

Consenso de Washington



Alan Stoga
Presidente de Zemi
Communications
www.zemi.com

EL RECIENTE ESCÁNDALO político sobre la propuesta de venta de cinco puertos de Estados Unidos a una empresa de Dubai, una de las más grandes y exitosas operadoras de terminales marítimos, marcó la muerte definitiva del Consenso de Washington. La airada reacción política fue justificada en nombre de la seguridad nacional: “En un mundo post 11 de septiembre, ¿cómo podría permitírseles a árabes controlar un aspecto tan vital para la infraestructura de Estados Unidos como los puertos?”.

De hecho, la recalentada retórica política rápidamente se extendió desde los puertos y los árabes hasta cualquier inversión extranjera en cualquier instalación que pudiera ser considerada como importante para la seguridad nacional. Como declaró un líder congresista republicano: “Queremos que la seguridad de nuestros puertos esté en las manos de Estados Unidos”, ignorando que la mayoría de ellos han sido por años propiedad de firmas extranjeras. Otros políticos rápidamente propusieron leyes o regulaciones para revisar las inversiones extranjeras en Estados Unidos en cualquier área que pudiera ser considerada estratégica.

Sólo la solitaria e impopular voz del presidente Bush defendió el principio económico de que las restricciones a los flujos de capital son restricciones al crecimiento. Y fue casi completamente ignorado.

Por supuesto, nada de esto debería ser sorprendente en un mundo en que los franceses defienden una compañía de yogur de la absorción por parte de una extranjera con el argumento de que el interés nacional requiere que siga siendo francesa; o en que españoles, italianos y franceses ponen barreras a los intentos foráneos de adquirir sus compañías de gas y electricidad.

Este nacionalismo económico es el golpe final al modelo que Estados Unidos y otros países industrializados habían defendido como la solución para el mal desempeño del mundo en desarrollo después de los 80. El modelo combinaba disciplina fiscal y monetaria con privatización de activos estatales, apertura a la inversión extranjera y compromiso con el libre comercio. Los mercados debían determinar los precios; y los políticos, preocuparse de reducir el tamaño de los estados para que la fuerza de los capitales y emprendedores privados fueran el motor del crecimiento.

Con grandes déficit fiscales en Estados Unidos, Francia y Alemania, creciente proteccionismo, acumulación de deuda externa por parte de Estados Unidos, y restricciones a la inversión extranjera estableciéndose casi a diario en el mundo industrial, es imposible que quede cualquier “consenso” sobre las promesas del

modelo de mayor crecimiento y menos inflación.

Curiosamente, en un año en que la mayoría de los países latinoamericanos están en procesos electorarios, ha habido poco debate sobre cómo maximizar el crecimiento. La mayoría de los candidatos están demasiado preocupados de obtener votos como para discutir seriamente estrategias alternativas de desarrollo, y la mayoría de los votantes son demasiado cínicos como para esperar que sus líderes tomen temas serios.

Una sorprendente excepción ocurrió en Ciudad de México, donde la Cámara de Diputados convocó a un seminario sobre competitividad. Aunque la mayoría de los participantes eran políticos, hombres de negocios y académicos locales, Joseph Stiglitz, ex personero del Banco Mundial, presentó su versión de la estrategia de crecimiento post Consenso de Washington. Argumentó que las claves para el rápido crecimiento en América Latina son la aplicación de las leyes antimonopolios, la regulación de los mismos, el aumento de los impuestos, una mayor inversión en educación y salud, una mayor disponibilidad y acceso al crédito, así como políticas de promoción para la industria y las exportaciones. Mientras la mayoría apoyó estas ideas, otros expositores también propusieron drásticos aumentos en gasto en infraestructura, inversiones en proyectos petroleros de alto valor agregado, aumento de los subsidios y una efectiva liberalización del mercado de las telecomunicaciones mexicano, donde años después de la privatización, el mismo operador controla más del 90% de la telefonía fija y el 85% de la inalámbrica.

En medio de estas propuestas, destacaron tres importantes temas. Primero, hubo un reconocimiento de que la competencia local es crítica para la competitividad global, especialmente en telecomunicaciones. Segundo, hubo una creciente demanda para que el gobierno central tomara el liderazgo en la definición de las políticas sociales e industriales a favor del crecimiento. Esto es un cambio significativo de la visión del Consenso de Washington, según la cual el sector privado debería ser el principal motor del crecimiento. Tercero, hubo una presunción de que México puede enfrentar el cambio hacia una nueva estrategia económica, ya que la excesiva deuda y la hiperinflación parecen haber sido derrotadas en forma definitiva.

Lo que es bueno para México —una nueva y coherente estrategia de crecimiento— puede ser bueno para Latinoamérica. Sin embargo, en un mundo en que Estados Unidos ha abdicado su rol de líder en política económica, algunos líderes latinos comienzan a pensar en definir su propia ruta al futuro. ■