

La economía de casino

y la dificultad de hacer pronósticos

Alberto Di Franco Palacios*

La venta exitosa de las acciones de Telefónica del Perú en la Bolsa de Valores de Nueva York es un acontecimiento muy importante del mundo de los negocios. Con ella se habría puesto fin al «efecto tequila» que inhibió la inversión de capitales internacionales en los mercados emergentes. Pero para el autor de esta nota las lecciones de la experiencia mexicana, en una época de predominio de la «economía de casino», no están agotadas.

La miopía obcecada del fundamentalismo económico neoliberal lo ha llevado a cometer, a partir de la crisis mexicana de diciembre de 1994, uno de los errores más garrafales en materia de pronósticos económicos, que debería introducir un paréntesis de reflexión sobre la capacidad de prognosis de la «ciencia» económica convencional¹ que hegemoniza el actual modelo de desarrollo mundial, conocido como el modelo del «Consenso de Washington» o modelo neoliberal.

Uno de los problemas que más inquieta a los economistas, científicos sociales y gobernantes es el hecho de que la economía mundial, al margen de los mercados de bienes y servicios, ha virado hacia el movimiento de fondos a nivel mundial, ya que el 90% de las transacciones financieras rota cada día unas 15 veces más que el valor de los productos industriales comerciados. Este comportamiento hegemónico del capital financiero torna impredecible el funcionamiento de la economía aun en el corto plazo. Como decía J.M. Keynes, la economía se torna un casino.²

¹ «Estoy convencido de que la aceptación del modelo convencional de la economía, el de la oferta y la demanda, equivale a creer que la tierra es plana o que el sol gira alrededor de ella: en el papel se puede sostener un argumento riguroso en favor de ambas proposiciones, pero las pruebas sólidas son bastantes escasas». Lester Thurow, **Corrientes peligrosas: El estado de la ciencia económica**, FCE, México DF, 1988, p.15.

² «Los especuladores pueden ser inofensivos si son como burbujas en una corriente empresarial firme. Pero la situación se hace grave cuando es la empresa la que se convierte en una burbuja, en un remolino de especulación. Cuando el desarrollo del capital en un país se convierte en subproducto de las actividades de un casino, entonces la situación puede estallar». John Maynard Keynes, 1936,

Este capitalismo de casino dio lugar a la llamada «década de la codicia», en la cual, según Mario Bunge, los gobernantes de las tres grandes potencias, los EE.UU., el Reino Unido y Japón, lanzaron la consigna: «¡Enriquecéos!» y que terminó oficialmente a fines de 1990 con el encarcelamiento de los financieros norteamericanos multimillonarios Charles Keating y Michael Milken, convictos por fraude. El primero, había aprovechado la derogación, por el gobierno de Reagan, de los controles de las operaciones bancarias, para realizar un gran número de operaciones fraudulentas que barrieron con los ahorros de muchas familias humildes, y que obligaron al gobierno norteamericano a invertir unos 500 mil millones de dólares para salvar a centenares de bancos. «Lo que había empezado con la divisa "La libre empresa es sacrosanta", terminó con la plegaria "Sálvanos, oh Estado todopoderoso, de quienes abusan de la libre empresa"».³

El banquero Milken es el inventor de los famosos **joke bonds** (títulos basura) y del no menos célebre **levered buyout** (compra palanqueada). Estas dos «maravillas» financieras eran extremadamente especulativas y riesgosas, es decir, propias del «capitalismo de casino», previsto genialmente por Keynes, pero en cuyo desenvolvimiento Milken hizo, sin duda, un aporte notable. Según Mario Bunge, «sus invenciones fueron elogiadas casi unánimemente en Wall Street porque fabricaron millonarios en pocos meses».⁴

Según Peter Drucker (**Foreign Affairs**, 1986): «La economía de productos primarios se ha **desconectado** de la economía industrial. En la economía industrial misma, la producción se ha ido **desconectando** del empleo. Y, más que el comercio, los movimientos de capital han pasado a ser la fuerza impulsora de la economía mundial».

Este fenómeno es claramente perceptible en América Latina: «En el sector formal, la producción creció casi sin generar empleo; todo lo contrario del sector informal, que generó empleos aunque **disminuyó su productividad promedio**».⁵

Agregaría a estos fenómenos el de **la desconexión entre crecimiento, por una parte, y eliminación de la pobreza y distribución inequitativa del ingreso, por la otra.**

Concentrarse en estos problemas podría ser más fructífero que dedicarse a la construcción de

citado por Paul Sweezy, «El triunfo del capital financiero», en **Monthly Review**, Vol.46, N°2, junio de 1994.

³ Mario Bunge, «La década de la codicia», en: **El Dominical de El Comercio**, 5 de mayo 1996.

⁴ **Ibidem.**

⁵. «Panorama Laboral 1994», documento de la OIT.

elegantes arquitecturas matemáticas, formalmente exactas, pero con escasa o nula relación con la realidad.

Si bien el principio de causalidad -que fue una de las bases más sólidas del conocimiento científico- recibió, en el campo de la física subatómica, un golpe decisivo con el «principio de incertidumbre» de Heisenberg (1927), lo cual relativizó la posibilidad de obtener información matemáticamente exacta en el campo de las ciencias físicas, es sin embargo bastante menos probable que haya diferencias tan grandes, hasta opuestas, en la interpretación de un mismo fenómeno, entre los físicos, los químicos, los médicos y los biólogos, que las que se suelen dar entre los economistas.

Los desplazamientos rápidos, impredecibles, de enormes masas de capitales financieros guiados por los instintos animales del lucro y la especulación plantean el problema de la volatilidad de la economía mundial, no sólo de México o de las economías emergentes. Estas son, sin duda, mucho más volátiles que las economías desarrolladas, las cuales no están sin embargo al abrigo de posibles huracanes financieros, como lo demostró recientemente la crisis japonesa.⁶

Esto hace bastante difícil, si no imposible, la capacidad de la economía de pronosticar escenarios a futuro, no sólo en el mediano y largo plazo sino en el corto.

Veamos algunos de estos pronósticos realizados en EE.UU. por algunos economistas y conocidas empresas de negocios (según **The Wall Street Journal Americas**, aparecido en **El Comercio**, Lima, 6 de junio de 1995):

- «Los pronósticos de los eruditos del mercado sólo fueron un poco mejores en materia de acciones. Luego de un cruel 1994, en el que los valores declinaron, Allen Sinai, economista de Lehman Brothers, figuraba entre los más atrevidos: pronosticó un rendimiento total de entre el 6% y el 7% (**la cifra real se acercó al 36%**). De hecho muchos estrategas aconsejaron invertir en efectivo, y se perdieron el alza que experimentaron las acciones y los bonos.»

- «En los mercados internacionales, casi todos pensaron que el dólar subiría contra el marco. No sucedió así. Jeff Bahrenburg, de Merrill Lynch, previó que las acciones japonesas iban a subir entre un 20% y un 25%, pero no subieron. Barton Biggs, de Morgan Stanley, pronosticó un alza de 18% en los mercados emergentes, y no sucedió nada de eso. Pero no todos fueron desaciertos. Como no había forma de distinguirlos con anticipación -y puesto que los desaciertos superaban los aciertos- uno se ve tentado a **calificarlos todos de adivinanzas.**»

⁶ Un reciente estudio del BID de noviembre de 1995, que comparó el desarrollo económico de diversos países durante los últimos 25 años, mostró que América Latina ha sido de dos a tres veces más volátil que los países europeos y los del sudeste asiático.

-«A los expertos en pronósticos les va muy mal cuando tratan de derrotar a sus colegas. Merrill Lynch comenzó el año con una opinión alcista sobre las acciones estadounidenses, pero exhortó a los inversionistas a que esperaran a que los precios bajaran antes de actuar. **Los que le hicieron caso todavía esperan a que bajen.**»

-«El hecho es que los pronosticadores sólo pueden basarse en el presente, y éste puede cambiar de la noche a la mañana».

EL EFECTO TEQUILA

Un caso ejemplar de incapacidad de previsión fue el colapso financiero mexicano de fines del 94 que dio lugar al famoso «efecto tequila». Los acontecimientos se sucedieron desde diciembre de ese año con la fuga precipitada de enormes cantidades de capitales (a principios de 1994 las reservas internacionales ascendían a 27.000 millones de dólares, y al 16 de diciembre habían caído a 11.000⁷); la devaluación del peso (el 20 de diciembre se devaluó de hecho en 15.26%) seguida del anuncio de un régimen de flotación, con lo que se abandonaba el compromiso de mantener la paridad cambiaria dentro de una banda determinada, y lo que siguió -según relata la prestigiosa economista Nora Lustig- «fue un desquiciamiento de los mercados que llevaron al país al borde de un colapso financiero...Nadie anticipó la reacción que desencadenó la devaluación. La salida furtiva no sólo de México sino de otros de los llamados mercados emergentes, sobre todo de América Latina, tomó de sorpresa al gobierno mexicano, a las instituciones financieras internacionales y al Departamento del Tesoro de Estados Unidos»⁸.

De las loas al México que entraba triunfalmente al Primer Mundo, de la admiración por el perfecto control de la economía por el gobierno, se pasó al descrédito completo.

Si la economía convencional prácticamente sólo tiene solvencia interpretativa para los acontecimientos una vez producidos, con poca o nula capacidad de previsión, podemos deducir que es una disciplina que debe revisar o redefinir sus bases epistemológicas y su aparato conceptual.

Si el criterio de verdad para una ciencia es **la coincidencia de la teoría con los hechos** -en tanto se reconoce la existencia de una realidad objetiva independiente de la mente humana-, nada más alejado de ello que los pronósticos -como los antes señalados- que la ciencia

⁷ Banco de México, **Report on Monetary Policy**, January 1995, Mexico 1995, cita de Nora Lustig, «México y la crisis del peso: lo previsible y la sorpresa» en **Comercio Exterior**, Vol. 45, No.5, México DF, mayo 1995.

⁸ Nora Lustig, **ibidem**.

económica convencional suele aventurar sobre la realidad objetiva. La economía adquiere el carácter de casino de que hablaba Keynes.

Para la economía, como para las demás ciencias sociales, la realidad es histórica y los instrumentos con los cuales la investigamos -las teorías económicas- son también históricos y por lo tanto no tienen el carácter de verdad absoluta y suprahistórica. El problema central radica en qué nuevo sentido dar a la verdad, ya que la verdad es también histórica. La solución no podrá buscarse, entonces, para una sola ciencia en particular sino para todas las ciencias que son históricas.⁹

Sin embargo, en estos últimos veinte años se ha ido desarrollando, partiendo fundamentalmente de una tradición anglosajona, una «ciencia» económica, autonomizada del resto de las ciencias sociales, que ha defendido como única una concepción empobrecedora de la misma, de naturaleza ahistórica (estamos en el mejor de los mundos y en el final de la historia) que lleva inevitablemente a establecer verdades únicas, eternas e inmutables. Esto, que puede sonar a exageración, no lo es: Fischer¹⁰, uno de los economistas más influyentes del equipo que elaboró el modelo de desarrollo de orientación neoclásica, llamado del «Consenso de Washington» afirmó que ha terminado la época en la que había dos paradigmas del desarrollo en competencia. Según su opinión, el único paradigma es el de orientación de mercado. Esto es lo que, con fundamento, se denomina «fundamentalismo neoliberal».

Los principales axiomas de este modelo, que no vamos a analizar aquí, tienen raíces en una concepción privatista, desreguladora, fundada en la creencia de que los automatismos inherentes al mercado autorregulado en particular y a la economía en general, producen indefectiblemente, si no hay distorsiones exógenas al sistema, efectos positivos y eficientes en la asignación de recursos.

En el mundo actual globalizado la lógica económica, la teoría económica convencional u ortodoxa, las políticas económicas y los economistas se han convertido en los ejes en torno a los cuales gravita toda la sociedad. La economía es el sector determinante de la moderna sociedad capitalista.

Según esta concepción, si la economía -entendida ésta fundamentalmente como empresa

⁹ «La economía no es resultado de múltiples acciones individuales inconexas, sino que constituye un orden racional orgánico y evolutivo», Eduardo Nicol: **Los principios de la ciencia**, México DF, Fondo de Cultura Económica, 1974.

¹⁰ «Comment», en John Williamson (ed.), **Latin American Adjustment. How much has happened?**, Institute for International Economics, pp. 25-29, Washington, citado en **Crítica al Consenso de Washington**, FONDDAD, Lima, 1992, p. 27.

privada- funciona bien, el resto de la sociedad, de sus instituciones políticas y culturales tendrá, por añadidura, un buen desempeño. La empresa y la sociedad estarían unidas por un círculo virtuoso de beneficios mutuos. Ya en la década del 60 en los EE.UU., Charles Erwin Wilson, presidente de General Motors, apodado «Carlitos Motor», condensó este pensamiento en aquello de que «...lo que es bueno para General Motors es bueno para nuestro país».

Robert Reich, en un interesante artículo¹¹, demuestra que las empresas multinacionales operan ahora en un escenario mundial, fabricando y vendiendo sus productos en todo el mundo. Como resultado, la relación entre el éxito de un negocio específico y la prosperidad de un país es menos obvia. La lógica privada, el interés privado de los inversionistas no coincide con el de la Nación. «Al beneficiar a los accionistas, la compañía necesariamente alentaría el progreso de la economía. Pero una vez que se reconoce, incluso por parte de los líderes empresariales, que no siempre es así, que una atención excesiva a las demandas de los accionistas de hecho puede restarle vitalidad a la nación en el largo plazo, entonces el supuesto vínculo entre las responsabilidades de los ejecutivos empresariales con sus accionistas y su deber con la nación se rompe. **Lo que es bueno para los accionistas no es necesariamente bueno para la nación**» (el subrayado es nuestro). Empresa y nación, entendida ésta, a nuestro juicio, como comunidad de ciudadanos, tienen intereses disociados. «La creciente divergencia entre la empresa y la nación es parte de una incertidumbre más grande. A medida que nuestra economía se entrelaza tanto con la del mundo que las fronteras de la nación pierden su importancia comercial, los norteamericanos necesitan comprender y reconocer las maneras sutiles en que los ciudadanos están conectados entre sí; **no por medio de las empresas que poseemos sino mediante las habilidades y los conocimientos que absorbemos**» (El subrayado es nuestro). Esto no es sólo válido para los EE.UU. sino que constituye una megatendencia para cualquier empresa en la economía globalizada.

«En la ciencia económica de hoy, la "Teoría" se ha convertido en una ideología más bien que en un conjunto de hipótesis de trabajo utilizadas para entender el comportamiento que la economía observa en el mundo real».¹²

Hacia un «nuevo orden internacional»

El llamado «nuevo orden internacional» no es más que un eufemismo que esconde la ausencia de una Institucionalidad Mundial Global acorde con el proceso de mundialización de la economía en curso. Las Naciones Unidas, el FMI y el BM son instituciones del pasado. Corresponden a la etapa posterior a la Segunda Guerra Mundial, a la de los acuerdos de Bretton Woods, a la de los Estados-nación que hoy están marginados por un vertiginoso,

¹¹ Robert Reich, «La empresa y la nación», en **Facetas**, N. 83. 1/89, Washington, p.2-6.

¹² Lester Thurow, **ibidem**.

espasmódico e impredecible desplazamiento del hegemónico capital financiero internacional en manos de las grandes corporaciones transnacionales.¹³

Si no se quiere hacer vano y fútil todo intento de ejercicio de soberanía en la elaboración de estrategias nacionales de desarrollo por parte de las naciones y, en especial, de las subdesarrolladas, es absolutamente imprescindible la construcción de organismos mundiales de naturaleza político-económico-cultural, etc. -distintos y superiores a los de las actuales uniones económicas, tipo UE, TLC, Mercosur, etc.- que regulen y pongan orden, establezcan determinadas normas y límites.

El ser humano no es sólo **homo economicus**, no es sólo consumidor, categoría que requiere de solvencia para entrar en el mercado y que por lo tanto está, cada vez más, atrocemente estratificada, sino que **debe ser como mínimo ciudadano** dotado de deberes y derechos, y entre estos últimos el derecho a participar y a sentirse involucrado en los destinos económico-sociales de su comunidad.

Es paradigmático que el terremoto de diciembre de 1994 en México y el «efecto tequila» que lo acompañó, que produjo más de 1 millón de desocupados en México, que contrajo la economía en 7%, que ha producido una recesión que costará años en recuperarse, que redujo terriblemente los ingresos de la población y que ha tenido efectos desiguales en otros países de la región -particularmente en Argentina, profundizando la recesión y la desocupación-, fue el producto de la capacidad de decisión -y de indecisión- de un reducidísimo grupo de tecnoburócratas mexicanos y norteamericanos. ¿Quién fiscalizó?, ¿quién ordenó?, ¿bajo qué orientaciones de estrategia de desarrollo obraron estos tecnócratas? ¿Qué injerencia tuvo y tiene la «democracia representativa» en las indecisiones y decisiones de estos tecnócratas?

Este pequeño grupo de tecnoburócratas, impermeable a las advertencias de Rudiger Dornsbuch sobre la necesidad urgente de devaluar, resolvieron por fin hacerlo sin el control de ningún mecanismo democrático sobre el futuro de un país de cerca de 90 millones de habitantes, produciendo un terremoto financiero y bursátil que afectó a varios países de

¹³ Entre los datos que se citan con frecuencia sobre los desplazamientos de estos capitales, se encuentran las transacciones en moneda extranjera, que ascienden a un **trillón de dólares por día, o los 20 trillones de dólares en contratos derivados vigentes**. Todas estas tendencias, dice el vicepresidente de la Reserva Federal, Alan Blinder, han hecho que ahora sea «chic» afirmar que la economía globalizada ya está aquí, percibiéndose, en consecuencia, que las economías nacionales están perdiendo gradualmente la capacidad de controlar sus propios destinos. «La paranoia de la globalización», Isaac Cohen, Director de la Oficina en Washington de la CEPAL, en **El Comercio**, Lima, 26 de diciembre de 1995.

América Latina y al mundo.

La esfera de la economía y la gran finanza escapan al control de la democracia representativa. Los ciudadanos no tienen la más mínima injerencia en decisiones que cada vez más son convertidas por los tecnócratas que los gobiernan en «secretos de Estado».

Dentro de un modelo económico planetario, que según todas las estadísticas se demuestra como concentrador y excluyente, que segmenta y favorece la formación de nichos de mercado de consumidores pudientes al lado de pobres, informales, subempleados y desempleados estructurales en aumento, el crecimiento no crea automáticamente desarrollo ni consolidación de la democracia. No todos podrán entrar a la «sociedad postcapitalista del conocimiento», como dice Peter Drucker (**La sociedad postcapitalista**, Barcelona, Ed. Apóstrofe, 1993, 224 p.). La disociación creciente entre la esfera económica y la esfera social, así como la autonomización y el poder de determinación crecientes de la primera sobre la segunda, se condensan extraordinariamente en esa lúcida expresión, ahora popular, que dice que: «la economía anda bien, pero la sociedad está mal».

Mientras tanto, la brecha entre ricos y pobres -la pertinaz e inequitativa distribución latinoamericana del ingreso, según el último Informe 1995 de la CEPAL- aumenta la frustración derivada de la imposibilidad de acceder a la abrumadora oferta de bienes de consumo durable en una sociedad de consumidores. Todo esto alienta frustraciones, no seguridad en la democracia ni en sus instituciones.

Si los ciudadanos del futuro mundo globalizado no quieren verse transformados en meros engranajes de las transnacionales y los tecnócratas que los gobiernan, tendrán que pugnar por incorporar en la legislación futura mecanismos que aseguren su participación en las grandes decisiones de política económica.

Si la «calidad total» en la empresa sólo es posible achatando las jerarquías y democratizándolas horizontalmente, la calidad total en la sociedad del futuro significará el involucramiento y la participación de los ciudadanos en las decisiones. De lo contrario, la tendencia será hacia una mayor exclusión y elitización tecnocrática del poder, es decir hacia un mayor autoritarismo.

Como dice el **Informe del PNUD sobre el Desarrollo Humano** (1993): «El desarrollo es para las gentes y no las gentes para el desarrollo».

* Magister en Economía Política, Vincennes à Saint Denis (París VIII), Francia. Profesor principal T.C. de la Universidad Nacional de Ingeniería. Director del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IECOS) de la Facultad de Ingeniería Económica y

Ciencias Sociales de la UNI.

PROBLEMAS ECONÓMICO-SOCIALES REALES (Recuadro)

En el ámbito de lo que hoy se denomina «economía humana»*, y sin pretender ser exhaustivos, señalamos algunos temas que debieran retener nuestra atención:

- crecimiento sin empleo,
- persistencia de la pobreza,
- persistencia de las brechas entre países desarrollados y subdesarrollados y/o atrasados,
- persistencia de la distribución atrozmente inequitativa del ingreso en América Latina,
- persistencia del angustiante e irresuelto conflicto entre medio ambiente y desarrollo.

La coexistencia biológica y social de estos dos últimos temas plantea el reto teórico de compatibilizar el criterio de **eficiencia económica**, basado en la maximización de beneficios y minimización de costos, con el de **eficiencia ecológica**, basado en criterios no económicos, que dependen, en última instancia, de los grados de concientización de los ciudadanos de los valores medioambientales. El estudio de los problemas relativos al ambiente como trama de interrelaciones de orden físico, bióticas y socio-culturales, obligará a la economía a abrirse a una concepción científica más integral y multidisciplinaria rompiendo con la actual especialización de origen cartesiano cuyo resultado es un mosaico de particularidades. En cambio, la ciencia ambiental concibe la realidad como un todo que no puede ser reducido a sus partes. Esta visión totalizante puede abrir un campo insospechado en el conocimiento científico, incluyendo a la economía o a una nueva síntesis de economía y ecología: la «ecoeconomía».

* Corriente en la que se inscribe el II Encuentro Internacional de Economía: «En la búsqueda del Hombre», realizado en Córdoba, Argentina, en junio de 1995, que contó con la presencia de John Galbraith, entre otros destacados hombres de ciencia. A ella remite también el «Índice del Desarrollo Humano» del PNUD.
