperado evento que sacudió al mundo y a Europa.

Después de la aprobación del borrador del Tratado efectuada por el Parlamento Europeo, los diversos gobiernos y partidos políticos nacionalistas, comenzaron a bloquear o boicotear las actividades necesarias para oficializar y ejecutar el Tratado. En su lugar se impuso un documento que, bajo el nombre de *Acta*

Única, reducía la unión económica a una promesa protocolaria que podía diluirse en una serie de reuniones intrascendentes y turísticas, al estilo de las que hasta el día de hoy predominan en Latinoamérica.

Sin embargo, en 1989 sucedió un evento que nadie esperaba, pero que estremeció los cimientos mismos del viejo continente: el bloque socialista y comunista de Europa del Este comenzó a hundirse.

El colapso alcanzó a Polonia, Alemania Oriental, Hungría, Rumania, Bulgaria, Checoslovaquia, Yugoslavia y, después, a todas las repúblicas de la ex Unión Soviética. Junto con la economía comunista, también se hundieron el Muro de Berlín y la Cortina de Hierro. Y sin esas barreras se abrió el paso a los ríos de gente –sobre todo la que había nacido detrás del muro hace menos de 40 años- que amenazaban con inundar Europa. Esa amenaza estaba justificada por los largos años en que el Occidente había acusado al Este de mantener aprisionada a la gente. Si el Este ya los dejaba salir, la moral dictaminaba que el Occidente los debía dejar entrar.

El dictamen era especialmente válido para las dos Alemanias entre las cuales ni siquiera se interponía la barrera del idioma. Además, la Alemania del Oeste siempre había expresado que existía una sola Alemania, así que no podría usar el arbitrio de detener en la frontera a los ciudadanos Alemania del Este. Por otro lado, no era posible detener la euforia del reencuentro entre parientes y conciudadanos ni tampoco negar que, a pesar de las décadas de aislamiento, seguía existiendo una sola nación.

Así, parecían reprisarse en reversa los eventos ocurridos al fin de la Segunda Guerra Mundial, cuando la parte occidental fue dividida en tres zonas ocupadas por tres distintos ejércitos. En esa ocasión y sin realizar ninguna consulta política, el Banco Central Alemán -el Bundesbank- dictaminó que el *Marco* circule como dinero oficial en las tres zonas. Así, aglutinadas por una sola moneda, las tres zonas casi de manera automática comenzaron a ser parte de un solo país: la Alemania Federal.

Esos eventos seguramente fueron recordados por Helmut Kohl, Canciller de Alemania Federal, cuando la tarde del 6 de febrero de 1990 –bajo la intensa presión de los alemanes del este por ingresar masivamente al Oeste- anunció que, a partir de ese día, el occidente y el oriente de Alemania compartirían la misma moneda. El conocimiento histórico del Canciller Kohl rindió sus frutos: sin conflictos y aún antes de que exista un decreto oficial, las dos alemanias se convirtieron en un solo país.

La inesperada reunificación convirtió a Alemania en la nación más poderosa de Europa, al incluir a la Alemania Oriental que por sí sola constituía la novena potencia económica del mundo. El marco alemán pasaba a ser para Europa lo que el dólar era para América. El Bundesbank podría controlar en Europa, la inflación, las tasas de interés y los tipos de cambio, tal como el *Fed* controla esas variables en Norteamérica.

Así, para las dos partes –Alemania por un lado y el resto de países europeos por el otro- la unidad súbitamente dejaba de ser un formal compromiso protocolario, para convertirse en una herramienta de sobrevivencia en un mundo globalizado. Antes de que termine 1991, los gobiernos del continente se reunían en Maastricht, ubicada junto al río Mosa en Holanda, para analizar la necesidad de adoptar una moneda común y un solo Banco Central para toda Europa: el Banco Central Europeo que, desde luego, tendría su casa matriz en Frankfurt, el corazón financiero del continente.

El *Tratado de Maastricht* recoge las condiciones que debían cumplir los países europeos para ingresar a la Unión y que se resumen en: un déficit fiscal que no exceda el 3 por ciento del PIB; una deuda estatal que no exceda el 60 por ciento del PIB; una moneda nacional que no se haya devaluado en los últimos dos años; y, una tasa de inflación que no exceda 1.5 puntos por sobre la tasa media de los tres países con la inflación más baja. Las condiciones del Tratado tenían que cumplirse –como en efecto se cumplieron- antes de que finalice el Siglo XX.

Los posteriores eventos son bastante conocidos: el 1 de enero de 1999 se estableció el valor definitivo del euro en términos de

la moneda de cada uno de los 12 países participantes;⁹⁶ el 1 de enero del 2002 se puso en circulación las monedas y billetes del euro; y, el 1 de julio del 2002, se retiraron del mercado europeo todas las restantes monedas domésticas.

Esta breve historia tiene un final feliz: Europa empieza a transitar el Siglo XXI como un continente férreamente unido; no por un gobierno, ni por un partido político, ni por un trazado territorial, ni por una bandera, sino por una moneda. Por fin habrá paz en la tumba de Altiero Spinelli.

El Dólar: breve historia

En 1535, el hijo de Felipe el Hermoso y de Juana la Loca, quien llega a ser conocido con los nombres de Carlos I Rey de España y Carlos V Emperador de Alemania, ordena que en las recién descubiertas minas de plata en el territorio de lo que hoy es México, se empiece a acuñar una moneda similar a la que se utilizaba en Europa con el nombre de *thaler*; nombre que es una abreviatura de Joachimsthaler, el valle al norte de Bohemia en el cual se encontraban las minas de plata que proveían el metal para acuñarla.

Los españoles residentes en México cumplieron la orden y acuñaron los *thaler*. Sin embargo, al no estar familiarizados con la letra “*th*” sino con su correspondiente sonido “*d*”, sustituyen las dos letras y bautizan la nueva moneda con el nombre de ‘*daler*’.

Pero la iniciativa de los acuñadores fue más allá y -recordando su travesía y su origen- tallan en los *daler* las dos columnas de Hércules reluciendo contra un horizonte formado por las costas del viejo y el nuevo mundo. Esta efigie estilizada origina la figura de una ‘S’ cruzada por dos barras verticales, la que eventualmente llega a ser el símbolo del *daler*. Y de la riqueza.

En el primer siglo de acuñación, los *daler* de plata fluían casi en su totalidad directamente a España. Se calcula que entre

⁹⁶ Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Italia, Irlanda, Luxemburgo y Portugal.

1540 y 1650, en el antiguo reino moro de Granada –en lo que hoy es la provincia de Andalucía, al sur de España- el exceso en la circulación de monedas de plata, generó un aumento en el nivel de precios superior al 600 por ciento,⁹⁷ en un mundo donde la inflación era entonces un fenómeno desconocido. Pero a mediados del Siglo XVII, los *daler* comenzaron a circular también en territorio mexicano. Adam Smith lo relata así:⁹⁸

‘México y Perú, aunque no pueden reputarse por mercados nuevos para la plata, son a lo menos ahora mucho más extensivos que antes... Un suelo fecundo y un clima feliz, la abundancia y baratura de terrenos, circunstancia común a todas las colonias, son ventajas tan grandes que bastan para compensar muchos de los defectos que no puede menos de tener un gobierno que está tan distante... América, pues, es un nuevo mercado para el producto de sus propias minas.’

Pero en las colonias inglesas asentadas al norte de México -sin minas de plata - si algún *daler* ingresaba a ellas, su contenido de metal era inmediatamente reciclado para fines más prácticos. Por otro lado, desde sus primeros asentamientos, los colonos ingleses habían aprendido a usar como dinero cualquier objeto que se presentará más o menos manejable, incluyendo hojas de tabaco, pieles, sal, conchas y, en años previos a la revolución, el papel.

Fue precisamente la moneda de papel lo que ayudó a financiar la revolución y liberación de Norteamérica. En 1751, Benjamín Franklin viaja a Londres para solicitar a los miembros del Parlamento Inglés que permitiesen a sus colonias de América imprimir moneda, ya que así podrían dejar de depender de los envíos de las libras esterlinas que llegaban tarde, mal o nunca. La petición de Franklin fue diplomáticamente escuchada, antes de ser toscamente negada.

Sin embargo Franklin era un hombre práctico y, antes de retornar a Norteamérica, adquirió la mejor imprenta que su profe-

⁹⁷ La cifra se deduce de: E.J. Hamilton, *Treasure & Price Revolution in Spain: 1501-1650*, Harvard Economic Studies, Vol. XLIII, 1934.

⁹⁸ Smith, Tomo I, Libro I, pags. 267-68.

sión de físico le aconsejaba. Pocos años después, esa imprenta demostró su eficacia al imprimir todos los billetes '*continental*' requeridos para pagar los gastos de la revolución y liberación de los Estados Unidos.

El éxito de los *continental* como instrumento revolucionario y su fracaso como instrumento económico, es claramente descrito por el propio Franklin cuando, en 1779 y en plena guerra de independencia, escribía a su amigo Samuel Cooper lo siguiente:⁹⁹

'Nuestra moneda se ha convertido en una máquina maravillosa: ha cumplido todas sus tareas desde el momento mismo en que la emitimos; con ella pagamos los sueldos y los uniformes de nuestras tropas; nos sirve para comprar municiones y vituallas; y cuando tenemos que imprimir una cantidad mayor, ella misma se paga auto depreciándose.'

La frase '*no vale un continental*', hasta el día de hoy tiene un tono despectivo en la cultura norteamericana. En efecto, los *continental* perdieron todo su valor una vez que la revolución iniciada el 4 de julio de 1776 había triunfado. Así, la naciente economía necesitaba de una moneda nueva y confiable.

La necesidad de contar con una nueva moneda, es percibida por Alexander Hamilton, Secretario del Tesoro en el gobierno de George Washington, quien propone y logra que Estados Unidos –con decreto legal suscrito el 4 de abril de 1792- adopte como moneda propia al *daler* mexicano, que pronto comienza a ser denominado '*dollar*' bajo la fonética de la lengua inglesa.

La adopción del dólar cumplió una doble función: eliminó la práctica de imprimir moneda indiscriminadamente; y, logró que el mundo se enterará que los Estados Unidos se habían convertido en una nación unida, soberana e independiente.

El dólar de plata sobrevivió hasta comienzos de Siglo XX. El 1 de marzo de 1900, el presidente William MacKinley -que había declarado la guerra a España- oficialmente decretó que a partir de ese día el valor del dólar dejaba de ser cotizado en plata y

⁹⁹ Tomado de John K. Galbraith, *Money*, Bantam edition, 1976, pag. 73.

comenzaba a ser cotizado en oro.

Ese antecedente sirve para que, poco antes de finalizar la Segunda Guerra Mundial, los países vencedores que se habían reunido en el hotel "*Mount Washington*", ubicado en un centro vacacional denominado Bretton Woods, decidían, entre otros asuntos, que las futuras transacciones que realicen entre sí los países del mundo occidental, debían efectuarse en dólares y que, a su vez, los Estados Unidos se comprometían a entregar una onza de oro por cada 35 dólares, cuando cualquier país así lo requiriese.

Es decir, internacionalmente se aceptaba el compromiso de hacer funcionar al *patrón-oro* en todo su esplendor.

La aceptación del dólar como moneda universal se basaba, desde luego, en el reconocimiento de una innegable realidad: la existencia de un país lo suficientemente rico como para que todos crean que *esos papeles de color verde* –frase de Milton Friedman– en efecto podrían ser cambiados por oro.

Pero como los acuerdos internacionales solo son inviolables hasta que alguien con poder suficiente decide violarlos, el 15 de agosto de 1971, el presidente Nixon anunció que su gobierno había adoptado la medida monetaria más revolucionaria del Siglo XX. La ‘revolución’ consistió en anular el compromiso de pagar con oro el valor del dólar. Así se puso en práctica la receta de algún legendario alquimista, solo que en dirección inversa: el *patrón-oro* se transformó en *patrón-papel*.

Los hechos que sucedieron después son bastante conocidos: la emisión de dólares sin respaldo deterioró su cotización frente a otras monedas del Primer Mundo; la inflación mundial, un suceso desconocido hasta ese entonces, amenazó con aprisionar a todo el mundo occidental; se facilitó el financiar e inflar la deuda del tercer mundo; y, la disciplina monetaria quedó sujeta a la voluntad de los gobiernos de turno.

Lo paradójico de esta breve historia es que Europa que ordenó dar vida al dólar, ya dejó de utilizarlo. Mientras que en América Latina –que lo único que hizo fue bautizarlo– la metamorfosis que transformó al dólar de plata, en dólar de oro y en dólar de

papel, continúa en el dólar de tinta con la que se contabiliza nuestra creciente deuda externa.

El *Peso Latino*

Al comenzar el Siglo XXI, en los 19 países de América Latina el dinero circula con 11 nombres distintos: *Peso* en Argentina, Chile, Colombia, Cuba, México, Republica Dominicana y Uruguay; *Colón* en Costa Rica y El Salvador;¹⁰⁰ *Boliviano* en Bolivia; *Real* en Brasil; *Quetzal* en Guatemala; *Lempira* en Honduras; *Córdoba* en Nicaragua; *Guaraní* en Paraguay; *Nuevo Sol* en Perú; *Bolívar* en Venezuela; y, *Dólar* en Ecuador y Panamá.

Pero, ya lo vimos, bajo ninguno de esos nombres -excepto en el caso del dólar que aún no es moneda latinoamericana- el dinero es aceptado como medio de pago por los otros países, ni tampoco es valorado en el mercado de capitales, ni siquiera es admitido en pago por los acreedores de la deuda externa. Así, aunque todos los países latinoamericanos han creado su propio dinero, ninguno ha logrado crear una moneda.

No obstante la coyuntura actual brinda a Latinoamérica la oportunidad histórica de crear el *Peso Latino*,¹⁰¹ al ofrecernos las enseñanzas del euro y el rol aglutinante que entre nosotros podría desempeñar el dólar.

Enseñanzas

De las enseñanzas del euro se pueden extraer varias lecciones relevantes para Latinoamérica: el euro se crea por la decisión de 12 naciones de compartir una moneda única y, por tanto, en la decisión de aceptar los designios de una autoridad monetaria continental que deja de cubrir las necesidades coyunturales y de corto plazo de cada país, para poder cumplir exclusivamente las metas del desarrollo a largo plazo de toda Europa.

¹⁰⁰ El Salvador –aunque con paridad fija de 8.75 al dólar- aún utiliza el colón.

¹⁰¹ La denominación „*Peso Latino*” sería la más aceptada en la mayoría de países.

Por otro lado, el euro también nos enseña que las metas continentales pueden ser igual de aplicables en países de diferente tamaño. Como ejemplo puede citarse el caso de Alemania que tiene una población 200 veces superior a la de Luxemburgo, otro miembro de la unión monetaria europea.

La renuncia libre y soberana al derecho de ejercitar una política monetaria nacionalista se cimentó en el *federalismo* que, ya lo vimos, fue cultivado con pasión y constancia por Altiero Spinelli, desde los lejanos días en que estuvo confinado entre los barrotes de su celda en la prisión de Ventotene.

A pesar de que en Latinoamérica no ha nacido ningún Altiero Spinelli, tenemos la ventaja de que ninguno de nuestros países tiene la condición de *país-nación*,¹⁰² que sí ha caracterizado a la mayoría de los países del viejo continente y que por siglos ha conspirado contra la unidad europea.

En efecto, nuestros países no solo que comparten el mismo continente, sino que cualquier egolatría nacionalista tiende a diluirse ante el hecho de que todos hablamos el mismo idioma;¹⁰³ poseemos más o menos la misma mezcla étnica; conocemos las mismas religiones; somos parte de la misma historia; gozamos un entorno geográfico semejante; moldeamos expresiones culturales paralelas; entendemos las mismas pautas artísticas; y, es probable que amemos los mismos dramas y disfrutemos con las mismas bromas.

Así, el *nacionalismo* latinoamericano solo se sustenta en unos pocos símbolos -una bandera, un himno, un escudo y, tal vez, un equipo de fútbol- que de todas maneras mantendrían su individualidad nacional, aunque los países de América Latina decidan compartir una misma moneda: el *peso latino*.¹⁰⁴

En definitiva, para crear el euro, los países europeos han debido recorrer un largo camino trazado para esquivar sus visibles y ancestrales diferencias nacionales. Pero el camino que conduce

¹⁰² Es decir, aquellos países cuyos habitantes comparten -además de una frontera- alguna otra característica que los diferencia de los habitantes de otros países.

¹⁰³ Incluyendo al brasileño, porque es lo suficientemente cercano al español.

¹⁰⁴ Desde luego, la moneda individual de cada país también constituye un símbolo.

a la unión monetaria de América Latina podría ser mucho más corto, porque en nuestros países ni siquiera tendríamos que sacrificar nuestras simbólicas, coyunturales y casi invisibles diferencias nacionalistas.

Un atajo

Para crear el *peso latino*, se requiere transitar por al menos uno de los siguientes tres senderos alternativos: el primero, que es el más tradicional, requeriría decretar una zona comercial en la cual la única moneda de pago sería el *peso latino*; el segundo sendero demandaría que, como en el caso del euro, los países participantes fijen ciertas metas económicas a las que todos tendrían que someterse; y, el tercer sendero, consistiría en encontrar un atajo que evite tener que recorrer los dos senderos anteriores.

América Latina ha venido intentando recorrer el primer camino, el de la integración, desde mediados del Siglo XX. Pero todos los esfuerzos, ya lo vimos, se han diluido en innumerables citas cumbres, conferencias y seminarios de jerarquía internacional, en cuyos archivos se conservan atesoradas algunas piezas de brillante oratoria diplomáticamente inocua.

Los esfuerzos también han sido muy fecundos al momento de gestar las siglas que han posibilitado distinguir una cumbre de otra. Así, al añejo MCCA y a la respetable ALALC, se han agregado la JUNAC, el SICA, el CARICOM, la AEC, la CAN, el G3, el MUEC, el CBI, la ALADI, el MERCOSUR, el SICE, entre otros. Además, se han suscrito varios acuerdos bilaterales, trilaterales y multilaterales, con carácter regional, subregional e intraregional, en diversos aspectos relacionados al transporte, energía, aduanas, correos, migración, producción e inversión. Las siglas que actualmente están de moda son las del ALCA.

Medio siglo de esfuerzos sin alcanzar ningún resultado, nos coloca ante una disyuntiva: continuar vagando por el mismo camino durante un medio siglo más o buscar otro sendero.

El segundo posible sendero para crear el *peso latino*, sería el trazar un camino similar al transitado por el euro. Es decir, fijar

los objetivos económicos que, uno a uno, tendrían que alcanzar los países de América Latina. Pero para recorrer este sendero, necesariamente se requiere que los gobiernos de cada país, a lo largo de un periodo más o menos extenso –doce años en el caso de Europa- asuman y cumplan el compromiso de restringir gastos, castigar la corrupción, no devaluar, crear empleos y no endeudarse más. Es decir, justamente los objetivos que la mayoría de los gobiernos de América Latina no han sido capaces de alcanzar.

El tercer sendero para llegar al *peso latino*, pasaría a través del atajo que se abriría si es que –temporalmente- se adopta como dinero propio al dólar. Seguir este atajo no solo que evitaría el largo y estéril trajinar que se esconde detrás de los otros dos senderos, sino que gran parte del atajo ha sido ya recorrido.

En efecto, en la América Latina actual el dólar ya se utiliza para contabilizar y pagar al menos los siguientes rubros: la totalidad de la deuda externa; más de las nueve décimas partes de las reservas en divisas; más de las cuatro quintas partes del comercio con el exterior; alrededor del 85 por ciento de las inversiones externas; y, casi todos los contratos mercantiles y financieros de largo plazo.

Desde luego, adoptar el dólar como dinero propio –aunque solo sea temporalmente- generaría varios costos, algunos de los cuales han sido bastante publicitados.

Por ejemplo, la pérdida de soberanía en el manejo de la política monetaria y cambiaria; la imposibilidad de devaluar para subsidiar al exportador, para neutralizar ciclos o para reactivar la producción; la desaparición de las rentas del gobierno generadas en su facultad de conceder crédito y emitir dinero; el deterioro en la capacidad de controlar las tasas de interés; y, el caso del Banco Central en su función de prestamista doméstico.

Sin embargo, esos costos temporales tenderían a desaparecer una vez que el atajo haya sido recorrido y pueda sustituirse el dólar con el *peso latino*, para pasar a cosechar –entre otros- los siguientes beneficios: los mercados de capitales ya no tendrán que ser forzosamente mercados externos; los depósitos en los

bancos mantendrán su valor, aún en tiempo de crisis; la tasa de interés dejará de competir con la inflación y con la devaluación, lo cual evitará el permanente deterioro del ahorro y de sueldos y salarios; con el ahorro doméstico ya se podrán financiar los proyectos de inversión regional y no solo los de consumo; los bancos centrales dejarán de funcionar como simples factorías de imprimir dinero y generar inflación; y, se logrará reducir drásticamente nuestra actual dependencia en la deuda externa.

Pero el beneficio más trascendental, desde luego, se genera en la meditada esperanza de que la creación del *peso latino* abrirá de par en par las puertas de la unidad de América Latina.

EQUIDAD ECONÓMICA Y DESARROLLO

En *La Riqueza de las Naciones*, ya lo vimos, afloran las tres condiciones que son imprescindibles para alcanzar el desarrollo económico: el crecimiento, la estabilidad y la equidad.

El crecimiento económico, así quedó demostrado, depende del número de fuentes de trabajo que la sociedad pueda crear y no de las accidentales circunstancias que puedan haber generado algún cambio en las estadísticas del PIB.

También vimos que para obtener la segunda condición -un aceptable grado de estabilidad económica y financiera- deberá crearse el *peso latino*; para lo cual el atajo más directo cruza a través de la dolarización que tendría que ser adoptada temporal pero simultáneamente por varios países.

En las próximas líneas se analiza la tercera e ineludible condición del desarrollo: la equidad económica.

Equidad

En el escenario de *La Riqueza de la Naciones*, el concepto de 'equidad' no tiene el significado de moralidad, legalidad o justicia que se le otorga en otros escenarios, sino que con ese concepto se pretende resumir el objetivo final que tiene la economía como ciencia social: satisfacer eficazmente las necesidades materiales del ser humano.

Para Smith, equidad y eficiencia son conceptos equivalentes y, a su vez, ambos surgen cuando se permite que el mecanismo

productivo funcione libremente. Al analizar la contribución del trabajo y del capital al proceso productivo, manifiesta:¹⁰⁵

‘Los diferentes empleos del trabajo y de los fondos, que se verifican dentro de un mismo territorio en toda sociedad, no pueden menos de ser unos más ventajosos que otros; pero todas estas ventajas y desventajas, en general, o han de ser perfectamente iguales o han de gravitar perpetuamente hacia cierto centro de igualdad. ... Así, a lo menos, sucedería en una sociedad en la que se dejasen ir las cosas por su curso natural, en que hubiese en estas negociaciones una perfecta libertad civil y en donde cada hombre fuese enteramente libre de elegir la ocupación que tuviese por más conveniente.’

Es decir, según Adam Smith, el ser humano no solo que debería tener la libertad de escoger un trabajo de acuerdo a su aptitud y a las oportunidades que se le presenten, sino también sobre la base de las ventajas y desventajas que ese trabajo le ofrezca; ventajas y desventajas que, en una economía libre, tenderían a ser más o menos equitativas.

En ese escenario, desde luego, la libertad que *cada hombre* tiene para *elegir la ocupación que tuviese por más conveniente*, queda limitada por las oportunidades que esa sociedad a esa persona ofrezca. Pero esa limitación tiende a desaparecer en aquellas sociedades que ofrecen sistemas educativos abiertos a la mayoría de la gente. En palabras del propio Adam Smith:¹⁰⁶

‘No es tan grande, como vulgarmente se cree, la diferencia de los talentos naturales de los hombres... La diferencia entre los caracteres más desemejantes, como entre un filósofo y un sportillero, parece proceder no tanto de la naturaleza como del hábito, costumbre o educación.’

Además, Smith insiste *‘en lo necesaria que es la educación en todas las ordenes del Estado según los progresos de sus adelantamientos; pero especialmente en la de la gente común pobre y artesana, enseñándoles cuando menos a leer, escribir y contar,*

¹⁰⁵ Smith, Tomo I, Libro I, pag.150.

¹⁰⁶ Smith, Tomo I, Libro I, pag. 59.

*y si puede ser el dibujo y la mecánica, concluyendo con las ventajas que de esta instrucción saca el público.*¹⁰⁷

Adicionalmente, Smith enfatiza en la conveniencia que para la economía tiene el hecho de que el trabajador sea generosamente remunerado, cuando afirma que:¹⁰⁸

‘La recompensa liberal y generosa del trabajo fomenta la propagación, anima y aumenta el pueblo industrial. Los salarios del trabajo son los estímulos de la industria; la cual, como cualquiera otra cualidad del hombre civil, se perfecciona al paso que se fomenta... En consecuencia, hallamos que donde los salarios del trabajo son crecidos los operarios son más activos, más diligentes y más expeditos que donde son cortos.’

Esos conceptos de equidad, eficiencia y productividad tratan de ser consolidados por el propio Smith, al afirmar que la política económica debe proteger al ser humano no solo en su función de trabajador y productor, sino especialmente en su condición de consumidor. En defensa de esta última afirmación, Smith expresa lo siguiente:¹⁰⁹

‘El consumo es el único fin, el objeto único de toda producción, en que interviene la industria del hombre, y por tanto no existe otro medio de mirar por los intereses del productor que atender a los del consumidor... No obstante, en el sistema mercantil vemos constantemente que se sacrifica el interés del consumidor en favor del productor.’

Y es esta última frase -‘se sacrifica el interés del consumidor en favor del productor’- la que sintetiza la tendencia que ha guiado las políticas económicas implantadas en Latinoamérica a raíz de la crisis financiera destapada en 1982; políticas que, a su vez, han sido encuadradas dentro de los estrechos límites de la cerrada disputa mantenida entre los adeptos a la ‘Economía de la Oferta’ y los discípulos de la ‘Economía de la Demanda’.

¹⁰⁷ Smith, Tomo III, índice de la obra, pag. xxxvii.

¹⁰⁸ Smith, Tomo I, Libro I, pag. 130.

¹⁰⁹ Smith, Tomo II, Libro IV, pags. 427-8

Economía de la Demanda

La '*Economía de la Demanda*' esta identificada con la obra del economista Keynes y con el eficaz antídoto que propuso contra la gran depresión económica de los años 30.

John Maynard Keynes nació en 1883 en Cambridge; festinó su juventud entre la despreocupada aristocracia londinense; se propuso no romper las reglas de la conservadora sociedad de aquella época, propósito que no siempre pudo cumplir; contra-jo matrimonio con la hermosa balletista Lydia Lopokova, enlace que dio origen a un estribillo que elogiaba '*de Lydia la belleza y de Keynes la cabeza*'; acumuló una pequeña fortuna jugando en los mercados financieros, al mismo tiempo que conceptuaba a los hombres de negocios prácticos como los '*esclavos de algún economista muerto*'; fue el cerebro que, al terminar la II Guerra Mundial, mentalizó la creación del Banco Mundial y del FMI. El primero para ayudar a los vencidos y, el segundo, para consolidar a los victoriosos; pero su mayor trabajo intelectual lo dedicó a buscar un antídoto que pueda neutralizar los ciclos y depresiones que parecían destinadas a germinar espontánea y periódicamente en las economías occidentales.

Según Keynes -y según sus discípulos- los ciclos depresivos se engendran cuando los inversionistas dejan de invertir y los consumidores dejan de consumir.

Hasta antes de Keynes, la receta tradicional para reactivar la demanda ordenaba bajar las tasas de interés: bajando los intereses se abarataban los costos de la inversión y del consumo. Así, el inversionista volvía a invertir y el consumidor a consumir.

Pero en la crisis de los años 30, tanto el inversionista como el consumidor, habían caído en una fosa que Keynes denominó la '*trampa de la liquidez*'. Es decir, una depresión de la cual ni el inversionista ni el consumidor podían salir, por cuanto las tasas de interés habían llegado a su nivel mínimo y, en consecuencia, ya no podían descender más. Para salir de esa *trampa*, Keynes recetaba que sean los gobiernos quienes reactiven la demanda

nacional al incrementar sus gastos, así sea para '*cavar y cubrir huecos*'.¹¹⁰

Desde luego, Keynes no deseaba que se cavén huecos, sino que se construyan viviendas, hospitales, puertos, silos, escuelas, fábricas, carreteras y todo aquello que engrandece a una nación. Pacifista como era, tampoco deseaba que se cavén fosas.

Sin embargo, su receta de reponer la falta de demanda del sector privado sustituyéndola con la demanda y el gasto del gobierno, fue manipulada para justificar en parte la carrera armamentista; justificación que, además, logró demostrar la validez de la tesis de Keynes al curar en poco tiempo la depresión y el desempleo de los países industrializados.

En Latinoamérica también se aplicó la receta de Keynes. Pero la expansión del gasto fiscal no se destinó a construir obras públicas, sino a tratar de subsidiar –ya lo vimos- a la demanda que jalaba '*bacia adentro*'; proceso que fue interrumpido con el arribo de la crisis financiera en 1982, que obligó a sustituir la '*Economía de la Demanda*' por la '*Economía de la Oferta*'.

Economía de la Oferta

La '*Economía de la Oferta*' se identifica con el economista Jean Baptiste Say, ciudadano francés que nació en 1767 y vivió 65 años, 15 de los cuales los dedicó a dirigir la producción de una fábrica de tejidos, actividad en la que logró el objetivo que todo productor debería buscar: vender toda la mercadería que pueda producir.

A la edad de 40 años, quizá aburrido al observar que tejido que producía, tejido que vendía; decidió dejar la gerencia de la fábrica para dedicarse a la filosofía económica. En ese trabajo también fue exitoso: escribió un Tratado, un Catecismo y un Curso Completo de Economía política. Esta última obra – que esta escrita en seis tomos terminados dos años antes de su muerte- permaneció escondida entre el resto de la literatura

¹¹⁰ J. M. Keynes, „The General Theory of Employment, Interest and Money”, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1964, p. 220.

económica por algún tiempo, seguramente debido a que, en esa época, parecía ser una obra más de aquellas que inútilmente trataban de continuar el trabajo iniciado por Adam Smith.

Sin embargo, con el correr de los años, alguien descubrió que los escritos del economista Say contenían un mensaje que tenía una invaluable utilidad práctica. El mensaje afirmaba que el dinero que recibe el productor por la venta de sus productos, no permanece en sus bolsillos, sino que esta inevitablemente destinado a financiar los servicios e insumos adicionales que requiere para sustituir el producto ya vendido. Es decir, que *'la oferta crea su propia demanda'*.¹¹¹

En consecuencia, el gobierno debía concentrar sus políticas en incentivar, proteger e, incluso, subsidiar al productor: si este producía más el mercado demandaría más, aun en el caso que el inversionista reduzca su inversión y el consumidor su consumo.

En Latinoamérica, la *Economía de la Oferta* comenzó a tener importancia en 1983, el momento que se necesitó cubrir con algún ropaje teórico y moral los donativos que se entregaron a través de la *'nacionalización'* mexicana, la *'capitalización'* chilena, la *'chucuta'* venezolana, la *'sucretización'* ecuatoriana y la *'desdolarización'* argentina. Y, además, para justificar los otros mecanismos que - ya lo vimos- posteriormente fueron ensamblados para que el Estado continúe asumiendo el riesgo y el pago de las deudas que habían sido libremente adquiridas por algunos individuos y empresas del sector privado.

Encontrar un justificativo *'técnico'* era urgente y prioritario, no solo porque a través de esos mecanismos impudicamente se había echado mano del dinero de todos para pagar las deudas de unos pocos, sino porque era demasiado obvio que esos pocos eran los que más dinero tenían.

Así, la *Economía de la Oferta* latinoamericana se constituyó en la contraparte de la *Trickle Down Economics* norteamericana que -ya lo vimos- podría traducirse al español como *'economía*

¹¹¹ Esa frase también es conocida en los textos de Economía como la *'Ley de Say'*.

del goteo' o '*economía del chorreo*', dependiendo del nivel de optimismo del traductor.

Sin embargo, por mucho dinero que se colocara en la parte de arriba, nada chorrearía –tal vez ni siquiera gotearía- si el nuevo dinero inmediatamente retornase al gobierno vía impuestos. Ese posible retorno podía evitarse con una simple reforma en las tasas de recaudación de impuestos. Así, todos los gobiernos de América Latina estamparon su firma en una lista de reformas tributarias que *modernizaban* la recaudación fiscal.

La mayoría de esas reformas, ordenadas entre mediados de la década de los 80 hasta mediados de la década de los 90, se concentraron en cinco aspectos: primero, en la eliminación de los gravámenes a la inversión y al capital; segundo, en una drástica rebaja de la tasa del impuesto a la renta de los estratos altos; tercero, en la incorporación de algunos estratos de renta baja al pago del impuesto a la renta; cuarto, en el incremento de las tarifas de los servicios públicos; y, quinto, en el aumento de la tasa de impuestos al consumo y al valor agregado.

Finalmente, en la última década del Siglo XX, se descubrió un nuevo uso para la *Economía de la Oferta*: el dinero puede ser transferido directamente desde los bolsillos del consumidor a los bolsillos del productor, sin necesidad de tener que utilizar las estructuras del mercado.

Ese nuevo mecanismo, además, puede funcionar de una manera muy efectiva a través de tres simples decretos: con el primer decreto se devaluía la moneda sin avisar previamente a quienes no pertenezcan al círculo íntimo; en el segundo decreto se ordena que los depósitos bancarios queden confiscados hasta un próximo aviso; y, con el tercer decreto se dictamina que –cuando ese aviso llegue- a los depositantes se les entregará ya devaluadas la misma cantidad de monedas que tenían antes de la devaluación.

Con esos tres simples decretos se logra que la pérdida de los ahorristas por la devaluación de sus ahorros, se transforme en la ganancia de los deudores por la devaluación de sus deudas. Así se procedió en México durante la *crisis del tequila* de 1994; así

se procedió en el Brasil durante el *coletazo* de la crisis asiática en 1998, así se procedió en el Ecuador en las semanas previas a la caída del gobierno que fue expulsado por la población en enero del año 2000, y así se procedió con la gente de Argentina y con su dinero que fue férreamente confiscado en el *corralito* construido a fines del 2001.

Y así continuaran procediendo, así proseguirán gobernando y así seguirán confiscando nuestro dinero mientras permitamos que la equidad económica continúe ausente.

Equilibrio

Desde la perspectiva de la economía libre concebida por Smith, los subsidios requeridos por la *Economía de la Demanda* así como los donativos exigidos por la *Economía de la Oferta*, están igualmente viciados, porque en ambos casos se trata de utilizar el poder del Estado para despojar de sus recursos a un sector de la población y gratuitamente obsequiarlos a otro. Es decir, en ambos casos se desprecia a la equidad y al desarrollo económico. Al finalizar el penúltimo de sus libros, afirma lo siguiente:¹¹²

'Perjudicar los intereses de cierta clase particular de ciudadanos, con el único fin y con el solo objeto de fomentar otra, es una máxima evidentemente contraria a la justicia e igualdad que todo Gobierno debe tener en cuenta.'

En Latinoamérica, la economía libre moldeada por Smith ha sido atacada por los candorosos discípulos de la *Economía de la Demanda*, así como por los pragmáticos defensores de la *Economía de la Oferta*. Es decir, utilizando palabras más conocidas, Smith ha sido políticamente censurado por quienes creen estar ubicados en la izquierda y también por quienes saben que están ubicados en la derecha.

Desde la izquierda, el principal ataque contra la economía libre se origina en la creencia –infundada pero muy divulgada– de que las tesis de Adam Smith defienden aquel sistema bautizado

¹¹² Smith, Tomo II, Libro IV, pag. 426.

como ‘*capitalismo salvaje*’;¹¹³ nombre que intenta denunciar un sistema basado en la denominada *Ley de la selva*, bajo la cual es lícito que el poderoso rico engulla su débil y pobre presa. Es contra esta posibilidad que los profesionales o intelectuales de izquierda, suponen estar combatiendo cuando proponen que sea el Estado -por intermedio de los gobiernos que lo administran- quien defienda los intereses de los pobres.

Sin embargo, para Adam Smith -lo cual puede confirmarse leyendo cualquier capítulo de *La Riqueza de las Naciones*- la intervención directa del Estado en la actividad económica, solo puede favorecer a quienes controlen el Gobierno y administren el Estado. Y no a las masas siempre carentes de poder.

Por otro lado, es suficiente transcribir unas pocas líneas de su obra para percibir el concepto que un hombre brillante y, en consecuencia, modesto como Adam Smith, tenía sobre quienes ostentan o persiguen poder y fortuna, así como su profunda y racional preocupación por el bienestar de los trabajadores y de las clases más débiles de cualquier nación.

Las siguientes son algunas de sus expresiones:

*‘El rico que no puede distinguirse de la masa del pueblo a expensas de un vestido costoso, gasta y quiere brillar sus lucimientos con la variedad y multitud de ellos.’*¹¹⁴

*‘Entre las gentes ricas, el mayor placer de un poderoso y aun el goce de sus riquezas, suele consistir en la ostentación de las riquezas mismas.’*¹¹⁵

*‘El apetito del comer, el deseo de alimento, está ceñido en todo hombre a la corta capacidad de su estómago y de su digestión; pero el deseo de conveniencias, de aparato, de edificios, de vestidos, de trenes y equipajes, ni tiene término, ni conoce límites en la soberbia humana.’*¹¹⁶

¹¹³ Sistema que se formaría al unir el *„Laissez faire, laissez passer“*, la *„mano invisible“* y el *„Capitalismo“*; conceptos que, como vimos en el Capítulo 7, son falsamente atribuidos a Smith.

¹¹⁴ Smith, Tomo II, Libro IV, pag. 453.

¹¹⁵ Smith, Tomo I, Libro I, pag. 234.

¹¹⁶ Smith, Tomo I, Libro I, pag. 225

'La última resolución que tomaron los cuáqueros de Pensilvania, de dar libertad a todos sus esclavos negros puede explicarse por cuanto el número de sus esclavos no era muy considerable.'
117

Y en cuanto a su preocupación por el bienestar de la mayoría de la población y especialmente por los segmentos más pobres, su sentimiento probablemente es mucho más sólido y legítimo que el de cualquiera de sus detractores, porque su pasión no se basa en el decálogo de algún partido político, ni en un resentimiento social o en algún interés personal, familiar o de grupo; si no en la certeza lógica y tan profundamente humana, de que el único objetivo de la economía como ciencia social es el de satisfacer las necesidades materiales de la mujer y del hombre.

Las siguientes tres frases expresan esa certeza:¹¹⁸

'Si el bienestar... de las clases inferiores del pueblo debe mirarse como ventajoso, o como perjudicial a la sociedad, es una cuestión cuya respuesta y decisión a primera vista parece muy clara y sencilla. Los criados, los trabajadores y los operarios componen la mayor parte de toda sociedad política y culta. ¿Cómo se ha de mirar pues, como perjuicio del todo la ventaja conocida de la mayor parte?'

'Ninguna sociedad seguramente puede florecer ni ser feliz siendo la mayor parte de sus miembros pobres y miserables.'

'Es muy conforme a la equidad que aquellos que alimentan, visten y albergan a todo el cuerpo del pueblo en común, de tal modo participen del producto del trabajo propio que también ellos estén razonablemente alimentados, vestidos y albergados.'

Así, es el propio Adam Smith quien, con su despejada visión del permanente objetivo social que tiene la ciencia económica, se adelanta a responder las preguntas que, desde la izquierda, sus detractores recién formularían más de un siglo después.

Desde la derecha, el principal ataque contra la economía libre se basa en el argumento –asimismo absurdo pero también muy

¹¹⁷ Smith, Tomo II, Libro III, pag. 125

¹¹⁸ Smith, Tomo I, Libro I, pag.127.

divulgado- de que el pensamiento de Smith pertenece al remoto pasado y que, por lo tanto, ya no es aplicable en los modernos tiempos actuales.

Ciertamente este último fue el argumento que utilizó aquel banquero orador en el Hotel Marriot de Panamá el 21 de marzo de 1983, cuando contra los fundamentos de la economía libre, instaba a que se nacionalicen las deudas del sector privado para *'sepultar al liberalismo del siglo pasado'* e imponer *'un neoliberalismo'*.

Pero contra esas digresiones –absurdas unas, interesadas otras- se eleva el claro y firme pensamiento de Adam Smith, cuyos permanentes postulados en favor de una economía libre son pertinentes al desarrollo económico de América Latina aquí y ahora, como proclama nuestro próximo y último capítulo.

13

AQUÍ Y AHORA

(capítulo actualizado en mayo 2006)

Un manto de sombras y luces envuelve a la América Latina. Las sombras que más oscurecen su horizonte económico son aquellas que han sido engendradas por el tiránico aunque impotente esfuerzo por pagar nuestra insoluble deuda externa. Las luces, por otro lado, son aquellas que podríamos alcanzar si logramos caminar por el sendero de una economía democrática.

Sombras

A pesar de que la economía como ciencia social nace en el Siglo XVIII, en la obra de Adam Smith ya se vislumbra las dos principales plagas que en el Siglo XXI se ciernen sobre los países endeudados: la primera, la imposibilidad de terminar de pagar la deuda externa; y, la segunda, la creación del Cartel de Acreedores cuyo objetivo no es recuperar la deuda, sino extraer la mayor ganancia de ella.

Esos peligros son advertidos a lo largo de *La riqueza de las naciones*, pero baste citar el siguiente fragmento:¹¹⁹

‘Síguese probando lo ruinoso que es formar fondos perpetuos para pagar intereses por deudas nacionales... que asimismo hay experiencia de que nación ninguna una vez empeñada se haya visto libre de su deuda.’

A pesar de que, como lo recordábamos en el capítulo quinto, *La riqueza de las naciones* fue publicada en América Latina recién en 1958; ya en 1933 se había editado en España una

¹¹⁹ Smith, Tomo III, Índice General de la Obra, pág. xlvi.

versión adaptada al castellano moderno por José Tallada, quien en referencia a la gran crisis de los años 30 expresa lo siguiente:¹²⁰

‘Y las propias esencias de la economía liberal capitalista nunca hasta ahora habían experimentado con tanta intensidad el falseamiento del espíritu de libre concurrencia, por Trust, Kartells, Consorcios, Ententes, etc., que en definitiva no son más que limitaciones unilaterales al libre juego de la oferta y la demanda.’

En la América Latina actual, la primera plaga o *‘lo ruinoso que es formar fondos perpetuos para pagar intereses por deudas nacionales’*, se puede visualizar observando cualquiera de las cifras en dólares destinadas al pago de la deuda externa. Pero, para abreviar, analicemos únicamente las repercusiones que la deuda tiene sobre nuestra capacidad de ahorrar e invertir.

En los primeros años del Siglo XXI, la deuda latinoamericana supera los 852 mil millones de dólares, cantidad que genera un pago anual por amortización e intereses que sobrepasa los 134 mil millones.¹²¹ Esto significa que más de la mitad del total que pagamos a los Gobiernos -por impuestos a la renta, al consumo y al valor agregado; por las tarifas de electricidad, agua potable, teléfono y demás servicios básicos; así como por los aranceles al comercio y por todos los demás gravámenes que ingresan a formar parte del presupuesto del Estado- salen automática e incesantemente fuera del país, para pasar a engrosar las altas tasas de rentabilidad que nuestros acreedores obtienen con la tenencia de los pagarés de nuestra deuda.

La gravedad del estrangulamiento que sufren nuestros países a causa de ese incesante desangre, puede ser visualizada incluso imaginando el escenario más optimista posible.

Supongamos que en este instante recibimos tres deliciosas noticias: la primera viene desde Washington y en ella nos informan que los acreedores de los Clubes de París y Londres han resuel-

¹²⁰ Smith, Tomo I, Prólogo, pág. 26.

¹²¹ Fuentes: Banco Mundial y CEPAL. Boletines Estadísticos, 2002.

to donar a Latinoamérica 52 mil millones de dólares, que serán descontados de la deuda externa; la segunda grata noticia proviene del FMI, cuyo directorio ha decidido reducir para siempre la tasa de interés de la deuda y colocarla a un nivel del 5 por ciento anual, que es la tasa más baja desde la creación del FMI; y la tercera buena noticia procede de nuestro estimado Ministro de Finanzas, quien nos informa que en su último viaje a Washington y Europa, ha logrado obtener un generoso plazo de 100 años para pagar nuestra deuda externa.

De ser ciertas esas tres noticias, cada año ahorraríamos 86 mil millones de dólares, al reducir el pago anual de 134 mil millones a solo 48 mil millones;¹²² cifra que tendría que ser cubierta con nuestro superávit comercial. Es decir, con lo que logremos exportar por encima de lo que necesitemos importar.

Sin embargo, como el superávit comercial después de veinte años de continuo esfuerzo no ha logrado alcanzar los 12 mil millones de dólares,¹²³ apenas lograríamos cubrir una cuarta parte de los reducidos pagos -reducidos en nuestro ejemplo- que año tras año tendríamos que entregar a nuestros acreedores.

En otras palabras, si continuamos aplicando la misma receta impuesta al renegociar la deuda -incluso dentro del idílico escenario formado por esas tres dichosas noticias- el monto de la deuda continuará creciendo durante los próximos 100 años.

La segunda plaga que menciona José Tallada y que la relaciona a los *Trust*, *Kartells*, *Consortios* y *Ententes* identificados con la crisis de los años 30, actualmente se visualiza en la existencia de los Clubes de París, Londres y Washington.¹²⁴ El objetivo de esas sociedades es el utilizar su poder monopólico para -como lo afirma José Tallada- impedir que los beneficios que emanan del mercado generen una equitativa distribución de costos entre deudores y acreedores.

¹²² Es decir, 8 mil millones anuales por amortización más 40 mil millones por intereses.

¹²³ Se estima que en el año 2003, nuestros países exportaron 325.3 mil millones e importaron 313.4 mil millones. Lo cual generaría un superávit comercial de apenas 11.9 mil millones.

¹²⁴ Estos grupos fueron descritos en el capítulo dos.

Ese impedimento coincide con los mecanismos¹²⁵ usados por los Acreedores para prohibir que un país deudor pueda negociar directamente con un banco acreedor y, además, imponer que los países deudores tampoco puedan participar en el mercado secundario. Es decir, la segunda plaga emerge por las trabas creadas para proscribir el libre funcionamiento del mercado de capitales que sí había operado libremente hasta 1983 y bajo cuyas normas se contrató la deuda externa original.

Ante la imposibilidad matemática de que - algún día y bajo el actual mercado- América Latina pueda terminar de pagar su deuda externa, en la última década han brotado una serie de sugerencias, entre las que sobresalen las siguientes: en primer lugar se menciona la posibilidad de ampliar y profundizar el proceso de ajuste al consumo de la población impuesto desde 1983 y cuya vigilancia ha sido encomendada por los acreedores a los funcionarios del FMI.

El problema con esta primera y muy difundida sugerencia de reducir el consumo -que además constituye la receta central del *Consenso de Washington*¹²⁶- es su progresivo y cada vez más evidente fracaso en lo social y en lo económico. Y en todos los países que la han aplicado.

Una segunda sugerencia apunta a la conveniencia de crear, ya en el Siglo XXI, un *Cartel de Deudores* que pueda buscar una solución global y negociar en un mismo plano jerárquico con el sindicato formado por el Club de París, el Club de Londres y el Club de Washington. Pero esta sugerencia llega con veinte años de retraso, cuando todos los rincones del mercado de capitales y todas sus herramientas, ya pertenecen en propiedad exclusiva a los acreedores.

Una tercera posición tiene un color radicalmente político y propone establecer -unilateralmente- un límite máximo para el pago de la deuda, que se basaría en un porcentaje fijo anual de las exportaciones que logren vender los países deudores a los países acreedores. Pero esta propuesta ya fue ensayada en 1985

¹²⁵ Mecanismos que también fueron descritos en el capítulo dos.

¹²⁶ En el acápite sobre Argentina del capítulo 9, se resume el *Consenso de Washington*.

por el presidente peruano Alan García sin éxito y casi a costa de su propia supervivencia, a pesar de que entonces el poder de los acreedores no era tan grande como lo es ahora.

Una cuarta alternativa –que fue sugerida hace muchos años por Milton Friedman- apunta a dismantelar el FMI en vista de su evidente incapacidad para encontrar un camino al desarrollo económico. El obstáculo para aplicar esta sugerencia –o alguna otra tendiente a deshacer los monopolios de acreedores y dejar la solución del proceso exclusivamente al mercado libre- es que su ejecución depende de los propios acreedores, para quienes el FMI sí ha cumplido con el único objetivo que hoy justifica su existencia: lograr consolidar las ganancias de los acreedores; objetivo en el cual el FMI sí ha sido muy exitoso como ya lo demostramos en el corolario del capítulo dos.

Y la quinta opción que se basaría en un acuerdo de unidad continental para crear una moneda común: el *Peso Latino*. Pero crearlo, desde luego, no sería un proceso sencillo. No obstante, como ya lo esbozamos en el capítulo once, esa moneda común podría ser fácilmente creada si adoptamos temporalmente al dólar como moneda propia, para en un corto plazo remplazarlo por el *Peso Latino*.¹²⁷

El *Peso Latino*, además, no solo que iniciaría la integración, ampliaría el comercio regional, reduciría la dependencia en la deuda externa y marcaría el sendero para lograr la unidad de América Latina, sino que su creación solo depende de nuestra voluntad y no de la voluntad de los acreedores.

Luces

Para América Latina muchas luces podrían irradiar desde el profundo pensamiento de Adam Smith, quien -ya lo vimos- demuestra que la riqueza de una nación se nutre desde tres fuentes: la primera fuente es aquella que resulta al agregar '*el producto rudo del campo, más la producción manufacturada, más la utilidad del comercio y de las negociaciones del hombre*';

¹²⁷ Los dólares así liberados podrían ser utilizados para pagar la deuda externa.

la segunda, la que nace de las '*rentas y ganancias de los fondos con relación a la estabilidad del signo monetario o a su decadencia*'; y, la tercera, aquella que germina con la equitativa '*distribución de los fondos entre los gastos del Soberano, la obra pública y el trabajo del hombre*'.

Esas tres fuentes irradian luz por cuanto –cada una de ellas en su turno- constituyen el respectivo antídoto para curar cada una de las tres enfermedades más visibles que tiene el subdesarrollo de América Latina: la primera, su creciente nivel de desempleo; la segunda, su intenso grado de inestabilidad y dependencia financiera; y, la tercera, su aguda, inhumana e ineficiente concentración de la riqueza.

Curarlas es el objetivo de la *economía democrática*, la cual aspiramos definir en estas últimas páginas.

Liberalismo

Antes de definir el alcance de la *economía democrática*, las próximas líneas tratan de aclarar –porque presentimos que aún sigue brumoso– el significado que tienen el *liberalismo* y el *neoliberalismo* en el escenario económico.

Hasta antes de 1776 era difícil establecer una línea divisoria entre el liberalismo político y el liberalismo económico. Pero en ese año se publica *La riqueza de las naciones*, con lo cual la política y la economía empiezan a ser consideradas dos ciencias independientes.

Desde entonces la filosofía liberal ha seguido evolucionando únicamente dentro de las ciencias políticas, especialmente en Inglaterra y Estados Unidos, países donde aún hoy se continúa utilizando la palabra 'liberal' para identificar a los partidos Laborista y Demócrata respectivamente, reservando el vocablo 'tory' en Inglaterra y 'conservador' en los Estados Unidos, para identificar a los otros dos partidos tradicionales.

Sin embargo, aún en el mundo anglosajón es posible confundir liberalismo político con liberalismo económico. En 1976, para conmemorar el bicentenario del nacimiento de la economía

como ciencia social, un grupo de estudiantes que cursábamos en Ottawa el Programa Ph.D.¹²⁸, decidimos organizar un ciclo de conferencias sobre Adam Smith.

Para dar el discurso inaugural invitamos al Primer Ministro de Canadá, Pierre Elliot Trudeau, quien también era Presidente del Partido Liberal Canadiense. El Primer Ministro se excusó de asistir, pero designó en su reemplazo –para beneplácito de muchos- a su esposa, Margaret Sinclair, una bellísima mujer que a los 22 años de edad se había convertido en la Primera Dama más joven en la historia del mundo occidental.

Mientras pronunciaba su corto discurso inaugural, era fácil apreciar la exótica y exquisita estampa de la Primera Dama. Mirándola sobre el podio, resultaba extremadamente difícil no sumergirse en hondas reflexiones para tratar de descifrar cual era el color de sus ojos, cuya tonalidad variaba entre el gris, el verde y el azul, de acuerdo al ángulo en que la luz se reflejase sobre el tenue color oliva de la piel de un rostro de primorosas formas contoneadas contra una ondulante cabellera de color negro azabache.

Absortos ante esa danza de formas y colores, muy pocos nos percatamos –y a quienes lo hicimos, no nos importó- que en su discurso la bellísima joven Primera Dama había investido a Adam Smith con el título de ‘*El Fundador del Partido Liberal*’.

En Latinoamérica, la oposición entre *liberales* y *conservadores* se inicia desde principios del siglo XIX pero, a diferencia del mundo anglosajón donde ambos partidos aún se turnan en el poder, en la mayoría de los países de América Latina esos dos partidos en la práctica se han desvanecido. Desde luego, entre los dos grupos políticos, es el partido liberal el que parece que mejor podría coexistir con la *economía democrática*, en virtud de que –así se supone- la doctrina liberal alberga tendencias progresistas al impulsar la educación para toda la población, la tolerancia religiosa y de cultos, así como la eliminación de privilegios y discrimenes sociales.

¹²⁸ Ph.D.: Philosophical Doctorate. El término no tiene una traducción válida al español.

Neoliberalismo

Es el otro concepto que aún permanece envuelto en tinieblas, quizás porque hasta hoy nadie se ha tomado la molestia de tratar de definirlo o defenderlo. Esa ambigüedad ha permitido que el *neoliberalismo* sea una palabra multifacética, que puede ser esgrimida como un feo insulto por el atacante, mientras que al mismo tiempo es acogida con orgullo por el atacado.

En algún momento se creyó que el *neoliberalismo* podría ser incorporado en el llamado ‘Consenso de Washington’. Pero ya vimos que el propio autor del *consenso* desechó esa pretensión. En realidad la definición teórica del *neoliberalismo* -desde su perspectiva económica- puede resumirse en una simple frase: “*Neoliberalismo es el conjunto de políticas que canalizan el dinero que controla el Estado, hacia los sectores que designe el Gobierno de turno*”.¹²⁹

A pesar de su sencillez, esa definición es aplicable tanto en el primer mundo como en América Latina. En Norteamérica, ya lo vimos, el *neoliberalismo* fue inicialmente denominado *Trickle Down Economics* -o *economía del goteo*- y ha servido de apoyo teórico para reducir los impuestos que, hasta 1982, pagaban algunas de las empresas ubicadas en la cúspide de la pirámide económica y social. Como la teoría asume que toda la cúspide es productiva y permeable, se deduce que todo el dinero que se canalice a las empresas de la cúpula, eventualmente fluirá hacia los sectores ubicados en los niveles inferiores; mecanismo que, además, se respalda en la irrefutable *Ley de la Gravedad*.

La herencia más visible de ese experimento –que aún continúa– son los dos grandes agujeros que hoy perforan la economía de los Estados Unidos: el primero, su crónico déficit comercial; y, el segundo, su inmensa deuda que en el 2006 superará los 10 mil billones de dólares.¹³⁰ Hay quienes creen que cuando estalle

¹²⁹ Esa definición es de inspiración personal. Aunque confieso que la encuentro muy coherente.

¹³⁰ Cifra proyectada por el autor en base al gasto fiscal y a la recaudación tributaria de EEUU.

esa inmensa burbuja financiera, también estallará en pedazos la cotización del dólar.

En América Latina también se aplicó la receta que aconseja encauzar el dinero a favor de los sectores que los gobiernos designen, pero la receta se aplicó sin discrimen a todas aquellas empresas que tenían deudas externas, estén o no ubicadas en la cúspide. Así se gestó una sola consigna: privatizar las utilidades públicas y estatizar las pérdidas privadas.

Esa consigna -la vimos en detalle en el capítulo tres- fue inicialmente aplicada en México, Chile, Venezuela, Ecuador y Argentina. Y continuó a lo largo de las dos últimas décadas, si bien con mecanismos más sutiles. Aunque ya en el Siglo XXI la sutileza desapareció por lo menos en dos países: Ecuador y Argentina.

En Ecuador, el 11 de enero del año 2000, el Gobierno con un simple decreto redujo a una cuarta parte la deuda que varios banqueros mantenían con el Banco Central;¹³¹ atraco que fue consumado a pesar de que en pocos días provocó un alzamiento popular que expulsó del poder a ese gobernante.

En Argentina, en el año 2002 y también con un simple decreto, el Gobierno redujo a una tercera parte la deuda que algunos banqueros y empresarios mantenían con el Banco Central. El decreto dictaminaba que esa deuda -adquirida en época de la *convertibilidad*, cuando un peso era igual a un dólar- sería pagada en su valor original en pesos; aunque el peso después de la *convertibilidad* equivalía a solo una tercera parte del dólar.

Lo interesante de comparar lado con lado los casos de Ecuador y Argentina es que, bajo la óptica del neoliberalismo latino, no ha importado que los escenarios económicos sean radicalmente distintos -Ecuador entraba a la dolarización, mientras Argentina salía de la convertibilidad-, sino que lo que importa es proteger las ganancias de los pequeños grupos endeudados con el Estado pero vinculados al poder.

¹³¹ El Gobierno decretó que a partir de ese día, el dólar sería la nueva moneda del Ecuador, para lo cual devaluaba al sucre -la antigua moneda- en un 400 %. Esa devaluación redujo a una cuarta parte el monto de las deudas, de los salarios y de las pensiones jubilares.

Así, recordando al banquero orador de Panamá que en la tarde del 21 de marzo de 1983 tuvo la suficiente inspiración para inventar la palabra *neoliberalismo* -o por lo menos para divulgarla- su exigencia se ha cumplido en toda su extensión: la deuda externa no ha sido pagada por los bancos transnacionales que la ofrecieron, ni por los dueños de las empresas que la recibieron, ni por los gobiernos que la aprobaron, sino por la gente común que ni la solicitó ni la cosechó.

Examinando las cifras y las consecuencias económicas bajo un prisma imparcial, se debe concluir que el principal problema que ha generado el neoliberalismo latino en los países que lo han aplicado, ha sido la exagerada concentración de la riqueza en muy pocas manos.

Esa conclusión es reconocida incluso por el Banco Mundial, que denomina *línea internacional de pobreza extrema* a la línea bajo la cual un ser humano logra sobrevivir con un ingreso menor a un dólar por día. Según ese banco, bajo la *línea de pobreza* vivían 36 millones de latinoamericanos en 1981. Pero para el 2001 -después de dos décadas de experiencia neoliberal, la *pobreza extrema* se ha duplicado.¹³² Esos datos señalan que el neoliberalismo se ha ubicado en una orilla frontalmente opuesta al pensamiento del fundador de la economía como ciencia social, Adam Smith. Y también resaltan la urgente necesidad de que Latinoamérica empiece a caminar por el sendero de una *economía democrática*.

Economía Democrática

Wassily Leontief, el gran economista ruso, norteamericano por nacionalización y ganador del Premio Nobel en 1973, definió el sistema capitalista con la siguiente frase: “*Bajo nuestro sistema de libre empresa, la ganancia privada es el viento que impulsa la nave del Estado. Aunque para no quedar a la deriva, el Gobierno debe sujetar el timón*”.¹³³

¹³² Banco Mundial: “Informe sobre el Desarrollo Mundial, 2000/2001”. Pág. 15, Cuadro A.1.

¹³³ New York Times. Entrevista publicada el 16 de marzo de 1973.

Pero esa magnífica definición queda trunca si la nave carece de brújula, porque ningún buen viento puede ayudar si el marinero ignora en que dirección se encuentra su puerto de destino.

Y ese es precisamente el problema de América Latina: como aún no hemos logrado descifrar donde está el desarrollo, mal podremos descubrir cual es el sendero que a él conduce. En el capítulo seis vimos que incluso cofradías de tan alta alcurnia como la *American Economic Association* y la *Royal Economic Society*, se han negado a tratar de definir cual debe ser el concepto de desarrollo económico aplicable a un continente atrasado como América Latina.

Ese rechazo debería haber forzado a que los economistas de la América Latina intentemos delinear en consenso el significado del desarrollo. Pero, como también lo vimos en el capítulo seis, en lugar de tratar de encontrar el sendero que nos conduzca al desarrollo, nos hemos limitado a evocar las circunstancias que nos empujaron al subdesarrollo. Así surgieron las teorías de la Dependencia, de la Evolución y de los Trópicos; donde las tres teorías irremediamente nos confinan a vivir para siempre en el subdesarrollo, como también señalamos en el -a estas alturas- ya funesto capítulo seis.

Ventajosamente, vimos que contra ese fatalismo conceptual progresan los principios de la economía como ciencia social trazados por Adam Smith, para quien la riqueza de las naciones depende en lo básico del nivel del crecimiento, de la estabilidad y de la equidad que la gente y la sociedad alcancen.

La *economía democrática* acoge esos tres principios y con ellos construye un trípode sobre el cual cimentar el desarrollo. Así, en el escenario de la economía democrática y a principios del Siglo XXI, el desarrollo económico requiere necesariamente de la existencia de tres columnas.

La primera columna, el crecimiento económico, no se refleja en las estadísticas del PIB sino en el número de empleos que el sistema económico sea capaz de crear. Así lo demostramos en el capítulo nueve. En consecuencia, la economía solo puede crecer si es que también crece el número de compatriotas que

tienen trabajo. Así, el éxito o no de la política económica debe juzgarse mes a mes y en base a las estadísticas del empleo. Las tasas del PIB que actualmente se publicitan falsean la verdad porque -aunque parezca paradójico- señalan un mejor índice cuando mayor sea la más visible tragedia social de nuestra era, el inmenso número de emigrantes.

La segunda columna del desarrollo, la estabilidad financiera, requiere crear el *peso latino*. Y para crear el *peso latino* -así habíamos concluido- el camino más corto cruza a través de la adopción temporal del dólar. La *dolarización* tiene las ventajas y desventajas que ya fueron resumidas en el capítulo once; donde también concluimos que las desventajas se desvanecerán cuando el dólar sea sustituido por el *peso latino* y desaparezca la amenaza de que algunos países prefieran seguir devaluando para captar el mercado de sus vecinos.

Nuestro próximo paso será lograr que en un año cercano un grupo de seis o siete países latinoamericanos adopten el dólar,¹³⁴ grupo que así ya podrá crear el *peso latino*; el cual no solo que iniciará la unidad de América Latina, sino que neutralizará los ataques de aquellos que prefieren seguir devaluando su propia moneda. Así, nuestra tarea -aquí y ahora- es la de elegir gobiernos que, desde antes de ser electos, se comprometan a transitar por el atajo que conduce a la creación del *peso latino*.

La tercera columna del desarrollo, la equidad económica, no puede ser cuantificada con tanta precisión como las otras dos. No obstante, ya lo vimos, Adam Smith claramente puntualiza que cualquier actuación de un gobierno destinada a '*perjudicar los intereses de cierta clase particular de ciudadanos, con el único fin y con el solo objeto de fomentar otra*',¹³⁵ es una agresión contra la equidad y el desarrollo económico.

Y quizás deberíamos añadir -sobre la base de la experiencia latinoamericana- que *toda acción destinada a favorecer cierta*

¹³⁴ Actualmente, además de Panamá, Ecuador y El Salvador, los países con mayor opción para dolarizarse parecerían ser Argentina, Colombia, Honduras, Paraguay y Uruguay.

¹³⁵ Smith, Tomo II, Libro IV, pág. 426.

clase particular de ciudadanos casi siempre ha engendrado esa putrefacta corrupción que ha permanecido sin castigo y oculta detrás de los ‘*objetivos nacionales*’ que han sido enaltecidos por la cínica complicidad entre el favorecedor y el favorecido. Por ejemplo, los ‘*objetivos nacionales*’ que justificaron la *nacionalización* mexicana, la *capitalización* chilena, la *chucuta* venezolana, la *sucretización* ecuatoriana y la *desdolarización* argentina, así como los otros mecanismos que -recordábamos en el capítulo tercero- a lo largo de las últimas décadas han sido manipulados para perjudicar a muchos y favorecer a pocos.

Naturalmente también existe la posibilidad de que alguna vez algún gobierno pueda utilizar su poder en la dirección inversa. Es decir, para perjudicar a pocos y favorecer a muchos.¹³⁶ Pero incluso si ese fuera el caso, debemos puntualizar que -en la economía democrática- la noción de equidad no es importante por su connotación moral, por su carácter benéfico o por su relación con la justicia y la ética,¹³⁷ sino por el impulso que la equidad irradia sobre el desarrollo económico.

Así, para la mayoría de nosotros -ciudadanos de América Latina que no formamos parte de ningún gobierno ni de ningún partido político- la única oportunidad de influir en la estructura del poder, radica en el sufragio electoral abierto cada cuatro o cinco años. Nuestra responsabilidad es el aprovechar ese único voto para elegir buenos gobernantes.

Desde luego, discernir si un candidato es ‘bueno’ o ‘malo’ dependerá exclusivamente de nuestro propio criterio individual, cualquiera que este sea y como quiera que se haya moldeado. No obstante, si creemos que el principal -sino el único- objetivo de todo ‘buen gobierno’ es el de alcanzar el bienestar de la mayoría de la población, entonces antes de elegirlo debemos descubrir su verdadera intención de perseguir el crecimiento, la estabilidad y la equidad que -repetámoslo una vez más- son las

¹³⁶ Se supone que esa debe ser la intención de todo gobierno progresista. Pero como la historia lo demuestra -y no solo la historia de la Unión Soviética- cuando un gobierno decide utilizar su poder para depositar riqueza en un determinado grupo, ese ‘grupo’ termina siendo él mismo.

¹³⁷ La importancia que esos valores tienen desde una perspectiva ética y solidaria, es resaltada por Adam Smith en otra gran obra: ‘*Teoría de los sentimientos morales*’.

tres columnas básicas del desarrollo. Además, en la economía democrática esas tres columnas sirven para sostener un trípode; por lo tanto, las tres tienen que ser construidas simultáneamente para que el trípode no colapse.

Antes de despedirnos, volvamos por un momento a la nave de Wassily Leontief y a su firme exhortación al gobierno para que sujete el timón; exhortación que -frente a la carencia de una brújula- nos coloca ante una esquivia interrogante: ¿cómo saber si el timonel está sujetando el timón en la dirección correcta?

Ventajosamente la pregunta puede ser contestada gracias a la ayuda de un inesperado ayudante, el Banco Mundial, que con datos del 2003 publicó el documento '*Desigualdad en América Latina: ¿ruptura con la historia?*', donde verifica que el 10 % más rico de la población recibe el 48 % del total del ingreso, mientras que el 10 % más pobre apenas recibe el 1.6 %. Para matizar lo dramático de esas cifras, el banco anota que "*la inequidad del país menos desigual de la región (Uruguay) es peor que la inequidad del país más desigual de Europa Oriental*".

Lo interesante de esas cifras es que nos permiten vislumbrar que entre esos dos extremos -donde el uno gana 30 veces más que el otro- debe cohabitar aquel segmento de gente que recibe un porcentaje del ingreso igual al porcentaje de población que ese mismo segmento cubre. Ese porcentaje es lo que algunos economistas denominamos '*clase media*'.

La clase media latinoamericana en 1980 representaba el 34 por ciento de la población, pero para el 2003 se había reducido al 19 por ciento; deterioro que delata que -si es que el timonel ha sujetado el timón- lo ha hecho en la dirección equivocada.

Así, casi al finalizar el día y en el horizonte de la economía democrática, logramos visualizar que la brújula que marca el rumbo en que debemos navegar, es la existencia de una clase media. Fortalecerla, por tanto, debe ser el objetivo permanente hacia el cual orientar la proa de nuestra nave social.

No un adiós

Hemos llegado al final de esta travesía. En nuestra profesión tendemos a olvidar que en economía toda idea puede y debe ser expresada con palabras sencillas; olvido que impide que entre escritor y lector podamos compartir jornadas más placenteras. Para mí ha sido un placer haber acompañado a usted hasta aquí..

----- ⊖ -----



Biblioteca
OMEGALFA
ΩA