

GUIA DEL CICLO ECONOMICO PARA EMPRENDEDORES¹

Sean Corrigan²

¿Podemos resolver la cuestión del cálculo empresarial en un mundo con dinero deshonesto?

Aproximadamente cada seis semanas en los Estados Unidos, cada mes en el Reino Unido, y cada quincena en Europa, una serie de extraños rituales tiene lugar. Alrededor de una larga y lustrosa mesa, ubicada en el medio de un salón con gran cantidad de mármol, se sentará un grupo diverso de economistas de mediana edad, referentes políticos con poco cabello, y académicos canosos. Estos sabios se habrán reunido para meditar acerca del estado de los negocios en los territorios sobre los que dominan.

Se presentarán trabajos de investigación elaborados por un pequeño grupo de lacayos gubernamentales que los sirven. Se considerarán detalladamente ciertos gráficos, se leerán informes y se consultarán ciertos cuadros con datos. Las cabezas asentirán y se expresarán opiniones, repletas de un lenguaje frío sobre “brechas en la producción” y “shocks exógenos”. Como los sacerdotes de alguna religión exótica se murmurarán algunos conjuros, conteniendo frases tales como “niveles NAIRU”, “reglas de Taylor”, y “productividad multi-factorial”. Luego de dicho ritual, el presidente pondrá orden y habrá una votación.

En forma instantánea, un claro coro de teléfonos sonará por todo el mundo, transmitiendo la noticia urgente. La *web* hervirá y las pantallas de televisión se agitarán en los escritorios de los agentes de compraventa de derivados o por sobre las barras con distraídos bebedores en horario de almuerzo. Se iniciará la carrera para aclarar a las masas en espera acerca del juicio de estos modernos Salomones.

Éste es el circo que resulta cuando los bancos centrales más importantes en la actualidad ajustan las tasas de interés: un desfile muy regular que evidentemente es considerado demasiado importante para dejarlo en manos del libre mercado.

Si, en su sabiduría, está convención de oráculos ha decidido que la economía podría hacer uso de un poco más de “estímulo”, las tasas de interés serán reducidas. Instantáneamente, los mercados accionarios se sacudirán hacia arriba, los bonos cortos se reanimarán, las monedas extranjeras oscilarán, y se escucharán vivas en los salones de los directorios de empresas de todo el país. Como sostiene la sabiduría convencional, menores tasas de interés y mayor cantidad de crédito se han vuelto inseparablemente asociadas con la seguridad de que la prosperidad está por llegar.

En realidad, todo este festejo insensato es totalmente inapropiado. Lo que ha hecho el banco central es nada más ingenioso que dar rienda suelta al viejo prejuicio contra los acreedores. Es la política de la ilusión. Sostiene que la riqueza de una nación se incrementa en

¹ Traducción del original en inglés por Magdalena Casey. Autorización para su publicación otorgada por Sage Capital Zurich AG.

² El Sr. Sean Corrigan es Estratega de Inversiones en Sage Capital Zurich AG, una firma suiza de consultoría económica y de inversiones para la preservación del capital de familias e instituciones.

proporción directa a la cantidad de crédito que se otorgan. Francamente, si es que están relacionados de alguna forma, la relación usualmente suele ser la inversa.

El banco, pueden ver, suscribe la vieja ficción de que bajas tasas de interés pueden traer la prosperidad, más que aceptar la verdad de que aquellas son el resultado de esta última.

¿Ganar, perder o empatar?

Y así, sin importar cuál sea la retórica, resulta muy penoso que el empresario actualmente deba operar en un mundo donde debe hacer cálculos respecto a su negocio en dinero deshonesto y hacer frente a los efectos de la expansión del crédito. Aun cuando se supone que es él quien se beneficia de estos daños; en realidad le presentan dificultades importantes –y también para sus potenciales inversores– porque enfrentan a nuestro emprendedor con dos conjuntos desagradables de problemas.

En primer lugar, debe hacer frente a la naturaleza *stop-go* de los negocios que es el resultado tanto de la variable velocidad en la que suceden las nuevas infusiones de crédito como de la variabilidad que orienta esta inundación primero en esta área, luego en aquella, y más adelante en otra diferente. Esto deja al empresario enfrentando una paradoja familiar para todos los que tratamos de preservar el valor de nuestro capital.

Dado el ritmo impredecible por el que la vara actual de la moneda se reduce, el emprendedor no puede estar seguro de lo que constituye un éxito genuino. Puede haber realizado una atractiva ganancia monetaria, pero, ¿ha sucedido esto simplemente debido a que el dinero se ha depreciado desde la última vez que hiciera sus registros contables? ¿Tiene efectivo en el banco, pero es suficiente para recomponer su inventario? ¿Los trabajadores van a comenzar a pedir salarios y beneficios más altos en la medida que los precios suban en algún otro lado? ¿Puede permitirse reparar sus maquinarias? ¿Ha sido capaz de guardar suficientes reservas para reemplazarlas al final de su vida útil? Todas estas son preguntas difíciles que se vuelven más insolubles con dinero deshonesto.

Cómo nosotros, los inversores, debe luchar para contestarlas correctamente y esto va en detrimento de su propio negocio. Si responde incorrectamente, puede presentar un resultado contable impecablemente positivo: uno que sugiere que está actuando muy bien, gracias. Lamentablemente, la verdad bien puede ser que no solamente *no* está obteniendo el mejor resultado del capital a su disposición, sino que puede estar presidiendo una lenta erosión de su valor.

El segundo peligro que enfrenta requerirá un poco más de discusión, pero, para anticiparnos se resume en el hecho de que mientras el nuevo dinero es introducido en el sistema, nuestro empresario se encontrará en forma creciente a merced de dos fuerzas rivales.

Por un lado, muchos de los que demandan sus productos, tal vez aquellos que se encuentran muy alejados de la cadena de gente con la que sus propios vendedores usualmente tratan, solamente podrán comprar esos productos al precio requerido en tanto y en cuanto una creciente cantidad de dinero deshonesto llegue a sus manos. En segundo lugar, habrá negocios en industrias totalmente diferentes que pueden encontrarse recibiendo una gran cantidad de dinero deshonesto extra de sus propios clientes. Aunque sus productos son muy diferentes, algunos de los recursos que se utilizan para elaborarlo pueden ser los mismos que él ahora necesita. Debido a esto, estas otras empresas pueden estar impulsando al alza los costos del emprendedor cuando demandan las mismas materias primas, o cuando buscan atraer nuevos trabajadores con una oferta salarial mejor que la que actualmente tienen sus propios empleados.

Así, con muchas entradas en su registro de órdenes que se encuentran allí con una base muy poco sólida y con sus precios de venta que se encuentran en gran medida desconectados de los factores que están impulsando al alza sus propios costos, nuestro empresario bien puede comenzar a languidecer, aun en el medio de un auge generalizado.

Crucialmente, esto depende no del verdadero estado de la demanda de consumo, ni de la disponibilidad actual de medios de producción –cosas sobre las cuales un empresario aviado tiene una cierta opinión. En cambio, una influencia mucho mayor será ejercitada por los vaivenes de corto plazo en la creación de crédito. Como consecuencia, las cosas dependerán principalmente de la decisión que banqueros y especuladores tomen para bañar a algunos del *gran* beneficio de este nuevo dinero, o con las *primeras* cuotas del mismo. Un mercado genuinamente libre tiene poco que ver con esto.

Un error fácil de cometer

Para que podamos apreciar realmente el desafío de un emprendedor actual, supongamos uno de ellos, el Sr. Jones, quien dirige una empresa industrial pequeña en algún lugar del estado de Nueva York. Imaginemos también de que gradualmente se entera que su local de ventas está comenzando a recibir un mayor volumen de órdenes.

“¡Qué bueno!” declara Jones. “¡Las ventas están creciendo, al fin!”

Siendo un hombre prudente da algunas vueltas en búsqueda de mayor información. El retorno por parte de los clientes, los proveedores y los competidores son todos positivos. Se persuade así de que la sensación se confirma. Aparentemente, Jones escucha que se han establecido últimamente una serie de nuevos negocios en la medida que la economía “se recupera”. El resultado del resurgimiento del optimismo es que sus propios mejores clientes han visto declinar sus inventarios y sus registros de ventas se llenan a punto tal que necesitan más también de nuestro amigo.

Bueno, nuestro hombre no se llama a sí mismo un empresario por nada, por lo que toma el riesgo calculado de expandirse para cumplir con estas órdenes. Incorpora un nuevo turno, ordena algunas nuevas máquinas. Incluso piensa en la posibilidad de construir una nueva línea de ensamblaje completa. Jones es cauto por naturaleza, por lo que financia lo máximo que pueda con fondos propios de la empresa. Aun así, si los negocios continúan en auge, estará tentado a llamar a su banquero local, o a emitir un poco más de acciones, para acelerar las cosas. Luego por un tiempo más –tal vez un tiempo considerable– su elección parece ser confirmada por la experiencia: todo resulta muy bien.

Entonces, un día –posiblemente algunos meses más tarde– resulta que un cliente de un cliente de un cliente del Sr. Jones, un tal Sr. Smith (un cliente alejado en la cadena), se encuentra con un pequeño problema. En la otra mitad del mundo, Smith ha instalado recientemente una nueva y muy diferente línea de negocios. Ahora, empieza a encontrar que no puede pagar ninguno de los productos adicionales que Jones está ayudando a subir –por lo menos, no al precio inicialmente demandado.

Esto se debe a que, recordará el lector, la economía se encuentra en el medio de una creciente inflación del crédito y esto ha causado que algunos de los otros requerimientos de este cliente alejado hayan visto sus precios empujados a niveles más allá de los que había presupuestado. Tal vez son los costos laborales de Smith; tal vez sus materias primas, o algunos de sus otros componentes; posiblemente sus insumos de combustible, o el alquiler del terreno.

Sea lo que sea, éstos le están costando más, gracias a los precios que son empujados por los activos participantes en lo que bien podría ser otra industria completamente diferente de aquellas en las cuales tanto Smith o Jones se consideran estar operando y de la cual son totalmente ignorantes. Esto, o bien puede ser que el precio que Smith puede cobrar por su producto no sea tan alto como el que esperó tener cuando formuló su plan de negocios original.

Una razón típica de este problema es que, pese al hecho de que una gran cantidad de dinero extra (deshonesto) ha sido creado, las preferencias de las personas no se han alterado en absoluto respecto a lo que eran antes de que comenzara la inflación.

Esto implica que la mayor parte de este nuevo dinero estará persiguiendo tozudamente la misma oferta de bienes de consumo de su menú original que no se ha expandido. Esto tenderá por lo tanto a hacer que los precios crezcan. Como consecuencia, aún cuando los bolsillos de la gente se encuentran con más de este material, puede que *todavía* quede poco dinero disponible para comprar los productos menos atractivos de Smith a un precio solicitado que sea suficientemente elevado para permitirle pagar el precio total de las facturas de sus propios insumos.

Emitiendo todas las señales equivocadas

Smith está ahora en problemas. Pero podríamos detenernos para reflexionar acerca de cómo fue que pudo ingresar en negocios que obviamente tenían márgenes muy estrechos y objetivos demasiado ambiciosos. ¿Cómo es que encontró la oportunidad para producir un producto que ahora nadie parece querer demasiado?

Es posible que esto nunca hubiera sucedido si previamente no hubiera habido créditos que le fueran ofrecidos para comenzar con esto. Smith está jugando al emprendedor no debido a su especial habilidad para detectar algunas oportunidades frescas en el mercado, sino debido a que persuadió a alguien a financiar sus fantasías.

No es que ha descubierto algún nicho inexplorado en el mercado de consumo, ni ha descubierto que puede obtener \$X de insumo de los actuales usos y generar \$X+Y de ingresos de los nuevos usos hacia los cuales va a destinarlos (donde \$Y es obviamente más que lo que el actual empresario puede manejar en el presente). No, en cambio Smith puede agradecer la ansiedad de su banquero para hacer más negocios y dejarlo ahí.

Se ve, entonces, que el apetito de su banquero se ha traducido tanto sea en un nuevo crédito otorgado directamente a Smith o uno otorgado a ese bien vestido capitalista de riesgo que ahora lo financia con anticipación a las esperanzas de lo que cree será una lucrativa oferta inicial de acciones al público. En esencia, toda esta creciente actividad ha estado impulsada solamente por las elecciones que todos esperan disfrutar, cortesía del dinero creado fácilmente que ahora se está acumulando en la tapa de la caldera.

El problema aquí no es que Smith pudiera obtener financiamiento. Más bien, es que la fuente de este dinero se encuentra en la inflación artificial del crédito y no en la decisión del banquero de emplear los ahorros que sus depositantes habían realizado antes. Smith podría haber demostrado ser un mal empresario de todas formas: podría haber fracasado con quienes lo apoyaban y haber desilusionado a sus acreedores, aún bajo un sistema de dinero honesto; pero, entonces, las penas que habría ocasionado su caída se habrían debido solamente a factores de su responsabilidad.

No obstante, la realidad es tal que, a medida que nuestra inflación con dinero deshonesto se expande, emerge una mayor cantidad de dislocaciones que causan problemas generales que

afectan a *todos* los empresarios, en oposición a algunos en particular como el infortunado Sr. Smith.

En primer lugar, si el dinero fuera honesto, podría haber ocurrido una reducción de las tasas de interés debido a que más y más individuos voluntariamente e independientemente decidieron ahorrar –consumir *productivamente* trayendo más bienes al mercado en el futuro cercano, más que consumir *exhaustivamente* aquellos que ya estaban allí. Esta menor tasa de interés, por lo tanto, sería el resultado de un incremento espontáneo en la demanda de activos en los cuales invertir. Esto habría implicado, armónicamente, un apetito mucho menor para algunos, o tal vez todos, de los ítems del menú original de bienes de consumo existentes que la gente había tomado el hábito de comprar, antes de que decidieran apartar un poco de dinero como ahorro.

Estos proveedores de bienes actuales –enfrentando ahora una menor demanda para su producto final– no habrían estado en el mercado para muchos de los recursos necesarios para su producción. Recordemos que esto era precisamente lo que empujaba los costos de Smith hacia arriba, hasta arruinar sus aspiraciones.

Lo que resulta vital para comprender aquí es que, bajo condiciones de dinero honesto, no puede sino haber una estrecha correspondencia entre el nivel prevaleciente de tasas de interés y lo que estas tasas están señalando acerca de:

- (i) la demanda existente por una canasta no modificada y disponible hoy de productos finales, productos en los cuales Smith no cumplía ningún papel, y
- (ii) la demanda potencial para un conjunto diferente de bienes disponibles mañana en los cuales Smith esperaba contribuir.

Pongamos esto en la forma de dos ecuaciones para hacerlo lo más claro posible:

- (i) Tasas de interés sin cambios = ahorros estáticos = un fuerte deseo para consumir lo que existe en los comercios *hoy* = no hay espacio en el que Smith pueda pensar en operar.
- (ii) Menores tasas de interés *naturales* = igual mayores ahorros = un mayor deseo relativo para consumir lo que los comercios tengan en sus estanterías *mañana* = mayor espacio en el cual Smith puede operar para producir algunos de los bienes de mañana.

Debido a estas identidades, todos los innumerables Smith que han sido alentados por la inflación crediticia para llevar adelante emprendimientos errados, nunca podrían haber sido engañados si el dinero hubiera permanecido honesto. Más aún, sin los deteriorados estándares de juicio que el auge nunca deja de alentar, muchos de estos probables Smith no hubieran visto sus planes pasar más allá de un plan de negocios.

Por cierto, los banqueros habrían desechado al señor Smith si no hubiera presentado un plan de factibilidad mucho más atractivo de lo que realmente hizo, pero en un sistema deshonesto, tal discreción es una virtud negada. Cuando cada uno tiene la mira puesta en el campeonato de emisión de bonos, o compite para obtener la mayor cantidad de créditos sindicados, tal templanza y responsabilidad resultan abandonadas.

Pero dejemos, por un momento, de lado las inequidades de las finanzas modernas y volvamos a nuestro pobre señor Smith. En el caso del intenso auge del crédito, nuestras dos ecuaciones anteriores han sido violadas. Incluso, la segunda ha visto su signo revertido. Las perspectivas de

Smith pueden ser aun peores de lo que hemos sugerido. No solamente no ha habido ningún ahorro *extra* para que los necesarios recursos estén disponibles para Smith, sino que probablemente habrá *menos* de ellos.

¡Compre! ¡Compre!... ¡Adiós!

Nuevamente, las tasas de interés artificialmente reducidas no serán acordes sino estarán más bien en conflicto con este requerimiento superior de bienes existentes. Lejos de estar en superávit temporario, es muy probable que los bienes de consumo actualmente producidos se encuentren en déficit en la medida que los mayores ingresos nominales hechos posible por la inflación alcanzan las billeteras de los consumidores cuyos gustos y preferencias no se han alterado en lo más mínimo.

De la misma forma, cuando los productores de estos bienes se encuentran con una creciente demanda y precios crecientes, querrán ellos mismos expandirse. Así comenzarán a presionar al alza los precios de los ítems que Smith quiere para su propia línea de ensablado. En tanto Smith lucha para mantenerse a flote, no tardará mucho en encontrarse solicitando a quienes lo apoyan una “segunda ronda” de financiamiento. El viejo adagio de que “el dinero nunca es escaso, excepto cuando hay demasiado” comenzará a hacerse sentir, y en la medida que el ciclo se repita a sí mismo, se iniciará una guerra de solicitudes.

No importa el tamaño de su billetera, Smith no tiene garantizado ganar esta guerra. Todavía no tiene lo que sus competidores tienen: un mercado establecido para sus productos. Recordemos que Smith ingresó en el negocio solamente debido a que le fue posible conseguir financiamiento barato. Pero cuando las tasas de interés se distanciaron de su nivel natural, no enviaron más señales confiables acerca de la relación de oferta y demanda entre bienes de consumo y recursos disponibles.

En contraste, las empresas ya establecidas que Smith está ahora combatiendo con el dinero de su banquero se están desempeñando bien, aun cuando las tasas de interés fueran originalmente mayores y la demanda para sus productos fuera menor como consecuencia. Para ver lo que esto implica, reformulemos nuestras ecuaciones originales para resaltar cuán osada o difícil es la situación actual de Smith:

- (i) Tasas de interés sin cambios = ahorros estáticos = un fuerte deseo para consumir lo que existe en los comercios *hoy* = no hay espacio en el que Smith pueda pensar en operar.
- (ii) Tasas de interés *artificialmente bajas* = menores ahorros = un mayor deseo de consumir aquello que está en los comercios hoy = aún *menos* espacio en el cual Smith puede operar para producir los bienes de mañana.

La débil demanda final y la restringida oferta ahora fuerzan a Smith a reducir su propio gasto, especialmente en aquellos rubros más discrecionales, tales como equipos de capital. Pero, aquí es donde se encuentra el obstáculo. En determinado momento, todos los Smiths en el mercado comienzan a restringirse y en la medida que las órdenes de cancelación crecen, los temores van a sentirse más y más arriba en la cadena, magnificándose y concentrándose en las áreas de producción más especializadas, más altas en la estructura productiva.

Entonces, podemos volver finalmente a Jones, nuestro emprendedor original, el hombre para quien Smith era su cliente alejado. Aunque su misma existencia era desconocida para Jones,

Smith era la fuente original de todas esas órdenes extra que llevaron a Jones a apostar en la expansión de su capacidad. Pero, gracias a los errores de Smith, nuestro propietario de la fábrica en Nueva York, quien es totalmente inocente, encuentra ahora que él, también, es sujeto de la desagradable reducción costos y precios. A medida que sus márgenes colapsan y que sus ingresos disminuyen, incluso puede terminar pagando la mayor penalidad corporativa por su error.

Si es que termina en la quiebra, le resultará de poca consolación que los principales culpables no están en su propio directorio, sino en el departamento de crédito de algún banco alejado donde los funcionarios se entusiasmaron en prestarle a Smith el dinero inicial con el cual creó su burbujeante empresa, subiendo el telón así de esta pequeña tragedia.

Ingresar el banco central

En este punto del drama, si suficientes Smiths y Jones se encuentran en problemas al mismo tiempo, podemos esperar que el banco central realice su gran entrada. La verdad es que la misma política del banco central es lo que promovió o apoyó la expansión inicial de crédito. Pero, pese al hecho de que esta fue la razón de todas las actividades erróneas y las inversiones mal realizadas que tomaron lugar, podemos apostar hasta nuestro último (depreciado) dólar que el banco central va ahora a aflojar la política aún más.

El banco va a hacer esto por la sencilla razón de que quiere ayudar a alcanzar un “crecimiento sostenido”. Lo que este vocabulario cuidadosamente elaborado realmente implica es el seguimiento de una política keynesiana para aproximarnos al estado mítico de “empleo total” engendrando un apreciable, aunque supuestamente no acelerado, grado de inflación. De esta forma, el banco central espera alcanzar sus tres objetivos principales.

Primero, intenta engañar a los trabajadores acerca del verdadero valor de sus salarios, ya que aquellos que están desocupados son demasiado tozudos para reducir sus pretensiones y conseguir empleo.

Segundo, intenta subsidiar a los deudores a expensas de los acreedores, ayudando así a los miembros de su cartel de bancos a hacerse de ganancias en las comisiones cada vez más grandes a obtenerse en el creciente *pool* de créditos.

Finalmente, busca ayudar y apoyar al Estado para que, cuando busca obtener alguno de los billetes en las billeteras de los ciudadanos, para comprar sus votos con su propio dinero, no tenga siempre que asustarlos blandiendo el arma llamada “IMPUESTOS” bajos sus narices.

Lo que el banco central no ve es que su crudo inflacionismo no puede ofrecer una cura definitiva para una enfermedad que ese mismo inflacionismo ha creado y que tanto Smith como Jones están en problemas precisamente por la política monetaria laxa. Dado el error bastante obvio de que el negocio de Smith no era viable ni siquiera al inicio, no resulta difícil ver que es poco probable que la siguiente dosis de crédito adicional lo ayude a dar vuelta las cosas.

Más probablemente, no será Smith, sino *Adams* –una persona en un campo totalmente diferente– quien ahora persuade a alguien a prestarle lo que necesita para iniciar su propio intento de hacerse rico rápidamente. Más aún, será él, en gran medida, inocente *Brown*, no esta vez Jones, quien es engañado hacia expandir la producción a medida que los gastos de Adams temporariamente encuentran su camino a través de la cadena alimenticia hacia él. De esta forma, están destinados a repetir todo el lamentable proceso.

A menudo veremos continuos auges y depresiones tomando lugar sucesivamente en diferentes sectores, así como Smith y Jones (digamos, en tecnología) suben y caen, luego Adams

y Brown (en construcción, tal vez) tienen su propio momento bajo el sol. Luego, podrían llegar Johnson y Davies (quienes son exportadores, ayudados ahora por una moneda que se devalúa), luego Randall y Hopkirk (en materiales o minería).

En buena medida estas conmociones van a pasar desapercibidas para aquellos que descansan en los amplios agregados estadísticos que, se asume, caracterizan a la economía. Sin embargo, en cada oportunidad un capital precioso va a ser malasignado y su valor terminará siendo reducido o perdido por completo. Esto finalmente será en detrimento de *todos*, ya que solamente la continua acumulación de capital *per capita* puede servir para elevar los estándares de vida de toda la sociedad; no solamente de los propietarios de ese capital, sino también de los trabajadores, jubilados, niños y receptores de caridad también.

Sin embargo, como si todo esto no fuera lo suficientemente malo, cada tanto las cosas se escaparán aún más de control, ya que el banco central ocasionalmente logrará desatar una ola de auges *simultáneos*, no secuenciales. Ahora sí que tendrá el “tigre por la cola”, porque prácticamente todos llegarán a ser tanto sea un Smith como un Jones. En breve, *todos* estarán peleando por tomar nuevos créditos para poder adelantarse a la inexorable suba de precios comprando ahora y pagando más tarde.

El acto final

Cuando se alcanza esta etapa, todos estarán gastando frenéticamente los mayores ingresos monetarios en bienes, en el mismo momento que la distorsionada asignación de recursos y los cronogramas de producción discontinuados hacen más y más costoso para cualquiera asegurar su oferta. Si llegamos hasta este punto, habrá sólo dos formas para salir de él. Ninguna de ellas será una experiencia agradable. Cada una viene aparejada con peligros para el imperio de la ley, la santidad de la propiedad, el mantenimiento de la armonía social, y la limitación del gobierno.

Estamos hablando de la *hiperinflación* –la destrucción de la moneda que dará como resultado el intento del banco central de continuar con esta calesita cada vez más rápido– y de la *deflación* –el colapso del crédito que probablemente se obtenga si aplica en cambio los frenos tardíamente.

Pero, aun si tenemos suficiente suerte como para evitar cualquiera de estas dos catástrofes monetarias, como ya hemos visto, hay todavía mucho para lamentar en nuestro actual estado de situación.

La fruta prohibida

Por ejemplo, una cosa que hasta ahora hemos pasado por alto es el hecho de que el mismo Jones es suficientemente humano para ser tentado por esta falsa fascinación por el crédito fácil. La lista de buenas compañías arruinadas por CEOs extremadamente celosos, bajo circunstancias tales como éstas, es demasiado larga para apoyar cualquier argumento en contra respecto a que la inflación es cualquier cosa salvo dañina.

Para empezar, muchos de los accionistas de nuestro personaje verán que el mercado accionario se eleva y van a demandar que se tomen acciones para subir el precio de *sus* acciones también. O tal vez un banquero bien vestido lo persuadirá de que una adquisición le ocasionará un incremento instantáneo de crecimiento por el módico precio de un poquito más de una deuda blanda. Estas palabras tentadoras serán difíciles de resistir cuando se le señala a nuestro industrial que todos sus competidores están haciendo precisamente eso.

“Todos han seguido los consejos de Wall Street. Todos están haciendo subir el valor de sus activos emitiendo deuda. Todos están desesperadamente aumentando su participación en el mercado para poder informar de mayores ingresos (y las ganancias, ¡hasta luego!). Están ahora ansiosamente buscando compañías para tragarse, utilizando sus costosas, aunque licuadas, acciones –compañías tales como la suya, ¡debería agregar!”

Por cierto, antes de que mucho tiempo pase, nuestro hombre se encontrará solicitando créditos de este dinero accesible, aunque sea para volver a comprar las acciones dispersas –*por las dudas*, usted entiende. Esto, por supuesto, servirá muy bien para embellecer los resultados por acción y nadie se va a preocupar mucho por lo que esto implicará para la salud de su balance o cuan expuesto quedará a la inevitable recesión.

A continuación, nuestro hombre puede imitar a los héroes corporativos que cubren las tapas de los diarios de negocios, emitiendo gran número de opciones de acciones para mantener a sus ejecutivos y directores felices. A medida que lo hace, introducirá severos conflictos de interés entre los propietarios y los administradores –no es que alguien se vaya a preocupar de esto. Pero aun si no sucumbe al más descarado fraude, nuestro hombre ya estará fracasando en sus deberes, ya que estará solamente pensando en dibujar los números del próximo informe trimestral y no en preocuparse de la viabilidad de largo plazo de su compañía.

Pero, siendo pequeño, y no tanto el objetivo de los esfuerzos de venta de Wall Street, aun si Jones no se desvía mucho de la prudencia, esto no es garantía de que vaya a estar seguro. Como hemos tratado de demostrar antes, toda la montaña rusa de los auges y las depresiones no es solamente acerca de excesos que tienen lugar en los mercados financieros, por más que sean estos una fuente rica de hipérboles periodísticas. Más fundamentalmente, el ciclo económico es una historia de confusiones en las señales dadas sobre la disponibilidad de recursos reales y las demandas de bienes tangibles, tanto en el presente como en el transcurso del tiempo.

Entonces, dónde es que se equivocó Jones?

Ante este interrogante, todos se preguntarán “¿Dónde es que se equivocó nuestro empresario neoyorquino?” o “¿Qué errores evitables ha cometido? Ha estado activo por cierto tiempo, ¿cómo es que no lo vio venir?”.

Esta puede ser una tarea fácil, pero, en nuestro mundo de dinero deshonesto es, en verdad, muy difícil de contestar. No podemos esperar que Jones se convierta en un economista austriaco completo antes de que produzca su primera lámina de acero o suelde su primer circuito. Además, puede no ser de mucha ayuda, ¡si lo es!

No podemos sugerir seriamente que debería estar leyendo, no solamente revistas sobre su sector industrial, sino también informes semanales y mensuales de la oferta monetaria de todos los bancos centrales del mundo. No podemos insistir en forma realista que se decida contra la idea de incrementar la producción porque siempre parece ver que el crédito se expande más rápido que los ahorros necesarios para respaldarlo.

No podemos alertarlo a que postergue decisiones por meses cada vez mientras espera que los datos del gobierno (de todas formas suficientemente engañosos) sean publicados, revisados, y re-revisados, para asegurarse que el consumo exhaustivo y el consumo productivo se encuentran en un razonable estado de equilibrio.

Más aún, incluso si tuviera las facultades mentales y la disposición emocional para observar todas estas precauciones, se encontraría enfrentando una valla final e insuperable. Porque resulta intrínsecamente no más probable que Jones deduzca las inferencias correctas sobre su propio y pequeño negocio respecto de estos cambios macroeconómicos agregados, que lo es para los planificadores centrales que han realizado estos cambios conocer cuáles serán las exactas consecuencias de los mismos.

Hayek llamó a este síndrome la “fatal arrogancia” de los colectivistas, pero sus implicancias se aplican no menos a los más eruditos y sagaces hombres de negocios del sector privado. Así, encuéntrenme un banquero central o un ministro de finanzas que pueda predecir exactamente qué cambios van a ocurrir, o que pistones van a explotar, cuando trata por primera vez de chapucear bajo el capot del mercado libre y tal vez haremos menos concesiones para Jones la próxima vez.

Pero, hasta que lo haga, comprenda por favor cuánto más difícil se le ha hecho a Jones, el emprendedor, su ya de por sí desafiante tarea por parte de sus viejos enemigos, el dinero deshonesto y el crédito inflado.