

Mi aprendizaje de la crisis económica mundial

JOSEPH STIGLITZ

Forma parte del sentido común económico internacional la convicción de que algunos organismos rectores de la economía mundial, básicamente el FMI y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, se manejan según criterios basados en la investigación y la evidencia. Sin embargo esto no es así. No son los mejores quienes trabajan en estos organismos, como tampoco estos organismos proponen o imponen las políticas más adecuadas y razonables. Estados Unidos exporta así políticas económicas de manera poco democrática, de forma tal que protestas como las de Seattle, en 1999, o de Washington en 2000, resultan perfectamente comprensibles.

La reunión que a fines de abril de 2000 sostendrá el Fondo Monetario Internacional en Washington, llevará a muchos de los mismos manifestantes que pusieron en apuros a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Seattle en 1999. Dirán que el FMI es arrogante, que en realidad no escucha a los países en vías de desarrollo –a los que supuestamente debe ayudar–, que es hermético y está aislado del principio democrático de rendición de cuentas y responsabilidad, que sus «remedios» económicos suelen ser peor que la enfermedad al transformar los atrasos en recesiones y las recesiones en depresiones.

Y tendrán sus razones. He sido economista jefe del Banco Mundial desde 1996 hasta noviembre de 1999, es decir durante la crisis económica global más grave que se haya vivido en medio siglo. Vi cómo respondieron el FMI y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, uno tras otro. Y quedé pasmado.

La crisis económica global comenzó en Tailandia, en julio de 1997. Los países del Sudeste asiático salían de tres milagrosas décadas: los ingresos se ha-

JOSEPH STIGLITZ: profesor de Economía en la Universidad de Stanford y miembro de alto nivel de la Brookings Institution; de 1997 a 2000, fue economista jefe y vicepresidente del Banco Mundial; perteneció al Consejo de Asesores Económicos de la Presidencia de Estados Unidos de 1993 a 1997.

Nota: Este artículo proviene de *The New Republic*, 17/4/00.

Palabras clave: crisis financiera internacional, Sudeste asiático, FMI.

bían elevado, la salud había mejorado, la pobreza se había reducido enormemente. No solo el alfabetismo era ahora general, sino que también muchos de estos países superaban con creces a EEUU en pruebas internacionales de ciencias y matemáticas. Algunos no habían experimentado ni siquiera un solo año de recesión en 30 años.

No obstante, ya se habían sembrado las semillas de la crisis. A comienzos de los 90, los países del Sudeste asiático habían liberalizado sus mercados financieros y de capitales, no porque necesitaran atraer más fondos (la tasa de ahorros ya era de 30% o más), sino por presiones internacionales, entre las cuales se contaba incluso la del Departamento del Tesoro estadounidense. Estos cambios provocaron una avalancha de capitales a corto plazo, es decir el tipo de capitales que buscan los más altos rendimientos de un día para otro, de una semana para otra o de un mes para otro. El tipo de capitales que se opone a la inversión a largo plazo en, por ejemplo, el sector industrial. En Tailandia estos capitales a corto plazo contribuyeron a que el mercado de bienes raíces experimentara un *boom* insostenible. Y, tal como lo han aprendido dolorosamente todas las personas del mundo (incluso los estadounidenses), todos los sueños paradisíacos en materia de bienes raíces al final tienen un duro despertar, a menudo con consecuencias desastrosas. Así de fácil y rápido entraron estos capitales golondrinas, y así salieron. Y, cuando todos tratan de sacar su dinero al mismo tiempo, se originan problemas económicos graves.

La última tanda de crisis financieras había ocurrido en América Latina en los años 80, cuando los abultados déficits públicos y las relajadas políticas monetarias habían conducido a una inflación galopante. En ese momento, el FMI había impuesto, debidamente, políticas monetarias más estrictas y austeridad fiscal (presupuestos balanceados), y exigía, como requisito previo a cualquier envío de ayuda, que los gobiernos aplicaran esas medidas. Así pues, en 1997 el FMI le impuso las mismas condiciones a Tailandia. La austeridad, apuntó la dirigencia del Fondo, hará que se recupere la confianza en la economía tailandesa. La crisis se fue extendiendo a otras naciones del Sudeste asiático, y ello incluso como clara advertencia del fracaso de las medidas aplicadas, pero el FMI apenas pestañeó y siguió administrándole la misma medicina a cada nación afligida que tocara a sus puertas.

Pensé que esto era un error. Primero porque, a diferencia de las naciones latinoamericanas, los países del Sudeste asiático *ya* registraban excedentes presupuestarios. En Tailandia, el Gobierno tenía excedentes tan grandes que, en realidad, la economía estaba sedienta de inversiones públicas muy necesarias en educación e infraestructura, ambas esenciales para el crecimiento económico. Además, dichos países ya tenían políticas monetarias estrictas y, por añadidura, la inflación era baja y su tendencia era decreciente (en Corea del Sur, por ejemplo, la inflación se mantenía en 4%, tasa muy respetable). El problema no era un gobierno imprudente, como en América Latina; el problema era un sector privado imprudente como, por ejemplo, todos esos banqueros y prestamistas que habían apostado al sueño de los bienes raíces.

Dadas esas circunstancias, mi temor era que las medidas de austeridad no revitalizaran las economías del Sudeste asiático, sino que más bien las sumieran en la recesión y hasta en la depresión. Las altas tasas de interés podían causar estragos entre las firmas del Sudeste asiático altamente endeudadas, produciendo así más quiebras y moras. Un gasto público menor solo contraería aún más la economía. Así pues, empecé a cabildear en pro de un cambio de política. Hablé con Stanley Fischer, un distinguido ex-profesor de economía del Instituto de Tecnología de Massachusetts y antiguo economista jefe del Banco Mundial, quien entonces ocupaba el cargo de primer director gerente adjunto del FMI. Me reuní con colegas economistas del BM que podían tener contactos o influencias en el FMI para animarlos a que hicieran todo lo posible para mover la burocracia de ese organismo.

Convencer a los del BM con mi análisis resultó ser fácil, pero cambiar la mentalidad de los del FMI fue prácticamente imposible. Cuando conversé con altos funcionarios del FMI para explicarles, por ejemplo, cómo las altas tasas de interés podían llevar a la quiebra a más empresas, lo que dificultaría aún más la recuperación de la confianza en las economías del Sudeste asiático, éstos en un primer momento oponían resistencia. Luego, después de fracasar en el intento por rebatir mis argumentos eficazmente, se escudarían detrás de otra respuesta: ojalá pudiera yo entender la presión que ejercía el directorio ejecutivo del FMI, es decir el cuerpo, designado por los ministros de finanzas de los países industrializados, que aprueba todos los préstamos que otorga el FMI. Su mensaje era claro. La tendencia del directorio se orientaba hacia una severidad aún más pronunciada, mientras que tales funcionarios tenían realmente una función moderadora. Los amigos míos que eran directores ejecutivos señalaron que eran ellos los que recibían las presiones. Era exasperante, no solo porque era tan difícil detener la inercia del FMI, sino porque, con todo lo que estaba pasando a puerta cerrada, resultaba imposible determinar quién era el verdadero obstáculo para el cambio. ¿Era el personal el que presionaba a los directores ejecutivos o eran los directores ejecutivos los que presionaban al personal? Todavía no sé cuál es la respuesta correcta.

Por supuesto que en el FMI todos me aseguraban que serían flexibles: si sus políticas en la realidad llegaban a favorecer abiertamente la contracción económica, forzando así a las economías del Sudeste asiático a caer en una recesión más profunda que lo esperado, ellos revertirían la tendencia. Esto me hizo estremecer por completo. Una de las primeras lecciones que enseñan los economistas a sus estudiantes de pregrado es la importancia de los desfases: un cambio de política monetaria (subir o bajar las tasas de interés) tarda de 12 a 18 meses para surtir efecto a cabalidad. Cuando trabajaba en la Casa Blanca como presidente del Consejo de Asesores Económicos, concentrábamos toda nuestra energía en hacer pronósticos sobre la economía del futuro, para así saber qué políticas debíamos recomendar en el presente. Jugar a cambiar más adelante era el colmo de la insensatez. Y era precisamente eso lo que los funcionarios del FMI proponían que se hiciera.

No debería haberme sorprendido. Al FMI le gusta manejar su negocio sin intrusos que hagan demasiadas preguntas. En teoría, el Fondo apoya a las instituciones democráticas de las naciones a las que presta asistencia. En la práctica, socava el proceso democrático imponiendo sus políticas. Oficialmente, por supuesto, el FMI «no impone» nada: «negocia» las condiciones para ofrecer ayuda. Sin embargo, todo el poder durante las negociaciones está hacia un solo lado, el del FMI, y el Fondo raramente da tiempo suficiente para que se logre un consenso amplio o para que se hagan consultas diversas bien sea con los parlamentos o la sociedad civil. A veces, el FMI otorga dispensa alegando una actitud de apertura total y negocia arreglos secretos.

Cuando el FMI decide brindar asistencia a un país, procede de inmediato a enviar una «misión» de economistas. Estos a menudo carecen de una amplia experiencia sobre el país; es más probable que tengan conocimiento de primera mano de sus hoteles cinco estrellas que de los pueblos que pululan en las zonas rurales. Trabajan mucho, escudriñando en los números hasta altas horas de la noche. Sin embargo, su tarea es imposible. En cuestión de días o, a lo sumo, semanas, tienen la carga de elaborar un programa coherente sensible a las necesidades del país. Sobra decir que «mascar» unos pocos números raras veces permite tener un conocimiento certero de la estrategia de desarrollo que requiere una nación entera. Y lo que es aún peor, mascar números no siempre es tan bueno. Los modelos matemáticos que emplea el FMI suelen ser imperfectos u obsoletos. Se critica a la institución de enfocar la economía como si se tratara de hacer galletas con el mismo molde; la acusación es cierta. Se sabe que los equipos que visitan a los países arman borradores de informes antes de su llegada. Por ahí circula el cuento de un incidente desafortunado en el que los miembros del equipo del FMI copiaron grandes trozos del texto de un informe de otro país y los pasaron sin ton ni son al informe de otro. Podrían haberse salido con la suya, pero resulta que la función de «buscar y reemplazar» del procesador de palabras no funcionó debidamente dejando el nombre del país original en unos cuantos lugares. Puede imaginarse la situación.

No es justo afirmar que a los economistas del FMI no les importan los ciudadanos de los países en desarrollo. Sin embargo, los miembros de mayor edad del personal del Fondo (y son abrumadoramente la mayoría) actúan como si estuvieran llevando en hombros la carga del hombre blanco de Rudyard Kipling. Los expertos del FMI se consideran más brillantes, mejor formados intelectualmente y menos motivados políticamente que los economistas de los países que visitan. En realidad, los líderes económicos de esos países son bastante buenos y, en muchos casos, más brillantes o mejor formados que el personal del FMI, que suele estar integrado por estudiantes de tercera categoría provenientes de universidades de primera. (He dado clases en la Universidad de Oxford, en el MIT, en la de Stanford, la de Yale y en Princeton.) A mediados de 1999, dicté un seminario en China sobre política de competencia en el área de telecomunicaciones. Por lo menos tres economistas chinos

de la audiencia formularon preguntas tan sofisticadas como las que habrían hecho las mejores mentes occidentales.

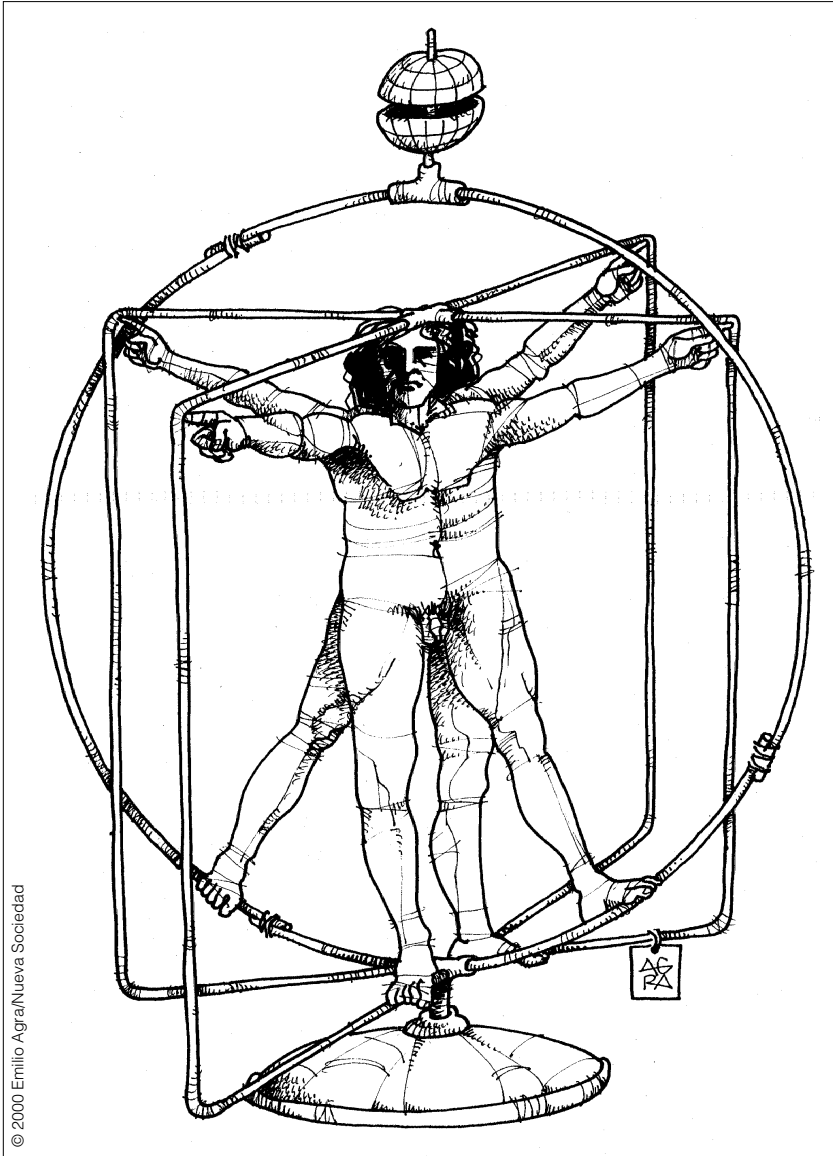
Mi frustración aumentaba con el pasar del tiempo. (Se podría haber pensado que como el BM estaba aportando, literalmente hablando, miles de millones de dólares para los paquetes de medidas de recuperación, su voz sería escuchada. No obstante, era ignorado con la misma resolución con la que se desatendía la voz de los habitantes de los países afectados.) El FMI alegaba que lo único que pedía de los países del Sudeste asiático era que equilibraran sus presupuestos en un periodo de recesión. *¿Lo único?* ¿El gobierno de Clinton no acababa acaso de librar una tremenda batalla con el Congreso para detener una enmienda en materia de presupuesto equilibrado en EEUU? ¿Y el argumento clave del Gobierno no era acaso que, frente a la recesión, podría requerirse un pequeño gasto deficitario? Esto es lo que con muchos otros economistas habíamos estado enseñando a nuestros estudiantes de pregrado durante 60 años. Si vamos al caso, francamente si un estudiante hubiese contestado como el FMI a la pregunta de examen «¿Cuál debería ser la posición fiscal de Tailandia frente a una depresión económica?», habría sido reprobado.

A medida que la crisis se extendía a Indonesia, me fui preocupando aún más. Nuevas investigaciones del BM demostraron que la recesión en un país con tanta diversidad étnica podía desencadenar cualquier tipo de agitación política y social. Así pues, a finales de 1997, en ocasión de una reunión de ministros de finanzas y de presidentes de bancos centrales celebrada en Kuala Lumpur, presenté una exposición cuidadosamente preparada, revisada por el BM, en la que sugería que el programa fiscal y monetario excesivamente estricto formulado para Indonesia podía causar malestar político y social en ese país. Una vez más, el FMI se mantuvo firme en su posición. El director gerente del Fondo, Michel Camdessus, dijo allí lo que ya había dicho en público, a saber que el Sudeste asiático sencillamente tenía que arreglárselas, así como lo había hecho México. Prosiguió acotando que, a cambio de todas esas medidas dolorosas a corto plazo, México salió fortalecido de la experiencia.

No obstante, esta analogía era absurda. México no se había recuperado porque el FMI lo había obligado a fortalecer su débil sistema financiero, el cual siguió débil por años tras la crisis, sino que se había recuperado por el aumento de sus exportaciones a los EEUU, que repuntaron gracias al *boom* económico de este último, y por el Tlcan. Contrariamente a esto, el principal socio comercial de Indonesia era el Japón, que en ese entonces estaba, y todavía está, hundido en el estancamiento. Es más, Indonesia era con creces más explosiva política y socialmente que México, ya que contaba con una historia de diferencias étnicas mucho más profundas. Si se volvían a abrir esas heridas étnicas se produciría una fuga masiva de capitales (favorecida por las restricciones moderadas alentadas por el FMI en materia de flujo de divisas). Sin embargo, se ignoraron todos estos argumentos. El FMI presionó aún más, exigiendo que se redujera el gasto público. A raíz de ello, se eliminaron los subsidios para los artículos básicos como alimentos y combustible en el mismo mo-

mento en que esos subsidios se necesitaban más desesperadamente que nunca, dada la aplicación de políticas de contracción.

Para enero de 1998, la situación estaba tan mal que el vicepresidente del BM para el Sudeste asiático, Jean Michel Severino, pronunció las temidas palabras que empiezan con «r» (recesión) y «d» (depresión) al describir la calamidad económica en la que estaba sumida Asia. Lawrence Summers, el entonces secretario adjunto del Tesoro, arremetió en contra de Severino por dar a enten-



der que la situación era peor que lo que en realidad estaba, pero ¿de qué otra manera se podía describir lo que estaba sucediendo? La producción cayó en 16% o más en algunos de los países afectados. La mitad de las empresas de Indonesia prácticamente había quebrado o estaba a punto de hacerlo y, como resultado, el país ni siquiera podía aprovechar las oportunidades de exportación que le daban las menores tasas de cambio vigentes. El desempleo alcanzó niveles sin precedentes, aumentando 10 veces más, y el salario real tocó fondo, en un país donde básicamente no hay sistema de seguridad alguno. El FMI no solo no estaba logrando que se recuperara la confianza económica en el Sudeste asiático, sino que estaba minando la paz social de la región. Luego, en la primavera y el verano de 1998, la crisis cruzó las fronteras del Sudeste asiático hasta llegar al país más explosivo de todos: Rusia.

La calamidad de Rusia tenía rasgos claves que compartía con la del Sudeste asiático: el papel instigador desempeñado por las políticas del FMI y el Departamento del Tesoro, por decir lo menos. Sin embargo, en Rusia, tal instigación comenzó mucho antes. Tras la caída del muro de Berlín, habían surgido dos escuelas de pensamiento en relación con la transición de Rusia hacia una economía de mercado. Una de ellas, a la que yo pertenecía, comprendía a una gama de expertos sobre la región, ganadores del premio Nobel como Kenneth Arrow y demás. Este grupo hacía hincapié en la importancia de la infraestructura institucional de una economía de mercado, desde las estructuras legales que hacen valer los contratos hasta las estructuras reguladoras que hacen que funcione un sistema financiero. Arrow y yo habíamos sido miembros de un grupo de la Academia Nacional de Ciencias que, una década antes, había discutido con los chinos su estrategia de transición. Recalcábamos la importancia de promover la competencia, en lugar de la mera privatización de las empresas del Estado, y estábamos a favor de una transición más gradual hacia una economía de mercado (aunque estábamos de acuerdo en que, ocasionalmente, podrían requerirse medidas fuertes para combatir la hiperinflación).

El segundo grupo estaba integrado en su mayoría por macroeconomistas, cuya fe en el mercado no estaba a la par de su capacidad para captar las sutilezas de lo que defendían, es decir de las condiciones que se requerían para que el mercado funcionara debidamente. Por lo general, estos economistas tenían poco conocimiento de la historia o los detalles de la economía rusa y no consideraban que necesitaran alguno. La gran fortaleza, y la debilidad definitiva, de las doctrinas económicas sobre las cuales se basaron fue que las doctrinas son, o supuestamente son, universales. Las instituciones, la historia o incluso la distribución del ingreso sencillamente no importan. Los buenos economistas conocen las verdades universales y pueden ver más allá de la multiplicidad de hechos y detalles que ocultan a tales verdades. En este caso, la verdad universal es que la terapia de *shock* está indicada para los países que están en transición hacia una economía de mercado: mientras más potente sea la medicina (y más dolorosa la reacción), más rápida será la recuperación. Por ahí va la argumentación.

Desgraciadamente para Rusia, la que ganó el debate en el Departamento del Tesoro y el FMI fue la última escuela. Mejor dicho, el Departamento del Tesoro y el FMI se cercioraron de que no se diera debate abierto alguno y luego, a ciegas, se aventuraron por la segunda vía. Los oponentes no fueron consultados en ese momento, ni por mucho tiempo. Por ejemplo, en el Consejo de Asesores Económicos había un economista brillante, Peter Orszag, quien había sido asesor cercano del Gobierno ruso y quien había trabajado con muchos de los economistas jóvenes que, a la larga, asumieron cargos de influencia en ese país. Orszag era justamente el tipo de persona cuya pericia necesitaban el Departamento del Tesoro y el FMI. Sin embargo, como sabía demasiado, casi nunca le hacían consultas.

Por todos es sabido lo que sucedió seguidamente. En las elecciones de diciembre de 1993, los electores rusos les propinaron a los reformistas una derrota contundente, de la que todavía tienen que recuperarse, en realidad. Stroobe Talbott, entonces encargado de los aspectos no económicos de la política rusa, admitió que Rusia había sufrido «demasiado *shock* y muy poca terapia». Lo peor es que todo ese *shock* no había hecho avanzar a Rusia hacia una economía real de mercado. La rápida privatización impuesta a Moscú por el FMI y el Departamento del Tesoro había permitido que un reducido grupo de oligarcas tomara el control de los activos del Estado. El FMI y el Departamento del Tesoro habían maquinado de nuevo los incentivos económicos para Rusia, sí, pero de manera equivocada. Al prestarle poca atención a la infraestructura institucional que haría florecer una economía de mercado, y al facilitar la entrada y salida de capitales de Rusia, el FMI y el Departamento del Tesoro habían echado las bases para que volvieran los saqueos de los oligarcas. Aunque el Gobierno carecía de dinero para pagar a los pensionados, los oligarcas lo enviaban, sacado del desmantelamiento de activos y de la venta de los preciosos recursos nacionales del país, a las cuentas bancarias abiertas en Suiza y Chipre.

Estados Unidos estaba implicado en estos horribles acontecimientos. A mediados de 1998, Summers, quien pronto sería nombrado sucesor de Robert Rubin como secretario del Tesoro, hizo de su aparición pública con Anatoly Chubais, el principal arquitecto de la privatización en Rusia, todo un verdadero *show*. Así las cosas, daba la impresión de que EEUU se estaba alineando con las mismas fuerzas que empobrecieron al pueblo ruso. No sorprende que el antiamericanismo se haya regado como pólvora.

En un primer momento, a pesar de lo admitido por Talbott, quienes creían firmemente en el Departamento del Tesoro y el FMI seguían insistiendo en que el problema no era demasiada terapia sino muy poco *shock*. Sin embargo, hacia mediados de los años 90 la economía rusa seguía en implosión. La producción se había reducido en 50%. Aunque solo 2% de la población estaba en condiciones de pobreza incluso a finales del funesto periodo soviético, durante la «reforma» se alcanzaron tasas de hasta casi 50%, y más de la mitad de los niños de Rusia vivían en estado de pobreza crítica. Solo recientemente el FMI

y el Departamento del Tesoro reconocen que se subvaloró la terapia, aunque ahora insisten en que lo dijeron todo el tiempo.

Hoy día, Rusia sigue en malas condiciones. Los altos precios del petróleo y la largamente tolerada devaluación del rublo han contribuido a que ese país haya recuperado cierta posición. Sin embargo, el nivel de vida sigue muy por debajo de donde se ubicaba al inicio de la transición. La nación está plagada de enormes desigualdades, y muchos rusos, amargados por la experiencia, han perdido la confianza en el libre mercado. Una caída significativa de los precios del petróleo echaría por tierra, casi seguramente, los pocos avances que se han logrado.

El Sudeste asiático está en mejor situación, aunque también sigue dando la batalla. Cerca de 40% de los préstamos otorgados a Tailandia todavía no dan sus frutos; Indonesia sigue sumida en la más profunda recesión. Las tasas de desempleo aún son mucho más altas que las que se registraban antes de la crisis, incluso en Corea, el país de la región que mejor está. Los propulsores del FMI sugieren que la voluntad última de esa institución es el fin de la recesión, hecho éste determinante para la eficacia de sus políticas. Eso es un sin sentido. Toda recesión termina en última instancia. Todo lo que hizo el FMI fue profundizar aún más las recesiones del Sudeste asiático, alargarlas y hacerlas más penosas. De hecho, Tailandia, que siguió más al pie de la letra lo prescrito por el FMI, está en peores condiciones que Malasia y Corea del Sur, que siguieron vías más independientes.

A menudo me preguntaban cómo personas inteligentes, e incluso brillantes, pudieron haber ideado políticas tan malas. Uno de los motivos es que estas personas inteligentes no estaban recurriendo a una economía inteligente. Una y otra vez quedé consternado al ver cuán desactualizados y descontextualizados eran los modelos utilizados por los economistas de Washington habida cuenta de la realidad. Por ejemplo, fenómenos microeconómicos como quiebras y el temor a la morosidad constituían el meollo de la crisis del Sudeste asiático. Sin embargo, los modelos macroeconómicos usados para analizar estas crisis no solían estar arraigados en micropilares, por lo que no tomaban en cuenta quiebra alguna.

Sin embargo, la mala economía era solo un síntoma del problema real: el secreto. Es más probable que los inteligentes cometan estupideces cuando se encierran en sí mismos apartándose de la crítica y asesoría externas. Si algo he aprendido en el gobierno, es que el mantener una actitud abierta es más esencial en los ámbitos en donde la pericia parece importar más. Si el FMI y el Departamento del Tesoro se hubieran expuesto a una mayor inspección, su insensatez se hubiera podido evidenciar mejor y mucho antes. Los críticos de la derecha, tales como Martin Feldstein, presidente del Consejo de Asesores Económicos de Reagan, y George Shultz, secretario de Estado de Reagan, se unieron a Jeff Sachs, Paul Krugman y mi persona para condenar las políticas. No obstante, el FMI seguía insistiendo en que sus políticas estaban

más allá del reproche y en que no existía estructura institucional alguna que lo instara a prestar atención, por lo que nuestras críticas fueron inútiles. Lo más aterrador es que, incluso las críticas internas, sobre todo las relativas a la rendición de cuentas democrática y directa, se mantuvieron en secreto. El Departamento del Tesoro es tan arrogante con sus análisis y medidas de orden económico que a menudo mantiene un control estricto, excesivamente estricto, sobre lo que hasta el presidente nota.

Una discusión abierta habría hecho que se plantearan interrogantes profundas que todavía reciben muy poca atención en la prensa estadounidense: ¿En qué medida el FMI y el Departamento del Tesoro impulsaron políticas que realmente contribuyeron a la creciente volatilidad económica global? (El Departamento del Tesoro impulsó la liberalización económica de Corea en 1993, haciendo caso omiso de la oposición del Consejo de Asesores Económicos. El Tesoro ganó la batalla interna que se libró en la Casa Blanca, pero Corea, y el mundo, pagaron un alto precio por ello.) ¿Pretendían algunas de las fuertes críticas del FMI en relación con el Sudeste asiático desviar la atención de la propia culpabilidad de la institución? Y, lo que es más importante, ¿acaso EEUU y el FMI impulsaron tales políticas porque entre nosotros, o entre ellos, se creía que las mismas ayudarían al Sudeste asiático, o porque nosotros creíamos que ellas beneficiarían a los intereses financieros de EEUU y del mundo industrializado? Y, si creíamos que nuestras políticas estaban ayudando al Sudeste asiático, ¿cuáles eran las pruebas de ello? Como participante en estos debates, tenía que ver las pruebas. No había ninguna.

Desde el final de la Guerra Fría, ha sido enorme el poder acumulado por los elegidos para llevar el evangelio del mercado a los lugares más recónditos del globo. Estos economistas, burócratas y funcionarios actúan en nombre de EEUU y de los demás países industrializados y, a pesar de ello, hablan un idioma que pocos ciudadanos promedio entienden y que pocos diseñadores de políticas se preocupan por traducir. La política económica es hoy, quizás, la parte más importante de la interacción de EEUU con el resto del mundo. Sin embargo, la cultura de la política económica internacional de la democracia más poderosa del mundo no es democrática.

Esto es lo que los manifestantes en las afueras de la reunión del FMI tratarán de decir. Por supuesto que las calles no son el lugar más apropiado para discutir estos temas tan complejos. Algunos de los que protesten no están más interesados en el debate abierto que lo que lo están los funcionarios del FMI. Además, no todo lo que digan los manifestantes será correcto. Sin embargo, si aquellos a los que se ha confiado el manejo de la economía global, en el FMI y el Departamento del Tesoro, no empiezan a dialogar y a tomar en cuenta las críticas, la situación va a seguir mal.