

ANALES

DE LA
ACADEMIA NACIONAL DE CIENCIAS
ECONOMICAS

VOL. XXVII (1982)

Director Honorario de los Anales de la Academia
Profesor Doctor MARIO L. DEVEALI

AVENIDA ALVEAR 1790
BUENOS AIRES
1982

LA POLITICA ECONOMICA DURANTE EL CONFLICTO AUSTRAL. UN TESTIMONIO

por el Dr. ROBERTO T. ALEMANN
Académico de número

EL CONTEXTO POLITICO Y ECONOMICO

Del 2 de abril al 14 de junio de 1982, las Islas Malvinas fueron recuperadas para la soberanía nacional, a la cual de derecho nunca dejaron de pertenecer. La decisión adoptada por la Junta Militar se puso en práctica entre el 1 y el 2 de abril, cuando mediante una operación militar se ocuparon las islas sin derramar sangre británica.

En el Gobierno Nacional, cuya cartera de Economía estaba desempeñando entonces, muy pocas personas estaban interiorizadas de la decisión y preparación de la operación. El necesario secreto militar imponía esa discreción. Casi todos los miembros del gabinete nacional nos enteramos de la ocupación de las islas el viernes 2 de abril a las 7 de la mañana durante una reunión convocada al efecto apenas pasada la medianoche.

El hecho militar desencadenó sucesivas reacciones y generó medidas adicionales en prácticamente todos los campos del quehacer público. La diplomacia argentina desplegó una actividad como jamás lo había hecho y remontó exitosamente el impacto inicial negativo que generó el hecho de fuerza en la opinión pública mundial.

El gobierno británico reaccionó con violencia desorbitada, envió una flota punitiva de cien barcos, decenas de aviones y helicópteros de transporte y ataque de la más moderna

Conferencia pronunciada en la Academia Nacional de Ciencias Económicas el día 11 de agosto de 1982.

tecnología, y fuerzas de combate de miles de hombres, entre ellos sus mercenarios mejor entrenados.

En apoyo a nuestro país, se movilizaron alianzas en la Organización de los Estados Americanos, el Movimiento de No Alineados y diversos organismos y foros latinoamericanos. Simultáneamente, en el Atlántico Norte, la Comunidad Europea y la Comunidad Británica de Naciones adoptaron posiciones favorables a Gran Bretaña, en tanto que el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas votó primero a favor y más tarde en contra de los deseos expresados por Gran Bretaña, cuyo veto enervó la decisión contraria.

El conflicto prosigue, si bien una primera etapa militar ha concluido transitoriamente el 14 de junio con el combate de Puerto Argentino, donde una fuerza mejor equipada de combatientes profesionales doblegó la resistencia en tierra de oficiales, suboficiales y conscriptos argentinos. Antes, las fuerzas aéreas argentinas habían ocasionado serios reveses a la flota británica, escribiendo páginas de heroísmo y coraje en la historia nacional.

La lucha armada concluyó por ahora el 14 de junio. La lucha por la soberanía de las islas y los mares australes continúa en el terreno diplomático y donde se la pueda desarrollar en el futuro. La voluntad nacional, manifestada en todo el país a partir del 2 de abril, no cesará hasta lograr su objetivo de restituir las islas y los mares australes a la soberanía efectiva del país, quienesquiera ejerzan ocasionalmente el gobierno nacional y defiendan esa causa.

LA POLITICA ECONOMICA EN CURSO

Para la política económica entonces en curso, la operación militar del 2 de abril planteó problemas absolutamente nuevos e imprevistos. Estaba en marcha una política encaminada a estabilizar la moneda, erradicando de cuajo las fuentes de la inflación monetaria, sin alterar el funcionamiento ordenado de los mercados.

El déficit fiscal, tradicional fuente de emisión monetaria estaba en franco descenso y debía desembocar en un razonable

equilibrio de las cuentas fiscales en algunos meses más. Se había aprobado un presupuesto nacional que implicaba un severo ordenamiento del gasto público con una reducción del déficit fiscal del ejercicio a menos del dos por ciento del Producto Bruto Interno, equivalente a un tercio de la proporción del ejercicio anterior y muy bajo en comparación con los déficits de otros países.

La emisión extrafiscal del Banco Central para atender obligaciones legales preexistentes, también estaba disminuyendo, si bien subsistiría durante algún tiempo debido a compromisos asumidos por gobiernos anteriores, cuyo impacto sólo se haría presente en el curso de 1982 y hasta comienzos de 1983. No se preveía aumentar las reservas monetarias para no expandir la emisión monetaria interna. La administración de la liquidez monetaria se atendía con variaciones de encajes, redescuentos y operaciones de mercado abierto.

La deuda externa de 35.671 millones de dólares a fin de 1981 se reputaba excesiva para la capacidad de pagos del país, frente a tasas de interés extraordinariamente elevadas en el mundo y precios de nuestras exportaciones bastante inferiores al año anterior. Además, se la estaba renovando con contrataciones periódicas de créditos sindicados a largo plazo y prórrogas de los vencimientos a corto plazo. El objetivo consistía en no aumentar, en términos reales, la deuda pública externa de 20.000 millones de dólares.

Los precios, salarios y tarifas de servicios públicos estaban siendo desindexados en la medida en que sus ajustes ya no corresponderían a períodos prefijados por montos resultantes de aplicar variaciones de determinados índices de precios. El gasto público estaba bajando en términos reales, al tiempo que se preparaba un ambicioso programa para redimensionar al Estado tanto mediante la racionalización administrativa como por intermedio de privatizaciones y desestatizaciones. La inflación, atacada en sus fuentes, perdía impulso y fuerza, como lo certifican los índices de precios en franca desaceleración.

Persistía, sin embargo, un clima de desconfianza que no

creía posible luchar contra la inflación. Una década de muy alta inflación, con récord mundial de más del cien por ciento de aumentos anuales de precios durante varios años, había minado toda resistencia contra el flagelo del deterioro monetario. Tres meses de avance no eran suficientes para convencer de lo contrario.

LAS NUEVAS PRIORIDADES DEL CONFLICTO

En ese contexto, la ocupación de las islas y la inmediata reacción británica generaron circunstancias nuevas que la política económica debió considerar. Asumimos de inmediato nuestra plena responsabilidad en una causa nacional justa, a conciencia de que aparejaría consecuencias difíciles de sortear y nuevos obstáculos para la política económica.

El hilo se corta siempre por lo más delgado, punto que corresponde en la economía argentina a su sector externo. El régimen de cambios, entonces razonablemente abierto, registró de inmediato el efecto de decisiones adoptadas por los operadores en función de la incertidumbre y el temor. La desconfianza latente se agravó de inmediato. Ya se había manifestado antes del 2 de abril, cuando un episodio bélico parecía posible tras la insólita reacción británica por la instalación de un grupo de trabajadores argentinos en las Islas Georgias del Sud. Se desencadenó una fuerte especulación contra el peso que obligó, como primera medida, a permitir sólo compras de divisas por deudas comerciales y financieras con vencimientos anteriores de fecha cierta. Quedaron interrumpidas las compras de divisas a título innominado, anteriormente permitidas a razón de 20.000 dólares por operación. En ningún momento se cerró el mercado de cambios, el bancario o el de valores.

El objetivo principal de la política económica que por entonces consistía en abatir la inflación para desembocar en la reducción del sector público, cedió después del 2 de abril a la necesidad de preservar las reservas monetarias. El Banco Central contaba con activos externos de alrededor de 5.000 millones de dólares, si bien las reservas disponibles eran con-

siderablemente inferiores y no podían exponerse a compras inducidas por el temor, la incertidumbre y la desconfianza.

El conflicto, que por entonces transitaba por carriles diplomáticos y amenazas del uso de la violencia por parte del gobierno británico, generaba desasosiego y temores entre los ahorristas y operadores argentinos. La fuga hacia activos externos resultó una vez más el objetivo máspreciado de esos operadores, al margen de las muestras de patriotismo que trasantaban en todos los ámbitos y sectores del país una voluntad unánime de apoyo a la reconquista de nuestra soberanía sobre las islas y los mares australes. No era, por cierto, la primera vez que ante la incertidumbre propia de un conflicto internacional, cuyo comienzo acababa de conocerse, pero cuyo desenlace se desconocía y suscitaba fundados temores, se produjeran fugas de la moneda propia hacia otras monedas.

Esa circunstancia obligó a la adecuación de los instrumentos al nuevo objetivo prioritario de la política económica. Conocida la reacción británica y la primera votación en el Consejo de Seguridad favorable a la moción británica del cese de las hostilidades, el retiro de las tropas argentinas y la inmediata iniciación de negociaciones, por 10 votos contra uno y cuatro abstenciones, dispusimos el mismo sábado 3 de abril por la tarde limitar el mercado de divisas a compras exclusivamente para vencimientos comerciales y financieros con fecha cierta. Se evitaron fugas de divisas inducidas por el temor y se preservaron las reservas monetarias para hacer frente, si fuese necesario, a eventuales importaciones de armamento. Casi todos los buques de guerra, aviones de caza, bombarderos y transportes, algunos tanques y ciertos misiles provienen del exterior. Las fábricas estatales y los proveedores locales no producen ese armamento de tecnología moderna que se requiere en combates como los que se avecinaban en los mares, cielos e islas australes. Las compras de urgencia requieren disponibilidades de divisas para pagos en efectivo, como ocurrió a los dos meses del conflicto.

Además, la elevada deuda externa, con sus vencimientos

diarios, generaban problemas muy especiales que también reclamaban nuestra atención. Al preservar las reservas monetarias, asegurábamos, para mantener la confianza, la atención puntual de los vencimientos por capital e intereses de la deuda externa oficial que había sido contratada con numerosos bancos del exterior, en general bajo la forma de créditos sindicados.

La alternativa que se nos presentaba en vez de restringir las compras innominadas de divisas, era la fluctuación absolutamente libre de las cotizaciones, sin injerencia alguna del Banco Central. Ante el temor prevaleciente en un ambiente enrarecido por la desconfianza, las cotizaciones habrían aumentado espectacularmente, sin referencia alguna a las variables reales de la economía. Las distorsiones de precios y salarios que se habrían producido en consecuencia, habrían repercutido en todos los mercados, arrastrando todo el sistema de precios en alza. Las consecuencias políticas de tal desenlace no habrían dejado de manifestarse.

Las tasas de cambio son una de las variables más relevantes de la economía argentina por su impacto sobre los precios de los alimentos que compiten con la exportación de productos agropecuarios, y sobre los precios de los insumos de importación, al margen de las expectativas de ahorristas y financistas en un mercado financiero sumamente líquido por las colocaciones de depósitos a plazos inferiores a 30 días. Mientras las tasas de cambio permitan equilibrar razonablemente la cuenta corriente del balance de pagos con sobrantes en las cuentas de mercaderías para compensar los faltantes de las cuentas de servicios reales y financieros, no se advierten motivos para devaluaciones masivas solamente inducidas por el temor y la desconfianza, cuyos efectos sobre la producción, el comercio y las finanzas dejan secuelas imborrables y generan distorsiones autónomas. La naturaleza del conflicto, de carácter político y militar, vale decir netamente extraeconómico, nos convenció que mientras durara cualquiera fuera la solución del diferendo, la libertad cambiaria debía subordinarse al objetivo nacional de recuperar

las islas usurpadas. Otra habría sido la decisión, si las reservas monetarias disponibles hubieran sido muy holgadas, como ocurrió dos años antes frente a la crisis bancaria de entonces. Con equilibrio fiscal y moderación monetaria, el país podría haber superado los efectos cambiarios del conflicto, pero no estaba en condiciones de sobrellevarlo en el contexto prevaleciente de desconfianza, temores generalizados y reservas disponibles mermadas.

LAS TASAS DE CAMBIO

De manera coherente con el cierre del mercado de cambios para transacciones innominadas, el Banco Central ajustó gradualmente las cotizaciones a las tendencias netamente compradoras de divisas que prevalecían en el mercado de cambios. Cesaron prácticamente los ingresos de fondos del exterior, las exportaciones, sobre todo las anotaciones de embarques de cereales en la Junta Nacional de Granos, experimentaron al principio algunas demoras, también fundadas en el temor al bloqueo naval inglés, y los exportadores demoraron el ingreso de las divisas todo el plazo que les permitían las reglamentaciones.

En cambio, los deudores por importaciones u obligaciones financieras ya no pudieron anticipar el pago como lo habrían hecho, dado que se limitaron a dos días antes de cada vencimiento las fechas de esos pagos. Sin embargo, esos deudores prefirieron, en general, cancelar sus obligaciones, cuando en tiempos normales las habrían renovado. Por todo ello, la presión sobre el mercado de cambios persistía como consecuencia de las demoras de ingresos y anticipos de pagos y a la ausencia de nuevas financiaciones para renovar a largo plazo los vencimientos de la deuda pública externa.

Al cabo de un mes, cuando ya resultaba evidente que el conflicto no tendría una solución diplomática y negociada y se habían librado los primeros combates aéreo-navales, resolvimos reconocer la presión en el mercado de cambios y devaluamos de 12.000 a 14.000 pesos por dólar. Compensamos parcialmente el efecto de esa variación de la tasa de cambio

con un derecho de exportación de mil pesos por dólar, una reducción de los derechos de importación y un aumento de los reembolsos máximos de exportación del 10 al 14 % para artículos con alto contenido importado.

El objetivo de esa devaluación se centraba sobre la defensa de las reservas monetarias al estimularse las exportaciones y limitarse las importaciones. La compensación parcial por intermedio de los derechos de exportación e importación tendía a morigerar el efecto de la devaluación sobre los precios internos. Al mismo tiempo, el derecho de exportación de mil pesos por dólar perseguía el fin fiscal de financiar el esfuerzo militar.

Asimismo, excluimos los productos considerados prescindibles de la entrega de certificados de declaraciones juradas de necesidades de importación y limitamos esos certificados para insumos a una cantidad equivalente al 70 por ciento del consumo de tres meses anteriores. La medida apuntaba al mismo objetivo de restringir al máximo las compras de divisas, hasta tanto concluyera el conflicto y se pudieran normalizar los pagos externos.

Como consecuencia de la devaluación, ingresaron las divisas anteriormente retenidas de los exportadores y se alivió transitoriamente el mercado de cambios. Se sometieron a consulta del Banco Central todos los pagos al exterior, inclusive los anteriormente autorizados con vencimientos comerciales y financieros ciertos para inducir a los deudores y acreedores a renovarlos. Con los ingresos corrientes, el Banco Central atendió los servicios de la deuda oficial, el reequipamiento militar y los pagos privados con el excedente.

Autorizamos la entrega de bonos externos a los acreedores extranjeros que estuviesen dispuestos a aceptarlos en pago de sus deudores. Esos bonos se cotizan en el exterior en dólares y en Buenos Aires en pesos. Son de libre importación y exportación, y gozan de una tradición financiera que se remonta a 1965. La cancelación de obligaciones en divisas mediante la entrega de esos bonos libera al Banco Central de atenderlas con sus reservas o demorarlas sin plazo, y la contrapartida en pesos ingresa a la Tesorería General

de la Nación, la que consolida su deuda flotante mediante este título a diez años. En dos meses, se entregaron más de 400 millones de dólares en bonos externos.

LA ATENCION DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA

El conflicto repercutió con particular gravitación sobre nuestras relaciones con los acreedores del exterior. De inmediato, suspendimos el programa de contrataciones de créditos sindicados. Para el año 1982 habíamos previsto contratar alrededor de 3.500 millones de dólares a largo plazo y renovar los vencimientos faltantes de un total de 7.200 millones. Durante el primer trimestre habíamos contratado alrededor de un tercio de la meta a largo plazo. A raíz del conflicto, consideramos que no sería prudente exponer a los acreedores a las incertidumbres propias del diferendo y nos limitamos a renovar vencimientos hasta tanto finalizara el conflicto y pudiéramos retomar nuestro programa de créditos sindicados.

Por otro lado, resultó evidente la retracción de los bancos del exterior a continuar participando en este tipo de operaciones con nuestro país. Se produjeron casos de créditos sindicados ya contratados, que no pudieron desembolsarse a partir del 2 de abril.

Destacamos varias delegaciones de directores del Banco Central al exterior para explicar nuestra política económica durante el conflicto y encontramos, en general, buena disposición para renovar los vencimientos de la deuda pública y privada. Muy pocos bancos se mostraron remisos en hacerlo y otros, en cambio, aumentaron sus líneas de créditos durante el conflicto. Los banqueros del exterior estaban por cierto influidos por la propaganda británica y la opinión pública norteamericana y europea manifiestamente favorable a Gran Bretaña, antiguo aliado de los Estados Unidos, con afinidad política entre ambos gobiernos, y fuertes lazos con Europa continental.

No obstante esta presión persistente, los banqueros accedieron a nuestros requerimientos de renovar los vencimientos hasta tanto se superara el conflicto. Algunos bancos líderes

en los Estados Unidos, Japón y Europa continental nos asistieron con una información permanente a los bancos de menor gravitación y relaciones más recientes con la Argentina para tranquilizarlos sobre nuestra aptitud para atender los pagos de la deuda. Interín, pagábamos los intereses y renovábamos los vencimientos. La Tesorería y la Superintendencia de Bancos de los Estados Unidos proveían información no distorsionada a los banqueros, al margen del apoyo oficial del gobierno de Washington a su aliado británico. Los voceros de ambas reparticiones expresaron públicamente su confianza en nuestra aptitud de atender los vencimientos.

Esa confianza se basaba, en buena medida, en la evolución razonablemente positiva de nuestras exportaciones, con importaciones restringidas, de modo que la cuenta corriente estaba equilibrada. Otros países deudores, que son, como la Argentina, importantes tomadores de fondos en los mercados internacionales de capitales, registran, en general, fuertes faltantes en sus cuentas corrientes, de modo que, con esta óptica, el problema argentino se presentaba como un asunto relativo al conflicto. No había un problema estructural de imposibilidad de pagos o falta de acceso a los mercados financieros, ni tampoco negativa en la voluntad de atender los vencimientos.

EL PAGO DE LA DEUDA EXTERNA

Frente a esa confianza externa, aparecieron en el país algunos voceros que propiciaban una política opuesta. Decíase que no deberíamos pagar los vencimientos a los países que habían adoptado sanciones contra la Argentina para refinanciar las deudas, concluido el conflicto, en términos convenientes para el país. Esta tesis reposaba sobre el error de identificar al otro país con los acreedores y de confundir las sanciones del congelamiento de fondos, que solamente adoptó el gobierno británico, con los embargos comerciales y las suspensiones de créditos, seguros y garantías de exportación. La negativa voluntaria de atender los vencimientos, pudiendo hacerlo, habría generado el riesgo cierto de embargo judiciales de los activos oficiales en el exterior y una

secuela interminable y costosa de pleitos. El caso Gronda, que databa de 1948 y todavía no había sido concluido, servía de ejemplo al respecto. Este italiano había prometido vender una fábrica de aluminio en ese año y el entonces Banco de Crédito Industrial, ahora Banco Nacional de Desarrollo, le había abierto un crédito irrevocable, que luego fue revocado, cuando el gobierno se convenció que se trataba de una estafa. La acción judicial por la revocación unilateral del crédito se inició en Italia, llevó a embargos de aviones argentinos en 1961, y fue cedida ulteriormente a los Estados Unidos, donde el pleito sigue ventilándose 34 años más tarde, al punto que el Banco Nacional de Desarrollo no puede operar en esa plaza por su cuenta por temor a los embargos. Nuestra tesitura de atender puntualmente los pagos debidos al exterior por intereses de la deuda pública externa, renovando los vencimientos, contribuyó a la solución de este difícil problema, permanentemente agravado ante las noticias de la evolución del conflicto y los embargos comerciales que podrían afectar nuestra capacidad de pago.

Negarnos a pagar los vencimientos con los acreedores de los países que habían aplicado sanciones económicas contra la Argentina, vale decir todos salvo Suiza, Austria, Suecia, Japón, España y los Estados árabes, habría dificultado de sobremanera el pago de la reposición de armas, efectuado hacia el final del conflicto. Por lo demás, esa tesitura correspondía exactamente al objetivo británico, cuando ese gobierno congeló nuestros fondos oficiales para dificultar nuestra capacidad de pago y debilitar nuestro frente económico externo. La guerra se estaba librando en muchos frentes, inclusive el interno donde no faltaron quienes le hicieran el juego a los británicos con propuestas aparentemente patrióticas, pero en realidad perjudiciales para nuestro país.

LOS FONDOS CONGELADOS

Un problema muy particular se nos presentó, cuando el gobierno británico dispuso el sábado 3 de abril el congelamiento de los activos financieros de residentes argentinos.

Los bancos oficiales habían logrado retirar la mayor parte de sus depósitos en bancos ingleses durante el viernes 2 de abril, único día hábil del que dispusimos antes que entrara en vigencia ese congelamiento.

La medida era manifiestamente ilegal y arbitraria. Al parecer, el gobierno británico la había exhumado de la Segunda Guerra Mundial, cuando dispuso una medida semejante contra los residentes de los países enemigos. El conflicto austral en nada se parecía a aquella contienda mundial.

Por lo demás, el congelamiento afectó, según una información británica, a más de 1.450 millones de dólares de activos financieros argentinos, de los que correspondían al Banco Central sólo unos 130 millones. La mayor parte eran cuentas de particulares, sobre las cuales el gobierno argentino carecía de control ni tenía información.

La medida tan general reposaba obviamente sobre un error de juicio y un apresuramiento, toda vez que no nos afectaba y, en cambio, perjudicaba la reputación de la City londinense como plaza financiera extraterritorial ("off shore"), ajena a los avatares políticos. Los principales críticos de una medida semejante, adoptada dos años antes por el gobierno de los Estados Unidos contra activos financieros del Irán en represalia de la captura de rehenes norteamericanos en ese país, habían sido precisamente los banqueros londinenses.

Quedaron congelados numerosos depósitos a interés de residentes argentinos que habían sido colocados por intermedio de bancos de otras plazas con indicación de los titulares y del país de residencia. El congelamiento equivale a una indisponibilidad, pero no es una confiscación. La distinción es importante, porque el gobierno británico, al que en algún momento del conflicto se le atribuyó la intención de resarcirse de los gastos bélicos con esos fondos, al final reconoció por su primera ministra en el Parlamento que no reclamaría reparaciones de guerra. Por cierto que carecía de todo título para hacerlo ni hay tribunal alguno ante el cual podría haber planteado semejante reclamo.

El congelamiento de fondos argentinos en Londres careció del efecto buscado. No ejerció la más mínima influencia sobre las disposiciones de las autoridades argentinas para avenirse a una solución del conflicto como la deseaba el gobierno británico, vale decir, el retiro incondicional de las tropas argentinas de las islas y el reconocimiento de los deseos de los isleños para cualquier solución futura. La aceptación de esta última condición, que los gobiernos de Londres han planteado sin solución de continuidad desde que las Naciones Unidas dispusieron las negociaciones con reconocimiento de los intereses —no de los deseos— de los isleños, habría significado otorgar a Gran Bretaña un título que no tenía.

En lo relativo a fondos oficiales, el congelamiento de nuestros depósitos atrapó una suma más que duplicada por los vencimientos al cabo del conflicto. En cuanto conocimos la decisión del congelamiento, dispusimos que no cursáramos pagos a acreedores residentes en Gran Bretaña. El Banco Central retenía los fondos, una vez que los deudores los hubieran cancelado en pesos, y los anotaba en una cuenta especial.

Para obviar estos problemas, algunos bancos de otras plazas, que habían actuado como agentes u operadores de créditos sindicados en Londres, los redomiciliaron. En otros casos, tuvimos que aclarar que ciertos bancos no eran británicos, aunque tuvieran participación británica en el capital o se tratara de filiales londinenses de bancos de otras plazas. El mismo tratamiento le dimos a bancos especializados con participación de varios bancos, siempre que los británicos estuvieran en minoría.

LOS CREDITOS SINDICADOS

Los créditos sindicados presentaron un problema particular. La plaza londinense había colocado alrededor de la mitad de nuestros créditos sindicados entre numerosos bancos del exterior. Los principales bancos ingleses operaban como agentes de esos créditos y algunos bancos londinenses mantenían porciones de esos créditos en cartera.

Al disponer que no cursaríamos pagos a esos bancos, afectábamos las cláusulas llamadas de solidaridad, en inglés "sharing clauses", de los contratos de créditos sindicados. Esas cláusulas habían sido elaboradas antes del conflicto del Irán para los casos de compensaciones entre pagos debidos y depósitos del deudor en determinados bancos ("set off" en inglés) a favor de los demás bancos sindicados, y reelaboradas después de ese conflicto para proteger a los bancos asociados en un sindicato contra pagos discriminatorios del deudor. Las cláusulas disponían que el agente debía transferir todo pago a un banco a prorrata a los demás que no hubiesen sido satisfechos en tiempo.

La violación formal de la cláusula habilitaba a los bancos ingleses a declarar la deuda de plazo vencido, en inglés "default", de los deudores argentinos. Por lo demás, esa mora podría haberse invocado en otros créditos por otra cláusula común de la llamada mora cruzada, en inglés "cross default", de modo que, teóricamente, todos los créditos que tuvieran esas cláusulas en sus contratos podrían haber reclamado el pago del remanente, cualesquiera fueran los plazos pactados. En consecuencia, los acreedores habrían iniciado juicios ante los tribunales del exterior y trabado embargos sobre activos externos del Estado argentino, como el oro y los depósitos de bancos oficiales, los barcos y los aviones.

El problema fue resuelto mediante una cuenta especial análoga a la que el Irán había establecido ante una emergencia similar. En esa cuenta se asentaban los vencimientos debidos a los bancos británicos, al tiempo que se efectuaban los pagos a los demás bancos de cada crédito sindicado con indicación de la forma como se atendía la obligación con los bancos británicos, todo ello supeditado al levantamiento del congelamiento de fondos impuesto por el gobierno de Londres.

Los bancos asociados en los sindicatos aceptaron el sistema como viable. Algunos bancos británicos reclamaron el pago de su cuota parte a los demás bancos. La respuesta no fue igual. Unos pocos bancos se avinieron al pago, sin que nosotros los reembolsáramos, en tanto que otros se rehusaron

a pagar invocando fuerza mayor. Nosotros reconocimos el pago de intereses sobre las sumas debidas que se corresponderán con los intereses sobre nuestros depósitos en Londres, cuando ambos sean descongelados. Tratándose de asuntos ajenos a las partes privadas, no correspondía causar pérdidas operativas a los bancos que nos habían prestado de buena fe y no eran responsables de las acciones ilegales de su gobierno.

Ningún banco presentó reclamo ante la justicia. Entre los bancos, se suscitaron negociaciones de los asesores jurídicos. Nuestra posición fue asistida por un estudio de abogados de Nueva York, contratado al efecto por el Banco Central. El argumento de la fuerza mayor creó un conflicto jurídico, porque tiene diferente alcance en las distintas legislaciones. La anglosajona no lo reconoce, la francesa sí.

Al parecer, todos los bancos involucrados comprendieron que nuestra conducta de asentar en una cuenta los vencimientos, obedecía a una decisión política del gobierno británico que reputamos ilegal, sin que fuera nuestra intención desatender los pagos ni mucho menos repudiar las deudas. Nuestra conducta financiera fue reconocida por su profesionalismo y nos permitió superar las repercusiones internacionales del conflicto sin perder reservas monetarias hasta las instancias finales del conflicto ni dejar de atender los pagos por los intereses de la deuda pública, renovando los vencimientos de común acuerdo con los bancos.

LA INDISPONIBILIDAD DE LOS BIENES BRITANICOS

En correspondencia al congelamiento británico de fondos argentinos, dispusimos de inmediato la indisponibilidad de los capitales registrados como de origen británico en el Ministerio de Economía. Más tarde, siguió una ley que dispuso la indisponibilidad de toda propiedad británica en el país, registrada o no, a cuyo efecto una Junta de Vigilancia, creada al efecto, destacó veedores en las empresas respectivas. Las medidas eran meramente cautelares, sin afectar los derechos de propiedad de los titulares británicos. El total de

las inversiones británicas en el país se estimó en cerca de 400 millones de dólares, apenas un tercio o menos de los activos financieros argentinos en Gran Bretaña.

Los dos bancos de capital británico con sucursales en la Argentina, el Banco de Londres, filial del Lloyd's Bank, y el Barclay's, sufrieron pérdidas de depósitos por momentos significativas. El Lloyd's Bank, que nada tiene que ver con la asociación homónima de compañías reaseguradoras de Londres, era, por lo demás, el principal banco agente de los créditos sindicados en Londres. El Banco Central destacó veedores en ambos bancos locales y atendió la iliquidez como lo hace con todos los bancos registrados en el sistema de las entidades financieras, y la casa matriz garantizó en el exterior el redescuento en cumplimiento de las disposiciones correspondientes. Algunos bancos británicos ofrecieron renovar vencimientos, inclusive por el capital y los intereses, al margen de la disposición de su propio gobierno que vedaba el otorgamiento de créditos a la Argentina.

LOS EMBARGOS DE LAS IMPORTACIONES

El ejemplo británico de castigar a particulares por actos de los gobiernos, cundió lamentablemente entre los gobiernos asociados a Gran Bretaña en la política de pretender castigar a la Argentina por haberse hecho justicia frente a una gran potencia. El gobierno de Londres impuso de inmediato un embargo a las importaciones de origen argentino, sin respetar los contratos vigentes ni las mercaderías en tránsito hacia puertos británicos. Esa medida, tan inconsulta y arbitraria como el congelamiento de activos financieros, trajo perjuicios a comerciantes inocentes que habían vendido, comprado, transportado, asegurado o financiado mercaderías en tránsito de la Argentina a Gran Bretaña. En algunos casos, los embarques pudieron derivarse a otros puertos, naturalmente a pérdida. La suspensión de los seguros de créditos a la exportación, administrados por una repartición oficial británica y también dispuesta por el gobierno de ese país, resultó una medida inocua, toda vez que podía descontarse

que durante el conflicto no se contratarían exportaciones a la Argentina.

Al embargo británico, respondimos con el embargo de mercaderías originarias en ese país. A tal efecto, los certificados de declaraciones juradas de necesidades de importación no se emitieron más para mercaderías originarias de Gran Bretaña. La Secretaría de Comercio, en la cual se tramitaban esos certificados con fines estadísticos y de detección de eventuales importaciones pasibles de medidas antidumping, suspendió de inmediato la emisión de los certificados, sin los cuales no se permitía el despacho en las aduanas. Las mercaderías en tránsito y los contratos válidos anteriores fueron respetados para no infligir perjuicio innecesario a empresarios argentinos que habían contratado esas importaciones de buena fe. Nuestra conducta era respetuosa de los derechos privados.

Para implementar estas medidas de contraembargo, declaramos inválidos los certificados emitidos y no utilizados, a fin de que en el futuro se consignase el origen y la procedencia de las mercaderías de importación. Además, debían presentarse antes del embarque y ya no, como hasta entonces, antes del despacho a plaza. Tratábase de evitar hechos consumados.

En la Comunidad Británica de Naciones, los gobiernos de Canadá, Australia y Nueva Zelandia y la colonia de Hong Kong se hicieron eco de las sanciones de Londres y prohibieron a su turno las importaciones de origen argentino, al tiempo que limitaban los créditos de exportación. Nosotros respondimos puntualmente con el contraembargo de las importaciones de esos orígenes. Cada gobierno de esos países adoptó las medidas por su cuenta, a pedido del gobierno británico. Los embargos eran, por cierto, ilegales y arbitrarios, por cuanto el conflicto que les sirvió de pretexto, era ajeno a esos gobiernos.

En la Comunidad Europea, la delegación británica propuso y obtuvo también el embargo tras arduas negociaciones con los representantes de los nueve países que la integran con Gran Bretaña. El embargo comercial fue puesto en

vigencia el 16 de abril hasta el 17 de mayo. A continuación, fue renovado por una semana, y más tarde reconducido sin plazo, hasta la finalización del conflicto. La afinidad europea nació del carácter presunto de territorio asociado, con el cual las Islas Malvinas y sus dependencias las Islas Georgias del Sud y las Islas Sandwich del Sud fueron inscriptas en la Comunidad, cuando Gran Bretaña se incorporó a ella como miembro pleno.

Los contratos anteriores y las mercaderías en tránsito no fueron afectados por el embargo. Entre la gestación de la medida el 9 de abril y la puesta en vigencia el 16 del mismo mes, transcurrió un lapso suficiente para concertar numerosas operaciones de exportaciones argentinas a los países de la Comunidad. Ello permitió obviar los efectos más negativos del embargo, referentes a carnes y frutas. Para peras y manzanas, la Comunidad es un mercado casi sin alternativas, con exclusión del Brasil.

Italia e Irlanda no prorrogaron el embargo a la finalización del primer plazo. Sus gobiernos invocaron al respecto las relaciones familiares con nuestro país. En el caso de Italia, también prevalecieron los intereses de los importadores de cueros argentinos de difícil reemplazo en mercados proveedores alternativos. El levantamiento del embargo no significó una modificación de la calificación política de la conducta argentina por ambos gobiernos.

Los embargos comerciales son ilegales porque violan acuerdos internacionales y, por lo demás, causan daño a las relaciones permanentes entre los países, sin que lograsen el efecto deseado de influir sobre las autoridades argentinas.

En ningún momento del conflicto, el embargo u otras sanciones económicas y financieras modificaron un ápice la decisión de las autoridades argentinas de defender la soberanía de las islas recuperadas y los mares australes. Ni la Junta Militar o la Presidencia, ni los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía tuvieron en cuenta que los

embargos y las sanciones financieras pudieran dificultar las relaciones económicas internacionales del país.

Se efectuaron las protestas del caso, se planteó el carácter ilegal de los embargos en el GATT y otros foros internacionales y se adoptaron puntualmente los contraembargos, sin afectar contratos anteriores ni mercaderías en tránsito.

La solidaridad política de los gobiernos europeos, incluido el de Noruega que carece de lazos formales con Gran Bretaña y no obstante aplicó el embargo, y de cuatro gobiernos miembros de la Comunidad Británica de Naciones, sólo sirvió para afectar las relaciones de la Argentina con esos países por un conflicto ajeno a ellos. En su consecuencia, también se cancelaron los derechos de vuelo de las compañías de aviación de Gran Bretaña, Francia, Alemania Federal, Holanda y Escandinavia, al tiempo que Aerolíneas Argentinas limitaba sus vuelos hacia esos destinos.

El efecto comercial buscado por el embargo tampoco se logró. El gobierno británico quiso minar la capacidad de resistencia económica argentina, al restarle importantes mercados de venta y deteriorar la confianza de los acreedores en la capacidad de servir la deuda del país. Estaban en juego mercados por un valor estimado en 2.500 millones de dólares anuales, alrededor de un cuarto de las exportaciones argentinas. Los comentaristas británicos consideraban que esos mercados serían difícilmente sustituibles.

Nada de eso ocurrió. Algunos mercados se perdieron, sobre todo el mercado británico de carnes por el equivalente de unos diez millones de dólares mensuales. En cambio, aparecieron nuevos mercados, como lo certifican los embarques absolutamente normales de cereales y subproductos que totalizaron 12 millones de toneladas en seis meses de 1982 sobre 22 millones posibles en el año, de los que correspondieron 7 millones al trimestre del conflicto. Los embarques de carnes también resultaron normales con unas 45.000 toneladas en cada uno de los tres meses mencionados.

Los gobiernos del Irán, Venezuela y Perú se ofrecieron como compradores de productos argentinos que antes adqui-

rían en otros mercados proveedores. Un movimiento de solidaridad emergió en América latina para compensar con nuevas compras las pérdidas de mercados en países que habían dispuesto embargos comerciales.

La Unión Soviética reanudó sus compras de cereales en junio, sin que el conflicto afectara su decisión al respecto. Esa disposición repercutió favorablemente sobre el ánimo de los acreedores financieros, temerosos de que la Unión Soviética, apremiada aparentemente por cierta escasez de divisas convertibles, pudiese demorar o suspender sus compras de cereales y otros productos en la Argentina. Igual repercusión favorable tuvo la noticia de que el gobierno de Venezuela estaría dispuesto a declarar clegibles los bancos de la Nación Argentina y de la Provincia de Buenos Aires para depósitos a plazo en divisas en sus sucursales del exterior. Tratábase de los primeros bancos latinoamericanos que merecían tal tratamiento por parte del gobierno venezolano.

Apenas en el mes de abril se postergaron algunos embarques por el temor de los compradores al presunto bloqueo naval británico, declarado hasta cerca de la costa atlántica argentina y el Río de la Plata, sin que tal bloqueo tuviera otra significación que un gesto de arrogancia militar que no resultó creíble. Amenazar con un bloqueo naval a buques mercantes inocentes de terceras banderas, cuyos países y gobiernos eran ajenos al conflicto, configuraba otro acto ilegal de la colonialista Gran Bretaña.

La solidaridad latinoamericana, manifestada con votos y declaraciones en los organismos y foros interamericanos e internacionales y en gestos de varios gobiernos y pueblos, fue correspondida por nosotros, cuando excluimos a los países de América latina de la medida de suspensión de importaciones de productos considerados prescindibles. Además, preparamos una propuesta para reducir en un 20 por ciento, con reciprocidad, los gravámenes a la importación de los países del área en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración, como instrumento apto para intensificar las corrientes comerciales. Varias misiones comerciales visitaron la

Argentina durante el conflicto y nos manifestaron su solidaridad.

El Japón, potencia económica de los últimos lustros, no accedió al pedido de la diplomacia británica y se limitó a una declaración en el sentido de que no compraría ni vendería productos de y a la Argentina, respectivamente, que los países que habían declarado el embargo y sufrían el contraembargo, dejaban de adquirir o colocar. La medida resultó inocua y se agotó con la gentileza diplomática que implicaba. Una compañía japonesa no se retiró, por ejemplo, de una licitación oficial argentina, de la cual las autoridades habían excluido los oferentes europeos. Los bancos japoneses acompañaron a los norteamericanos, europeos continentales, árabes y latinoamericanos en la renovación de los vencimientos. En dos oportunidades, un director del Banco Central visitó el Japón para explicar nuestra política.

Los demás países occidentales, del área socialista o los llamados en desarrollo, prosiguieron sus relaciones comerciales y financieras con la Argentina normalmente. Apenas si algunos países desarrollados decretaron el embargo usual de ventas de armas, que se suele aplicar para países en conflicto.

En España, el gobierno nos demostró su simpatía y algunos bancos ampliaron las líneas de créditos. La tradicional neutralidad suiza nos permitió poner reservas del Banco Central a buen resguardo. Austria y Suecia, cuyos gobiernos no le habían manifestado simpatía al gobierno militar argentino, respetaron su neutralidad política y comercial pese a su vinculación con Gran Bretaña a través de la Asociación Europea de Libre Comercio, de vida apenas vegetativa.

El gobierno de Washington, habituado a aplicar sanciones económicas para implementar objetivos políticos internacionales, se limitó a suspender los créditos y garantías del Banco de Exportación e Importación y las garantías para ventas de cereales, cuando sorpresivamente tomó partido por Gran Bretaña tras haber ofrecido su asistencia a los dos gobiernos en la solución del conflicto.

Las medidas, al margen de su connotación política, re-

sultaron inocuas, porque de todos modos no se gestionarían operaciones con el Eximbank ni la Argentina es cliente de los Estados Unidos para compras de cereales en condiciones preferenciales, sino competidora en terceros mercados. Por lo demás, el gobierno de Washington aclaró que el crédito del Eximbank para Yaciretá, concedido con anterioridad y aún no utilizado, quedó expresamente excluido de la sanción. Se trataba obviamente de satisfacer los intereses de los proveedores de ese país, cuyas entregas serían financiadas con el crédito.

LAS REPERCUSIONES DEL EMBARGO

Si alguna lección ha de derivarse del episodio de las sanciones económicas y financieras aplicadas contra la Argentina durante el conflicto por quince países, entre ellos los más desarrollados económicamente y las primeras potencias militares de Occidente, será seguramente la conclusión de que tales sanciones no sirven al objetivo buscado. Por el contrario, generan tensiones inútiles entre los países que las aplican y con la Argentina y dañan las relaciones permanentes de países ajenos al conflicto.

Los conflictos políticos se resuelven con medios políticos, diplomáticos o militares, pero no con agresiones económicas y mucho menos haciendo de mandadero de terceras potencias. El gobierno británico, que finalmente impuso su superioridad militar en el conflicto, no logró absolutamente nada con la solidaridad de otros gobiernos que no fuera en perjuicio propio por el precio que tuvo que pagar en la Comunidad Europea y en perjuicio de los demás países por el empeoramiento de sus relaciones con la Argentina. Hubo proveedores de esos países que perdieron adjudicaciones de contratos públicos en la Argentina y compañías matrices que se vieron impedidas de aprovisionar a sus filiales en la Argentina con insumos. Muchas empresas perdieron mercados en nuestro país, varias compañías de aviación cesaron de servir el tráfico con la Argentina y las relaciones quedan

con un amargo sabor para el futuro, cuando se quiera normalizarlas.

Por lo demás, cuando los siete gobiernos de la Comunidad Europea levantaron hacia fines de junio el embargo comercial, lo hicieron vinculando esa medida expresamente con el deseo británico de que la Argentina cesara definitivamente las hostilidades. En virtud de esa vinculación y no obstante no tratarse de una condición previa, el gabinete de transición que integrábamos entre el 18 y 30 de junio se vio virtualmente impedido de levantar el contraembargo. El cese definitivo de las hostilidades es prenda de negociación con Gran Bretaña, de modo que la mención gratuita de los siete socios británicos en la Comunidad ubicó el problema del embargo y contraembargo dentro del contexto de esas negociaciones. Italia e Irlanda habían levantado el embargo sin condicionamiento ni vinculaciones de ninguna clase, por lo que nosotros suspendimos de inmediato el contraembargo.

LAS CONSECUENCIAS FISCALES DEL CONFLICTO

Las repercusiones económicas del conflicto no se limitaron por cierto al flanco externo. En el campo interno, esas repercusiones fueron de variada naturaleza. Las limitaciones a las importaciones y a los pagos privados al exterior generaron dificultades que se agravaban a medida que transcurrían los días, sin que pudiéramos ponerles remedio hasta no vislumbrar el final militar. Cuando ello sucedió, la crisis política que le siguió nos impidió corregir las dificultades.

En el aspecto fiscal, el conflicto aparejó de inmediato mayores gastos para atender la movilización de las tropas, su alimento, vestimenta y pertrechos. Durante el mes de abril, los mayores requerimientos a la Tesorería General de la Nación por las Fuerzas Armadas con destino al conflicto fueron del orden de 350 mil millones de pesos. En los dos meses siguientes se hicieron más importantes, ya que incluyeron reposiciones de armamento tras los enfrentamientos bélicos.

Además, se establecieron nuevos gravámenes o se aumentaron las alícuotas de gabelas existentes para afrontar los gastos militares. Al derecho de exportación de mil pesos por dólar, ya mencionado, se agregaron a partir del 5 de mayo el aumento del precio de las naftas en un 30 por ciento con destino a la Tesorería, el aumento de las alícuotas de los impuestos internos a los cigarrillos del 70 al 75 por ciento del precio de venta y de las bebidas alcohólicas, excluido el vino, entre el 10 y el 20 por ciento, y las diferencias de cambio de la devaluación de 12.000 a 14.000 pesos por dólar de las posiciones netas de cambios de las entidades financieras. Estas medidas permitieron aumentar los recursos en aproximadamente un billón de pesos mensuales.

Con esos recursos se financió el gasto militar corriente del conflicto, sin perjuicio de que se requerirían algunos meses de recaudación para afrontar todo el gasto, incluida la reposición de armamento hasta la conclusión del aspecto militar del conflicto.

El producido del Fondo Patriótico por unos 700 mil millones de pesos, creado por iniciativa popular y donado generosamente por la población, fue puntualmente girado a las Fuerzas Armadas para atender gastos especiales del conflicto. Al fin de nuestra gestión quedó un remanente del orden de 170 mil millones de pesos, que sugerimos destinar a la rehabilitación y gastos médicos de los combatientes.

La Presidencia dispuso que durante el diferendo no se realizaran contrataciones en la Administración Pública y que se postergaran todas las adquisiciones que pudieran obviarse.

Con esas medidas, se pudieron atender razonablemente los gastos militares del conflicto con recursos genuinos, sin perjuicio de que se adelantaran fondos a medida que surgían las necesidades de erogaciones. Ese equilibrio supone que los impuestos especiales se mantuvieran algunos meses y que no se repusieran más armamentos perdidos durante el conflicto mediante compras en el exterior.

EL IMPACTO DEL CONFLICTO EN EL SISTEMA
FINANCIERO INTERNO

El impacto interno más profundo del conflicto se registró en el mercado financiero. En cuanto se tuvo noticia de la ocupación argentina de las islas y de la reacción británica, numerosos depositantes retiraron sus depósitos de las entidades financieras, tanto a la vista como a plazo cuando venían, para transformarlos en billetes que atesoraban. En la primera semana de abril, la merma de los depósitos registró su impacto más fuerte con casi cuatro por ciento del volumen total. En las semanas siguientes del mismo mes, los depósitos se recuperaron hasta que volvieron a mermar, no bien se produjeron los primeros combates.

El efecto de estos retiros significativos de depósitos produjo una iliquidez que repercutió en subas pronunciadas de las tasas de interés. En el curso del mes abril las tasas de interés subieron alrededor de tres puntos por mes, lo cual agravó sensiblemente la situación afligente de muchas compañías muy endeudadas en pesos, sin recurso alternativo al endeudamiento en divisas. La conducta de los depositantes, muchos de ellos tesoreros de empresas que canjearon depósitos a la vista por billetes en efectivo, equivalió a un efectivo mínimo no querido por las autoridades monetarias que contrajo la masa de fondos prestables e indujo a las entidades financieras a subir las tasas de interés que ofrecían a los depositantes. Los depositantes temerosos dejaron de percibir el interés de los fondos retirados a razón de alrededor del 2 por ciento por semana.

La conducta de los depositantes no se compadecía con las reglas usuales del mercado, según las cuales aumenta la cantidad ofrecida cuando sube el precio, toda vez que el temor y la incertidumbre dominaron los mercados financieros. Muchos depositantes no estaban dispuestos, por momentos, a reintegrar los fondos retirados a prácticamente ningún interés, porque temían que el gobierno les embargaría las cuentas bancarias y hasta forzaría las cajas fuertes, como se afirmó en plaza sin ningún fundamento. Quizá fuera el

congelamiento de activos financieros argentinos dispuesto por el gobierno británico, la causal de tanto temor que no pudo ser aventado por nuestros reiterados desmentidos por la prensa, las radios y la televisión. Cuando prevalece el temor, no valen argumentos racionales ni tampoco sirve el conocimiento de la historia argentina que no conoce caso alguno de embargo generalizado de depósitos ni de apertura forzada de cajas fuertes. Por lo demás, el funcionamiento de la economía con los depósitos congelados no es siquiera imaginable.

Ante estas manifestaciones de histeria colectiva, optamos por restituir la liquidez al sistema financiero. A tal efecto, rebajamos sucesivamente las tasas de efectivo mínimo, vinculamos por primera vez una rebaja de medio punto al costo del redescuento, otorgamos redescuentos de urgencia por plazos de siete días en condiciones menos apremiantes y no renovamos a su vencimiento gran parte de las Letras de Tesorería. El Banco Central indujo a ciertos bancos a utilizar los redescuentos, para superar la resistencia que despertaba esa utilización por la repercusión eventual del buen nombre de la entidad en plaza. Esa resistencia obedecía a ciertas listas de entidades financieras que en el pasado reciente habían circulado en plaza con los nombres de las entidades que habían acudido al redescuento de urgencia según Circular 1051 y más tarde habían sufrido problemas de liquidez o debieron ser liquidados.

La reducción de las tasas de interés se hizo notoria pocos días después de implementadas las medidas del 5 de mayo. Los depósitos comenzaron a retornar a sus colocaciones a plazo fijo al disiparse gradualmente la falsa presunción de que el conflicto afectaría el comportamiento respetuoso del Gobierno sobre sus colocaciones. Por otro lado, el control sobre las transacciones cambiarias impedía que los ahorristas pudieran acceder a las tenencias de divisas de la autoridad monetaria. A fines de mayo, las tasas de interés habían retornado a sus niveles nominales previos al conflicto.

LA REBAJA DE LA GARANTIA DE LOS DEPOSITOS

Para colmo de males financieros, se produjo hacia fines de abril el escandalete de una compañía financiera, que encabezaba por depósitos el listado de esas entidades, y de resultas del cual entró en liquidación. El Banco Central debió afrontar la liquidación de la garantía de los depósitos por una suma estimada en más de un billón de pesos, quizá cercana a dos billones. Era un gasto público superior a dos meses de gastos bélicos para una sola liquidación! Mientras en las Malvinas se combatía duramente, mientras nuestros pilotos arriesgaban sus vidas en bombardeos de estupendo arrojo militar, unos delincuentes de guante blanco fraguaban cuentas ficticias y desaparecían del país con fondos extraídos de la financiera en apremios.

Ese escandalete fue la gota que rebalsó el vaso. Dispusimos, juntamente con la devaluación y las contribuciones para el conflicto, la reducción de la garantía de los depósitos del 90 al 80 por ciento y anunciamos que se procedería a la reducción a la brevedad hasta extinguirla, al tiempo que indicábamos a los bancos oficiales y extranjeros que se abstuvieran durante un lapso prudencial de aumentar su participación en los depósitos.

Esta medida y las disposiciones monetarias de liquidez ya mencionadas, sirvieron para bajar las tasas de interés hacia fines de mayo a los niveles anteriores al conflicto o menos. Los bancos oficiales y extranjeros reducían sus tasas para evitar que los fondos les afluyeran más allá de su participación anterior en los depósitos. Cerrado el mercado de cambios a compras innominadas de divisas, se pudo evitar la fuga a las divisas, aunque la cotización de los bonos externos subió con la mayor liquidez, sin afectar por eso las reservas monetarias.

Antes de concluir nuestra gestión, el Banco Central dispuso una nueva reducción de la garantía al setenta por ciento de los depósitos, sin perjuicio de la garantía total para personas físicas de hasta 100 millones de pesos. A ese nivel, la garantía ya no serviría para que financistas apresu-

rados e inescrupulosos ofrecieran tasas excesivas y empujaran hacia arriba toda la estructura de las tasas de interés, como había ocurrido una y otra vez desde que se generalizaron las tasas de libre formación con la garantía de los depósitos, primero irrestricta y luego limitada al 90 por ciento entre mediados de 1977 y principios de 1982. El tendal de entidades financieras intervenidas y liquidadas, y los directivos de algunas de ellas presos o fugitivos, son prueba cabal del efecto distorsivo de la garantía sobre el sistema financiero y la incompatibilidad de la formación de tasas conforme al mercado con esa garantía.

LA LLAMADA ECONOMIA DE GUERRA

El testimonio que acabo de ofrecer sobre la política económica durante el conflicto austral con Gran Bretaña no sería completo si no me refiriera al hecho de que, en ningún momento, hemos interferido en los mercados de productos, manufacturas, servicios y valores más allá de lo que el propio conflicto nos imponía. La llamada economía de guerra, cuya implantación reclamaron presurosos algunos comentaristas, no requirió, como sucedió en Europa durante la Primera y Segunda Guerra Mundial, la regimentación de toda la actividad económica con precios y salarios controlados, ahorros forzosos, tasas de interés reales negativas, contingentes, asignaciones de producciones por empresas y productos, tarjetas de racionamiento de consumos y otras medidas propias de conflictos bélicos totales que comprenden el esfuerzo de toda una nación.

Es probable que la verdadera intención de quienes propiciaban la economía de guerra, se agotara con el control de las tasas de interés en beneficio de ciertos deudores empresarios apremiados.

Nuestro conflicto se limitó a la parte irredenta de nuestro territorio soberano. No tuvo por objetivo dominar a la nación británica como que Gran Bretaña tampoco se planteó como objetivo otra cosa que no fuera la recuperación de las islas bajo su dominio colonial. No hubo tampoco declaración

formal de guerra que hubiese tenido ciertamente consecuencias formales mucho más graves.

Limitado así el conflicto, adoptamos las medidas de acuerdo al curso de los hechos, según se presentaban. Durante el mes de abril, el conflicto transitó por carriles diplomáticos en las Naciones Unidas y otros foros y con la asistencia fallida del Secretario de Estado de los Estados Unidos, del Presidente del Perú y del Secretario General de las Naciones Unidas.

Cuando el conflicto escaló a los combates aeronavales y en tierra malvinense, las posiciones se endurecieron. La diplomacia argentina conquistaba señalados éxitos y la flanqueaban la diplomacia comercial y financiera. A mí me tocó, por ejemplo, encarar un problema de diplomacia financiera vinculado al conflicto, cuando acudí a Helsinski para sendas reuniones de dos comités especiales del Fondo Monetario Internacional en mi calidad de gobernador del mismo por la Argentina y otros países sudamericanos. Allí propuse y obtuve la inclusión de un párrafo en el comunicado de prensa, con el cual culminan esas reuniones, que señalaba las consecuencias adversas de las sanciones económicas para países en desarrollo. Presentada en forma general y dirigida a defender los derechos permanentes de los países en desarrollo frente a posibles agresiones de las grandes potencias, la moción halló suficiente eco para su inclusión en el comunicado. En esas reuniones no se vota, sino se decide por consenso.

Al margen de las oscilaciones de los estados de ánimo y la evolución propia del conflicto, la política económica no se apartó de sus postulados previamente enunciados, salvo en el control sobre el mercado de cambios por las razones ya apuntadas. Esa medida no mereció, por lo demás, ninguna crítica. Los mercados funcionaron normalmente y las medidas de política económica contribuyeron a su mejor funcionamiento, excepción hecha del comercio y los pagos con el exterior, donde las sanciones injustas de otros países nos obligaron a responder puntualmente sin afectar el crédito

argentino en el exterior ni el funcionamiento de la economía en su conjunto, al margen de algunas situaciones individuales que resultaron afectadas a pesar de nuestros deseos y posibilidades.

Ciertas decisiones presidenciales sobre la reducción de la Administración pública que habíamos propuesto a solicitud del Primer Magistrado, y sobre las privatizaciones, que también habíamos elevado a la Presidencia, fueron postergadas más allá de su fecha inicial del 20 de abril para después del conflicto. Parecía razonable que en medio del conflicto no se adoptaran decisiones de trascendencia en importantes sectores de la economía argentina.

El objetivo prioritario de abatir la inflación, que nos habíamos propuesto al iniciar nuestra gestión a fines de diciembre de 1981, debió ceder ante las necesidades fiscales y financieras del conflicto. El índice de precios al consumidor venía registrando aumentos porcentuales en franco descenso desde el 11,9 por ciento de enero al 3,1 por ciento en mayo. El índice de precios mayoristas reflejaba, en cambio, el efecto trasladado de las sucesivas devaluaciones, las últimas impuestas por el conflicto, con tasas relativamente elevadas durante el conflicto.

La disciplina fiscal que se estaba imponiendo antes del conflicto, no sufrió por su consecuencia. Las mayores erogaciones militares se cubrieron con recursos genuinos. La política monetaria que la acompañaba, estaba razonablemente bajo control, como lo demuestra la estabilidad de la base monetaria en junio en alrededor de 65 billones de pesos. Las emisiones extrafiscales del Banco Central por compromisos asumidos con anterioridad a nuestra gestión, requerirían tratamientos compensatorios especiales para compatibilizarlos con la lucha contra la inflación.

LA TERMINACION MILITAR DEL CONFLICTO Y LA CRISIS POLITICA

Con las finanzas públicas y la gestión monetaria encaminadas hacia la estabilización del valor monetario, la eco-

nomía mostraba al promediar el año y concluir el conflicto armado algunas señales de reanimación de la actividad, que se habían demorado precisamente como resultado del conflicto. Los mayores gastos bélicos financiados con impuestos, la tasa de cambio más elevada y las tasas de interés transitoriamente en alza, lo cual se debió a las incertidumbres propias del conflicto, deprimieron la actividad más allá de lo previsto a principios del año.

Tras el combate perdido de Puerto Argentino y la crisis política que le siguió, los indicadores económicos registraron con más fuerza que antes los temores por la incertidumbre futura. Las cotizaciones de los bonos externos y los valores nacionales ajustables aumentaron en forma desmedida. Se retrajeron las ofertas de inmuebles y muchos precios subieron anticipándose a un temido rebrote inflacionario, estimulado por comentarios periodísticos, radiales y televisivos poco menos que diarios.

El principal problema de la política económica que requería urgente solución radicaba en la atención de la cuantiosa deuda externa, cuya porción oficial nos habíamos comprometido a no aumentar en términos reales durante el año. Habíamos iniciado los primeros contactos para un arreglo con los acreedores que nos permitiera recomponer los pagos externos y normalizar las importaciones. Como gabinete de transición desde el 18 al 30 de junio carecíamos de capacidad para esas gestiones. La desconfianza contra el peso era, por lo demás, en buena medida una función de la incertidumbre sobre la capacidad del país para afrontar ordenadamente sus pagos externos ante los considerables vencimientos del próximo año y medio.

En esas circunstancias, cambió el gobierno y se puso fin a la política económica de estabilización monetaria. Se abrió un nuevo capítulo ajeno al conflicto y sus consecuencias que pudieron sortearse en los términos descriptos en este testimonio. Se preservó la confianza externa no obstante la opinión internacional contraria a nuestra justa causa, se mantuvieron las reservas monetarias hasta las postrimerías del conflicto,

se afrontaron los gastos corrientes y las reposiciones de armamentos con recursos genuinos, se restableció la liquidez y la confianza de los ahorristas en el sistema financiero, todo ello respondiendo a cada agresión económica con una contramedida apropiada, sin interferir en el funcionamiento normal de los mercados más allá de las restricciones para comprar divisas del Banco Central para fines ajenos a operaciones comerciales o financieras.

EL CONSUMIDOR COMO BENEFICIARIO SOCIAL DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIA

por el Dr. WILLIAM LESLIE CHAPMAN
Académico de número

1. INTRODUCCION

1.1. *Fundamentos de esta presentación.*

En la disertación que pronuncié en octubre del año pasado al ser incorporado a esta Honorable Academia describí, en forma general, la problemática de medir la cuantía del beneficio social neto de la actividad económica de las empresas públicas y privadas.

El tema es tan vasto que en aquella ocasión solo hice referencia somera a cada uno de los aspectos que entrañan la mencionada medición, sin pormenorizar acerca de ellos ni ofrecer ejemplos de cómo encarar la citada tarea.

Tampoco profundicé sobre la causa que ha tornado necesario que las empreass contemplen las ventajas de dar cuenta del beneficio social de su actividad, ni los inconvenientes que pueden presentarse al hacerlo.

Al decidirme por continuar exponiendo sobre este tema, concluí que era conveniente partir del esquema que presenté sobre los grupos sociales y del contexto general que son beneficiarios de la acción empresaria. Dije entonces que esos grupos y contexto se hallan constituidos por:

- 1) actuales o futuros propietarios del capital;
- 2) los consumidores o usuarios;
- 3) los proveedores de bienes y servicios para la empresa;
- 4) el personal de ésta;
- 5) los entes gubernamentales relacionados con la empresa; y

Conferencia pronunciada en la Academia Nacional de Ciencias Económicas, el día 25 de agosto de 1982.

6) el contexto humano y ambiental, globalmente considerado (1).

Hubiera sido lógico comenzar el análisis pormenorizado de la problemática de cuantiar la acción social de las empresas, prestando atención a los efectos de ésta sobre los actuales o futuros propietarios del capital, ya que en la empresa privada éstos son quienes la generan y la nutren con su aporte de recursos materiales o financieros. De cierta manera, constituyen también la razón de ser de la empresa.

Pero empezaré con el grupo de los consumidores o usuarios por ser el directamente interesado por la acción empresarial. En efecto, el beneficio neto de los propietarios de capital, como grupo social, tendrá que ser confrontado con el de los demás grupos y con el del contexto, una vez analizados estos, ya que así lo exige la causa misma de la necesidad de medir los efectos sociales de la acción empresarial.

1.2. *La necesidad de que las empresas expongan sobre los beneficios sociales de su actividad económica.*

Como segunda parte de esta introducción, es preciso esclarecer por qué resulta conveniente y oportuno que las empresas establezcan la cuantía del beneficio social que proporciona su actividad económica.

En mi referida alocución dije que la empresa contribuye al *progreso humano*, el que debe concebirse no sólo como un *progreso material*, sino también combinado con el *progreso espiritual*. Este concepto ha nacido en las últimas décadas, para contrarrestar una excesiva preocupación por lo material, contemplado como única razón de ser de las empresas privadas. Esta última es invocada exclusivamente no solo por los críticos de la economía capitalista, sino también por sus partidarios y, en cierta medida, por quienes dirigen las empresas públicas o gubernamentales, contagiados por el crite-

(1) "Dificultades para medir la cuantía del beneficio social neto de la actividad económica de las empresas públicas y privadas", W. L. Chapman. Publicado por la Academia Nacional de Ciencias Económicas - Octubre de 1981.

rio utilitario que suele predominar en la mente de quienes evalúan la actividad empresarial de cualquier tipo.

El referido criterio utilitario, regido comúnmente por el móvil de lucro, es el que se ha juzgado siempre como el único propio y adecuado, pero al mismo tiempo es el que censuran los partidarios de la economía colectivista. Aquellos que se hallan ubicados en un punto intermedio, particularmente los que siguen la doctrina social de la Iglesia, aunque aceptan como natural el criterio utilitario en la empresa privada, reprochan, empero, a sus defensores el no tener en cuenta el bien común.

De tales críticas y reproches surgió la necesidad de “defender” la acción utilitaria de las empresas, justificándola sólo si contribuye al bien común, es decir, siempre que realmente aquella aporte al progreso humano y se organice y lo demuestre al expresar la cuantía de los beneficios sociales que proveen las empresas.

Algunos autores, como por ejemplo, Milton Friedman, no propugnan tal demostración; más bien la consideran innecesaria y hasta contraria a los fines reales de la empresa. Otros, como el profesor David Kelley de Vassar College, juzgan que la “defensa” de la acción empresarial no debe ser encarada como una *justificación* del móvil de lucro frente a la demanda de beneficios sociales. Este autor considera que la acción de la empresa en beneficio de la comunidad debe ser expuesta con más autenticidad, para que sea más valedera y eficaz la difusión de aquella.

Me pliego a la tesitura de este último autor, porque creo que existe suficiente *necesidad* social de información sobre el papel que cumple la empresa en la comunidad, como para suministrarla sin recurrir a argumentos que lleven a “defenderla”, o a “justificar” socialmente la existencia de la actividad privada. Tan es así que aún en regímenes colectivistas donde hoy inevitablemente se acepta que la empresa no puede existir y crecer sin ganancias, tendría que tenerse en cuenta también su aporte al beneficio social, en términos de progreso humano.

Por supuesto que también deberán hacerlo las empresas estatales en regímenes capitalistas, y por más que se arguya que en tales regímenes el papel de estas es limitado *el hecho es que ellas existen*, sin que se pregunte mucho respecto de su real sentido social, ni menos aún acerca de su eficacia como *empresas rentables*.

En algunos países ya se han tomado medidas que obligan a las empresas privadas a preparar su "balance social", razón por la cual he expresado en mi anterior disertación que si aquellas no suministran la información en forma voluntaria y racional, se les impondrá por ley la obligación de hacerlo. Llegado a ese punto, muchas veces se requerirá de las empresas datos parcializados que no dirán todo lo que verdaderamente habría que decir sobre el aporte que hacen a la comunidad. Otras veces, se les impondrán obligaciones burocráticas, costosas y estériles para sus propios intereses y los de la sociedad. Me refiero a estadísticas, informes, registros y otros datos, lucubrados e impuestos por burócratas para planeamientos nacionales, las más de las veces no materializados; o para instituir controles innecesarios y, en general, más orientados a justificar cargos o puestos gubernamentales que a generar un real beneficio social.

Concuerdo con Kelley cuando manifiesta que la meta *específica* de las empresas no es en sí misma el bienestar social, sino que su *objetivo concreto es proveer bienes y servicios de una manera rentable* para sus propietarios, por lo que no tiene sentido que deba probarse que la empresa ha hecho una *significativa* contribución al progreso humano. Basta que ella demuestre que no es causante de graves *desutilidades* sociales, porque en tal caso sí habría causa para cuestionar la validez de su existencia. Pero dicha demostración puede ser peligrosa para la permanencia de la empresa privada, ya que la exposición de sus costos y beneficios sociales suministra a los opositores del régimen liberal, armas para una dialéctica de censura. Esta puede llevar a pretender una cada vez más minuciosa información sobre los costos sociales de las empresas (por lo común despreciando sus beneficios), para culminar en conclusiones que sirvan para justificar la

expropiación, cuando no la confiscación, de bienes de la actividad privada.

Sin embargo, vale la pena correr ese riesgo, ya que, por otro lado, la franca exposición de todos los efectos de la actividad privada, servirá para esclarecer la validez de la libertad económica como uno de los elementos integrantes de la libertad humana, como lo son también la libertad política, la de expresión y otros componentes del progreso espiritual.

La determinación de los costos y los beneficios sociales de la actividad empresarial, considerados con respecto a cada grupo social y al contexto en su conjunto, constituirá un sinceramiento positivo, para estímulo de aquellos integrantes de la comunidad empresarial que realmente contribuyen al progreso humano, y exclusión de los que solapadamente lo detienen o de otra forma afectan negativamente.

Comencemos, pues, por estudiar la acción de la empresa sobre el sector social que constituyen los consumidores y usuarios.

2. LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS EN LA ECONOMÍA DE MERCADO

Es sabido que la economía de mercado, propia de países desarrollados de tipo capitalista (pero la mayor parte de las veces llevada de manera imperfecta) centra su objetivo en organizar la producción de bienes y servicios, a partir de la demanda de los consumidores y usuarios. Al aceptar la prevalencia de la libertad de opción del adquirente, la actividad de las empresas se orienta a satisfacer la elección hecha de los bienes y servicios que se solicitan.

Por lo común, las primeras opciones son por los bienes y servicios que surgen de necesidades que en mi anterior disertación (2), mencioné como metas vitales del progreso material, a saber:

- a) vivienda;
- b) alimentación;

(2) Op. cit. pág. 15.

- c) vestimenta;
- d) atención médica y sanitaria;
- e) trabajo; y
- f) seguridad financiera.

No precisamente vitales, pero sí importantes son estos otros bienes y servicios vinculados con una alta calidad de la vida en términos *materiales*:

- g) transporte rápido y puntual;
- h) comunicaciones seguras y eficientes; e
- i) adecuado acondicionamiento del ambiente de trabajo y de la vivienda.

2.1. *La sociedad opulenta.*

Como también manifesté en mi anterior conferencia, los países desarrollados han concebido la alta calidad de la vida en términos de opulencia y esta, por lo común, trasciende las metas de satisfacer lo necesario, para avanzar hacia la oferta de lo placentero, lo suntuario y hasta lo exquisitamente exótico. Dicho de otra manera, se concibe al alto nivel de vida en términos de *comodidad* y hasta de lujo y molicie.

De tal forma se añaden a la demanda de los consumidores y usuarios, exigencias que atienden a la comodidad y al ocio, como ser:

- 1) La utilización de drogas y medicamentos que no apuntan a lo fundamental de curar y aliviar el dolor, sino a inducir artificialmente estados de placidez que remedan al "soma", elemento indispensable del "mundo feliz" ("brave new world") de Huxley.
- 2) El empleo de instrumentos de la tecnología avanzada, tanto en la industria como en el hogar, que ahorran trabajo y esfuerzo y aumentan el tiempo disponible para el ocio.
- 3) La disponibilidad de alimentos pre-elaborados, supuestamente de buena calidad nutritiva, pero destinados a

reducir el esfuerzo culinario y a facilitar la rapidez y forma de ingestión.

- 4) La generación de gigantesca cantidad de información por medios electrónicos, orientada a tener al hombre "al segundo" sobre los hechos del mundo y de su propia actividad.
- 5) La provisión de bienes de corta duración y de fácil disponibilidad que aceleran el camino hacia la "ad-hocracia" a que se refería Toffler.
- 6) El estímulo de actividades para llenar el tiempo ocioso, con el uso de bienes y servicios de la más variada gama.
- 7) En fin, la oferta de bienes suntuarios o baladíes, que tienten al adquirente a gastar sus excedentes de recursos.

Poco habría de objetable a esta monumental provisión de bienes y servicios si ello tuviera siempre un efecto benéfico. Máxime cuando se reflexiona que el progreso *material* puede ayudar también para satisfacer las necesidades que se traducen en progreso *espiritual*.

Respecto de dichas necesidades ellas conciernen a los valores de la libertad humana, la belleza, la verdad, la justicia, la ética, la compasión, la caridad y todo aquello que enaltece al espíritu humano. Lo propio y pertinente sería el desarrollo de la economía de mercado teniendo en cuenta respetuosamente esos valores.

Lamentablemente, la actitud que se advierte en países desarrollados es la de transformar esos valores en bienes mercadeables o considerarlos como metas que deben ser alcanzadas con móviles crematísticos.

Nada obsta y, por el contrario, es bueno que los *bienes y servicios* (locales, equipo, recursos humanos y técnicos auxiliares) ofrecidos en el mercado incluyan la atención de necesidades espirituales como las siguientes:

- a) La educación y el perfeccionamiento cultural de la

- mayor parte de la población, en todos los niveles, incluyendo el desarrollo de la educación permanente.
- b) La facilitación de los procesos políticos, de gobierno y de administración de la justicia.
 - c) El estímulo y desarrollo de las manifestaciones artísticas de quienes tienen talento creativo en la música, la pintura, y demás expresiones del espíritu.
 - d) El desarrollo de las comunicaciones en general, incluyendo el periodismo, facilitando los más adelantados medios de recolección de información y difusión de noticias y de obras y trabajos.
 - e) Y, no por mencionarlo en último término, menos importante, el ejercicio del culto y de toda actividad que ayude al hombre en su búsqueda de su verdadera esencia y entidad.

Lo objetable de la economía de mercado solo se presenta, como he dicho, con la exageración del móvil crematístico, de manera de desvirtuar la esencia del progreso humano, es decir, ignorando lo *sustancial* del progreso *material y espiritual*.

2.2. *La sociedad de consumo.*

Al estimular la apetencia por un mayor ocio, no dedicándose auténticamente a un desarrollo espiritual, como meta en sí misma; y al apuntar hacia el halago de lo cómodo, lo opulento, lo sensual y lo exquisitamente refinado, dicha exageración de lo crematístico, aunque puede conceptuarse como progreso *material*, vulnera el logro de un real progreso *humano*. En efecto, la búsqueda de una plétora de bienes y servicios para satisfacer todos los gustos puede desequilibrar la meta humana hacia el progreso *espiritual*.

Se cae entonces en lo que se ha dado en llamar el "consumidorismo" (traducción literal del neologismo inglés "consumerism") que entraña, precisamente, la desmedida apetencia por ampliar el mercado de consumidores y usuarios, como fin en sí mismo, sin frenos ni barreras, y a cualquier costo.

Un efecto tangencial de ese proceso es la deliberada construcción o fabricación de bienes que tendrán una corta vida útil, de modo que exista permanentemente una demanda por satisfacer, un mercado constante de dichos bienes. Igual efecto tiene la llamada *obsolescencia programada* que actuando sobre las modas, preferencias, usos y costumbres del consumidor o usuario, va modificando diseños, estilos, métodos y procedimientos, para deliberadamente tornar anticuados o en desuso a bienes que, de otro modo, tendrían un mercado o vida útil de mayor duración.

Un vehículo auxiliar de este proceso es el instrumento publicitario, el vasto sistema de comunicación masiva cuya influencia puntualizara Marshall Mc Luhan en la década de los años 60. Gracias al tremendo desarrollo de la tecnología de las comunicaciones, tanto la publicidad escrita como la oral y la audio-visual, han ingresado en la economía de mercado con una potencia singular, constituyendo en sí misma una actividad económica de vastas proporciones y afectando, además, al mercado de otros bienes y servicios, de una manera no imaginada en la primera mitad de este siglo.

A la gran ventaja que significa la comunicación masiva en términos de difusión de noticias sobre los acontecimientos mundiales, se añade su empleo eficaz en el plano publicitario. La economía de mercado mejora su eficiencia manteniéndose hoy actualizada sobre lo que puede concernir a la producción, distribución y consumo de bienes en el mundo, gracias al uso de satélites de comunicación. Asimismo, el anunciante utiliza el mismo vehículo para dar cuenta al mercado de la disponibilidad de bienes y servicios.

Pero cuando la mayor parte de una publicación escrita está cubierta de avisos; cuando la radio y la televisión interrumpen continuamente lo más importante del proceso de comunicación o del programa cultural, para aturdir u ofuscar al oyente o al televidente con "tandas comerciales"; entonces el efecto positivo del vehículo transmisor pasa a tener un costo social rara vez computado.

Puede afirmarse que el llamado "consumidorismo" tendría un *beneficio social* por centrar su atención sobre los

consumidores y usuarios, buscando satisfacer sus necesidades. Su *costo social* estaría en los efectos negativos de esa acción al proveer bienes de corta duración y de rápida obsolescencia y al brindar ciertos servicios de dudosa eficacia, incluso susceptibles de despojar al consumidor o usuario de los beneficios que busca obtener de otros bienes y servicios.

Hasta ahora me he referido solo a algunos excesos del mercadeo de bienes y servicios y a algunos *costos sociales* de la política del *consumidorismo*, partiendo del supuesto de que esa política *no se siga* en forma desorbitada.

Efectos más claramente *patológicos* pueden hallarse en *casos descontrolados*, de mercadeo de drogas claramente nocivas para la población; del desarrollo desmedido de la tecnología electrónica conducente a la desocupación masiva, sin posibilidad de resolverla con otras actividades productivas; de la elaboración de alimentos de consumo generalizado, sin valor nutritivo y, a veces, hasta de efectos deletéreos sobre la salud; y, en fin, de la provisión de servicios que llenen los momentos de ocio, con actividades inanes, sin contenido cultural ni espiritual, muchas veces en detrimento de la salud física y mental de jóvenes adolescentes.

El "consumidorismo" tiene la virtud de procurar para el mercado una opulencia de bienes y servicios que lleva a una plétora permanente de estos, de modo que sencillamente no le falte *nada* al consumidor o usuario. Esto, ciertamente, genera una actividad intensa que mantiene ocupados a los seres humanos, promueve la utilización de recursos materiales y financieros y es lo opuesto del estancamiento, la recesión y la desocupación. Nadie puede dudar —particularmente en estos momentos que viven muchos países, y en especial el nuestro— que aquella opulencia parece ser una meta realmente anhelada.

En efecto, dicho proceso parece prometer beneficios sociales, medibles en términos del volumen de bienes y servicios disponibles para el mercado usuario y consumidor. Sin embargo, he señalado que el "consumidorismo" posee también altos *costos sociales*. El problema entonces radica, como señalé en mi anterior disertación, en establecer adecuada-

mente su cuantía en términos monetarios y determinar su utilidad o desutilidad neta real. Examinemos con mayor detalle la dificultad de esa medición.

3. LA PROBLEMÁTICA PLANTEADA POR EL VOLUMEN DE BIENES Y SERVICIOS MERCADEADOS

3.1. Escasez y plétora de bienes y servicios.

Algo de la problemática relacionada con el volumen de bienes y servicios que se mercadean ha sido planteado en mis anteriores palabras. Se genera un costo social cuando la empresa no logra colocar entre consumidores y usuarios la *cantidad* de bienes y servicios requeridos por estos. También dije que surgen perjuicios sociales cuando existe una plétora de bienes y servicios, en la medida que estos *excedan* de lo suficiente para un desarrollo armónico de la comunidad.

A esta altura cabe preguntar si a la empresa realmente le interesa medir el costo o el beneficio *social* de su actividad, aún limitando esa medición a los *efectos* de su mercadeo, por cuanto su objeto específico es lograr que este sea *rentable*, para asegurar la permanencia del ente como empresa en marcha. Por añadidura, es válido admitir que el mercadear de manera *eficaz*, significa proveer al consumidor o usuario con el volumen de bienes y servicios que este requiere.

Sin embargo, la problemática emerge no bien se pregunte si las empresas realmente *proveen* el volumen de bienes y servicios que *necesita* el mercado. Una respuesta por la *negativa* es usual en países sub-desarrollados donde existe escasez crónica de los bienes y servicios *vitales*.

Pero, entonces, corresponde inquirir si tal estado de cosas es fruto de la *inacción* de las empresas pues, de ser así, el *costo social* que entraña la escasez puede atribuirse a dicha falta de actividad.

El planteo es curioso y merece ser explorado: supone la *posibilidad* de mercadeo, pero una abstención de materializarlo. Esta hipótesis se insinúa como descabellada, ya que —en principio— todo ente que produce bienes o servicios,

lo hace para mercadearlos. Se infiere, entonces, que teniendo esa posibilidad de producción, no se la aprovecha ni se lleva al mercado su producto. La hipótesis es válida si se acepta que hay empresas que inventan y desarrollan bienes, técnicas, *diseños*, *métodos* o procedimientos, los que, una vez patentados, no se producen para lanzarlos al mercado, por considerar con mayor peso las ventajas y rentabilidad de esa retención, que el beneficio social que se lograría con su mercadeo.

Resulta difícil cuestionar el derecho de todo inventor de mercadear o no su técnica, su diseño, su producto, etc., pues esta decisión integra uno de los bienes espirituales que deben protegerse: la libertad de opción, atendiendo a las ventajas económicas individuales que cada alternativa pueda deparar.

Solo en un país con características absolutistas puede imponerse obligatoriamente la producción y el mercadeo de bienes y servicios, al margen de la voluntad de la persona o de la empresa que pueda hacerlo. Empero, abstenerse de brindarle al mercado consumidor o usuario los bienes y servicios que este pueda necesitar o apetecer, puede considerarse un *costo social*. Lo problemático es detectar la no validez de esa abstención y medir sus efectos sociales.

Es probable que la causa señalada de ocultamiento al mercado de bienes y servicios es de aplicación a nuevas tecnologías en un contexto altamente desarrollado. Más pertinente a la situación de países sub-desarrollados es la escasez de bienes y servicios por defectos en su *distribución*, o por razones especulativas. Estas últimas conciernen al factor precios del cual diré algo más adelante.

Por ahora reconozcamos que, por ejemplo, los casos de alimentos que no llegan a tiempo a localidades alejadas de centros de abastecimiento para paliar el hambre de la población, son experiencias que se han conocido en diferentes lugares de Asia, Africa y América Latina. Tales circunstancias son generadores de *costos sociales* y en ellas incurren no solo empresas privadas y públicas sino también gobiernos

o administraciones gubernamentales, muchas veces por dejadez, desidia o incompetencia y hasta corrupción.

3.2. *La cuantía de los costos y beneficios sociales por razones del volumen de bienes y servicios mercadeados.*

Por otro lado, sería desconocer la naturaleza humana pretender que las empresas (y menos aún los gobiernos) voluntariamente identifiquen y cuantíen los costos sociales de su propia acción y los den a publicidad. Pero es válido saber que existe la posibilidad de su identificación y cuantía. La forma de medirlas en términos del *volumen* de lo mercadeado puede ser sencilla, cuando se trate de simples problemas de distribución de cuantías *existentes* de bienes, y de recursos humanos y materiales *disponibles* para la provisión de servicios. Una vez determinadas aquellas cuantías es cuestión de calcular su significado en términos monetarios, para lo cual existen también técnicas, si bien ello plantea ciertos problemas, a los que me referiré más adelante.

Más dificultoso será cuantiar los bienes y servicios no mercadeados, por abstenerse de producirlos reteniendo las técnicas, diseños, métodos y procedimientos descubiertos. La dificultad radica en su misma identificación y lo complejo de cuantiar monetariamente el costo social, aún por medio de una extrapolación probabilística.

Más sencillo será cuantiar los *beneficios sociales* de la acción empresaria cuando se trata de la provisión *abundante* de bienes y servicios, precisamente porque su volumen surge de las estadísticas de tipo operativo. Las pautas de medición pueden ser diversas:

- a) Con relación a un *ideal*, comúnmente referido a la capacidad productiva *potencial* de la actividad en su conjunto. Por ejemplo, sobre la base del abastecimiento posible de una actividad industrial —teniendo en cuenta los recursos materiales, humanos y financieros disponibles— determinar el volumen de la producción de bienes y servicios de la unidad empresaria en par-

ticular y confrontarlo con la cuota que le correspondería de dicha capacidad productiva potencial y su colocación en el mercado.

- b) Con relación a las demás actividades del ramo y de la economía en general.
- c) Con relación a la actividad pretérita de la empresa.

Determinado el beneficio aportado por el volumen de bienes y servicios provisto por la empresa, correspondería también cuantiar los costos emergentes de un volumen excesivamente elevado, tal como he señalado al referirme a los efectos negativos de la opulencia. Esta medición es también improbable y azarosa, porque no será sencillo convencer a ningún ente que un alto volumen de bienes y servicios conlleva elemento alguno de costo social.

Particularmente difícil será la determinación de la cuantía del costo social de *elementos intangibles*, como ser los efectos anímicos nocivos de, por ejemplo, una galería de juego electrónico, sobre una juventud desocupada que malgasta sus horas de ocio en tales entretenimientos. Estos efectos negativos podrían cuantificarse sobre la base de las alternativas de ocupación del tiempo de esos jóvenes: volumen de horas disponibles para tareas intelectuales, artísticas o deportivas que, a su vez, se ofrezcan y estén accesibles a ellos.

Muchas veces, en ejemplos de la índole apuntada, la dedicación estéril de tiempo a fútiles actividades, es consecuencia de la ausencia de alternativas, por lo que toda estimación de costos sociales debe ser encarada con criterio realista. Dicho de otra manera, si una empresa en determinado contexto solo mercadea un alto volumen de bienes y servicios de dudosa utilidad social, antes de identificar esa acción como un *costo social* debe establecerse si el contexto brinda alternativas válidas a los consumidores y usuarios.

Corresponde ahora que dediquemos atención al tema de la *calidad* de los bienes y servicios mercadeados.

4. LA PROBLEMÁTICA DE LA CALIDAD DE BIENES Y SERVICIOS

4.1. El principio de "caveat emptor".

Fruto de la tradición latina, en el contexto mercantil imperó por siglos el principio de "caveat emptor", locución que significa "que el comprador se cuide". En otras palabras, en la relación contractual entre comprador y vendedor, el adquirente debe cuidarse de no ser engañado respecto de la calidad de lo adquirido, puesto que el estado no tiene la obligación de protegerlo contra su propia torpeza o imprudencia.

Vale decir que la legislación introduce los mecanismos de defensa de cada una de las partes en la negociación, de manera que castiga al vendedor que defrauda al adquirente en peso, medida o precio. También se concibe la estafa por razones de calidad cuando ella hubiera sido pactada en el contrato y se engañe a la víctima respecto a ella valiéndose de un ardid que conduzca al beneficio del vendedor y al perjuicio de la víctima.

Pero no se protege a la víctima que simplemente cree adquirir un bien o servicio de cierta calidad y, en cambio, lo recibe de otra. El principio de "caveat emptor" rige en la mayor parte de las transacciones comerciales. En los últimos tiempos, la opinión pública de nuestro país se ha visto sacudida por la noción de que la venta de combustible adulterado no es delito, en el orden penal, cosa que —sin embargo— tiene sentido en términos de la aplicación del referido principio.

El caso de referencia, por distintos factores, adquirió resonancia pública, pero la experiencia cotidiana de casi todo habitante es que los bienes y servicios que adquiere muchas veces no se encuentran cualitativamente a la altura de las expectativas abrigadas. En ciertos casos, el adquirente se siente defraudado: pero en lo penal, difícilmente prosperaría una querrela contra el vendedor, por estafa. Como dijo Soler en su Tratado de Derecho Penal, la ley no protege al crédulo,

lo que significa que la falta de diligencia, cautela y prudencia del adquirente, no tiene por qué recibir protección legal.

Las más de las veces el comprador acepta las afirmaciones del vendedor sobre las características del bien o del servicio recibido o por recibir, y no va más allá de ello para resguardarse contra la recepción de una calidad diferente. Claro está que, por lo común, tiene el derecho de devolver lo adquirido o reclamar que se le reintegre el importe pagado aunque a veces la transacción es de tal naturaleza que ni siquiera esas posibilidades existen. Ejemplo de ello es, en algunas circunstancias, el transporte público, cuya naturaleza de contrato de adhesión suele ser desconocida para muchos sufrientes pasajeros que, de todas maneras, deben soportar servicios de la más baja calidad aún cuando sus expectativas hayan sido distintas.

A pesar de lo expresado acerca de la prevalencia del principio de "caveat emptor", este se ha abandonado respecto del mercadeo de ciertos bienes y servicios cuyos efectos sociales son más amplios que otros. Por ejemplo, el expendio de alimentos y medicamentos en muchos países requiere que el productor anuncie públicamente sus características y componentes, por lo común en forma impresa sobre el envase o dentro de este, asumiendo el fabricante una cierta responsabilidad con respecto a la autenticidad de la información dada.

Otro ejemplo notorio de exigencia tendiente a definir la responsabilidad social de la empresa respecto de *calidades* puede hallarse en el mercadeo de títulos valores. Es cierto que ninguna institución privada o gubernamental le garantiza al adquirente la sensatez de su inversión, característica vinculada con la *calidad* del papel en que se ha invertido. Sin embargo las exigencias de información que hoy imperan acerca de las entidades oferentes y de los títulos valores ofrecidos, constituyen una modificación del principio de "caveat emptor".

Esta creciente atención dada a la protección del grupo social constituido por los consumidores y usuarios, es una

manifestación clara de la importancia que aquel tiene en términos de progreso humano. Se advierte con mayor énfasis en países desarrollados, en algunos de los cuales, notoriamente en EE.UU., existe una defensa del consumidor y del usuario organizada por personas que hacen de ello una tarea de exclusiva atención. Esta se puso en marcha con vigor durante la década de los 60, por iniciativa de Ralph Nader, quien comenzó por objetar la calidad de los automóviles particulares, centrándose en su falta de seguridad para sus conductores y acompañantes.

La campaña desatada por Nader fue tan eficaz que obligó a las empresas automovilísticas a retirar vehículos del mercado y a mejorar su seguridad. Dicha acción defensiva dio lugar a lo que en aquel país se denomina popularmente el "naderismo", palabra que invoca a su fundador y que se emplea para designar todo movimiento de defensa del consumidor o usuario, el que se ha extendido para incluir toda clase de bienes y hasta ciertos servicios *privados* pero de repercusión pública, como son los que prestan médicos y abogados.

Lo expuesto subraya que la *calidad* de bienes y servicios es un componente del progreso humano; tenerla en cuenta es reconocer que la sensibilidad humana establece una escala de valores que, incluso, se proyecta sobre lo cualitativo en lo físico y en lo espiritual.

Lo cualitativo, pues, concierne a la *calidad material* la que, empero, llevada a sus expresiones más refinadas —para caer en lo suntuoso o en la exquisitez sibarítica— puede ser nociva si se la contempla desde su óptica social.

Un mercado orientado exclusivamente a atender con esmero a los núcleos reducidos de consumidores o usuarios acaudalados, agasajando sus apetencias más sensuales y regaladas, con *desprecio o indiferencia por el contexto mayoritario* puede generar un *costo social*. En efecto, la asignación de recursos *escasos* para atender a aquellos núcleos reducidos, en desmedro de la satisfacción de necesidades vitales del contexto social implica afectar negativamente a este. De no

tratarse de la disposición de recursos escasos, nada habría que objetársele a un país el desarrollar un sector de opulencia, al menos, desde el punto de vista del progreso *materi*al.

En cambio, por otro lado, habría elementos negativos de orden *espiritual*, en el desarrollo de un sector de opulencia, si esto afectara la escala de valores de la ética o la estética o dañara principios de libertad y justicia o fuera en detrimento de la educación y la cultura del contexto general. Aquella comunidad, coloca el acento sobre el placer de cultivar ciertas actividades, como las deportivas o las de arte menor —ubicándolas sobre un pedestal a modo de meta ideal y remunerándola monetariamente en forma desmedida.

Cuando esa conducta significa menospreciar expresiones culturales o del espíritu, que apenas logran subsistir y que no se presentan socialmente como objetivos por alcanzar, el *costo social* resultante puede ser elevado. Pero si hay empresas privadas que mercadean bienes y servicios de baja calidad para un contexto social mayoritario, al tiempo que otras colocan el acento sobre la alta calidad para un mercado selecto, es cuestionable argüir sobre el *costo social* de la actividad de mercadeo de las primeras.

4.2. *El efecto demostración.*

En principio, mientras el mercado tenga adquirentes dispuestos a aceptar la basta calidad por razones de precio, no tendría sentido censurar la preferencia de ciertas empresas por el mercadeo de productos de pobre nivel cualitativo. Si aquellas atienden a la preferencia del mercado y lo hacen a un precio conmensurable con dicho nivel, no existiría entonces un *problema inmediato de costos sociales*.

Sostengo que en tal caso el problema no es *inmediato*, porque todo depende de la receptividad del consumidor o usuario. El factor calidad incide como costo social sólo si se le *retacea al contexto mayoritario una mejor calidad*, la que aquel estaría dispuesto a adquirir y pagar por ella su justo precio. Esto depende del desarrollo de los gustos, de los

cambios de costumbres y de las necesidades emergentes como tales en dicho contexto mayoritario.

Es por ello que en mi anterior disertación hice referencia al efecto demostración, el que se genera cuando la población de un país pobre recibe la influencia de otros más desarrollados industrialmente, despertando en aquel el deseo de contar con iguales bienes y servicios que los gozados en estos últimos.

El efecto puede ser deletéreo para la tranquilidad social, si no se puede satisfacer la demanda en el país sub-desarrollado, por razones de atraso tecnológico, falta de recursos financieros o escasez de recursos humanos capacitados.

Pero más grave aún es el trastorno cultural que puede sobrevenir por intentar transferirse al país sub-desarrollado no solo esas técnicas, a destiempo y sin suficientes recursos, sino también un cambio radical de costumbres o modo de vida.

La gravedad de tal cambio puede ser muy seria si este se traduce en un deterioro del nivel espiritual, sacrificándose valores elevados por la simple apetencia de un mayor progreso material. Por ejemplo, el desarrollo de mercados de consumo de bienes superfluos, a costa de tradiciones históricas, de costumbres basadas sobre la buena fe, la caridad o la solidaridad social, puede conceptuarse un auténtico *costo social*. Este efecto se advierte en países sub-desarrollados que, al dar cabida a los medios de comunicación masiva, al mercadeo de bienes de consumo de gran demanda en países desarrollados, o de servicios que aticnden al tiempo ocioso, paralelamente han afectado negativamente la expresión artística autóctona, la cultura tradicional y las mismas pautas de la vida que sustentaron a sus pueblos.

Los costos sociales referidos a los factores de calidad, así como a los elementos intangibles de carácter espiritual son difíciles de cuantiar, pero ahora corresponde hablar de los valores monetarios que pagan los consumidores y usuarios por los bienes y servicios que se mercadean.

5. EL ELEMENTO PRECIO EN LA CUANTIA DEL COSTO-BENEFICIO SOCIAL PARA CONSUMIDORES Y USUARIOS

El precio al que se mercadean los bienes y servicios de la actividad empresarial determina el costo-beneficio operativo de esta. Dicha relación debe ser *positiva*, es decir la actividad debe ser rentable, si la empresa ha de subsistir en el tiempo o se propone crecer y expandir sus operaciones. Lo contrario significa reducirlas, agotar el patrimonio neto, liquidar la empresa, disolverla, llevarla quizás a la bancarrota. Solo si la economía es colectivista se concibe la permanencia de la empresa perdidosa; o si el estado se torna en productor de bienes y servicios, aún en países capitalistas, y aquel decide operar a pérdida. En ambos casos el costo del quebranto lo absorbe la comunidad toda, y ello constituye un *costo social*.

Igualmente, cualquier empresa que se disuelve genera un costo social, medido en términos de desaparición de bienes y servicios antes producidos, de parálisis en la ocupación de recursos humanos, y de la sustracción de los demás beneficios que significaba la empresa en marcha, incluso para los proveedores y el fisco mismo.

Por tanto, no comparto el criterio de sostener que *todo ingreso* de la empresa es un costo social y que *todo gasto operativo* es un beneficio social. Ambos conceptos, positivo y negativo *para* la empresa, generan un movimiento de recursos cuyo *signo social* depende de diferentes factores.

En el caso del precio atribuido por la empresa a los bienes y servicios que mercadea, una posible evaluación desde el punto de vista del consumidor o usuario, puede ser el de juzgárselo un *costo social* cuando no se trata del *justo precio*. Aquí nos enfrentamos con un problema de semántica y de contenido ético referido a qué se entiende por *justo precio*.

Por un lado, puede conceptuárselo como el precio de equilibrio dado por una situación de mercado de competencia perfecta. Por otro lado, puede ser aquel precio que compensa

la situación de quien se halla en desventaja en la relación negociadora del proceso de compra-venta.

Si se atiende al hecho de que pocas son las circunstancias reales que se desarrollan en un contexto de competencia perfecta, y menos aún tratándose de economías de países poco industrializados, es obvio que debe descartarse la sinonimia entre *precio de competencia perfecta* y *justo precio*.

Queda por considerar el elemento ético del *justo precio*. Si se caracteriza a éste como aquél que —en principio— cubre los costos de explotación y deja un margen de ganancia suficiente para la expansión de la empresa de manera de atender a las necesidades del mercado en crecimiento, y retribuir suficientemente al propietario del capital, entonces solo falta determinar cómo se contempla la posición desventajosa de la más débil de las partes.

Si la posición negociadora del consumidor es vulnerable, este no logrará que la empresa se mantenga en el justo precio. Por ello, cuanto más monopolizado se encuentre el mercadeo de los bienes y servicios, mayor poder tendrá la empresa de alejarse del justo precio, para maximizar la rentabilidad del mercadeo, y mayor será el costo social para el consumidor.

El factor ético está centrado también en la *necesidad* del consumidor. No tendrá el mismo efecto social un precio exageradamente elevado de bienes o servicios suntuarios, que para los que son de necesidad vital. Para aquellos el mercado mismo actúa como regulador del precio, aún en situaciones de monopolio u oligopolio, por tratarse de bienes de demanda elástica, siendo en cambio singularmente inelástica la de los de primera necesidad.

Para resumir, pues, diré que la tarea de cuantiar el costo o el beneficio social causado por el precio de bienes y servicios brindados al consumidor, presenta las siguientes dificultades:

a) Identificación debida del justo precio en términos de los resultados netos de explotación. En efecto, ello implica entrar en cuestiones de eficiencia operativa así como en el

problema de establecer la justa retribución que les toca a los propietarios del capital aportado, pero ahora no es el momento de considerar la situación de los integrantes de ese grupo social.

b) Determinación de la equidad del precio al que se mercadean los bienes y servicios, atendiendo a su naturaleza y a la posición de los consumidores y usuarios en el mercado.

El cómputo de referencia consiste en establecer la diferencia entre el precio al que se mercadean los bienes y servicios y su *justo precio*, multiplicándola por el volumen de bienes y servicios mercadeados.

6. RECAPITULACION DEL COMPUTO DEL COSTO-BENEFICIO SOCIAL DEL MERCADEO

Si se tratara solo de cuantiar la utilidad o desutilidad social que tiene para el grupo de consumidores y usuarios el mercadeo de bienes y servicios, sería suficiente computar los elementos que integran los respectivos costos y beneficios que he analizado, es decir:

a) Establecer el *volumen* de bienes y servicios mercadeados, con relación a las reales necesidades o a la demanda del contexto humano, multiplicando el volumen, en defecto o en exceso, por su justo precio.

b) Establecer el efecto del factor *calidad* de los bienes y servicios mercadeados según las necesidades o la demanda del contexto humano, multiplicando las diferencias en más o en menos por su justo precio.

c) Establecer el *justo precio* que servirá de base para cada tipo de bienes y servicios, confrontándolo con el precio de su efectivo mercadeo y multiplicando la diferencia resultante por el volumen de bienes y servicios mercadeados.

El orden de las operaciones será, primero, calcular volúmenes y sopesar las calidades, y sobre la base de ello computar el justo precio, dejando para lo último las operaciones necesarias para llegar a los valores finales.

El resultado final de los costos y beneficios sociales así

computado indicará la utilidad o desutilidad social neta de la acción de mercadeo sobre el mercado consumidor, medida en términos monetarios.

Como he dicho anteriormente, la mayor dificultad de estos cálculos se encuentra en el discernimiento de las calidades comparativas y la determinación de los costos y beneficios intangibles, particularmente los referidos a bienes espirituales. Para ello tendría que existir un amplio consenso comunitario respecto de la escala jerárquica de tales bienes y un alto grado cultural de quienes computan su expresión monetaria.

En aquellos países donde existen disposiciones o criterios respecto del llamado "balance social", entre los que se hallan Alemania, Francia y España, se han ensayado experiencias respecto del cómputo de los costos y beneficios sociales, pero en los modelos que he tenido ocasión de examinar originados en dichos países, los datos cuantificados con precisión se refieren solo a la acción social de la empresa en el terreno laboral.

En el caso de una empresa española de servicios de comunicaciones, se definen las llamadas "grandes partidas del balance social" incluyéndose como "cuenta" de dicho balance a "los clientes". Se expresa en la definición respectiva que el objetivo básico es "determinar los aspectos relativos a los clientes de la empresa, que permitan conocer quiénes son, qué les proporciona la empresa y cómo ésta se relaciona con ellos".

Los datos de interés en dicho "balance social" relativos a los usuarios son de dos tipos: uno narrativo y otro cuantificado estimativamente. En la parte narrativa se exponen las características generales del mercado y la presencia en él de la empresa en cuestión. Los datos cuantificados estimativamente se refieren a:

—La demanda de los servicios de comunicación, y la cuantía de su satisfacción.

—La cuantía de las tarifas, y el costo monetario y en

horas, necesario para atender el servicio, sobre una base comparativa internacional.

—El plazo medio de instalación del servicio determinado a partir de su contratación así como el volumen de las comunicaciones efectuadas en unidades físicas, y su cuantía monetaria.

—El análisis de indicadores de la calidad de los servicios.

Esta experiencia española ha significado un notable avance en la medición del costo-beneficio social de la actividad empresaria pero aún carece de una adecuada sistematización de los costos y beneficios sociales y no concluye con la expresión de la utilidad o desutilidad neta social.

Lo esencial del caso apuntado radica en el hecho de que se ha admitido la validez de medir y comunicar a la comunidad el desempeño de la empresa en términos de costo-beneficio social.

Los datos suministrados sobre la acción social de la empresa en beneficio de los usuarios se centran sobre los tres aspectos que he mencionado como significativos: volumen, calidad y precio.

El volumen se mide sobre la base de la demanda potencial y la demanda satisfecha, incluyendo un elemento tan importante en este caso como la demora de instalación. Lo que no se satisface y la demora inusual se computa como costo social.

El sufrido usuario argentino en el terreno de las comunicaciones podría añadir como elementos del costo social las conexiones fallidas, las llamadas cortadas abruptamente, la deficiente comunicación (ruidos, rumores, falta de volumen, etcétera), y demás vicisitudes que aún padecemos. Como beneficio social podríamos apuntar la ampliación de líneas, los nuevos sistemas, la provisión de cabinas públicas, etcétera.

La experiencia española utiliza, en lo que a tarifas se refiere, la base de comparación internacional, pauta no muy recomendable en todos los casos. En efecto, ella es válida con respecto a la simple correlación de servicios que funcio-

nan sobre un plano internacional, pero carece de validez para el cómputo del efecto social interno.

Basta reflexionar acerca de la distorsión en la relación cambiaria argentina de hace dos a tres años, así como la que se vive actualmente, para advertir que el cómputo de tarifas sobre la base de precios internacionales para *servicios internos*, desdibujaría el cálculo de sus costos y beneficios sociales para los usuarios.

7. CONCLUSION

Si los principios sociales de libertad, igualdad y fraternidad han de continuar teniendo validez en las sociedades libres de nuestro tiempo, es sensato reflexionar que la *libertad* atañe primordialmente a lo *jurídico y político*, la *igualdad* a lo cultural y la *fraternidad* a lo *económico*. Tener en cuenta el costo-beneficio social de la actividad empresaria, implica reconocer que la consecución del *progreso humano* a través de la actividad económica, es un *esfuerzo comunitario*, dentro del mecanismo de libertad de opciones y de libre competencia.

Tener conciencia de ello es lo que puede moderar el efecto despiadado de la competencia en el mercadeo de bienes y servicios. Recuérdese que la libre competencia tiene un objeto: eliminar a los competidores y cuando esto se logra con plenitud el efecto es barrer con el mercado de competencia, imponiéndose el monopolio y el oligopolio, en perjuicio del grupo social de consumidores y usuarios. Las normas impuestas en las comunidades organizadas apuntan a reducir la posibilidad de que se materialice ese perjuicio y la exposición del costo-beneficio social de la acción empresaria es un vehículo eficiente para encauzar a la economía de mercado hacia aquello que facilitará su permanencia: el imperio de la fraternidad humana en la actividad económica.

La concepción de que el sentimiento de fraternidad es compatible con la actividad económica fue expuesta por el filósofo austríaco Rudolph Steiner hace más de 60 años en su

esquema sobre los tres miembros u órganos sociales: el político, el económico y el cultural.

Encarar lo económico como encuadrado dentro del sentimiento fraternal parece un contrasentido si se admite la libre concurrencia en el mercado de bienes y servicios, ya que ella supone antagonismo y lucha sin cuartel.

Pero no bien se admita que esa lucha se libra sobre la base de una conducta ética que atiende al progreso humano, surge con claridad que el objetivo es el de una fraterna preocupación porque la actividad económica se desarrolle armónicamente en procura de ese progreso, en el que no cabe el egoísmo desenfrenado.

Es mi firme convicción que la medición del costo-beneficio social y su debida exposición contribuirá a subrayar el importante papel que desempeña la empresa en esa fraternal ocupación.

LA ACTIVIDAD ESPACIAL: UN DESAFIO A LA ECONOMIA

por el Dr. JOSÉ F. PUNTURO
Académico de número

1. MOTIVACION

En ocasión de mi última disertación en esta misma Corporación sobre un tema de inocultable afinidad con el que ahora se desarrolla, entendí que se imponía advertir —siempre dentro de los lineamientos de lo que una motivación implica— la preocupación que animaba el encarar un verdadero mensaje. Y es así que me permito ahora reproducir lo que expresé entonces:

“Cuando el 28 de Marzo de 1969 el Secretario de Estado de Cultura y Educación mediante la recordada Resolución N° 264 resuelve constituir una Comisión destinada a la realización de estudios de factibilidad y conveniencia de utilización de satélites para retransmisión de emisiones de televisión educativa, lejos estaba de prever toda su significación”.

“Se destacó entonces la urgencia de que en nuestro medio, de manera coordinada, se estudien los aspectos pedagógicos, políticos y *técnico-económicos* de un sistema de esta naturaleza, a fin de determinar no sólo las posibilidades reales sino principalmente su grado de conveniencia”.

Pues, bien: tal inquietud fue el detonante que terminó por estimular el tratamiento de las dos vertientes que en materia espacial habían de dirigirse a “comunicaciones para educación y desarrollo” por una parte y “teledetección de recursos naturales” por la otra, con particular énfasis en las connotaciones *técnico-económicas* a que habrían de dar lugar.

Conferencia pronunciada en la Academia Nacional de Ciencias Económicas el día 6 de Octubre de 1982.

Tal la plataforma de trabajos encarados en el anterior Seminario Regional de Naciones Unidas de Abril de 1981, antesala de la Segunda Conferencia sobre Exploración y Utilización del Espacio Ultraterrestre con Fines Pacíficos —Unispace 82— que acaba de realizarse durante el pasado mes de Agosto en la ciudad de Viena, Austria.

Y aquí la motivación. Se impone comprobar hasta qué punto las inquietudes de los países intervinientes en el referido Seminario han logrado satisfacción a sus expectativas. De haberse logrado, con qué proyección futura y, asegurada tal proyección, en qué medida operará su costo-beneficio. Por último, qué ubicación corresponde a nuestro país en aquellas expectativas, habida cuenta de la intensa actividad que las instituciones especializadas desarrollan en nuestro medio.

2. COMPROBACION DE UNA INQUIETUD ACADEMICA

Resulta sumamente significativo destacar que en el V Congreso del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos ("IAPUCO"), desarrollado en Concordia en Agosto último bajo los auspicios de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad Nacional de Entre Ríos, tuvo tratamiento un trabajo (1) que implica una exhortación.

Por primera vez en encuentros de esta naturaleza aparece tan singular inquietud. Y es que "a lo largo de años, el *quehacer económico* a través de incumbencias instrumentales en empresas dedicadas a la industria, comercio, producción o servicios, exigió de los recursos humanos con evidente inclinación a los estudios de costos una atención a todas luces apasionante."

Se trataba allí del compromiso que adquiere la docencia y su casuística frente a la necesidad de captar y transmitir, en momentos en que el universo tecnológico se apresta a

(1) "La actividad espacial: un desafío a los hombres de costos". José F. Punturo. Abril de 1982.

asombrar con las transformaciones más sorprendentes que aguardan a la humanidad.

Las conclusiones del trabajo sugieren:

- a) Despertar en todas las Facultades de Ciencias Económicas del país una consideración específica sobre el particular.
- b) Encarar una vinculación sistemática con fines educativos con entidades ad-hoc de nuestro medio y las indicativas de Naciones Unidas.
- c) Observación ininterrumpida de las experiencias, sea en el aspecto técnico como en el de la investigación, en lo atinente a comunicaciones y teledetección.
- d) Análisis resultante del "costo-beneficio social".
- e) Posibilidad de proponer, sobre bases uniformes para países en desarrollo, la institución de la cátedra de "Economía y Administración Espacial" a nivel de postgrado.

Ya veremos las connotaciones que aquí el tema promueve, al contemplar más adelante proposiciones que justifican plenamente haberlo incluido en un encuentro académico-docente como el que se acaba de describir.

3. EXPERIENCIAS REALES ENCARADAS EN NUESTRO MEDIO

La actividad espacial viene siendo objeto de una constante dedicación por parte de la Comisión Nacional de Investigaciones Espaciales (C.N.I.E.), de la Fuerza Aérea Argentina.

A los efectos que se persiguen en este trabajo, dado el móvil que lo anima toda vez que se contempla el efecto económico de los recursos bajo la lupa, baste recordar que la entidad —entre otras iniciativas— logra la categorización de áreas de aplicación distintiva según sus características, como ser:

- a) Clasificación de diferentes tipos de cultivos, forestación, etcétera.
- b) Clasificación de distintos tipos de suelos.

- c) Análisis de distintas profundidades de aguas en lagos, ríos, mares.
- d) Separación de aguas con diferentes grados de contaminación.
- e) Determinación de características geográficas.
- f) Determinación de zonas geológicas.

A través de un renovado contacto con este organismo y en representación del Centro de Investigación para el Desarrollo Técnico-Económico de los Servicios por Satélite (CIDETESSA), dependiente del Decanato de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, hemos podido comprobar la naturaleza de la labor encarada, con todas sus evidentes implicaciones en el *campo económico*. Tal vez resulte, además de ilustrativo, sugestivamente indicativo, señalar un listado de algunas de las experiencias llevadas a cabo en trabajos de "Aplicación de la Teledetección" en cooperación con distintas instituciones pedagógicas, técnicas, científicas, industriales, públicas y privadas, etc. Son ellas:

- a) Uso de imágenes del satélite Landsat aplicadas a hidrogeología y geomorfología. (Tierra del Fuego, Litoral y Bahía Blanca).
- b) Estudios de suelos (fisiografía) en Noroeste y uso de tierra en Valle Tulum, Ullum-Zonda, Jachal-Huaco y Valle Fértil (Landsat).
- c) Evaluación de rendimientos agrícolas (Landsat).
- d) Mediciones oceanográficas (ingeniería de petróleo).
- e) Técnicas para diagnóstico de sistemas meteorológicos por sensores remotos.
- f) Estudios del impacto del clima en la sub-región del Chaco Deprimido.
- g) Estudios de depósitos minerales mediante imágenes satelitarias.
- h) Aplicación de técnicas de mapeo para inventariar recursos naturales en Chaco (Landsat).

- i) Estudio de alineación y drenaje de la llanura pampeana con sensores remotos (Landsat).
- j) Aplicación de imágenes satelitarias al estudio de regionalización ambiental.
- k) Progresos en el estudio de los procesos de anegamiento y salinización del Noroeste de la Provincia de Buenos Aires.
- l) Estudio de los procesos de anegamiento de la Pampa Deprimida, con especial referencia a su significado económico a las inundaciones Abril-Mayo 1980.
- ll) Retención y evaluación mediante imágenes satelitarias delimitantes de la productividad agropecuaria en la Provincia de La Pampa.
- m) Programa de prospección satelitaria de depósitos minerales en la región cordillerana argentina.
- n) Reconocimiento litológico, geomorfológico y edafológico del N.E. del Chubut.
- ñ) Las imágenes satelitarias como herramienta para subdividir en áreas con diferente potencialidad agropecuaria y para establecer las políticas agropecuarias globales y sectoriales del país.
- o) Estimación de las áreas anegables en los periodos de máximas y mínimas precipitaciones en la subregión del Salado de los bajos submeridionales subsistema Santiago del Estero (Convenio).
- p) Evaluación de los Recursos Naturales de la Subregión Añatuya en los bajos submeridionales subsistema S. del Estero (Convenio).
- q) Utilización de la información satelitaria en la elaboración de la carta de suelos a escala 1:200.000 de un sector del Delta Entrerriano (Convenio con Naciones Unidas).
- r) Programas de computación aplicados al procesamiento digital de imágenes Landsat.

Para dar una idea de las observaciones practicadas en

nuestra labor de estudio e investigación, se exponen seguidamente algunos casos:

Nos ha sido particularmente fascinante la comprobación obtenida durante nuestro trabajo con el INTA por el invaluable auxilio técnico prestado por el Dr. Oscar Domínguez y la Lic. Stella Carballo, referente a los puntos k) y l), quienes confirmaron en forma terminante todas las posibilidades que en el *campo económico* ofrece la imagen satelitaria.

El informe respectivo reveló cómo con un mínimo de tiempo, personal y costo fue posible abarcar, mapear y medir cinco inundaciones que causaron un gran perjuicio a una Región de aproximadamente 65.000 km² del país.

Por su parte, el trabajo que nos fue posible observar en I.B.M. (punto r), merced a una excelente colaboración del Ing. Adolfo D'Onofrio, permitió tomar conocimiento de la posibilidad de poner a disposición de los usuarios un enorme volumen de datos, lo que exige un avance con técnicas propias de computación. Se estima que es la única forma de desarrollar totalmente el potencial encerrado en la detección de recursos naturales por sensores remotos satelitarios (Proyecto Landsat-Erman II).

En cuanto al trabajo realizado con el Consejo Federal de Inversiones (CFI), con la invaluable colaboración del Arq. J. L. Campana fue posible observar la conexión con la técnica de la C.N.I.E.-Landsat, orientando el estudio a la puesta a punto de sistemas de procesamiento por computadora de la información sobre el recurso forestal obtenida por teledetección satelitaria (zona misionera). Del mismo modo fue posible analizar una evaluación y reconocimiento de los principales usos del suelo en aglomerados urbanos (Landsat), identificando variables físicas y variables *socio-económicas*.

Existen determinadas situaciones que por sí solas resultan indicativas de la relevancia que revisten frente a los cambios significativos a que pueden dar lugar.

Se trata de la contaminación ambiental y sus derivacio-

nes. Pero esta vez la noticia sacude un parámetro en cierta manera de insospechable gravitación (2).

Para ello recordemos la utilización de la función satelitaria según los puntos comentados en un estudio anterior (3) cuando son citados los trabajos:

- "Oceanografía desde el Espacio", París, Francia.
- "Recursos marinos observados desde el Espacio", EE.UU.
- "Oceanografía desde el Espacio", Venecia, Italia.
- "Oceanografía presente y futura", Massachussets, EE.UU.

Y, por supuesto, está en juego la contaminación oceánica, que, según la noticia, "en opinión de los especialistas que analizaron el problema en la Asamblea Oceanográfica Internacional (Canadá), algunas de las presumibles perturbaciones meteorológicas podrían consistir en una elevación sensible de la temperatura ambiente, en alteraciones del régimen de lluvias y en la evolución hacia un clima más seco, con los consiguientes trastornos para los ecosistemas en particular y para el equilibrio ecológico en general". La importancia del comentario se hace más trascendente cuando se prevé que tales cambios climáticos pueden superar en gravitación a los observados en la Tierra a partir de la era glacial.

Y el motivo desencadenante de ello reside en el volumen de dióxido de carbono contenido en las aguas de los océanos.

Evidentemente, ello nos hace meditar en la extensión oceánica de nuestro territorio y en la consideración de *geografía económica* que promueve.

4. ECONOMIA Y SU CAMPO DE EXPERIMENTACION

Cuando se toma conocimiento de las inquietudes que terminan por dominar a los *países interesados en la utilización del satélite* como pivote de las actividades espaciales, nos asalta la idea de sus connotaciones con los diversos cam-

(2) La Nación, Septiembre 5 de 1982.

(3) *Ibid*, 1.

pos atendidos por las preocupaciones académicas de las instituciones universitarias de nuestro medio.

Ya fue expresado (4) en mi referida disertación anterior en esta Corporación el contenido conceptual de los aspectos cubiertos por los Departamentos Pedagógicos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, en especial los de Economía, Administración y Humanidades, que, por otra parte con ligeras variantes acuerdan igual tratamiento las demás Universidades del país.

Y entre otros, se mencionaban temas como los siguientes:

- El problema de los recursos en los países en desarrollo.
- Recursos renovables y no renovables. Su impacto económico.
- Los problemas de las materias primas. Exploración. Explotación.
- El caso del petróleo: sus relaciones con el progreso de los países en vías de desarrollo. Estrategia de las relaciones internacionales.
- El desarrollo y la difusión de la tecnología en el mundo contemporáneo. Las estrategias adoptadas por países centrales y periféricos.
- Tecnología y concentración industrial.
- El desarrollo tecnológico y las corrientes del comercio internacional.
- El desarrollo económico y social integrado.
- Características distintivas de la economía agropecuaria. Diferenciación con la economía industrial.
- La tierra y su entorno. El suelo. El agua. El relieve. El clima. La vegetación y la fauna autóctona.
- Organización y manejo técnico-económico de la explotación.
- Los recursos agrarios.
- Participación del sector dentro de la estructura económica.

(4) "Economía-Universidad-Satélite". José F. Punturo, 16/9/81.

- Determinación de costos y beneficios. Rentabilidad.
- La prospección y exploración de áreas de interés minero.
- Desarrollo minero e integración regional.
- Análisis sectorial de minerales metalíferos y no metalíferos.
- Eficiencia tecnológica dinámica. Crecimiento económico óptimo y uso de recursos no renovables.
- Etapas de elaboración de un proyecto. Análisis financiero.
- Estructura de la producción. Localización industrial.
- Costos industriales.
- La investigación y las variables en la comercialización.
- Economía internacional.
- Metodología económica.
- Condicionantes, fundamentos o factores naturales de la actividad económica.
- Encuadre geográfico de la actividad económica.
- Relaciones espaciales (partes continental e insular y antártica): sus consecuencias socio e histórico-económicas.
- Recursos humanos.
- Geografía de las necesidades y del consumo.
- Infraestructura económica.
- Localización y utilización de los recursos productivos.
- Regionalización.

La sola descripción de los aludidos temas nos ubica en aquellas referidas expectativas de los países que hoy observan la posición que el satélite les inspira.

Y, deliberadamente, no se ha hecho mención del Departamento Jurídico porque merece un tratamiento específicamente diferencial, dada la proyección que reviste y ha adquirido desde el inicio de la investigación espacial.

Baste recordar las implicaciones que promueve la presencia de las instituciones de Derecho Público y Derecho Internacional.

Si se analizan con detenimiento los conceptos ínsitos en los temas que preceden, podrá colegirse cómo la presencia del Derecho en mayor o menor grado revela su sustento. En especial cuando nos referimos a recursos naturales, puesto que en lo relativo a comunicaciones basta con imaginarlo o intuirlo.

Y ello, sin entrar a la consideración jurídica de la actividad económica en el espacio como lo revela el movimiento científico auspiciado por el Consejo de Estudios Internacionales Avanzados (Fundación Casa de la Cultura de Córdoba) en Junio de 1980, encuentro en el que fueron tratados los aspectos de la posición del Derecho Espacial (política y recursos) (5) y el "Nuevo Orden Económico Internacional" (telecomunicaciones y transporte) (6).

En cuanto a la intervención del ya aludido CIDETESSA en las sesiones del referido encuentro, el trabajo comentado (7) dejó perfectamente definida la hipótesis revelada en el sentido de que *"la problemática jurídico-económica"* para nuestro país consiste en definir las características que tiene, en ese sentido, la utilización de la tecnología espacial en la presente década y las posibilidades que se vislumbran para un futuro más lejano. Todo ello implica apuntar al máximo aprovechamiento de los recursos disponibles de los países tecnológicamente desarrollados, lo cual *supone determinar la relación costo-beneficio social* de ese aprovechamiento.

Y la *presencia del Derecho* revela, a su vez, toda la connotación que encierra en la actividad espacial, como ha llegado a demostrarlo el ya citado Dr. Cocca en su disertación desarrollada, en el Seminario del mes de Agosto pasado en la Manzana de las Luces sobre "Consecuencias de la Trans-

(5) "Introducción al estudio del encuadre jurídico de la actividad económica en el espacio". Aldo A. Cocca. Córdoba, 1982.

(6) "La actividad económica en el espacio". Manuel A. Ferrer. Córdoba, 1982.

(7) "Aspectos jurídico-económicos de la tecnología espacial en países en desarrollo". William L. Chapman, José F. Punturo y Américo Serenelli. Junio 1981.

misión de Energía desde el Espacio", al afirmar que "teniendo en cuenta estos datos, *corresponde al jurista señalar la necesidad de adoptar normas internacionales de protección contra la radiación y limitar la irradiación permisible. Mientras no se logren dispositivos eficientes de transmisión, los rayos cósmicos constituyen un factor de limitación de los vuelos espaciales de larga duración y especialmente de los interplanetarios*".

Y así, para demostrar su relevancia, resulta significativo divulgar que a raíz del encuentro realizado en La Falda en Agosto de 1975, convocado por la Universidad Nacional de Córdoba sobre "Diálogo sobre Aspectos Jurídicos Internacionales del Aprovechamiento de la Energía Solar", tuvo lugar la primera reunión coloquial entre juristas y sobre todo la que arrojó las primeras conclusiones alcanzadas en la materia.

Allí vió la luz el documento "Problemas internacionales que surgen de la explotación de la energía solar y otros tipos de energía conexos", presentado oficialmente a Naciones Unidas en Agosto de 1976.

Y de allí surgieron las "XII Tablas para la Energía Solar" que concretan el pensamiento de juristas americanos. Y, así, también se pone de relieve una vez más la destacada intervención argentina en la materia. Todas las derivaciones resultantes de esta inquietud —ha quedado demostrado— *depositan en el Derecho la única base de seguridad que puede otorgar la humanidad a dos pilares llamados "confianza" y "supervivencia"*.

5. UNISPACE 82 — VIENA

En la anterior disertación "Economía-Universidad-Satélite" (8) se señaló que Argentina fue designada uno de los siete países seleccionados por la Federación Astronáutica Internacional (con Suiza, Indonesia, India, Japón, URSS y EE.UU.) para determinar los alcances del documento fun-

(8) *Ibíd.*, 4.

damental que habría de servir de base a la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Exploración y Utilización del Espacio Ultraterrestre con Fines Pacíficos, UNISPACE 82, Viena.

Estos documentos conforman un cuerpo de disposiciones preparadas sobre "*pertinencia de las actividades espaciales para el desarrollo económico y social*".

Y es precisamente este atributo el justificativo esencial que anima su tratamiento y consideración, con la natural derivación a las posibilidades en nuestro medio.

Si se analiza el documento preparado por Naciones Unidas como "*Proyecto de Informe de la Conferencia*", ya de por sí conlleva una revelación trasunto de inquietudes internacionales, con sus ansiedades, sus fisuras, sus posibilidades, sus limitaciones, sus reticencias y las naturales proyecciones en expectativa.

El proyecto de Informe para el UNISPACE 82 en el capítulo referido a "*Posibilidades y mecanismos para que todos los Estados se beneficien de la tecnología espacial*", manifiesta su constante preocupación por la brecha cada vez más pronunciada que separa a los países en desarrollo. Y alienta a la participación en pro del avance de la tecnología espacial de todos los países, acompañando a Naciones Unidas y otros organismos internacionales.

Es de nuestro particular interés destacar aspectos específicos del proyecto por la intervención que ha correspondido a nuestro país, que sigue sus alternativas con la lógica expectativa que un tema de esta naturaleza promueve y el estímulo que, inocultablemente inspira.

Tal estímulo configura algunos de los siguientes propósitos:

1. La concreción de proyectos denominados "*integrales*", que implican no sólo la colocación de satélites, su emisión informativa y el procesamiento de datos, sino una vez que el circuito se ha cerrado con la demostración del aprovechamiento por los usuarios. Se ejemplifica con la mención de que el contenido de los mensajes resultan

ser más importantes que los medios de transmisión. Caso del pronóstico cuando es utilizado positivamente por el agricultor.

2. Participación efectiva de los países con reducidas actividades espaciales en la aplicación final de los datos.
3. La transferencia de modelos adecuados muchas veces difíciles de imponer.
4. Cada país debe proponer su propio modelo condicionado al factor costo y urgencia de su capacidad económica.
5. Posibilidad del recurso humano frente al elevado costo de la computadora. Posición de las cuantiosas inversiones.
6. Posibilidad de consolidación y arraigo de los bancos internacionales de datos por satélite, incluyéndose los del Centro de Teleobservación de la FAO y la Dependencia de Teleobservación del Departamento de Naciones Unidas de Cooperación Técnica para el Desarrollo. (Se incluyen bancos de datos a nivel nacional). Conviene recordar aquí la posición de nuestra C.N.I.E. en su faz operativa, según los lineamientos ya expuestos.
7. Necesidad de capacitación de técnicos y de responsables administrativos oficiales.
8. Todo lo que antecede más una coordinada cooperación internacional.
9. Vinculación entre la tecnología espacial y el avance socio-económico.
10. Considerar la planificación de actividades frente a los equipos y los recursos humanos.
11. Coherente estudio administrativo-técnico de las condiciones de adquisición de equipo e instalaciones.
12. Características de la fabricación local frente al proveedor del exterior. Desarrollo máximo de capacidad tecnológica propia. El engaño de la obsolescencia deliberada frente al prejuicio de la "última palabra" en planta y equipo.

13. Frente a cuantiosos esfuerzos financieros la sugerencia reside en la conveniencia de que los países en desarrollo practiquen iniciativas mancomunadas para poder llevar a cabo propósitos como los anteriormente aludidos.
14. Necesidad de que los organismos financieros internacionales colaboren con la finalidad expuesta en el punto anterior, previa demostración de que existe una adecuada coordinación entre los países desarrollados y aquellos que deben apuntar a proyectos experimentales. Aquí cabe hacer constar el papel que desempeñan las organizaciones internacionales de elevados recursos tecnológicos en lo que atañe a comunicaciones, meteorología y teleobservación.
15. Posibilidad de intervención en el futuro de un organismo internacional de satélites de supervisión para utilización de información compartida, habida cuenta —entre otros— del problema de asignación de costos.
16. Recordar que en materia de costos caben presumir las instancias de desarrollo, producción, lanzamiento, orbitación y el respectivo proceso de explotación.
17. Conviene tener presente el papel de la radiodifusión mediante satélite cuando está en juego la educación y el desarrollo.

6. CAPACITACION: EL RECURSO OMNIPRESENTE

Resulta sumamente sugestiva la posición que se adopta en el trabajo destinado al UNISPACE 82 ya citado, dado el estilo utilizado para estimular la realización de estudios para lograr un avance sustancial en la tecnología espacial.

Y aquí entramos en uno de los aspectos que fundamenta con todo énfasis la motivación señalada al comienzo de esta disertación. *Se trata del tema "Capacitación".*

Dice el documento: *"La capacitación de los recursos humanos es posiblemente el factor más importante de la expansión de la infraestructura, y el que requiere más tiempo.*

Aunque algunos países en desarrollo tienen una base bastante buena de personal calificado, la mayoría carece de este importante elemento. Aunque cada país tendrá que decidir por su cuenta la mejor forma de encarar este problema, se puede recomendar en general a los países que examinen y modifiquen según convenga su sistema y sus planes de enseñanza para hacer *mayor hincapié en la ciencia y la tecnología*. Asimismo, a nivel de *postgrado*, hay que fomentar la labor *interdisciplinaria* en materias relacionadas con la tecnología espacial y sus aplicaciones”.

Obsérvese la feliz coincidencia con lo sugerido en nuestro trabajo anterior, cuando entre sus conclusiones figuraba textualmente: “Proponer, sobre bases uniformes para países en desarrollo, la institución de la cátedra de “Economía y Administración Espacial” para estudios de postgrado”.

Evidentemente no estábamos tan alejados con lo que nos aconsejaba nuestra intuición ante el reconocimiento de lo que ahora se propugna por Naciones Unidas.

Y en el documento arriba citado se señalan características como las siguientes:

1. Resultados a mediano y largo plazo.
2. Programa de becas para diplomados universitarios combinando la preparación académica con la práctica en empresas.
3. Apoyo para la institución de centros de capacitación adecuados a nivel regional, comunicados con centros que a su vez tuvieran intervención en programas espaciales.
4. Se considera que la realización de seminarios estuviesen a cargo de personal docente internacional procedente, preferentemente, de países en desarrollo.

Y nosotros, si es nuestro país el que está en juego, nos permitimos agregar: simultánea o periódicamente con elementos humanos calificados de nuestro medio que se han incorporado ya a la consideración y respeto de entidades del exterior.

Nos es muy grato recordar todavía la actuación que nos

cupo en representación del CIDETESSA ante el XX Congreso de la Federación Internacional de Astronáutica en 1969 en la ciudad de Mar del Plata, donde fuera aprobada por unanimidad una ponencia de nuestra parte. Y esta Federación, comporta conjuntamente con el Comité de Investigaciones Espaciales (COSPAR) y el Consejo Internacional de Uniones Científicas (CIUC) un juego de interesantes sugerencias y recomendaciones que forman parte de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Ciencia y Tecnología para el Desarrollo. Y nuestra C.N.I.E. tiene intervención en ello.

Tal vez sea esta una oportunidad feliz para advertir que la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Buenos Aires ha designado un número de asesores dentro de su aludido CIDETESSA, profesores todos correspondientes a sus Departamentos Pedagógicos de Administración, Contabilidad, Matemáticas, Economía, Humanidades y Derecho destinados a una especializada dedicación a la actividad espacial, decisión que entronca perfectamente en las inquietudes expuestas en los tópicos bajo comentario.

El documento que estamos reseñando dedica particular atención a la función que cumplen la radio y la televisión frente a la tecnología espacial para la enseñanza, destacando su déficit ante una explotación que todavía no ha alcanzado suficiente nivel con fines educativos. Y enfatiza la posibilidad de *transmisiones televisivas directas por satélite*, aportando antecedentes inmediatos de EE.UU., Canadá, URSS y Japón, más bien en el plano experimental. Se informa que en la India se desarrolló una demostración en 1975/76 sobre televisión educativa en gran escala mediante un satélite norteamericano ATS-6.

Y, a este respecto, precisamente nosotros debemos advertir que en conversaciones mantenidas precisamente con el representante de la India en el Congreso Internacional de Astronáutica de 1969 ya citado, aquel país debió, previamente, mediante un convenio con la Universidad de Stanford, preparar un trabajo de instrucción vía satélite para que sus habitantes logran una uniforme comprensión ante los di-

ferentes catorce dialectos imperantes. Sirva el ejemplo para entender la complejidad que a veces adquieren las decisiones antes de la adopción de medidas que parecen tan simples en su determinación. Y todo está dentro del recurso educativo.

A lo largo de las sugerencias que el análisis del aludido documento inspira, resulta frecuente advertir las derivaciones que el empleo de la tecnología comentada despierta, anotando en la generalidad de los casos consecuencias de índole económica, técnica y jurídica. No se advierte, por su parte, en el caso de las transmisiones directas, la mención de las connotaciones políticas, a menos que se hallen insitas en las que se acaban de señalar.

Y como colofón, tal vez resulte muy indicativo reproducir como conclusión de los conceptos con que se cierra el tema "Aplicaciones de la ciencia y la tecnología espaciales", la siguiente:

"Los rápidos avances de la tecnología espacial continúan suscitando visiones románticas de nuevos mundos, nuevas fronteras y nuevas posibilidades. Aunque sean en general beneficiosos, muchos avances tienen efectos secundarios que preocupan a todas las naciones. (énfasis nuestro). Además, algunos de los nuevos adelantos podrían tener consecuencias sociales y económicas negativas, en especial para países en desarrollo y los que no poseen tecnología espacial (énfasis nuestro). Por tanto, aunque los avances de la tecnología espacial serán en general bien escogidos, sus consecuencias requieren cuidadosa consideración y estudio a fin de iniciar una acción internacional adecuada. Como muchas naciones en desarrollo no siempre poseen la experiencia técnica suficiente para evaluar esas consecuencias por sí mismas, las Naciones Unidas en colaboración con los organismos especializados competentes deberían organizar periódicamente estudios de ese tipo para examinar todas las consecuencias globales —técnicas, sociales, económicas, ambientales y jurídicas— de los nuevos adelantos de la tecnología espacial, sobre todo para los países en desarrollo. Sin embargo, los estudios

sobre asuntos de la competencia de un organismo especializado deberían ser realizados por ese organismo".

Estimamos que la precitada conclusión debería ser analizada a la luz de los conceptos que en *materia económica* se han esbozado a lo largo de esta disertación, en particular en cuanto hacen a las connotaciones sobre nuestro medio.

7. EL COSTO COMO ELEMENTO FUNDAMENTAL DE JUSTIFICACION ECONOMICA

Si se analiza cuidadosamente la preocupación que los encuentros técnicos y los seminarios regionales han observado para que se volcara en un estudio para su tratamiento en la Segunda Conferencia sobre la Exploración y Utilización del Espacio Ultraterrestre con Fines Pacíficos, podrá apreciarse que alrededor de los costos giran supeditaciones de la más sutil significación.

A tal punto que en algunos casos se convierten en "sine qua non".

Y ello para ser tenido en cuenta con especial consideración en la aplicabilidad de nuestro medio.

Así concurre cuando se hace referencia a:

1. Las posibilidades de que los países obtengan datos reunidos respecto de su territorio a un costo razonable.
2. Las posibilidades a que quedan sujetas las licitaciones en cuanto a la valorización de las ofertas desde el punto de vista técnico-administrativo.
3. Adquisición de equipos en el exterior que resultan menos adecuados que el de fabricación local y, así, exige adaptaciones.
4. Equipos de recepción para las comunidades que puedan funcionar a bajo costo.
5. El elevado costo de las instalaciones de procesamiento y análisis, principales obstáculos que han impedido a los países en desarrollo obtener mayores beneficios de esta tecnología.

6. En teleobservación: costo del desarrollo, etc., debería correr por cuenta de los usuarios.
7. La gran proporción de gastos corresponde al costo del satélite (gastos de capital vinculados al sistema).
8. Los componentes mecánicos relativamente simples representan a menudo una parte sustancial del costo del sistema.
9. Necesidad de recurrir a fuentes de energía de menor costo, preferentemente renovables.
10. Costo del sistema de recepción para zonas determinadas.
11. Reducción considerable del costo de los sistemas de transmisión directa para promover sustancialmente la enseñanza por satélite.
12. Se plantea la reducción de costo para aumentar la eficiencia del uso de la órbita geoestacionaria.
13. La industria espacial frente a la reducción del costo.
14. La inversión en tecnología aumenta sustancialmente los costos del satélite.
15. El segmento terrestre (conservación y funcionamiento) representa una parte importante del costo total del sistema.
16. Avance de tecnología y aumento de tráfico así como la prolongación de vida útil del satélite: costo decreciente.
17. Bancos de datos: amplia gama de posibilidades y costos.
18. Mediciones precisas que se repiten con frecuencia para grandes distancias: menores costos que con los métodos convencionales.
19. A medida que se avanza a sistemas espaciales mayores: necesidad de economizar. Para que los sistemas espaciales sean económicamente competitivos con los sistemas terrestres, su costo y el costo de colocarlos en órbita deben reducirse al mínimo.
20. Mejorar la eficiencia de los vehículos espaciales importa reducir el costo de los lanzamientos.

21. El futuro desarrollo de los sistemas de transporte espacial dependerá en gran medida de consideraciones relativas al costo.
22. Se reduce costos con el lanzamiento simultáneo de más de un satélite con un solo cohete.
23. Aunque los costos de lanzamiento por kilogramo de carga útil se han reducido es probable que los grandes vehículos de lanzamiento del futuro, *totalmente reutilizables*, permitan reducirlos aún más.
24. Los costos de funcionamiento se reducirán con vehículos más simples que tengan un menor número de etapas.
25. La mayor organización de las industrias espaciales permitirán reducir costos.
26. Las comunicaciones móviles de INMARSAT por satélite podrán reducir costos de las terminales que se utilizan en barcos y aviones o en tierra.
27. La relación costo-beneficio de la teleobservación con satélites sólo tiene sentido en problemas concretos. *Exige cuantificación en valores económicos.*
28. La cooperación bilateral entre países desarrollados ha permitido mancomunar conocimientos y compartir costos en provecho mutuo.
29. Considerar costos implica cubrir desarrollo, producción, lanzamiento, orbitación y consiguiente explotación, como anteriormente se ha expuesto.
30. Posición de los costos ante el uso de información compartida.
La determinación de los costos, por lo que se acaba de analizar, proyecta situaciones imposibles de desestimar.

Veamos todo el significado que puede adquirir su cuantificación integral, si se analiza a la luz de las posibilidades que el proyecto de informe nos ilustra al contemplar las actividades fomentadas por la cooperación bilateral, comentada en otro lugar de este trabajo, lo que puede describirse así:

- a) Suministro de un sistema de lanzamiento de satélites.
- b) Préstamo de un satélite en órbita o de parte de su capacidad.
- c) Préstamo de equipo terrestre.
- d) Suministro de cohetes sonda para experimentos científicos.
- e) Suministro de servicios de rastreo de naves espaciales.
- f) Autorización para recibir datos.
- g) Intercambio o suministro de datos científicos.
- h) Suministro de servicios de capacitación.
- i) Suministros de servicios de asesoramiento y consulta.
- j) Planificación, desarrollo y fabricación conjuntos de sistemas espaciales.
- k) Inspección de cargas de un país en los satélites o vehículos espaciales de otro.
- l) Encuentro de vehículos espaciales en el espacio.
- ll) Misiones espaciales complementarias.
- m) Vuelos conjuntos de cosmonautas de dos países en estaciones espaciales de uno de esos países.

Al tratar la posición del "costo-beneficio" podrá apreciarse el significado que esta relación inspira.

8. COOPERACION INTERNACIONAL

Resulta sumamente indicativo y debe tenerse particularmente presente el significado del tema "COOPERACION", tanto del punto de vista "multilateral" como "bilateral".

El aspecto espacial, por su naturaleza intrínseca, requiere la consideración del concepto "cooperación" por sobre todo otro atributo tal vez válido en actividades de otra naturaleza. Lo que es fácilmente comprensible.

Con el objeto de ser meramente aclaratorios, convendrá recordar que dentro del núcleo "multilateral" se agrupan:

1. Cooperación Internacional en la Exploración y Utilización del Espacio Ultraterrestre con Fines Pacíficos (Programa *Intercosmos*).
2. Agencia Espacial Europea (ESA).
3. Organización Internacional de Telecomunicaciones por Satélite (INTELSAT).
4. Sistema y Organización Internacionales de Comunicaciones Espaciales (INTERSPUTNIK).
5. Organización Internacional de Telecomunicaciones Marítimas por Satélite (INMARSAT).
6. Organización Árabe de Comunicaciones por Satélite (ARABSAT).
7. Organización Europea de Satélites de Telecomunicaciones (EUTELSAT).
8. Programas específicos.

En lo referente a la cooperación "bilateral", debemos señalar que las posibilidades se centran dentro de las actividades descritas al tratarse el tema "*El costo como elemento fundamental de justificación económica*", precisamente por ser éste el atributo que impera distinta y marcadamente en la necesidad que impulsa a los países a su consideración.

Esta posición "bilateral" tiene lugar entre países desarrollados y países en desarrollo.

Es de hacer notar que el acuerdo entre países en desarrollo ha sido de muy débil consistencia, por lo cual se sugiere instrumentar mecanismos idóneos para su robustecimiento.

Si nos atenemos a la labor que hemos desarrollado en el CIDETESSA desde su fundación en 1969, nos veremos en la necesidad de incursionar forzosamente en dos aspectos:

1. El trabajo llevado a cabo localmente en nuestro país.
2. La conexión con Conferencias Internacionales y Seminarios Regionales patrocinados por Naciones Unidas.

Con referencia al segundo punto debemos aclarar que la

promoción del uso de tecnología espacial en todos los países ha sido una preocupación desarrollada a través de organismos como los siguientes:

- a) Comisión sobre Utilización del Espacio Ultraterrestre con Fines Pacíficos.
- b) División de Asuntos del Espacio Ultraterrestre.
- c) Oficina de Asuntos Jurídicos.
- d) División de Recursos Naturales y Energía.
- e) Coordinador de Naciones Unidas para Socorro en caso de desastre (ONUSCD).
- f) Programa para el Medio Ambiente (PNUMA).
- g) Programa para el Desarrollo (PNUD).
- h) Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).
- i) Organización Meteorológica Mundial (OMM).
- j) Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO).
- k) Organización para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)
- l) Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI).
- ll) Organización de Aviación Civil Internacional (OACI).
- m) Banco Mundial.

Aquí debemos formular una advertencia. El detalle de los organismos que anteceden no debe considerarse meramente descriptivo. Sirve un propósito bien definido: comporta una verdadera necesidad, desde que resulta usual en los documentos, estados e informes, utilizar solamente las siglas así acotadas para su interpretación, presumiéndose el previo conocimiento de su significado.

9. EL MARCO DE ACTUACION LOCAL

Con referencia a los propósitos que han animado a Naciones Unidas en su presentación al UNISPACE 82 para

sugerir con carácter de recomendación a los países en desarrollo, la conveniencia de perfeccionar su infraestructura con miras al estudio, programación, investigación y operación en materia espacial, resultará muy indicativo destacar las proyecciones de que está revestida la labor de la ya aludida *Comisión Nacional de Investigaciones Espaciales (CNIE)* en nuestro propio país.

Entendemos que se impone hacer referencia a las posibilidades que acuerda esta organización por el sustento de aplicación que expone frente a las implicaciones de orden *económico, social, jurídico y cultural* que promueve.

Si bien ya se ha hecho mención de trabajos —algunos finalizados y otros en curso— encarados con instituciones públicas y privadas de nuestro medio, organismos técnicos y de investigación referidos a la actividad espacial y sus derivaciones, cabe puntualizar el espectro de actuación que entronca, precisamente, en la inquietud expuesta por Naciones Unidas.

1. *Programas de investigación.*

- *Física solar.* Contactos con NASA, Universidad de Utrecht (Holanda) y Harvard (EE.UU.).
- *Energía no convencional.* Contactos con O.E.A. y S.E. de Ciencia y Tecnología. Proyecto de colectores solares, secado de productos agrícolas, potabilización y bombeo de agua (La Rioja), secado solar de tabaco (Salta). Cooperación: Universidad N. de Salta, INTA, S.E. de Ciencia y Tecnología y el DFVLR de Alemania.
- *Geofísica.* Prospección minera.
- *Geología Económica.* Yacimientos de borato. Plataforma submarina (Tierra del Fuego).
- *Sistemas espaciales.* Programa "Sistema Satelital Doméstico para Argentina. Zonas de frontera. Programas de entrenamiento y educación (Teleeducación). Técnicas agrícolas (zonas rurales). Salud pública (Telemedicina).

- *Centro de sensores remotos*. Recursos naturales.
- *Investigaciones y aplicaciones*. Geología, mineralogía, hidrología, oceanografía, contaminación ambiental y de aguas, meteorología, pesca, nivología, glaciología, agricultura, silvicultura, geomorfología, urbanismo.
- *Lucha anti-granizo*. Compartido con el Instituto de Investigaciones Aeronáuticas y Espaciales, el Gobierno de Mendoza y la industria privada.
- *Datos ambientales por satélite*. Plataformas automáticas en Cristo Redentor, Rama Caída, La Paz, Vallecito y Nancuñan (Mendoza), Valle Patos (San Juan), Limay y Mascardi (Río Negro), Chapelc6 (Neuquén) y Base Vice-Comodoro Marambio (Antártida Argentina). Vinculación con el National Environment Satellite Service.

2. *Cooperación con organismos nacionales.*

- Instituto de Investigaciones Aeronáuticas y Espaciales.
- Servicio Meteorológico Nacional.
- Instituto de Astronomía y Física del Espacio.
- Observatorio "Félix Aguilar", San Juan.
- Dirección Nacional del Antártico.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).
- Consejo Nacional de Ciencia y Técnica, Mendoza.
- Universidades N. de Buenos Aires, N. de La Plata, N. de Tucumán, N. de Córdoba y N. de Cuyo.

3. *Cooperación con organismos internacionales.*

- National Aeronautics and Space Administration (NASA), EE.UU.
- Centre National d'Etudes Spatiales (CNES), Francia.
- Comisión N. de Investigación y Desarrollo Aero Espacial (CONIDA), Perú.

- Max Planck Institut für Extraterrestrische Physik (MPE).
 - Deutsche Forschungs und Versuchsanstalt für Luft und Raumfahrt EV (DFVLR), Alemania.
 - National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA).
 - EROS Data Center de EE.UU.
4. *Capacitación compartida.* Convenios para cursos y especialistas. Seminarios y trabajos internacionales.

Nuevamente aquí el detalle adquiere todo su significado. Experimentación, planificación y programas, el problema del arrendamiento de "transponders" con todas sus connotaciones, las posibilidades de utilización de un satélite doméstico, la adecuación de estaciones terrenas a la exigencia satelitaria, las inversiones, los costos, la renovación de planta y equipo, la explotación de imágenes, las conveniencias de los usuarios, los planes a mediano y largo plazo, los intereses geo-políticos, el papel de la intervención oficial frente a la inquietud de los organismos privados, la presupuestación con su condigna evaluación de proyectos, la seguridad que se espera de los recursos humanos, el apoyo financiero, la coherencia del know-how, la convicción de un comportamiento en la dirección correcta, la capacitación, en una palabra, todo lo que, además surge de este trabajo, condicionan desde los más disímiles ángulos de enfoque, posiciones que terminan por determinar inexorablemente:

- a) Capacidad para identificar exigencias de tecnología.
- b) Capacidad para administrar necesidades y recursos.
- c) Capacidad para realizar en los planos de la tierra y el espacio.

10. "EL COSTO-BENEFICIO: INCIDENCIA EN LA ECONOMIA"

UNISPACE 82 - Viena, tuvo oportunidad de comprobar una feliz asistencia: la presencia de la delegación argentina

encabezada por el Presidente de la Comisión Nacional de Investigaciones Espaciales, Brigadier (R) Ingeniero Miguel Sánchez Peña, designado a la vez Vice-Presidente de la Comisión Segunda, a la que se confió el tema "*Aplicaciones de la Ciencia y la Tecnología del Espacio*".

Resulta evidentemente singular —entroncado con el objetivo de esta disertación— la advertencia que formula UNISPACE al enfatizar que el encuentro se celebra "*en un momento crítico en la evolución de la situación económica mundial y las relaciones económicas internacionales*" para ubicar, precisamente, en este panorama, la posición específica de los países en desarrollo (70 % de la población mundial), que representan tan sólo el 5 % de la capacidad mundial dedicada a investigación y desarrollo.

A tal efecto, para nuestra Delegación, indudablemente, no habrán pasado desapercibidas las observaciones formuladas de lo que acontece fuera de nuestras fronteras, en especial referido a:

- Control de los propios recursos.
- Posibilidades del Nuevo Orden Económico Internacional.
- Necesidad de cuantiar las opciones que se presentan en materia de selección, adopción, evolución y transferencia de tecnología.
- Sinceramiento de las relaciones económicas internacionales para obtener de ello una pretendida realización, para lo cual nada se logrará sin el factor de cooperación.
- La posición económica fundamenta la posición social, aunque a veces ocurre lo contrario.

Es por ello que, para evaluar resultados de políticas, decisiones o determinaciones, debemos pensar forzosamente en la teoría del *costo-beneficio*, tanto en el orden interno como en el internacional.

Para tal propósito se impone cuidar las exigencias interdisciplinarias a fin de no descuidar la inclusión de elementos determinantes.

En este sentido, en materia espacial, la disciplina jurí-

dica que el Derecho impone es realmente fundamental. Sirva de motivo, para ello, además de todo lo que ya expresáramos oportunamente, la preocupación que se acaba de manifestar en Viena ante la ingerencia visual desde el espacio hacia un territorio por parte de otro u otros de una comunidad exterior.

Y no puede dudarse de la apreciación de sus connotaciones.

UNISPACE, a través de su Segunda Comisión, trató las aplicaciones espaciales desde el punto de vista de los beneficios de uso, encarando:

- a) Telecomunicaciones.
- b) Comunicaciones móviles, marítimas, aeronáuticas e inter-satelitarias.
- c) Teleobservación.
- d) Meteorología, Navegación y Geodesia.
- e) Educación. Enseñanza.
- f) En proceso de estudio: fabricación en el espacio, colonias, energía solar y sus posibles consecuencias de tipo biológico, ecológico, etc.

Como es de imaginar, los beneficios descriptos tienen su contra-partida en el costo a los efectos de revelar su verdadero resultado. Con estos propósitos tengamos presente todo lo relatado en el curso de esta exposición para su natural ubicación en el desafío a la Economía ya contemplado.

Uno de los indicadores —tal vez el más significativo— que orienta el tema de esta disertación, reside en la consideración del ya aludido “costo-beneficio”.

Decíamos en cierta oportunidad que se imponía, en tal sentido, incursionar sobre las técnicas de su determinación, así como en los procedimientos que apuntan a su reducción, análisis de los elementos que integran el costo de teledetección y comunicaciones, sea del punto de vista nacional, regional o internacional.

Y, después de definir el destino del costo, tener presente

las connotaciones que el mismo sugiere dentro de los marcos políticos, jurídicos, económicos y sociales. Las connotaciones también definirán un costo.

Un trabajo anterior (9) revelaba objetivos prioritarios con tecnología espacial para países en desarrollo:

1. Incrementar la cantidad y calidad de los alimentos.
2. Apoyar la actividad industrial y comercial de los países
3. Procurar nuevas fuentes de energía.
4. Contribuir a mejorar la salud de la población.
5. Mejorar la rapidez y calidad de los transportes.
6. Aumentar posibilidades y celeridad de las comunicaciones.
7. Adelantar el nivel educativo y cultural de los pueblos y ofrecer nuevos canales de esparcimiento.
8. Abrir nuevas fuentes de trabajo para los seres humanos.

Si se analiza con detenimiento cada uno de estos rubros veremos —acotados en un marco jurídico adecuado— los lineamientos que invitan a la reflexión acerca del tema "costo-beneficio". A título de orientación —para ejemplificar con el primer caso— estudiemos la relación que guardan los alimentos con los cereales y la agricultura. Y, así, con todo lo demás. El espectro se vuelve multiplicador.

Recordemos que un Boletín de Naciones Unidas (10) nos advertía que un país puede adoptar una específica tecnología espacial y relacionar tal decisión con la determinación de un "costo-beneficio" favorable. Pensemos por un momento en la complejidad que ello encierra. Determinada decisión según determinada necesidad. No olvidemos que un programa debe responder a prioridades, capacidad técnica, grado de evolución y posibilidades financieras de un país.

(9) "Reflexiones sobre el futuro de la educación en la Argentina con el auxilio de las ciencias del espacio durante la década de los años ochenta". William L. Chapman y Américo Sorenelli. 1980.

(10) "Pertinencia de las actividades espaciales para el desarrollo económico y social", 7/4/81.

Y surge, por consiguiente, la idea de poner en juego recursos humanos de sentido inter-disciplinario con especialistas en ciencia y técnica espacial, en ciencias sociales, en economía, en administración, en derecho, en matemáticas, en humanidades, en fin, expertos en evaluación.

Todos deben comportar grupos "ad-hoc" respondiendo a una metodología previamente concebida, revestida de etapas y procedimientos como los siguientes, a lo largo de una experiencia ya comprobada:

- Adaptación de tecnología disponible.
- Aplicación de prioridades.
- Criterios de valuación.
- Análisis de experiencias similares en otros países.
- Consecuencias de aplicación.
- Evaluación de beneficios indirectos.
- Infraestructura a analizar.
- Comparación de resultados con los que se obtienen tradicionalmente.
- Aplicación de alternativas.
- Transferencia de tecnología a países en desarrollo.
- Cooperación.
- Investigación y desarrollo.
- Programas de capacitación.

La evolución económico-social será una consecuencia directa de la intensidad de aplicación, según necesidades, de la actividad espacial. Según la exigencia será la base, y, según ésta, será su costo. Ambos acordarán el sentido de "costo-beneficio".

De acuerdo a un relevante estudio (11) desarrollado en condiciones determinadas en cuanto a posibilidades y limitaciones, se enfatiza que resultan indispensables experien-

(11) "Earth Resources Survey". "Benefit-Cost Study", 22/11/74. Vol. 1 - W. Moffat.

cia, investigación y análisis adicionales para proceder a una evaluación, factibilidad y actualización de valores a asignar a los *sistemas operativos de recursos naturales*. Nosotros nos permitimos agregar que ello mismo debe hacerse extensivo a comunicaciones para la educación y el desarrollo.

El referido estudio —a manera de ejemplo— agrupa los beneficios a considerar en:

1. Producción agrícola.
2. Administración de recursos hídricos.
3. Administración de praderas.
4. Administración de forestaciones.
5. Administración de uso de tierras.
6. Administración ambiental.
7. Administración de recursos geológicos y minerales.
8. Administración de recursos marinos.
9. Prevención y socorro por desastres.
10. No económicos e internacionales.

Cada rubro está cubierto por sus respectivos elementos de afectación.

Resulta de interés consignar dentro de los rubros "no económicos" (por su naturaleza) a los impactos que se producen, entre otros, sobre ciencia y educación.

Igual consideración en lo referente al rubro "internacionales", cuando alude a "balanza comercial", "balance de pagos" y "exportación de tecnología".

Y luego el *costo espacial* —según el sistema utilizado— para enfrentar a los *beneficios* cuantiables y producir el *neto resultante*.

Resulta indudable meditar acerca de todas las *limitaciones e inseguridades* que la *determinación del costo-beneficio encierra*, a poco que se tenga en cuenta las posibilidades de utilización de satélites propios o "transponders" (módulos) arrendados.

El caso escogido ya da una idea del panorama que puede

presentarse distintamente con *recursos naturales frente a comunicaciones para educación y desarrollo*.

Y, ante ello, Naciones Unidas por vía de UNISPACE 82, después de reconocer la utilidad máxima que puede obtenerse de la tecnología espacial, formula la prudente advertencia del provecho relativo que muchas veces llega a concretarse, habida cuenta del reconocimiento, a su vez, de la potencialidad, recursos y condiciones ambientales que el propio país ostenta.

Así, resulta por demás sugestiva la invitación a reflexionar en el sentido de que la *evaluación de la relación costo-beneficio* de la teleobservación mediante satélites sólo tiene sentido cuando se la identifica con experiencias, sujetos o motivos concretos y debidamente sopesados, condiciones, alternativas y objetivos disponibles en el orden local, previa convicción de que *"sólo parte de estos beneficios son cuantificables en valores económicos"*.

Coincidente con este tema, un trabajo expuesto en esta misma Corporación (12), después de anticiparse los inconvenientes que ofrece la identificación de los elementos del costo y del beneficio social, así como convenir la unidad de medida a utilizar, termina afirmando: "Un último factor que indica la poca viabilidad de que se materialice como sistema permanente la exposición de los costos y beneficios de la acción empresaria es que, particularmente en países en desarrollo, el impulso es hacia la acción cualquiera fuesen sus resultados tangenciales de tipo social. Lo lamentable es que dichos resultados tangenciales (considerados así porque no atañen directamente a los ingresos y costos operativos sino a sus efectos sociales y, como tales, a veces ulteriores y a largo plazo) son en realidad importantes, porque integran lo que en la primera parte de mi exposición he llamado el verdadero *progreso humano*, es decir, la conjunción armónica del progreso material y el progreso espiritual".

(12) "Dificultades para medir la cuantía del beneficio social neto de la actividad económica de las empresas públicas y privadas". William L. Chapman. Academia N. de Ciencias Económicas, 7/10/81.

11. CONCLUSIONES

1. El Seminario Regional de Naciones Unidas realizado en Buenos Aires en Abril de 1981, con nuestra intervención, justificó ambiciosas expectativas. Conviene recordar todo lo actuado en materia de comunicaciones para la educación y el desarrollo, así como la teledetección de recursos naturales por sensores remotos. Y fue una antesala del UNISPACE 82: "Segunda Conferencia sobre la Exploración y Utilización del Espacio Ultraterrestre con Fines Pacíficos".
2. Resulta aleccionador comprobar que ya se va ensanchando el margen de preocupación educativa por parte de docencia responsable, fiel a sus convicciones, frente a las connotaciones que la actividad espacial inspira.
3. La economía de nuestro país ante tal actividad, va siendo gradualmente observada por quienes ven en ella un receptáculo de factores de incidencia inocultable.
4. Ya no pueden demorarse las iniciativas que convergen en la estructuración del aparato "costo-beneficio" desde todos los ángulos que interesan a nuestro medio, habida cuenta de la inquietud que hoy ha calado muy hondo en numerosos puntos del planeta.
5. Las experiencias reales encaradas en nuestro medio anticipan resultados que son indicios terminantes de la gravitación que implican en el marco de nuestra economía.
6. Los temas que cubren todo el espectro de la enseñanza académica en el nivel terciario dentro del ámbito de Ciencias Económicas, están informando ya acerca del desafío que justifica el título de esta disertación.
7. En el plano expuesto en el punto anterior, resulta elocuentemente indicativa la toma de conciencia en sesiones académicas de nuestro ambiente por parte de especialistas en la disciplina "Costos" —de inseparable sustento con la actividad espacial— asegurando tan promisorias determinaciones que ameritan su permanente seguimiento y observación.

8. UNISPACE 82, Viena, acontecimiento de nivel mundial y alambique de todas las inquietudes durante el pasado mes de Agosto en materia espacial, ha significado *para nuestro medio* una suerte de confirmaciones, advertencias, campo de experimentación, posibilidades de corte local e internacional referido todo a:

- a) Posición de la tecnología.
- b) Campo de la computación y banco de datos.
- c) Transferencia de modelos.
- d) Gravitación del recurso humano.
- e) Necesidad impostergable de la cooperación internacional entre potencias de reconocida avanzada y países en desarrollo.
- f) Posición del aparato financiero internacional frente a proyectos experimentales.
- g) El papel que desempeñan ineludiblemente los costos.
- h) La proyección de nuestra economía, su evolución y sus posibilidades.

9. Y es, precisamente, en materia de CAPACITACION donde se concentran las mayores advertencias y depositan fundadas esperanzas, otorgando a los recursos humanos la máxima consideración. En tal sentido se juzga:

- a) Cada país debe atender las características de su propio problema.
- b) Cada país debe adecuar —confirmando o modificando— los planes de enseñanza que sus instituciones académicas pueden dedicar a ciencia y tecnología a través de una concreta posición interdisciplinaria.

Y es, precisamente, ante el desafío que la actividad espacial plantea a la Economía, que insistimos —tal como se postuló el año pasado en esta Corporación y este año en el V Congreso de Profesores Universitarios de Costos (IAPUCO), en Concordia— deberá considerarse la conveniencia de instituir la cátedra de “Economía y Administración Espacial” a nivel de postgrado, circunstancia que ahora, hace apenas

unos días, confirma en su recomendación global Naciones Unidas a UNISPACE 82.

Nuestra propuesta anterior planteada ante el Seminario Regional arriba citado hacía extensiva la idea a todas las Universidades de países en desarrollo.

10. La decisión que acaba de formalizar la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Buenos Aires al designar docentes de sus Departamentos Pedagógicos en calidad de Asesores ante el Centro de Investigaciones para el Desarrollo Técnico-Económico de los Servicios por Satélite (CIDETESSA), dependiente directo del Decanato, implica un paso decididamente positivo a los propósitos expuestos. La vocación será su guía. Y la convicción de perseverar por una causa útil hará todo lo demás.
11. Si bien el tema central de este trabajo apunta al objetivo económico como fundamento inocultable de la actividad espacial, con insoslayables connotaciones de carácter social, no cabe duda que ello comporta una finalidad inmediata que debe constituir el punto de partida de una acción conjunta con las demás disciplinas académicas que nuestro medio espera y necesita.

SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS EN LA GESTACION DE LAS CRISIS ECONOMICAS

por el DR. GUILLERMO WALTER KLEIN

*Presidente de la Academia Nacional
de Ciencias Económicas*

Un gran número de países se enfrenta actualmente con serias dificultades económicas. Estas presentan en líneas generales grandes semejanzas y los rasgos comunes parecen más importantes que la diversidad de las condiciones particulares. Cuando leemos que la pequeña, democrática y principalmente agrícola Costa Rica adopta severas medidas de austeridad para evitar que una deuda externa de u\$s 4.000 millones la lleve a la quiebra, no podemos dejar de acordarnos de la grande, no tan democrática México, bastante industrializada y muy rica en petróleo, trastabillando bajo el peso de sus u\$s 80.000 millones de deuda externa y de la comunista Polonia, también populosa y de variada economía, bregando penosamente con una deuda externa de u\$s 22.000 millones. La misma semejanza hallamos en los tropiezos de grandes empresas en peligro de quebrar o precariamente salvadas por intervención del gobierno, tales AEG-Telefunken de la disciplinada Alemania Occidental, Dome Petroleum en el rico Canadá, la enorme International Harvester en los poderosos Estados Unidos, Grupo Industrial Alfa en México y tantas otras. En Estados Unidos y en Alemania no ha habido tantas quiebras en un año desde 1930. A cada una de esas situaciones se le puede hallar un origen único, específico, particular. Y sin embargo no deja uno de sentir que esas situaciones responden a alguna condición común. Cuando se desborda un río subterráneo y en muchos lugares aislados aflora el agua aquí

Conferencia pronunciada en la Academia Nacional de Ciencias Económicas el día 13 de Octubre de 1982.

y allá, parece debido a causas lugareñas, pero cuando todo el área queda anegada se comprende que se está frente a un fenómeno común. Por eso ofrece gran interés comparar algunas manifestaciones de crisis en diversos países, aparentemente desconectadas.

Es una comparación por decirlo así horizontal, en el espacio. Mas es igualmente interesante rastrear ese tipo de fenómeno a través del tiempo, para tratar de descubrir si aquí también se presentan rasgos comunes o si, por lo contrario, las características son muy diferentes, pues así, por semejanza o contraste, se comprenden los acontecimientos mejor. Para esta comparación en el tiempo nos puede servir la mayor de las crisis de la época moderna, la gran contracción de medio siglo atrás.

Mirando el panorama geográfico del presente y el histórico del pasado hallamos un obvio rasgo común: la desocupación. En Estados Unidos ha alcanzado el 10 % de la fuerza de trabajo y secciones no menos significativas en la mayoría de los otros países del mundo libre. Esta fue también la característica de los años treinta. Pero la observación no nos dice nada nuevo. Es simplemente la manifestación de la crisis que es desarticulación de la cooperación económica y eliminación de cooperantes.

Hay otras manifestaciones más particularizadas que en algunas crisis podrían aparecer y en otras faltar. Dos de éstas voy a comentar en esta charla, las falencias bancarias y el alto nivel de los intereses.

FALENCIAS BANCARIAS

Tres casos de quiebra de bancos recientes tienen cierto parecido entre sí. Son ejemplos de algo curioso que ha pasado en el mundo bancario e iluminan condiciones que prevalecen en el mercado del crédito. Estos tres institutos financieros son el Banco Ambrosiano de Milán, la financiera Kastelli de Turquía y el Penn Square National Bank de Oklahoma City, Estados Unidos.

Característica común de estas tres empresas fue su rápida transformación de entidades pequeñas en institutos importantes por su organización o por los valores que manejaron.

El caso del Banco Ambrosiano (*) es todavía tan oscuro que no se le pueden sacar muchas enseñanzas. La Banca d'Italia, el banco central italiano, ha tratado de separar el giro italiano del internacional. Este último parece haber tenido como centro una financiera luxemburguesa, Banco Ambrosiano Holding que, por no ser banco de depósitos, no tiene banco central que la respalde como prestamista de última instancia. Las autoridades luxemburguesas han embargado los activos de la holding que no ha podido cumplir servicios del orden de los u\$s 40 millones de un préstamo sindicado, liderado por el Midland Bank de Londres. Fue declarada en cesación pagos, lo que no implica necesariamente que sea insolvente. En cuanto a la casa de Milán, el Banco Central de Italia parece haber esperado poder salvarla, pero ante el costo que hubiera implicado cumplir su pasivo, ha tenido que rendirse a la necesidad de liquidarla.

Sin duda la caída del Banco Ambrosiano y la falta de cumplimiento de obligaciones contraída en el mercado de los Eurodólares por u\$s 1.200 millones o más, cuyo destino todavía no parece haberse podido determinar, tendrá ulteriores consecuencias. Entretanto la impresión es que el surgimiento espectacular del Banco Ambrosiano, si no es atribuible a la promesa de interés por encima del nivel del mercado, tiene que haberlo sido a algunas ventajas especiales prometidas a su acreedores que sus inversiones y deudores no le permitieron cumplir. La gran liquidez de los mercados internacionales debe haber estimulado esas imprudencias. Sobre este aspecto he de volver más adelante.

El segundo caso que voy a comentar es el de la empresa financiera llamada "Banquero Kastelli" de Angora (**).

(*) Ver *The Economist* de Londres, junio 19, 26; julio 17 y agosto 14, 1982. *The Wall Street Journal*, agosto 9 y agosto 10, 1982.

(**) Ver *The Economist* de Londres, setiembre 12, 1981; junio 23, julio 17 y 24, 1982.

Turquía ha pasado por un período muy difícil, económica y socialmente. Tratando de industrializar un pueblo que hasta hace poco era principalmente agrícola, el gobierno había creado una serie de empresas económicas estatales que al decir del *Economist* trabajan tras altas barreras de protección con poca eficiencia, exceso de personal nombrado por inspiración política y a veces establecidas por razones de fomento en zonas de costoso acceso. Esa transformación ha sido acompañada por grandes tensiones sociales y ha dado lugar a organizaciones terroristas de opuesto signo político que han llevado campañas despiadadas entre sí y contra quienes en el país se destacaban en cualquier campo de la actividad. El uso de custodios armados había cundido como necesidad inevitable entre los líderes económicos, políticos y sociales. La situación ha desembocado en la asunción del poder por las fuerzas armadas que en un par de años, en una gestión enérgica y equidistante, han logrado terminar con la guerrilla. Pero este éxito que en opinión de visitantes extranjeros le es reconocido al régimen militar por la población en general sin distinción de partido, no ha podido resolver los problemas económicos: la tremenda incidencia del encarecimiento de los combustibles en un país de escasa existencia de hidrocarburos fósiles, imprescindibles para mantener la industria artificialmente creada, que hoy provee a la población de automóviles, artefactos mecánicos del hogar, textiles, construcciones, cemento, vidrio, cigarrillos y muchos otros artículos. La relativa ineficiencia de la industria, con fallas en control de calidad y de mercadeo, no le ha permitido cubrir los insumos extranjeros que necesita aún después de haberse expandido la exportación industrial a los países del medio oriente. Las empresas económicas del estado siguen presentando las cuentas de sus déficit, a pesar de haberse tratado de actualizar sus precios y tarifas subvencionadas con el consiguiente aumento del nivel general de precios. Las privatizaciones, muy recomendadas, tropiezan con una difundida xenofobia económica y el conocido dilema de que es lástima vender a las empresas que ganan e imposible a las que pierden. Siguen insumiendo grandes fondos

los precios de sostén de la abundante y variada producción agrícola. Los intereses, después de haberse mantenido durante años en niveles negativos, aniquilando el ahorro popular, han vuelto a ser positivos y el ahorro ha aumentado al punto que el gobierno ha podido colocar títulos en el mercado interno. Pero el alza de los intereses ha provocado la protesta de quienes se sienten perjudicados por la carestía del crédito. Dos observaciones ulteriores me parecen significativas. Turquía tuvo durante un tiempo afluencia importante de fondos extranjeros, corriente que se agotó en los años ochenta. Luego la inflación bajó en dieciocho meses de 120 % a 35 %. La carestía del crédito provocó la liquidación de stocks que se habían acumulado durante el período de alta inflación, lo que contribuyó a bajarla, pero provocando la quiebra de muchos empresarios pequeños.

Sobre este panorama de fondo, se produce en junio pasado la quiebra de la mayor firma de intermediarios monetarios, conocida por el nombre de "Banquero Kastelli", que había atraído un cuarto de millón de depositantes y ahorristas de diversas capas sociales, entre ellos un número de altos militares. La empresa colocaba tres clases de papeles: certificados de depósitos bancarios que suscribía y revendía, obligaciones de empresas industriales en las que intervenía en la misma forma y pagarés propios personales. Estos últimos se emitían contra depósitos, ofreciendo intereses muy superiores a las tasas bancarias.

Desde hace algunos meses habían cundido rumores de que la financiera tropezaba con problemas. Y en efecto, su fundador, un señor Ozden, había solicitado al gobierno un crédito de salvataje de u\$s 250 millones. Cuando se supo que éste le fue negado, una marea de depositantes se precipitó sobre las oficinas de la financiera y de alguno de los bancos que la habían utilizado. Esta quiebra de fuste, a la zaga de otras varias menores, que le precedieron, creó un ambiente de pánico. La policía hubo de acordonar el área para evitar complicaciones mayores. El gobierno mandó arrestar al financista, pero éste ya había huido a Suiza.

Se incautaron sus bienes para responder de sus pagarés. Si alcanzarán lo dirá el futuro.

La breve trayectoria de "Banquero Kastelli" que no duró mucho más de dos años, le costó al Banco Central una emisión monetaria equivalente a unos u\$s 200 millones que desarticuló su programa de contención monetaria. Pues aunque no existía seguro de depósitos, el gobierno consideró que no podía permitir que el sistema bancario quedara expuesto a un ambiente de zozobra.

Lo más sensible quizás es que, como informa el *Economist*, ha quedado afectada la confianza en el buen criterio del gobierno militar y en el programa de liberalización económica que había respaldado. Los ministros que habían conducido ese programa fueron despedidos y aunque se supone que la orientación del que los reemplaza no difiera radicalmente de la de ellos, quede por ver por dónde el país transitará en el futuro.

Y llego ahora al tercer ejemplo que se produce en Estados Unidos.

En 1978 había en Oklahoma City un modesto banco de un capital de u\$s 30 millones, llamado *Penn Square National Bank* (*), cuya clientela lo eran principalmente granjeros y empresas constructoras de la zona. Pero en ese año su dirección pasó a manos de un hombre que tenía la ambición de transformarlo en un gran banco de negocios. Había en el área una industria que se hallaba en intensa expansión, no sólo en actividades sino también en precios: la extracción de petróleo y gas natural.

El *Penn Square* era un *national bank*, es decir un banco con personería conferida por el gobierno federal y como tal automáticamente miembro del sistema de la reserva federal, con acceso al redescuento y con obligación de mantener su efectivo mínimo (su reserva obligatoria) en el Banco de Reserva Federal del distrito.

(*) *The Economist* de Londres, julio 10 y 24, agosto 7 y 21 de 1982; *The Wall Street Journal*, julio 29 y agosto 4 de 1982; *The New York Times*, agosto 6 de 1982.

En Estados Unidos con sus decenas de miles de bancos, limitados en cuanto al área geográfica en que pueden desplegar su actividad y dependiendo en cuanto a la habilitación para funcionar de diversas autoridades, la federal o las locales, el sistema de banca central: la Junta de Reserva Federal y sus once bancos federales de reserva, concentra su atención principalmente en el control del mercado monetario. Para la autorización y el control administrativo y de gestión, los bancos nacionales dependen de un funcionario de la Secretaría del Tesoro, llamado el Contralor de la Moneda, con representantes y oficinas locales en los distintos centros del país. Además, los bancos miembros están obligatoriamente afiliados a la Corporación Federal de Seguro de Depósitos que garantiza los depósitos actualmente hasta la suma de u\$s 100.000. La Corporación aseguradora suele tomar activa intervención en el saneamiento o liquidación de bancos en dificultades.

En el negocio de extracción de petróleo y gas estaban también personalmente interesados a través de empresas propias que obtuvieron créditos, el presidente y algunos miembros del directorio. El negocio es considerado riesgoso siempre, pero también puede dejar grandes ganancias. La apreciación del riesgo depende en gran parte del valor que se le atribuya a las reservas del fluido en la pertenencia del deudor y requiere que los créditos se apuntalen con adecuadas garantías. Las sumas que el negocio insume son grandes y aquí *Penn Square* se encontraba con dos limitaciones: la exigüidad de sus recursos prestables y la disposición legal que no le permitía prestar a un mismo deudor por valor de más del 10 % del capital.

Penn Square superó estas limitaciones con habilidad. En la estimación de las reservas aceptaba en cierta medida la apreciación del mismo deudor. En la exigencia de garantías se mostraba más bien generoso. Para proveerse de fondos prestables prometía intereses sensiblemente superiores a los corrientes y conseguía depósitos de los llamados fondos de mercado monetario, uniones (mutualidades) de crédito y

asociaciones de ahorro y préstamo. En cuanto a la limitación legal del monto de los préstamos en relación al capital, *Penn Square* los acordaba mucho más elevados, pero cedía el exceso, antes de registrarlos en sus libros, a grandes bancos del Norte, operando pues en cierto modo como agente de éstos, pero reteniendo la administración de los préstamos. En esa forma, el pequeño banco de un capital de u\$s 30 millones, entretanto elevado a cerca de u\$s 500 millones, logró colocar con el Continental Illinois, el Chase Manhattan, el Seattle First y varios otros más, créditos de energía por valor de u\$s 2.000 millones. Estos terminaron en alta proporción en préstamos en mora o incobrables.

¿Por qué se deterioraron los préstamos? Es que el panorama de la extracción de hidrocarburos había cambiado. La demanda de petróleo y gas disminuyó más que la oferta en el curso de una campaña para ahorrar combustible y los precios bajaron. Pero el alto costo de la extracción no bajó. Lo que sí bajó en Estados Unidos en ese período fue la tasa de inflación pero no la tasa del interés, circunstancia importante que volvemos a encontrar como en el caso de Turquía.

Evidentemente la gestión de *Penn Square* adolecía de defectos especiales. ¿Cómo pudo resistir tanto tiempo? ¿Cómo los grandes cesionarios no examinaron la situación más críticamente? ¿Cómo no lo hicieron las cuidadosas instituciones de ahorro? ¿Cómo las autoridades de control, cómo los auditores privados no advirtieron antes los peligros que se cernían sobre *Penn Square*?

La verdad es que hubo signos premonitorios. Los auditores que revisaron las cuentas del banco en 1980 —una de las empresas de auditores de primer orden de Estados Unidos— terminaron su revisión expresando reservas porque no encontraban las registraciones suficientemente claras. *Penn Square* los despidió y llamó a otros auditores de no menor calidad. Estos, en el informe para 1981, si bien mencionaron la observación de sus antecesores, dieron al Banco en su informe público, certificado de buena salud aunque según refiere el *Washington Post*, en un informe para el directorio

y gerencia solamente, llamaron la atención sobre ciertos defectos en la administración.

El Contralor de la Moneda, la autoridad supervisora, en Abril de 1980 ya había clasificado al banco con el aditamento: "requiere atención especial", y le advirtió que su gerencia era demasiado débil. En efecto, consistía sólo del presidente y un joven y activo funcionario de 33 años. Respondiendo a la observación, el presidente se puso a buscar un refuerzo y lo halló en un banquero de Oklahoma que incorporó al banco. En una reunión en la oficina local del Contralor de la Moneda, en Julio de 1981, el nuevo vicepresidente hizo una animada exposición de las medidas a tomar para mejorar la administración, que impresionó muy bien. No dijo empero, y el contralor no supo, que de su competencia quedaba excluido el departamento de energía que realizaba el 80 % del negocio del banco y que permanecía bajo la exclusiva jurisdicción del presidente y su joven ayudante. ¿Y los bancos cesionarios? Recibieron la promesa —verbal— que si los préstamos les causaran inquietudes, *Penn Square* los tomaría gustoso de vuelta. Y para mayor abundamiento —según resulta de las audiencias de la Comisión de Asuntos Bancarios de la Cámara de Representantes de la Unión que se trasladó a Oklahoma City— *Penn Square* les pagó hacia fines de 1981 de sus propios fondos u\$s 2,5 millones por intereses de préstamos en mora. Los grandes bancos del norte dejaron en general que el joven funcionario siguiera vigilando las garantías y la conducta de los prestatarios. Fue sólo en Julio de 1982 que la Oficina del Contralor verificó un increíble desorden en el banco y lo declaró en quiebra. La Corporación Federal de Seguro de Depósitos resolvió no pagar más que los u\$s 100.000 cubiertos por depósitos —lo cual le demandará un desembolso inmediato de u\$s 275 millones tomados de su reserva de riesgos, dejó que los depositantes mayores aguanten sus pérdidas y se hizo cargo de la liquidación.

Que los grandes bancos cesionarios procedieron sin el debido cuidado no se cuestiona. Tenían poca experiencia en

el negocio de la extracción de hidrocarburos que en su área geográfica no se da y descansaron en la supuesta profesionalidad de su cedente del Sur.

En excusa de las organizaciones de ahorro que se dejaron seducir por los altos intereses, se aduce que descansaban en la seguridad que atribuían a los pasivos bancarios, debido a que la Corporación de Seguro, cuando hubo de intervenir en bancos con dificultades, había cargado muchas veces con el costo de fusiones y recapitalizaciones, salvando en esa forma a depositantes sin límite de suma asegurada.

Naturalmente se ha criticado el funcionamiento de la supervisión de bancos. Auditores y funcionarios han sostenido que con la legislación presente y dadas las cuentas presentadas nada más pudo hacerse. Probablemente se estudiará reformas que la legislación pueda requerir.

Si pasamos a hacer nuestra comparación a través del tiempo, hallamos que en los años treinta suspensiones y quiebras de bancos jugaron un papel importante. Pero los acontecimientos se presentaron en condiciones distintas. En Estados Unidos, con un sistema de decenas de miles de bancos con limitado radio de acción geográfico, cerraron sus ventanillas más de 9.000 bancos entre 1930 y 1933, aunque con una excepción no los realmente grandes. En Europa Central, Austria y Alemania quebraron unos pocos, pero allí de los mayores.

En Estados Unidos (*) el gran crack bursátil de Octubre de 1929 no había sacudido la confianza en el sistema bancario. Pero el público deseaba tener más efectivo y fue retirando parte de sus depósitos a la vista. Los bancos, para responder a esas extracciones y reforzar su propia liquidez, comenzaron a vender obligaciones de su activo y estas ventas deprimieron las cotizaciones a niveles muy por debajo de su valor verdadero. Eran títulos de primer orden y las empresas deudoras eran de incuestionada solidez. Las bajas cotizaciones desme-

(*) Sigo en lo esencial la descripción de Milton Friedman y Anna Jacobson Schwartz: *A Monetary History of the United States, 1867-1960*; Princeton, 1963.

joraron los balances de muchos bancos. Eso a su vez provocó desconfianza. Una vez comenzada una corrida de bancos es, como se sabe, difícil pararla sin el ilimitado apoyo de la banca central que en el caso no se prestó.

En cuanto a la Europa Central sus grandes bancos se habían financiado a corto plazo principalmente en Estados Unidos e Inglaterra para financiar a su vez a más largo plazo la reconstrucción y modernización industrial. Al surgir dificultades en los propios países financiadores, no se renovaron esos créditos. Los bancos centro-europeos no pudieron cumplir y faltándoles también el apoyo de sus bancos centrales, quebraron. Aquellas quiebras fueron testimonio de la íntima interrelación nacional e internacional del crédito pero ni en Estados Unidos ni en Europa hubo casos de un crecimiento patológico de instituciones por abuso de las condiciones ofrecidas a los depositantes o por comprometerse en negocios demasiado riesgosos sin las debidas precauciones. A lo sumo puede descubrirse un paralelo entre la gestión de los préstamos de energía, como los realizados por el *Penn Square Bank* y sus cesionarios y la financiación del gran auge especulativo en la bolsa de Nueva York en el año 1929. La Reserva Federal y su banco en esa ciudad habían tratado sin éxito de contrarrestar la ola especulativa. El banco neoyorquino había elevado la tasa de descuento con ese fin. Pero dadas las grandes ganancias que la suba de acciones prometía, la tasa de mercado superó la tasa de descuento y permitió a los bancos comerciales tomar prestado en el Banco de Reserva Federal y prestar con beneficio a los operadores de la bolsa. Ni el alza bursátil de 1929 ni las expectativas de continuos altos precios relacionados con la producción de petróleo y gas natural eran de por sí frutos de la inflación o de una excesiva liquidez general. Pero esa excesiva liquidez existió en 1982 y facilitó las operaciones fallidas, mientras en 1929, por coincidencias no intencionadas, se produjo una excesiva liquidez localizada con foco en las operaciones de bolsa.

La incidencia de las falencias bancarias en los dos períodos ha sido bien distinta. En los años treinta, cualesquiera

hayan sido las causas, se transformaron en un acontecimiento fatal que no engendró la crisis, pero la agravó enormemente. Las falencias del presente tienen más bien carácter episódico por su extensión limitada. Gravitan, sin duda, mucho más en economías pequeñas o medianas donde dan lugar a desajustes locales por aumento desproporcionado de la provisión monetaria. Pero no desatan destructoras fisiones en cadena a través del mundo como probablemente las ocasionarían falencias entre los grandes bancos norteamericanos.

Las semejanzas en las situaciones observadas en esta sección parecen ser: por una parte la concentración de una excesiva liquidez en las operaciones bursátiles en 1929 con toda su secuela y la similar concentración de liquidez en los negocios petroleros en los años ochenta cuya secuela no conocemos aún; y por la otra la deflación de precios en los años treinta y la reducción de la inflación en los años ochenta.

En los años treinta no parece haber habido una excesiva liquidez general y por consiguiente la contracción se manifestó como caída general de precios. En los años ochenta sí, parece haber habido una abundancia de liquidez general y por consiguiente la contracción se manifiesta como baja de la tasa inflatoria, es decir suba de precios a un paso progresivamente más lento.

¿De dónde ha provenido esa excedente liquidez? Rebasaría el marco de esta exposición el querer hacer más que conjeturarlo. Creo que tiene dos fuentes. Una, la salida de grandes bancos de sus recintos nacionales con sus limitaciones, especialmente la del encaje, para establecer filiales en el mercado de las euromonedas donde no existen limitaciones legales de esa índole ni una instancia capaz de abarcar el conjunto de la creación crediticia. En esas condiciones el crédito puede crecer al infinito. Y aunque los bancos traten de aplicar individualmente criterios prudentes, el juego de los redepositos puede anegar sus precauciones.

La segunda fuente creo que se halla en el sobreprecio monopólico obtenido por los integrantes de la OPEP y el llamado reciclaje de sus excedentes. La mayoría de sus miem-

bros no pudo invertir esos enormes fondos de manera económica y productiva —como que no lo han podido hacer tampoco las zonas económicas que la marca inundó.

Hay una tercera fuente: los déficit presupuestarios cada vez mayores en que han incurrido las naciones prácticamente sin excepción. Sin embargo no la creo fuente originaria sino secundaria, inducida por las dos antes mencionadas. Estas proporcionaron a los bancos que operan en los mercados mundiales una superabundancia de fondos prestables para los cuales había que buscar colocación. Los gobiernos se encontraron con crédito fácil de bajo costo que permitía emprender inversiones largamente acariciadas o acordar beneficios sociales inusitadamente generosos. Los déficit operaron como grandes amplificadores de la excedente liquidez primaria.

La excesiva liquidez alimentó la inflación mundial, determinó una proliferación de relaciones obligacionales no ancladas sólidamente en la economía real y la realización de grandes beneficios, sobre la base de transferencia de recursos hechos posibles por esta especie de espuma monetaria. Como ilustración de este aspecto mencionaré que según una investigación parlamentaria canadiense (*) los beneficios del puñado de grandes bancos de ese país crecieron en 1981 en 37 % hasta alcanzar la suma de u\$s 1.300 millones y cayeron luego en lo que va de 1982 entre 34 % y 40 %. Todos esos bancos se ocupaban entre otros negocios en financiar la extracción de petróleo que como hemos visto ha resultado mucho más riesgosa de lo esperado.

LOS ALTOS INTERESES

La investigación parlamentaria en Canadá referida en la sección anterior fue provocada por el clamor público de protesta por los altos intereses y las asfixiantes hipotecas. Vamos entonces al examen del juego de las tasas del interés.

Mientras la inflación asciende en una sociedad que ha

(*) Ver: *The Economist* de Londres, Julio 27 de 1982.

perdido la "ilusión monetaria", las obligaciones monetarias se indexan espontáneamente en el mercado por la suba de las tasas nominales del interés. La tasa de inflación se incorpora a la tasa nominal. La tasa nominal menos la tasa de inflación —o más la tasa de deflación— puede llamarse la tasa del interés propiamente dicho, la tasa real del interés.

En un mercado en que una tasa inflatoria moderada se ha estabilizado temporariamente, la relación es fácilmente comprendida y el mercado establece tasas positivas, aceptables para acreedores y deudores. Pero las cosas cambian cuando la tasa inflatoria está en ascenso o en descenso. Para ver lo que sucede conviene distinguir entre tasas nominales del interés convenidas en el pasado y acaso incorporadas en títulos de renta fija y las tasas que se van concertando simultáneamente con el movimiento de la tasa de inflación.

No hay en estos movimientos nada que no sea muy conocido. Pero es más difundida la noción de lo que pasa cuando la inflación asciende y frecuentemente se descuida lo que sucede cuando la inflación desciende.

Cuando la inflación aumenta, sube naturalmente la parte de la tasa del interés nominal que compensa la tasa inflatoria. Pondré un esquema numérico. Si la tasa inflatoria es de 10 % por unidad de tiempo y la tasa del interés de 5 % para el mismo plazo, la tasa nominal será de 15 %, si la inflación es de 20 %, la tasa nominal será de 25 %. Supongamos que en una época en que la tasa inflatoria era del 10 % se ha concertado una operación con plazo en la creencia de que esa tasa continuará durante el plazo de la operación. Si en ese tiempo la tasa inflatoria sube a 20 %, el acreedor al vencimiento no recibirá ningún interés y además perderá 5 %, pues cobrará 115 por cosas que ahora valen 120. El deudor se beneficiará en la misma proporción. Es el juego de los tan conocidos intereses negativos. Se podrá decir que el acreedor no tiene de qué quejarse pues se equivocó en sus previsiones, pero la próxima vez tratará de que eso no se repita.

Lo contrario sucede cuando las partes han supuesto que durante el plazo de la operación regirá una tasa inflatoria

que luego resulta superior a la que efectivamente se ha verificado. Este caso se presenta con frecuencia cuando la tasa de inflación baja durante el plazo del préstamo. Si esta tasa fue de 20 % en la fecha del convenio y se le agrega otra vez el 5 % de interés real se obtiene una tasa nominal de 25 %. Si ahora la tasa inflatoria baja a 10 % durante la vigencia del préstamo, el deudor que invirtió los 100 que obtuvo en bienes que compró o produjo y que calculaba podría vender por lo menos en 125 al vencimiento del plazo, se encuentra con bienes que sólo valen 110, pero que los tiene que pagar con 125. El acreedor en cambio recibe un pago que cubre bienes por valor de 110 más un beneficio de 15. Es este el interés real resultante. Prorrogándose o reiterándose la operación en condiciones análogas resultan tasas reales sumamente elevadas. Es esto lo que sucede casi siempre cuando la tasa de inflación baja (o sube menos de lo previsto por las partes). Se encoje la parte del interés nominal que compensa la tasa inflatoria y aumenta la proporción del interés nominal ocupada por el interés real.

Mientras las "ganancias deudoras" se embolsan calladamente durante el período de inflación ascendente, las "pérdidas deudoras" en la fase de inflación descendente son denunciadas con airadas protestas como abusos usurarios o consecuencias inicuas de la indexación.

En los convenios de préstamos que se conciertan mientras la modificación de la tasa inflatoria se está operando, las partes tratan de tener en cuenta esa modificación. (*) Pero hay que tener presente que en los hechos las consecuencias de las previsiones de una tasa inflatoria en ascenso y una en descenso no son simétricas. En épocas prolongadas de inflación, la previsión de una suba de la tasa inflatoria y la

(*) Sobre algunas reservas que merecen estas apreciaciones de las partes puede verse entre otros comentarios: *Federal Reserve Bank of St. Louis, Review*, enero y noviembre de 1981 y junio/julio de 1982, (punto de vista estrictamente monetarista). Concordeante con la exposición presente: *Federal Reserve Bank of New York, Quarterly Review*, Vol. 7 N° 2: *The Cost of Capital: How High is it?*

adaptación de la tasa nominal del interés a esa previsión, tropieza con menos resistencia que la previsión y adaptación a una baja de la tasa de inflación. Intervienen en eso una serie de diversos factores: la experiencia del pasado; los elementos de juicio que permiten anticipar una recrudescencia de la inflación, por ejemplo un previsible fuerte déficit fiscal; el deseo de las empresas de ver subir los precios de sus propios productos; el temor de los acreedores de volver a caer víctimas de la confiscación inflatoria y la preocupación de los intermediarios financieros por el creciente endeudamiento de su clientela. Además la previsión de la suba de precios tiende a ser auto-confirmatoria. Por eso, en una época y un mundo en inflación, no es aventurado suponer que la tasa nominal del interés se muestre comúnmente viscosa en la baja, no menos que los salarios y más que los precios mismos de la mayoría de los bienes y servicios.

El mismo fenómeno juega en el caso de títulos y ciertos valores hipotecarios en los cuales el interés nominal es fijo y en cambio resulta móvil el valor capital. La cotización de tales títulos tiende a traducir lo que el mercado supone ser la justa medida del interés nominal: tasa razonable real más tasa inflatoria. Si disminuye el valor de la moneda en que están expresados y se pagan los intereses, reduciéndose los bienes y servicios que se pueden adquirir con la renta del título, su valor venal se reducirá en proporción. El acreedor, tenedor-vendedor del título, sufre la pérdida correspondiente, el adquirente obtiene un papel que le redituará un tipo nominal que el mercado considera satisfactorio y el deudor-obligatario que cumple con la entrega de sumas que ahora equivalen a menos bienes o servicios reales de lo que representaban cuando se emitió el título, gana lo que pierde el tenedor-vendedor.

Inversamente, cuando la tasa de inflación se reduce, aumenta la cantidad de bienes y servicios que se pueden adquirir con la renta por encima de la que se previó cuando la deuda fue contraída. Como consecuencia el valor capital del título aumenta en el mercado hasta que la suma fija del in-

terés comprometida responda, en relación a ese valor aumentado del título, a la tasa actual de un satisfactorio interés nominal. El acreedor-vendedor realiza la "ganancia de capital" derivada de esa valorización, el comprador obtiene una inversión ajustada a las condiciones presentes y el deudor-obligatario que para obtener el dinero requerido para el servicio financiero a su cargo tiene que vender un volumen mayor de su producto que el que supuso comprometido cuando contrajo la deuda, sufre las pérdidas que son la contrapartida de las ganancias del vendedor. En esa situación, al deudor le puede convenir cancelar el saldo de la deuda rescatando el título antes de término y emitir uno nuevo por ese saldo en las condiciones mejoradas del presente. Que pueda reajustar su deuda en esa forma dependerá por una parte de la existencia de un mercado ordenado y líquido de tales valores y por la otra de la apreciación del crédito que merezca el deudor.

Esta presentación también es por demás esquemática. Supone objetivamente conocida la tasa inflatoria en la fecha de venta del título; descuida la cuantía de la prima de seguro para cubrir la incertidumbre del adquirente sobre el ulterior curso de la inflación; descuida la viscosidad de las tasas del interés que puede impedir que el título se valore en la plena proporción de la inflación en retroceso; y desprecia finalmente obstáculos institucionales, tales como el atraso en la publicación de las tasas inflatorias y el posible mayor atraso convencional o legal de su aplicación. La indexación de títulos según la tasa que rigió durante un período anterior, aventaja al deudor mientras la inflación va en aumento y es desventaja para él cuando la tasa inflatoria baja.

La enseñanza de las grandes inflaciones europeas de este siglo parecía indicar que la inflación siempre favorece a los deudores y que es la estabilización cumplida antes de haber ellos reducido sus deudas, la que les quiebra el espinazo. El curso más pausado de la inflación de nuestros días tanto en el ascenso como en la baja, ha puesto de manifiesto que aun durante la inflación puede haber etapas en que los deudores llevan la peor parte.

La alta tasa de los intereses nominales es efecto directo de la inflación. La alta tasa de los intereses reales, en cambio, prescindiendo de las varias causas de persona y lugar que pueden encarecer el crédito, parece surgir cuando la tasa inflatoria efectiva es inferior a la que se ha tenido en cuenta en los contratos. Sólo en ese sentido es el resultado de la lucha mundial contra la inflación, no como efecto directo de la restricción monetaria y crediticia con que esa lucha se lleva a cabo y que debería más bien conducir a una nueva elevación de la tasa nominal. Al quedarse corta la evolución efectiva de los precios en comparación con la prevista y prefigurada en los costos, la elevación de la tasa real parece suceder aún cuando la demanda de crédito no fuera muy intensa.

La comparación geográfica de la gestación de las crisis muestra que el mal de los costosos intereses es actualmente universal. He mencionado a Canadá, presa en estos días de una profunda recesión. En Estados Unidos los altos intereses han paralizado en el primer semestre de 1982 al mercado inmobiliario y agobian a la construcción y a las actividades industriales.

La baja de la tasa de inflación tiene efectos contractivos propios que se agregan a los que se pueden atribuir directamente a las medidas monetarias, crediticias o fiscales de las campañas anti-inflacionarias: la restricción del crédito y su encarecimiento, los aumentos impositivos, la supresión de obras y adquisiciones en el sector público y la reducción de los gastos de transferencia para reducir el déficit creador de moneda, todo lo cual reduce la capacidad de demanda.

Una consecuencia, obvia y común, es que los precios de los productos, si la campaña tiene éxito, no siguen la tendencia alcista del período anterior y por lo común no coinciden con las previsiones de las empresas. Cuando la inflación baja, la evolución de los precios entra en conflicto con el nivel de costos incurridos en el período anterior.

Luego al bajar la tasa de inflación sube el peso relativo de los sueldos y salarios en el panorama de los costos. Es

experiencia universal que los salarios nominales se adaptan en alguna forma a la tasa inflatoria en alza y no lo hacen cuando la tasa baja. Si los salarios están indexados con visión retrospectiva, es decir con un índice referido a lo sucedido en un período anterior, los trabajadores quedan en análoga situación como los deudores: los salarios reales se deprimen cuando la inflación asciende y aumentan cuando la inflación baja, porque el índice resulta ahora superior a la tasa inflatoria del presente.

Agréguese a esto el mayor peso absoluto o relativo de la tasa real del interés. No asombre pues que nunca se escuchan más airadas quejas empresarias que en los períodos en que la inflación se reduce.

Para bajar la inflación parece indispensable estimular el ahorro y para estimular el ahorro se impone la aceptación de tasas nominales adecuadamente retributivas. El ahorro reduce los gastos de consumo. Pero no implica automáticamente que aumenten *pari passu* los fondos invertibles locales. Eso depende de factores adicionales como la confianza en la solidez económico-social de cada país y las previsiones de su evolución en el futuro.

Recientemente la Reserva Federal ha aplicado una política para bajar la inflación, de cánones clásicos, aunque no del todo coordinada con la del Ejecutivo: provisión monetaria restrictiva y alto costo del crédito. Las palancas anti-inflacionarias usadas han sido múltiples, internas y externas. Y el éxito no ha faltado. En lo interno ha cercenado el consumo y ciertos gastos asimilados a los de consumo, como las transferencias inmobiliarias urbanas, que en el período anterior de auge inflatorio no refrenado habían proliferado en esa espuma monetaria de excesiva liquidez. Al mismo tiempo ha impulsado la liquidación de los stocks, contribuyendo ulteriormente a reducir la tasa de inflación.

En lo externo, los efectos han sido mixtos, provocando una variedad de turbulencias. El dólar se ha valorizado. Es una divisa muy especial, moneda de reserva mundial, no sólo para los bancos centrales extranjeros sino también para

los particulares. Por otra parte es la moneda de cotización comercial de un gran número de productos, manufacturas y materias primas.

Un dólar con alta tasa de inflación probablemente se habría debilitado en el exterior. Pero apuntalado con la política de contención y con el estímulo de altas tasas de interés nominal, el dólar se ha valorizado y lo ha hecho más allá de la paridad del poder de compra en relación a otras divisas con menor inflación. Como consecuencia se ha acentuado por una parte la esterilización de dólares en manos de tenedores extranjeros como también el reflujo de dólares del exterior para su inversión en Estados Unidos.

Como moneda de cotización de precios, su valorización ha determinado una caída internacional de los precios en dólares, en más del 17 % término medio, en los últimos doce meses (*). Esto ha favorecido la importación en Estados Unidos de muchas mercaderías de demanda elástica —acero y automóviles entre tantos otros— reduciendo ulteriormente la tasa de inflación, pero desarticulando la relación costos-precios de venta para importantes sectores de la industria norteamericana y aumentando la desocupación.

La contrapartida de la valorización relativa del dólar es la desvalorización relativa de las monedas extranjeras de menor tasa de inflación y en particular el marco alemán, el franco suizo y el yen japonés. Operando como una especie de devaluación para esas monedas, ha facilitado un mayor equilibrio de la balanza comercial de esos países, encareciendo en la moneda propia los artículos de importación y permitiendo abaratar en dólares los de exportación. Pero al mismo tiempo esa desvalorización relativa de su moneda ha encarecido el costo de insumos extranjeros de demanda muy poco elástica y esa circunstancia ha hecho más ardua su lucha contra la inflación. Además, como el marco es también moneda de reserva, Alemania temía que los altos intereses estadounidenses podrían provocar una conversión en masas de marcos a dólares en reservas de bancos centrales,

(*) Ver *The Economist* de Londres, octubre 2 de 1982.

y una oferta y repatriación masiva de la divisa alemana en baja con efectos inflatorios acentuados.

En vista de ese peligro, el Banco Federal Alemán consideró que no cabía sino mantener altas las tasas del interés en su país. Esto dio lugar a cierta polémica con los sindicatos quienes en vista de la desocupación prohibaban una política de crédito barato. En el momento actual parece haber cierto aflojamiento de esta política tanto en Alemania como en Estados Unidos.

Han recrudecido las reclamaciones proteccionistas. Hasta ahora los gobiernos no han impuesto restricciones abiertas al intercambio internacional (salvo la tradicional férrea protección de su producción agraria) y han hecho reiteradas declaraciones contra tales restricciones, pero han validado algunas, convenciendo a países proveedores de la necesidad de someter sus suministros a limitaciones supuestamente voluntarias.

El alto nivel de los intereses reales amenaza transformarse en un factor recesivo que se auto-alimenta. Siendo un elemento del costo empresarial reduce el margen de los beneficios y el nivel de nuevas inversiones por el doble efecto de reducir la corriente de fondos propios invertibles y de volver excesivamente cara la financiación a crédito. Al acentuarse la baja de la tasa inflatoria se acentúa este factor de recesión. Al acentuarse la recesión se acentúa ulteriormente la baja de la tasa inflatoria y con ello la tendencia de la tasa real del interés a subir. Es un círculo diabólico, porque de ninguna manera puede considerarse recomendable abandonar la lucha contra la inflación. Y la tentativa de estabilizar la inflación en una tasa considerada tolerable no creo que pueda tener éxito. No conozco ejemplo en que lo haya tenido: los fenómenos derivados de la inflación empujan la tasa hacia arriba. El esfuerzo de impedirlo no difiere en sus consecuencias del de reducir la inflación. La tasa real del interés no depende de la voluntad ni de las medidas que las autoridades puedan tomar.

Corresponde ahora hacer nuestra comparación en el tiempo. Son tres los aspectos que se destacan: las tasas del inte-

rés, las influencias a través de las fronteras y las tendencias al aislamiento y a la protección.

En los años treinta no había inflación, pero sí temor a ella. No hubo pues baja de una tasa inflatoria sino baja directa de precios: deflación. Pero como enseñó Irving Fisher hace medio siglo, la tasa real del interés no puede apreciarse sin referencia a la evolución de los precios, pues la renta de capital monetario se paga con la venta de productos y se consume con la compra de productos. Entre 1929 y 1933 el índice de precios mayoristas en Estados Unidos (1926 = 100) cae de 90 a 60; una baja de 33 %. La tasa de descuento en la Reserva Federal baja de 6 % a 2 % entre 1929 y mediados de 1930 y ulteriormente a 1 % en el segundo y tercer trimestre de 1931. Sin embargo, no hay inversiones. Y es claro que no se necesita postular una preferencia por la liquidez para comprender que en vista de semejante baja de precios cualquier tasa del interés era elevada. Con Fisher puede argüirse que la tasa real del interés en 1930 oscilaba entre 8 y 13 %. El rendimiento de títulos valores de renta fija de primer orden subió muy considerablemente entre 1931 y principios de 1932 reflejando las penurias de una seria crisis de liquidez. Bien puede sostenerse pues que hay puntos de comparabilidad en las tasas del interés real entre los dos períodos.

Influencias cruzadas a través de las fronteras las hallamos operando muy intensamente en los años treinta, en una atmósfera de poca cordialidad internacional y escasa voluntad de cooperación entre naciones. El franco francés devaluado y la política francesa de cobrar exclusivamente en oro los créditos en libras, obligaron a Inglaterra a desligar su moneda del oro y dejarla depreciarse. Esto creó reales o temidas dificultades en Estados Unidos. El aumento del precio del oro en dólares a principios de 1934, cuando ya Estados Unidos había dejado atrás el fondo de la depresión, drena la mayor parte del oro monetario hacia ese país. Obliga a Francia y los miembros del bloque del oro a desligar su moneda de ese metal. En la secuela del desorden monetario conexo, aparece la desocupación también en Francia. Se practican una

serie de devaluaciones competitivas que no solucionan nada para nadie, precisamente por ser tantas.

Estando muchos países convencidos de que la depresión les había sido impuesta desde allende las fronteras, se adoptaron una serie de medidas aislacionistas, aranceles de protección, cuotas de importación, controles de cambio, todas corrosivas para el intercambio pero algunas quizá en su momento inevitables como medidas de emergencia. Algo similar no se ha observado en los años setenta y ochenta, entre otras razones porque existen hoy las grandes mutualidades de crédito entre países, el FMI, el BIRF y los bancos regionales de fomento. Estos han prevenido que estrangulaciones del tráfico les hayan impedido a varios países cumplir sus pagos internacionales.

CONCLUSIONES

He expuesto dos perspectivas que me han impresionado como particularmente ilustrativa de la situación mundial presente: la falencia de bancos en una actitud de irrefrenable, aventurada expansión que ha terminado en colapso y las altas tasas del interés real que probablemente encierran una dinámica automática de contracción acumulativa.

En la crisis de los años treinta fueron las autoridades de importantes países (Estados Unidos, Alemania, Francia), —según la tesis hoy más aceptada— quienes temerosas de una supuesta, pero inexistente expansión excesiva desataron tendencias dinámicas automáticamente contractivas. En la presente situación la excesiva expansión parece ser real. Pero son de nuevo las autoridades quienes en aplicación de una política que hoy nos parece no pueden ni deben evitar, han lanzado un movimiento contractivo que también amenaza transformarse por un tiempo por lo menos en automáticamente acumulativo.

No he hecho hincapié en otros fenómenos paralelos, tales como el endeudamiento público y privado en todo el mundo. Confirmaría los rasgos del cuadro que he tratado de pintar. No me he referido a la vinculación tan estrecha entre el nivel

de las tasas del interés y los tipos de cambio, porque esa relación influye en la mecánica operativa cuando se miran los acontecimientos desde el interior de un país individual con relación a los demás, pero queda eliminada en el conspecto mundial. Conserva, sin embargo, importancia si se piensa que el reajuste después del desajuste tendrá que iniciarse en los países líderes del pensamiento en el mundo, que lo son los líderes en lo tecnológico, que es pensamiento puesto en acción.

Para redondear la comparación acaso no debo omitir una referencia a los pensamientos sobre las causas y los remedios de las dos crisis.

La contracción de los años treinta fue prolífica en análisis sutiles e ingeniosos. Generalmente se buscaron las causas no en la falla de los hombres sino en el accionar de fuerzas o motores propios de la misma economía. Varios de esos esquemas han sido desarrollados en complejas teorías, despliegue lógico y aspiración a validez general permanente. Algunos han sido desmentidos por los tiempos, tales como la visión de un "estancamiento secular", final de la evolución económica humana, desarrollada por autores de prestigio y autoridad científica. Pero aun esos ejercicios mentales han sido útiles y han contribuido a enriquecer el pensamiento económico. La explicación corriente hoy de aquella crisis es más sencilla. Dice que la gran contracción fue consecuencia de la política monetaria principalmente de Estados Unidos y en segundo lugar de Alemania, países que fueron centros de irradiación y los más castigados por ella. Si esas autoridades, en lugar de estar hipnotizadas por el temor a la inflación, hubiesen aflojado las riendas monetarias y crediticias —actitud que asumieron después pero cuando ya la historia había tomado rumbo hacia el sangriento gran enfrentamiento— la depresión según esa escuela, podría haberse mantenido en los límites de una moderada, pasajera recesión de las que marcan la declinación y preceden a la recuperación del ciclo. Cuesta un poco adherir a ese juicio porque la mente ansía encontrar causas profundas e invencibles a los cataclismos

históricos y se resiste a atribuirlos a coincidencias casuales que fácilmente se hubiesen podido evitar. Mas esa es por ahora la opinión preponderante.

Para la depresión presente no disponemos de una selección de explicaciones científicas. Son nociones simples: de un lado la inflación, los gastos públicos excesivos, la invasión de la economía por el estado o sencillamente la inhabilidad de las autoridades monetarias; del otro lado acaso la insuficiencia de la política social o la explotación por clases o empresas predatorias. En todos los países las explicaciones se circunscriben al ámbito local y reflejan juicios técnicos de operadores monetarios o preferencias políticas populares. No creo que hayan aparecido ideas nuevas. Pero eso se explica. Estamos todavía demasiado cerca del fenómeno y éste no ha tenido tiempo de revelar su trayectoria. También los grandes análisis de la crisis de los años treinta aparecieron cuando estaba ya traspuesto el fondo de la hondonada.

En cuanto a las medidas que se ofrecen con vistas a la recuperación, hay dos clases de ellas, de signo opuesto. Es la enseñanza también de los años treinta. Unas parecen inicialmente benéficas, pero a la larga se revelan como profundamente perjudiciales. Otras se presentan al principio como intensificando la contracción, pero la abrevian y tienden a facilitar los ajustes a las condiciones necesariamente cambiadas que seguirán a la depresión.

Entre las primeras se hallan aquellas que tienden al aislamiento o tratan de trasladar el peso de la contracción sobre otros. Son tentadoras porque al salvar aparentemente actividades u organizaciones existentes que no parecen poder sobrevivir a cualquier cambio recio de clima, prometen un alivio inmediato. Por eso cunden tendencias ideológicas como el proteccionismo que, universalmente aplicadas, resultarían desastrosamente contractivas, empobreciendo al mundo y perjudicando especialmente a los países que no son centros del avance tecnológico espontáneo.

Entre las medidas inicialmente dolorosas, pero sanas en sus efectos posteriores puede pensarse en el caso de la desre-

gulación del tráfico aéreo que como primer impacto llevó a la quiebra a varias empresas incapaces de prosperar fuera del abrigo de regulaciones limitativas o que creyeron poder imponerse a costa de otras, bajando ruinosamente fletes y pasajes. Pero ha favorecido a las empresas sólidas.

La contracción en los países líderes repercute ampliamente en los países seguidores. Al reducirse en aquellas la demanda global, se encoge en éstos, por acción directa e indirecta, la exportación en volumen o valor, vale decir la capacidad de financiar su participación en la acción de los nodulos dinámicos que en aquellas naciones existen. Esos nodulos, que los hay en muchos terrenos: nuclear, biológico, electrónico, cibernético y que tienen tremenda potencialidad, son los que prometen rescatar a las economías de la contracción y llevarlas hacia nuevos horizontes y avances en tierras desconocidas. El remedio depende de una mejor concertación internacional, una más íntima fusión de las economías. Todo lo que contraría esa fusión corre contra la manifiesta tendencia evolutiva actual.

La vuelta al equilibrio, a la normalidad, a un sano crecimiento y al movimiento de fusión tiene que ser mundial y por eso iniciarse en esos centros, en Estados Unidos, el Mercado Común Europeo y el Japón. No puede ponerse en movimiento en los países seguidores, de menor dinámica técnica, de menor influencia comercial. Esos países no pueden realizar mucho más que atenuar localmente algunos efectos de la recesión mundial y eso, procediendo con mucho tino, cuidado y suerte.

En el accionar inmanejable de las multitudes humanas las crisis sobrevienen con formas inesperadas. Superada que fue la contracción de los años treinta, se dijo que habíamos encontrado el procedimiento simple para evitar para siempre su repetición: sólo necesitábamos dosificar con prudencia la liquidez monetaria. Pero dado el origen de la contracción actual no parece poder aplicarse sin más el remedio de los años treinta. Es quizás por haberse aplicado éste demasiado generosamente durante varias décadas, que nos encontramos

con el desajuste presente. La liquidez monetaria no es más que la expresión y el instrumental de relaciones obligacionales, deudas-créditos, entre personas. En la expansión se multiplican, en la contracción se destruyen, en la inflación se extienden más allá del campo de las que pueden tener significado en la vida tangible. Son esas relaciones espurias las que tienen que eliminarse. Pero como están íntimamente machihembradas con las de contenido concreto, la depuración inevitablemente desgarrará partes de la trama social.

Recordando los variados análisis que fueron inspirados por la contracción de los años treinta, esta charla no ha querido hacer más que invitar a semejantes meditaciones y elevar un poco la mira en las corrientes discusiones.

SOBRE LA CONCENTRACION DEL PODER MONETARIO Y LA EVOLUCION RECIENTE DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL

por el DR. VICENTE VÁZQUEZ-PRESEDO
Académico de número

Hacer sellar moneda, fijar su valor y el de las
extranjeras. Art. 67, inc. 10.

*L'exercice du "pouvoir monétaire", notamment
par le système bancaire, conduit toujours aux
mêmes perversions.*

PHILIPPE SIMONNOT

En los primeros años de este siglo los pagos internacionales se hacían, como se sabe, en el marco de un patrón oro que respondía a las necesidades de una economía más o menos colonial, manejada en gran parte desde Londres. La Gran Guerra destruiría el equilibrio de aquel sistema que había conseguido, con movimientos metálicos sólo residuales, articular los flujos internacionales de fondos de corto y de largo plazo. Los esfuerzos de la primera posguerra para terminar con el desequilibrio según unos, con el desorden según otros, no pudieron evitar un período de devaluaciones y de control de cambios. Las cosas habrían de estar, después de sucesivas conferencias internacionales; peor en 1939 que en 1919.

La segunda guerra mundial produciría una nueva rotura en el sistema de las relaciones económicas internacionales pero, al mismo tiempo, aportaría motivos de urgente cooperación económica entre los dos lados del Atlántico Norte.

Conferencia pronunciada en la Academia Nacional de Ciencias Económicas el día 3 de Noviembre de 1982.

El desarrollo de los acontecimientos puso en manos de los gobiernos de Estados Unidos y de Inglaterra, principalmente, la organización, no sólo de la economía internacional de la guerra, sino también la del nuevo orden que traería la segunda posguerra. En los documentos de cooperación de 1942 se mencionaban ya dos objetivos fundamentales de ese nuevo orden por crearse: el comercio libre y las políticas de pleno empleo.

Los dos países de habla inglesa tenían mucho en común, eran aliados de guerra y socios en varios aspectos del eventual botín. Esta armonía no podía ser absoluta, sin embargo. Así, Roosevelt era amigo de los ingleses, sin duda, pero criticaba sus políticas colonialistas y Cordell Hall no estaba en contra de la *special relationship*, pero tenía dudas acerca de su aplicación en materia económica. Los norteamericanos serían los grandes acreedores de la inmediata posguerra, con mínima dependencia de la economía internacional; los ingleses estarían en una incómoda posición opuesta.

El sistema multilateral que había permitido a Inglaterra equilibrar el balance de pagos de su tiempo dorado comenzó a perder vigencia mucho antes de 1939, y el asunto tendería a agravarse después de la guerra. No era ésta una preocupación mínima, pero junto a ella aparecía, además, la enfermedad predominante de las economías industriales de la preguerra, el temido desempleo involuntario. El pensamiento económico de la década del cuarenta, profundamente influido por la obra de Keynes, tendería al rechazo de los errores y de las frustraciones de la década anterior, aportando un cierto optimismo acerca de las posibilidades de una política económica activa. El patrón oro caería dentro de las fronteras de este rechazo. Se lo culparía de la depresión y desempleo en unos niveles, y de su ineficacia como sistema para lograr los futuros ajustes monetarios internacionales, en otros.

Todo lo que hemos mencionado influiría en la organización del futuro sistema, sin olvidar que las actitudes de los dos aliados diferían tanto por la falta eventual de coincidencia de los respectivos intereses nacionales como por

lo que podríamos llamar cuestiones de estilo. Los ingleses preferían un contexto elástico y poco definido *a priori*; los norteamericanos querían planes escritos y bien detallados. Así, en un *memorandum* que data también de 1942, se sugería el siguiente programa (1): 1º) una organización internacional para mantener la estabilidad de los intercambios y solucionar los problemas de balance de pagos; 2º) una organización internacional para tratar asuntos relacionados con la inversión exterior de largo plazo; 3º) un acuerdo internacional sobre la regulación de los precios de los productos primarios; 4º) medidas internacionales para reducir las barreras al comercio; 5º) una organización internacional de ayuda y reconstrucción; 6º) medidas internacionales para mantener el pleno empleo. Este vasto programa sería, en definitiva, la base de las diversas instituciones económicas internacionales creadas durante y después de la guerra, aunque no todos los puntos propuestos tuvieron la misma suerte. (2).

El futuro monetario internacional definido en Bretton-Woods para la segunda posguerra el 22 de julio de 1944, tuvo sus fuentes en dos documentos que reflejaban el punto de vista inglés (Plan Keynes) y el punto de vista norteamericano (Plan White). El primero buscaba, fundamentalmente, el equilibrio del balance de pagos británico, sin una deflación como las sufridas antes de la guerra; los norteamericanos, por su parte, deseaban prevenir futuras discriminaciones para sus exportadores como las que se habían originado alguna vez en los controles de cambios europeos. Aunque los objetivos particulares diferían, como los intereses que los sustentaban, los dos planes mostraban objetivos, e intereses generales comunes: ambos proponían el control de las tasas

(1) Cf. Penrose, E. F., *Economic Planning for the Peace*, Princeton U. P. 1953.

(2) El Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, en adelante Banco Mundial, fueron organizados antes de 1945. La Organización Internacional de Comercio no llegó a funcionar y fue reemplazada por el GATT en 1948. Estas instituciones económicas pasarían luego a ser organismos especializados de la ONU y de su Consejo Económico y Social.

de cambio por una institución internacional; ambos consideraban necesario suplir la eventual escasez nacional de liquidez internacional; ambos recomendaban dar poderes a una institución para supervisar acciones nacionales que pusieran en peligro el equilibrio económico internacional; ambos se ocupaban de mecanismos multilaterales de compensación. La idea general declarada sería "salir de los acuerdos bilaterales y entrar en la cooperación multilateral por medio de instituciones internacionales". La otra puede relacionarse con la concentración del poder monetario en muy pocas manos.

El Plan Keynes (*Proposals for an International Clearing Union*) sería considerado como demasiado avanzado para la época en que fue concebido. En verdad, Keynes adelantaba la idea de los Derechos Especiales de Giro (SDR) treinta años antes de su creación en el Acuerdo de Río de Janeiro de 1968. El plan proponía una Unión de Compensaciones que administrara cierta cantidad de liquidez internacional, apropiada respecto de las necesidades del intercambio y susceptible de expansión o contracción con el objeto de mantener el nivel deseado de demanda efectiva mundial. Esta cantidad de liquidez internacional sería, en definitiva, equivalente a la serie de giros contra la institución, y en favor de los países miembros, giros cuyo máximo sería establecido para cada país como cuota. Las cuotas servirían como suplementos de las respectivas reservas para cubrir los eventuales déficit de los balances de pagos. No habría depósitos iniciales de oro o de divisas; la Unión tendría el poder de emitir una moneda internacional de valor fijo en relación al oro; todo el sistema dispondría de la flexibilidad necesaria para cubrir tanto los aumentos de precios como los del nivel del intercambio; y el total de las cuotas sería más bien grande, más grande que las respectivas previsiones de los norteamericanos. Para ellos el Plan Keynes era un plan de deudores necesitados de nuevos créditos, dirigidos en definitiva sobre su economía, una economía que preferían libre de presiones inflacionarias.

El Plan White (*A United States Proposal for a United*

and Associated Nations Stabilisation Fund) no era un documento idealista pero, por lo que se sabe, tenía en cuenta la opinión del Congreso y la de los hombres de negocios norteamericanos. Proponía el establecimiento de un fondo de estabilización internacional cuyos recursos serían provistos por los países miembros, parte en oro y parte en las respectivas monedas nacionales. Cuando estos países tuvieran dificultades en sus balances de pagos comprarían en el fondo las divisas que necesitaran contra entrega de sus propias monedas hasta un cierto límite. Pero antes de que se alcanzara este límite el país deficitario sería obligado a aplicar las medidas de política económica que la autoridad del fondo creyese convenientes para corregir el desequilibrio en cuestión. No habría créditos más o menos automáticos ni *emisión*, en el sentido previsto por la Unión de Compensaciones de Keynes, pero el Fondo de White no dejaría por ello de constituir una masa considerable de reservas monetarias complementarias.

El plan norteamericano sería más rígido que el británico en varios aspectos, entre los cuales se destaca su tratamiento de la cuestión de las tasas de cambio, que recomendaba mantener fijas salvo en casos en que fuese necesario corregir desequilibrios fundamentales. En materia de organización, los directores serían representantes de cada país, con poderes de voto proporcionales a sus cuotas calculadas de tal modo que el dominio de los Estados Unidos quedaba asegurado. Keynes había pensado, en cambio, en un cuerpo de técnicos, alejados de la política cuanto fuera posible y sin dedicación exclusiva ni residencia permanente en la sede geográfica de la institución.

Entre los puntos que dieron lugar a discusiones técnicas con consecuencias políticas tuvo relieve el que se refería a la determinación del monto de las respectivas cuotas. El Plan Keynes tomaba como base los niveles del comercio exterior de los diferentes países en los tres años anteriores a la guerra. Este criterio no podía satisfacer a los Estados Unidos, cuyo volumen comercial exterior era relativamente pequeño comparado con el tamaño de su economía, de modo que presionó

para que pesaran, además del volumen del comercio exterior, otras variables como el nivel de las reservas y el ingreso nacional (3).

Cuando se habló de liberalizar el comercio exterior, de lograr mejores precios para los productos primarios, de mejorar el nivel de vida de todos los países miembros, Keynes recomendó moderar las ilusiones mientras los Estados Unidos no asumieran una posición clara respecto de la evolución de la economía internacional, comprando en otros países a niveles compatibles con el equilibrio de su balance de pagos. Lo que ocurrió en definitiva fue que los norteamericanos hicieron inversiones en vez de hacer compras, es decir, trataron de seguir vendiendo aunque esta tendencia apareciera confundida con las políticas del Plan Marshall (4).

Keynes era Keynes, pero White era funcionario de la Tesorería norteamericana; no podía sorprender a nadie que fuera un Plan White retocado la base de los acuerdos de Bretton-Woods que crearon el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Los objetivos de estos dos organismos serían definidos de este modo por la propia Tesorería: (5) "Es necesario evitar, ante todo, las prácticas perniciosas del pasado como fueron las devaluaciones, la elevación de las barreras aduaneras, los acuerdos de trueque, el control de cambios, con el cual trataron vanamente los gobiernos de sostener la actividad económica dentro de sus fronteras". En definitiva, habrían sido esos procedimientos los responsables de la depresión económica mundial, si no lo hubiesen sido de la guerra. El Fondo Monetario debería ayudar a dejar de lado esos métodos, manteniendo las tasas de cam-

(3) Estados Unidos tendría, en definitiva, el 31 por ciento del total de las cuotas y el 28 por ciento de los votos; por su parte la Comunidad Británica de Naciones contaría con el 27 por ciento de las cuotas y el 25 por ciento de los votos. Sumados, los votos de estos países llegarían al 53 por ciento.

(4) Cf. Vázquez-Preseido, V., "Cambios en la distribución del poder económico internacional en la segunda posguerra", *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, Bs. Aires, 1981.

5 Cf. Bonnet, H., *Les institutions financières internationales*, París 1966.

bio de las diferentes divisas. En segundo lugar, sería preciso proveer a los países devastados por la guerra una asistencia financiera de largo plazo que les permitiera reconstruir sus economías, y esta asistencia tendría que acordarse también a aquellos países "que no habían tenido aún la oportunidad de desarrollar todas sus posibilidades económicas". Para atender este último aspecto existiría ahora un Banco Mundial.

En los años que siguieron al acuerdo todos los países retardaron cuanto pudieron los cambios de paridad que les imponía la evolución de sus economías, lo cual implicaba a menudo el sacrificio de su crecimiento, o de su nivel de actividad, y provocaba las inevitables crisis especulativas. La firma de Bretton-Woods había significado, para muchos, la pérdida de su autonomía monetaria, o aún de su independencia económica, en aras de una estabilidad cambiaria que no servía necesariamente sus intereses nacionales de corto o de largo plazo. Los desequilibrios de los balances de pagos acumulados después de 1945 no desmintieron estas impresiones (6).

Uno de los objetivos más declamados del orden monetario impuesto en la segunda posguerra se refería a la libertad de las transacciones internacionales en general, a la *convertibilidad* de los créditos generados por las transacciones corrientes en particular. En compensación de esta dura exigencia serían admitidas ciertas restricciones en los movimientos de capitales.

Al iniciarse el período de la segunda posguerra, Inglaterra no estaba ya en condiciones de mantener una moneda internacional, con sus escasas reservas y sus enormes deudas. Luego de un fracasado intento de convertibilidad en 1947, siempre sobre la base de préstamos norteamericanos, la paridad poco realista que se había fijado para la libra fue lle-

(6) Hacia 1946, Argentina decidió, en principio, unirse a los fundadores del Fondo Monetario Internacional. Pero la decisión debía ser ratificada por el Poder Legislativo y esto no tendría lugar, finalmente. Los argumentos esgrimidos en contra del proyecto ponían énfasis en la pérdida de la soberanía monetaria implicada por la respectiva adhesión. Sólo en 1956 cambiaría esta actitud.

vada finalmente de 4,03 a 2,80 dólares en 1949. Esto fue aprovechado por otros países para ajustar sus respectivas tasas de cambio hasta los límites establecidos por las reglas del Fondo. Que estos límites fueran respetados sin mucho dolor hasta entrar en los años sesenta se debió, en buena parte, a las transferencias con origen en el Plan Marshall. En la segunda mitad de la década del cincuenta los balances de pagos de Europa y de Japón habían mejorado de tal manera que la tan anunciada convertibilidad de los acuerdos de posguerra pudo, en principio, ser establecida. Para ello fue preciso aumentar las cuotas del Fondo en un 50 por ciento, aumento que pareció justificado ampliamente por el crecimiento registrado en las transacciones internacionales.

A pesar de estos arreglos, Inglaterra seguía con sus problemas y sus pedidos al Fondo al terminar la década del cincuenta, y hasta los Estados Unidos parecían ahora dependientes del apoyo internacional: la escasez de dólares de la primera posguerra había llegado a su fin y se comenzaba a hablar de la "escasez" de marcos alemanes en un sentido que implicaba medidas discriminatorias, previstas ya por los acuerdos monetarios. La solución de este problema, sugerida por Per Jacobsson, director ejecutivo del Fondo, llevaría a la creación del Grupo de los Diez. Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, Italia, Japón, Holanda, Bélgica-Luxemburgo, Suecia e Inglaterra firmarían un acuerdo especial de crédito *stand-by*, suplementario respecto del Fondo, y en provecho final de Inglaterra que lo usó en 1964, 1965 y 1967.

La necesidad de crear una red de créditos suplementaria entre los países mencionados fue vista como una primera prueba del fracaso del sistema en materia de creación internacional de reservas. Estas reservas, que alcanzaban a un año de importaciones antes de la guerra, cubrían sólo un 45 por ciento de ellas hacia 1963. Un elemento fundamental de la explicación se encontraba en el precio del oro, invariable desde 1934 a pesar de la inflación mundial. Sólo la mitad de la nueva producción del metal llegaba entonces a las reservas; la libra inglesa continuaba su decadencia; el marco

alemán y el franco suizo representaban una oferta demasiado pequeña. Todo el peso caería sobre el dólar como moneda de reserva y, por lo tanto, la confianza en la moneda norteamericana sería esencial para el mantenimiento del sistema monetario internacional.

Hacia fines de la década del cincuenta, el rápido crecimiento del comercio internacional, las consecuencias del Plan Marshall y los efectos acumulativos de los primeros déficit norteamericanos no parecían desarrollos que pudieran poner en peligro la estabilidad de los pagos internacionales. Sin embargo, los problemas aparecerían bajo dos aspectos principales: el primero fue el crecimiento desordenado de los mercados de eurodólares; el segundo la falta de ajuste del precio del oro de modo que se mantuviese la confianza en el tradicional vínculo de las principales monedas con el metal.

Los mercados de eurodólares fueron definidos por el Banco de Ajustes Internacionales, sencillamente, como la adquisición de dólares por parte de bancos situados fuera de los Estados Unidos. El término *eurodólar* puede confundir, ya que fondos con origen en otros países fueron también utilizados en varios centros de operaciones, aunque todo haya comenzado con el flujo de dólares producido por las diferencias en las tasas de interés entre Nueva York y Londres (7).

Londres no era nuevo en materia de finanzas internacionales; su experiencia fue larga en el manejo de todo tipo de mercados y, como centro bancario, gozó de fama indiscutida durante mucho tiempo. Tampoco era nuevo traficar con depósitos en moneda extranjera; no sólo en Londres, sino también en Berlín y en Viena habían sido comunes estas transacciones en el período entre las dos guerras (8), pero el mercado de eurodólares sería muy especializado y alcanzaría un desarrollo sin precedentes.

La convertibilidad alcanzada en la década del cincuenta haría posible en el futuro pasar libremente del dólar a la moneda del país en el cual se harían las compras o las inver-

(7) Cf. Bank of England, *Quarterly Bulletin*, jun. 1964.

(8) Cf. Einzig, P., *The Eurodollar System*, Londres 1970.

siones descadas. Es en este contexto donde aparecen las empresas transnacionales como una fuerza dominante en el crecimiento del nuevo mercado internacional de capitales. Este crecimiento no guardaría ya proporción con los déficit norteamericanos, estaría vinculado con fondos de diversos orígenes y dependería de multiplicadores que pondrían la oferta internacional de crédito fuera del alcance de las autoridades monetarias nacionales.

Los mercados de eurodólares han crecido de modo tal que superaron largamente la importancia del Fondo Monetario Internacional como fuente de créditos para la economía mundial. Las dificultades del sector público internacional, el atraso en las reformas o en el reemplazo del Sistema de Bretton-Woods, permitió al sector privado de las grandes organizaciones bancarias, industriales y comerciales crear un enorme mercado de capitales adecuado, por supuesto, a sus particulares necesidades (9). Este mercado resistiría los intentos oficiales de controlarlo, pasaría por sobre los problemas creados por la introducción de tasas de cambio flotantes y se adelantaría a todo sistema oficial para reciclar los fondos generados por la revolución en los precios del petróleo. (10)

La segunda y, para algunos, mayor amenaza al sistema de Bretton-Woods estuvo relacionada, como ya hemos adelantado, con el mantenimiento del precio del oro. En la década del cincuenta este precio había oscilado, en su clásico mercado de Londres, entre límites muy estrechos alrededor del tope oficial norteamericano de 35 dólares por onza. La es-

(9) La distribución de las empresas transnacionales parece congruente con la distribución del poder monetario: Sobre 10.000 casas matrices, 35 por ciento están en Estados Unidos y 25 por ciento en Inglaterra. Cf. Fritsch, B., "La estructura del sistema internacional", *Universitas*, Vol. XVI, set. 1978.

(10) El sistema facilitó los grandes movimientos especulativos de una moneda a otra y agravó, en su momento, los desequilibrios atribuidos al régimen flotante. En ocasiones hasta los mismos bancos centrales participaron en el mercado. Por su parte, los países menos desarrollados encontraron en él menos restricciones que en los organismos oficiales, que exigían políticas deflacionarias, pero el costo aparecería por el lado de las tasas de interés. Cf. Barea, P., *The International Money and Capital Markets*, Londres 1979.

peculación privada era pequeña, de modo que la proporción de metal nuevo que llegaba a las reservas oficiales parecía entonces más o menos satisfactoria. La situación cambiaría, sin embargo, alrededor de 1958.

Con la terminación de su período de escasez, los dólares comenzaron a acumularse fuera de los Estados Unidos, especialmente como reserva de los bancos centrales de los otros países. Dada la distribución de las existencias mundiales de oro, parecía lógico que estos países desearan una estructura más equilibrada entre sus tenencias de oro y de dólares. Los déficit norteamericanos, el aumento de los precios en dólares, la desproporción entre las existencias oficiales de oro y los niveles alcanzados por el comercio mundial, todo tendía a justificar un aumento de la demanda del metal y a esperar un aumento de su precio. Las presiones especulativas se intensificaron hacia 1960 y, en octubre de ese año, el precio subió en Londres a 40 dólares por onza para algunas operaciones. Esto tendía a establecer un mercado con dos niveles (*two-tier-market*), contra las reglas establecidas en Bretton-Woods.

Terminar con la demanda especulativa de oro implicaba una estrecha colaboración entre Londres y Nueva York sobre la base de importantes ventas norteamericanas para mantener el precio oficial. Pero la evidente caída de las existencias de Fort Knox sería excusa suficiente para organizar un *pool* áureo internacional que dispersó la carga y alivió la presión durante algunos años. Esto no privó, sin embargo, a los bancos centrales del resto del mundo de considerar perfectamente legítimo el propósito de cambiar sus dólares por el oro norteamericano, propósito que se vería acelerado por la actitud adoptada en la materia por el gobierno de Francia.

Luego de sucesivas devaluaciones del franco, en 1956 y 1958, el gobierno gaullista había expresado claramente su preferencia por un papel más destacado para el oro y por un fuerte aumento de su precio. Al mismo tiempo, los franceses trataron de presentar a los norteamericanos y al Grupo de los Diez sus puntos de vista sobre el deterioro que se estaba

produciendo en la posición del dólar. Como no hay evidencia de que fueran escuchados con particular entusiasmo, podemos comprender que anunciaran, a comienzos de 1965, un cambio de política en materia de reservas, de modo que el oro sustituyera a los dólares en la mayor medida posible. Esta política francesa no podía ser considerada demasiado novedosa, ya que a fines de 1964 la composición oro-dólar era en Francia de 3,7 contra 1,4 (10⁹ dólares), pero lo era el hecho de anunciarla.

El anuncio francés fue seguido por una resonante conferencia de prensa del General de Gaulle en la cual denunció el sistema de las monedas de reserva y pidió un retorno al patrón oro. No mencionó el precio del metal, pero el contexto sugería un aumento considerable de este precio, en el marco de una reforma del crédito internacional "que debía ser negociada con cuidado". La lógica del ataque francés a las monedas de reserva, ataque que tanta irritación causó en Londres y en Washington, tenía como punto de partida el hecho innegable de que la acumulación de estas monedas por los otros países colocaba a los primeros en una situación monetaria de privilegio que los liberaba de toda disciplina respecto de sus balances de pagos. En el caso particular de los Estados Unidos, el mecanismo que financiaba sus déficit con dólares habría permitido a las empresas norteamericanas, por otra parte, comprar todas las empresas extranjeras que creyeron conveniente para sus intereses. (11)

El gobierno norteamericano enfrentó la crisis desatada por de Gaulle como un problema político y se opuso terca-

(11) Para sus críticos, de Gaulle habría omitido señalar que la acumulación de dólares en muchos países tuvo carácter voluntario, que estos países no veían con malos ojos un superávit en sus balances de pagos y que, en definitiva, los Estados Unidos habían sido víctimas de su propia política respecto del precio del oro. Cf. Gilbert, M., *Quest for World Monetary Order*, N. York 1980. Para Jacques Rueff, asesor de de Gaulle, el patrón de cambio oro habría realizado la tremenda revolución de otorgar a los países cuya moneda nacional gozaba de prestigio internacional, "el maravilloso secreto del déficit sin llantos que les permitía dar sin perder, prestar sin endeudarse y adquirir sin pagar". Cf. Vázquez-Preseido, V., *Vocabulario Avanzado de la Economía*, Bs. Aires 1981.

mente a todo aumento del precio del oro. La guerra de Vietnam y sus desastrosas consecuencias de todo orden ofrecerían una buena excusa para evitar una atención especial del asunto. Pero la devaluación de la libra de 2,80 a 2,40 dólares, en 1967, produjo una nueva ola especulativa. Se diría entonces que los déficit norteamericanos eran relativamente mayores que los ingleses, que la devaluación de la libra debilitaría aún más la posición del dólar y que, en consecuencia, también el dólar debía ser devaluado, es decir, el precio del oro tendría que subir.

Luego de una caída importante de las reservas norteamericanas, las operaciones del *pool* fueron suspendidas en 1968. Por este tiempo ya Francia se había retirado del acuerdo y, aunque los seis miembros restantes se comprometieron a seguir intercambiando oro entre sí a 35 dólares por onza, no harían, en cambio, más contribuciones al *pool*. Esto llevó al establecimiento permanente de un mercado con dos niveles de precio.

A Francia le tocaría también lo suyo en aquel mismo año de las revueltas estudiantiles inducidas, los arreglos salariales inflacionarios y las presiones especulativas contra el franco. Las fugas hacia el marco alemán, tanto desde el franco como desde la libra, provocarían una reunión urgente del Grupo de los Diez en busca de soluciones. Alemania, antes que revaluar, prefirió bajar tarifas y poner restricciones a los depósitos desde el exterior. Pero esto implicaba intervenir en los movimientos de capital, en contra, una vez más, de las reglas de Bretton-Woods. Francia terminaría devaluando un 11 por ciento en 1969 y, pese al incremento general de las reservas internacionales producido por la emisión de los derechos especiales de giro en 1970, el sistema de Bretton-Woods se iría desvaneciendo, luego del abandono de la convertibilidad del dólar en oro a mediados del año siguiente.

La crisis del sistema monetario internacional suele atribuirse a la década del setenta, pero comenzó antes. Si quisiésemos establecer una fecha especialmente significativa en la

década anterior podríamos elegir la que corresponde a la devaluación de la libra en 1967. Antes de esa fecha el sistema operaba sobre la base del dólar y de la libra, del primero principalmente, por razones que ya eran obvias antes de la guerra y que se resumían de alguna manera en su vínculo con el oro norteamericano.

En los años sesenta comenzaron a hacerse cada vez más claras algunas de las debilidades del sistema acordado en Bretton-Woods; dificultades de ajuste de los balances de pagos relacionadas con la vigencia de tasas de cambio fijas; problemas de la liquidez internacional en este mismo marco; problemas de confianza en las monedas de reserva, especialmente cuando el funcionamiento de las respectivas economías no daba muestras de inspirarla y se producían grandes movimientos financieros de un país a otro sin restricciones.

La posición central del dólar implicaba una dependencia general de todas las otras monedas; su convertibilidad en oro daba a esta dependencia un vínculo último con el metal. El dólar era la moneda de reserva y la moneda de intervención. Su papel de *numerario* exigía una particular estabilidad de su valor, independiente de las alternativas del balance de pagos norteamericano (12). Este balance tenía que estar en déficit para proveer a los demás países la moneda de reserva, pero no tanto como para crear desconfianza en el valor futuro de ésta o en su vínculo con el oro.

En el período entre 1964 y 1973 el déficit que tuvo que ser financiado con reservas fue muy alto, especialmente en los últimos tres de aquellos años. Vietnam, otros compromisos políticos externos, el explosivo crecimiento de la inversión norteamericana en otros países, fueron compromisos demasiado grandes para ser cubiertos por los rubros usuales de la cuenta

(12) En un sistema de n países, si una de las monedas de éstos es usada como numerario, sólo pueden determinarse independientemente $n-1$ tasas de cambio. Si el numerario es del país n , los otros $n-1$ usarán la moneda de éste como reserva y tratarán de intervenir con ella en los mercados monetarios internacionales para estabilizar el valor de sus propias monedas. Pero el país n tendrá que permanecer pasivo y no podrá alterar su tasa de cambio para actuar sobre su balance de pagos.

corriente. El resultado fue una pronunciada caída de las reservas de oro en los Estados Unidos y, sobre todo a partir de 1968, una caída paralela en la confianza que el dólar podía inspirar en los mercados internacionales.

El superávit correspondiente al déficit norteamericano era compartido, en su mayor parte, por Alemania Federal y Japón. Las cargas del ajuste tendrían que ser repartidas de algún modo por estos tres países, y los norteamericanos disponían de un argumento fundamental inherente al sistema: como centro de los arreglos de Bretton-Woods, con su moneda vinculada al oro y convertible en metal, los Estados Unidos no podían aplicar la política usual de las devaluaciones. En consecuencia, las políticas de alternativa para terminar con el déficit podían reducirse a: 1º) revaluación de las monedas de los países con superávit; 2º) deflación en los Estados Unidos; 3º) expansión de las economías con superávit; 4º) restricciones norteamericanas sobre sus importaciones. Estados Unidos prefería la primera opción; sus acreedores la rechazaban como solución pensando, sobre todo, en el destino de sus exportaciones. La segunda alternativa no convenía a la política interna norteamericana y la tercera tocaba la sensibilidad antiinflacionaria de los alemanes. Finalmente, la cuarta estaba en contra de todo lo acordado en Bretton-Woods.

En agosto de 1971 el presidente Nixon decidió tomar un conjunto de medidas fuertes, que luego llevarían su nombre; las más importantes serían la devaluación del dólar respecto del oro en un 8 por ciento; la eliminación de la convertibilidad; la imposición de un recargo del 10 por ciento en los derechos de importación y una reducción de parecida magnitud en la ayuda externa. Las Medidas de Nixon implicaban una exigencia y una amenaza: la exigencia se refería a la necesidad de modificar las tasas de cambio de sus acreedores; la amenaza era el viejo proteccionismo norteamericano, que podría renovarse si se ignorara la exigencia.

Las Medidas de Nixon alcanzarían su objetivo inmediato de inducir a sus oponentes a negociar. Esta negociación, co-

nocida después de diciembre de 1971 con el nombre de *Smithsonian Agreement* (13), obligaba a aquellos oponentes a una revaluación entre 7,5 y 17 por ciento respecto del dólar (14), a cambio de la anulación del recargo en la tarifa norteamericana. Los márgenes de variación de las tasas de cambio se harían un poco más flexibles y el precio del oro pasaba de 35 a 38 dólares por onza. El mantenimiento del acuerdo de Bretton-Woods parecía aún posible con esos retoques, parecer que se fue disipando en los dos años siguientes, en los cuales continuaría el déficit norteamericano y la desconfianza en el dólar.

En febrero de 1973 los norteamericanos anunciaron una nueva devaluación que llevó su moneda de 38 a 42,2 dólares por onza, mientras entraban en flotación el yen y la lira. Esta operación, conocida como *Volcker Agreement* (15), aunque poca confianza creó sobre su durabilidad, por lo menos tendió a hacer más claro el hecho de que existía un desequilibrio fundamental en los pagos internacionales, con monedas crónicamente duras y otras crónicamente débiles, y que los movimientos internacionales de capital no podrían ser detenidos con discursos. Por otra parte se había llegado a la conclusión, luego de los ajustes de los últimos años, de que el sistema de Bretton-Woods había cumplido su ciclo y que era preciso reformarlo. El primer problema sería tratado en el Acuerdo de París, en marzo de 1973, y el segundo daría lugar al renuevo de un debate teórico que, con mayor o menor intensidad, puede considerarse más o menos permanente.

El Acuerdo de París terminó con el sistema de Bretton-Woods y estableció tasas de cambio flotantes en un conjunto de países que cubrían alrededor del 70 por ciento del comercio mundial. Cuando se tomó esta decisión ya flotaban,

(13) Acuerdo logrado en la Smithsonian Institution (Washington) el 18 de diciembre de 1971.

(14) Alemania Federal 13,6 por ciento; Japón 16,9; Francia e Inglaterra 8,6.

(15) Negociación conducida por Paul Volcker, subsecretario de la Tesorería norteamericana.

de todos modos, la libra, el yen, la lira y el dólar canadiense. Los catorce países mayores de la economía mundial abandonaron así el patrón dólar para entrar en un mundo de tasas de cambio flexibles, aunque la moneda norteamericana retendría su posición de preferencia como unidad de cuenta internacional, compartiendo sólo en parte esta función con los recientemente creados Derechos Especiales de Giro (16).

El debate sobre la reforma monetaria que se inició en 1971 sería el más importante desde la Conferencia de Bretton-Woods en 1944. La situación era muy distinta en los años setenta y no se trataba ya sólo de la opinión de dos países ni de un punto de partida tan radical como el permitido por la guerra y la reconstrucción. Las finanzas internacionales se habían complicado considerablemente y formaban parte de problemas políticos, tanto internos como externos. Sin perder de vista este contexto, los elementos fundamentales del debate podrían resumirse en cuatro temas: 1º) sobre qué base o respecto de qué *numerario* serían vinculadas las distintas monedas; 2º) cuáles serían los activos de reserva y la moneda o monedas de intervención; 3º) con qué instrumentos contaría el nuevo sistema para corregir los desequilibrios en los balances de pagos; 4º) cómo habrían de coordinarse las respectivas políticas dentro del sistema y qué tipo de sanciones serían aplicadas cuando se violaran las reglas.

En la reunión anual del FMI que siguió casi inmediatamente a las Medidas de Nixon de 1971, el representante británico, Anthony Barber, propondría un sistema en el cual las paridades fueran expresadas en Derechos Especiales de Giro y en el cual estas unidades constituyeran el activo principal de reserva. La liquidez internacional dependería, en el futuro, de la creación de estas unidades compuestas y las paridades

(16) Introducidos a partir de la Conferencia de Río de Janeiro de 1967, estas unidades de reserva (SDR, *Special Drawing Rights*) que implicaban créditos suplementarios respecto de los derechos ordinarios de giro de los miembros del FMI, estarían ligadas al oro con un valor de 0,888671 g. de fino, valor que perdería su sentido al declararse la inconvertibilidad, ya que los SDR son unidades compuestas sobre una canasta de monedas, canasta que varió, además, con el tiempo, Cf. Cuadros I y II.

serían sostenidas por intervenciones multilaterales. El Plan Barber sirvió, al parecer, para llamar la atención sobre las cuestiones principales, pero sus puntos de vista diferían de la visión global norteamericana. El FMI, por su parte, pondría el problema en manos de un comité especial de 20 miembros presidido por Jeremy Morse, representante del Banco de Inglaterra.

Las discusiones del Comité Morse se orientaron en un sentido cada vez más favorable a la aceptación de los SDR como numerario, pero los dólares estaban todavía en los bancos centrales y no se sabía muy bien cómo reemplazarlos por la nueva unidad sin crear nuevas crisis de confianza. No se trataba, sin embargo, sólo de las consecuencias de los acontecimientos del pasado. Allí estaban los nuevos acontecimientos de la década, con la crisis cambiaria, la revolución en los precios del petróleo y la inflación. Los temas importantes dejaban su lugar a los urgentes.

El pico de inflación de 1974 fue el resultado de varios factores que combinaron sus efectos. Entre ellos se destacaron las políticas expansionistas de los países industriales, los aumentos de materias primas varias y el efecto violento del golpe petrolero. Cualquiera de estos factores hubiese producido aumentos considerables de precios; sumados, los efectos parecerían devastadores. La demanda cambiaría primero su estructura, luego su tasa de crecimiento; los costos aumentarían y bajaría la inversión junto con los ingresos disponibles. La recesión se haría presente con altas tasas en los países industriales, en los cuales comenzaron a registrarse niveles de desempleo nunca vistos después de la guerra. En 1975 la tasa de desempleo llegaba en los Estados Unidos a cerca del 10 por ciento, más del doble de la media de la década anterior; y esto aparecía combinado con altas tasas de inflación. Estas tasas mejoraron algo después de 1975, pero la combinación inflación-desempleo siguió su curso. En este contexto crece la tentación de exportar la crisis y se hace más difícil lograr acuerdos de cooperación internacional.

La pregunta que nos seguiremos haciendo en estos años es acerca de las posibilidades de acuerdos nuevos, de nuevas formas de cooperación, de una reforma, en fin, fundamental de las instituciones monetarias internacionales. ¿Puede contestarse esta pregunta sin tener en cuenta la presente estructura del poder económico mundial y su evolución relativamente lenta? De modo más directo, ¿existe alguna alternativa viable a la presencia dominante del dólar? Esta alternativa parece poco probable si nos guiamos por los datos del presente y por su extrapolación sencilla hasta el final del siglo (17).

Los arreglos originales de Bretton-Woods se habían hecho sobre la *idea* de un sistema multilateral de pagos, sistema en el cual las monedas nacionales estaban ligadas por un conjunto de tasas de cambio que se suponían fijas en el corto plazo pero variables a la larga. El corto plazo se entendía como un período en el cual las diferencias en los balances de pagos podían ser tratadas por medio de transferencias de activos de reservas, activos que podían ser, a su vez, aumentados con retiros del FMI. Al largo plazo correspondían los cambios estructurales que incluyeran ajustes en las tasas de cambio, todo dentro de una cooperación administrada por el Fondo y de una supuesta igualdad o, si se quiere, *simetría* entre las distintas monedas.

A lo largo del cuarto de siglo de su vigencia, este sistema tuvo que ser modificado repetidamente y los supuestos de simetría parecieron un tanto ridículos ante la evidencia del papel desempeñado por las monedas de reserva, del dólar en última instancia. En su ocaso, el sistema desembocó en un régimen de tasas de cambio flotantes que trajo a la memoria la experiencia vivida entre las dos guerras. Esa experiencia no fue repetida, sin embargo, en los años setenta, en principio porque nadie creía ya en la vieja disciplina. Los representantes del poder monetario, o de la *special rela-*

(17) Cf. Cuadro III. Si incluimos factores políticos un tanto explosivos (Irán, etc.), la extrapolación sencilla se complica.

tionship si se prefiere, lo pondrían de este modo (18): "La base del éxito del régimen de Bretton-Woods estuvo en su característica más criticada en las etapas finales de su vigencia: la *asimetría* del sistema y el papel singular que en él tuvieron los Estados Unidos. Al final de la guerra, y por muchos años desde entonces, ningún otro país pudo acercarse siquiera a la magnitud de su poder; y este poder fue usado de un modo notablemente previsor y beneficioso para el *desarrollo del resto del mundo industrializado*". Para este punto de vista no hay alternativa a la hegemonía económica norteamericana en las próximas dos décadas.

Mientras tanto, en el orden nacional, los gobiernos siguen aún frente al dilema "inflación o desempleo", pero con el agravante de tener más inflación para un nivel de desempleo dado y más desempleo para un nivel dado de inflación. En el internacional, todo pareció resumirse en la confrontación entre el poder monetario del Norte, de los Estados Unidos en particular, y el poder petrolero conquistado en los últimos años por la OPEP. La naturaleza de esta confrontación, sin embargo, no nos parece ya tan revolucionaria como parecía en un principio.

En un primer momento, cuando la organización petrolera cuadruplicó sus precios en pocos meses, cuando se produjeron las enormes transferencias de ingresos monetarios implicados, todo parecía posible, incluso "un nuevo orden económico internacional". Pero la magnitud de aquellos ingresos no podía ser correspondida en un plazo relativamente corto con la capacidad de absorción física de los países acreedores. La diferencia no tuvo otro sitio lógico que el sistema bancario de los propios países deudores, es decir, del Norte en general y de los Estados Unidos en particular. Se habló bastante del problema de "reciclar" los petrodólares, como si realmente existiera alguna alternativa. Frente al poder monetario de los del Norte, la naciente banca de la OPEP no podía ser, por muchos años, sino subsidiaria y dependiente.

(18) Cf. McMahon, C. W., "Is there an international monetary system?", *Bank of England Quarterly Bulletin*, Londres, jun. 1978.

El Norte puede usar su poder monetario, tanto para canalizar el ahorro forzoso de la OPEP hacia el desarrollo de nuevas fuentes de energía como para disminuir el poder de compra del petróleo inflando el resto de los precios, del mismo modo en que las empresas pueden manejar, en el orden nacional, la relación entre precios y salarios. No podemos tener serias esperanzas de emular el poder petrolero con un soñado "poder de los alimentos", ni podemos hacernos muchas ilusiones acerca del poder del guano, del café o de la harina de pescado.

El poder monetario es un aspecto del poder, que se manifiesta de modo menos abstracto como poder económico o como poder militar. Estos poderes pueden transformarse unos en otros sólo en cierta medida, no siempre directamente ni en el corto plazo. ¿Qué hacer, entonces, ante el poder de los demás? De lo que hagamos, de cómo lo hagamos, depende nuestra libertad. Puede haber opiniones muy diferentes, como es lógico que suceda toda vez que se discute de casi todo, pero muy especialmente de decisiones políticas. Sin embargo, parece posible que expresemos juntos una preferencia muy general por algunos verbos, en lugar de otros: aprender, resistir, integrarse, negociar, será mejor que aliarse, someterse, aislarse o delirar.

CUADRO I
*Derechos Especiales de Giro: composición de la canasta
 de monedas (%)*

	1974	1980	1981
Estados Unidos	33,0	30,6	42
Alemania Fed.	12,5	13,9	19
Inglaterra	9,0	8,7	13
Francia	7,5	7,8	13
Japón	7,5	6,5	13
Canadá	6,0	4,7	
Italia	6,0	4,9	100
Holanda	4,5	5,5	
Bélgica	3,5	4,3	
Suecia	2,5	2,0	
Australia	1,5	1,4	
Dinamarca	1,5	Arabia Saudita 3,0	
Noruega	1,5	1,5	
España	1,5	1,7	
Austria	1,0	1,7	
Sudáfrica	1,0	Irán 1,8	
	100,0	100,0	

Fuentes: *Kreditbank Weekly Bulletin* (Bruselas) y *The Economist*.

CUADRO II
Reservas globales (10⁶ dólares)

Fines de	1949	1959	1969	1978
Oro ¹	32.898	37.607	38.923	46.445
Divisas	10.954	16.110	33.021	287.689
Posición FMI	1.658	3.250	6.726	19.333
				10.556 (SDR)
Total	45.510	56.967	78.670	364.033

1. Valuado a 35 dólares por onza hasta 1971. En 1978 a 42,22.

Fuente: Gilbert, M., *Quest for World Monetary Order*, N. York 1980.

CUADRO III

Tendencias de la participación en el producto mundial (%)

	1975	1990	2000
Estados Unidos	23	21,5	20,5
C. E. Europea	24	20,5	19
Japón	10,5	11,5	12
OCDE	61	60	57,5
Bloque Soviético	20	22	24

Fuentes: Estadísticas de OCDE y ONU. Crecimiento estimado según J. Morrell, *Britain through the 1980's*, Londres 1980.

FUENTES IMPORTANTES

- Aliber, R. Z.: *National Monetary Policies and the International Financial System*, Chicago 1974.
- Arnaudo, A. A.: "El crecimiento financiero argentino en los últimos cuarenta años", *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, Bs. Aires 1981.
- Bryant, R. C.: *Financial Interdependence and Variability in Exchange Rates*, Brookings Staff Papers, Washington 1980.
- Canavese, A. J. y Montuschi, L.: "Inflation and the Financing of Alternative Development Strategies", en Gutowski, A. y Scharer, H. E. (eds.), *Financing Problems of Developing Countries*, Proceedings of the International Economic Association Conference, 1981 (En publicación).
- Corden, W. M.: *Inflation, Exchange Rates and the World Economy*, Chicago 1977.
- De Grauwe, P.: *Monetary Interdependence and International Monetary Reform*, Lexington, Mass., 1976.
- De Vries, M.: *The International Monetary Fund, 1966-1971: The System under Stress*, Washington 1977.
- Dunn, R. M.: "Exchange Rates, Payments Adjustment and OPEC: Why Oil Deficits Persist?", *Essays in International Finance*, N° 137, Princeton 1979.
- Einzig, P. y Quinn, B. S.: *The Euro Dollar System: Practice and Theory of International Interest Rates*, N. York 1977.
- Emminger, O.: "The D. Mark in the Conflict between Internal and External Equilibrium, 1948-75", *Essays in International Finance*, N° 122, Princeton 1977.
- F. M. I.: *International Reserves: Needs and Availability*, Washington 1970.
- *International Monetary Reform: Documents of the Committee of Twenty*, Washington 1974.
- Hewson, J. y Sakakibara, E.: *The Eurocurrency Markets and Their Implications*, Lexington, Mass., 1975.
- Hirsch, F.: "SDRs and the Working of the Gold Exchange Standard", *IMF Staff Papers*, vol. 18, 1971.
- Krause, L. B. y Salant, W. S.: *Worldwide Inflation: Theory and Recent Experience*, Washington 1977.
- Mc Kinnon, R. I.: *The Eurocurrency Market*, Princeton U. P. 1977.
- Officer, L. H.: "The Demand for International Liquidity", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. VIII, N° 3, Ag. 1976.
- Olivera, J. H. G.: "La reforma monetaria internacional: aspectos analíticos", *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, Bs. Aires 1968.

- “A Note on the Optimal Rate of Growth of International Reserves”, *Journal of Political Economy*, 77, mar-abril 1969.
- “The Square-Root Law of Precautionary Reserves”, *Journal of Political Economy*, 79, set.-oct. 1971.
- “Autonomía y heteronomía monetarias”, *Ensayos Económicos*, Nº 4, dic. de 1977.
- “Autonomía monetaria, heteronomía monetaria y dinero pasivo”, *Ensayos Económicos*, Nº 13, marzo de 1980.
- San Miguel, M.; “Inflación mundial; transmisión y remedios”, *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, B. Aires 1978.
- Solomon, R.: *The International Monetary System, 1945-1976: An Insider's View*, N. York 1977.
- Vernon, R.: *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, N. York 1971.
- Williamson, J. H.: *The Failure of World Monetary Reform, 1971-1974*, N. York 1977.

ECONOMIA INTERNACIONAL: CRISIS Y PERSPECTIVAS

por el DR. MANUEL SAN MIGUEL
Académico de número

Durante las dos décadas siguientes a la segunda guerra mundial, los países industrializados lograron un crecimiento económico sin precedente en la historia económica moderna. Este notable crecimiento fue impulsado por el proceso de reconstrucción durante el período postbélico, asociado con un amplio avance tecnológico y con el rápido incremento del comercio internacional, estimulado por la liberalización y multilateralización de las corrientes de intercambio.

La provisión estable de materias primas y energía, en un contexto de cooperación e integración económicas, favoreció la consolidación de este considerable dinamismo de las naciones desarrolladas, haciéndoles posible alcanzar elevados niveles de ocupación y de ingresos.

Sin embargo, a partir de 1965, con la intensificación de la guerra de Vietnam y las rígidas políticas de pleno empleo, se inducen presiones excesivas en la economía de los Estados Unidos que desestabilizan el comportamiento de su balance de pagos. Las medidas monetarias y fiscales que eran necesarias para contener las presiones inflacionarias, perdieron apoyo político cuando el desempleo empezó a aumentar.

Este sesgo inflacionario de la economía norteamericana incidirá negativamente en la estabilidad de la economía mundial, dada su importancia como centro comercial y financiero. Asimismo, el empuje de los costos por las políticas salariales en el Reino Unido y las presiones inflacionarias

Conferencia pronunciada en la Academia Nacional de Ciencias Económicas el día 17 de Noviembre de 1982.

en la economía de Francia, agregarán adicionales distorsiones al cuadro económico mundial.

En 1973, la economía internacional inicia una etapa diferente, al concluir la fase de crecimiento sostenido de las dos décadas precedentes. La fuerte elevación de los precios del petróleo y de materias primas constituyó un factor de relevante gravitación que aceleró la intensidad del proceso recesivo, generado por las necesarias políticas de ajuste. El ritmo de inversión y del empleo se debilitó, y las tendencias recesivas de los países industrializados se transmitieron, a través de las transacciones internacionales, al resto del mundo.

A partir de 1976, los países industrializados lograron atenuar el impacto del alza de precios del petróleo de 1973 e iniciaron una fase de modesto crecimiento económico, con moderada intensidad de las presiones inflacionarias. En 1979, los precios del petróleo otra vez se incrementaron considerablemente, duplicándose sus niveles. En esta ocasión, la recuperación de las economías de los países industrializados no ha podido alcanzarse en los plazos deseados, por la insuficiente eficacia de las políticas de ajuste y la ausencia de coordinación de estas políticas en el nivel multilateral.

EL CUADRO RECESIVO ACTUAL

El débil crecimiento económico de las naciones industrializadas, acompañado por persistentes presiones inflacionarias y elevados niveles de desempleo, configura el cuadro económico del actual panorama mundial, y lo será, probablemente, en los años próximos. La producción mundial en 1981 apenas aumentó el uno por ciento, y el volumen del comercio internacional permaneció estancado. El estado de la situación financiera, asimismo, refleja un comportamiento insatisfactorio con altas tasas reales de interés y prácticas crediticias permisivas que han causado endeudamientos excesivos en diversos países.

Las condiciones económicas descritas son evidentemente anormales respecto de la estabilidad interna, de la utilización de la capacidad productiva y del equilibrio de

los pagos internacionales. El propósito plausible de alcanzar una tasa razonable de crecimiento económico para proveer apropiadas oportunidades de ocupación, se encuentra cercenado por los persistentes desequilibrios fiscales y monetarios asociados con deficiencias estructurales en el sistema productivo. Por ello, la inflación que es el síntoma más visible está también relacionada con aspectos estructurales de naturaleza física o tecnológica. Bajo estas condiciones, adquiere importancia crucial la habilidad para lograr políticas fiscales y monetarias más consistentes y una mayor flexibilidad en los reajustes estructurales para mejorar la productividad global del sistema económico.

FORMULACION DE POLITICAS ECONOMICAS CORRECTAS

La apropiada relación entre los gastos gubernamentales, la oferta monetaria, el volumen del crédito y el nivel de la tasa de interés constituye un aspecto relevante para la recuperación económica con razonable estabilidad de precios. Las políticas para regular la demanda agregada deben aplicarse mediante un proceso de aproximación sucesiva, evitándose las tensiones que causan expansiones excesivas y la ulterior necesidad de ajustes a través de restricciones estabilizadoras. Estas políticas, asimismo, deben actuar sobre el mejoramiento de las condiciones de rentabilidad y eficiencia de las actividades productivas.

Como se infiere, la acción reguladora de la demanda agregada para evitar las presiones inflacionarias, requiere una armoniosa acción gubernamental en el diseño del marco macroeconómico, basada en un conjunto mixto de políticas monetarias, fiscales, crediticias y de ingresos, cuyos efectos tiendan a corregir las desviaciones desestabilizadoras de las fuerzas del mercado. La adecuada comunicación e información entre los sectores públicos y privados, facilitará el funcionamiento de estas políticas mixtas, cuyos contenidos predictivos deben hacer posible armonizar las metas de corto plazo con los objetivos a alcanzar en períodos más extensos.

La adopción de políticas mixtas presenta características

diversas, según las circunstancias y los países considerados, y su viabilidad y eficacia dependen de la fuerza política de los gobiernos, del prestigio de los bancos centrales y de las organizaciones empresarias y laborales. Asimismo, el grado de flexibilidad social y la existencia de un contexto político receptivo son aspectos importantes.

Al formular las medidas macroeconómicas, es necesario definir la significación del gasto público en el contexto de las proyecciones de la demanda agregada. El establecimiento de pautas restrictivas para evitar un excesivo déficit presupuestario elimina tensiones sobre el nivel de las tasas de interés y facilita la aplicación ordenada de programas monetarios y crediticios.

La eficiente asignación de recursos en el sector público constituye un problema permanente, por la posibilidad de eludir la disciplina del mercado y la competencia. Una manera aproximativa para alcanzar mayor eficiencia, consiste en formular programas de inversiones y gastos públicos en función de apropiadas prioridades y en correspondencia con razonables precios de los servicios públicos que la comunidad está dispuesta a pagar por ellos.

La discrepancia entre la política fiscal y las reglas monetarias induce una elevación excesiva de las tasas de interés, tanto nominales como reales. Este incremento afecta inicialmente las tasas de interés de corto plazo, pero luego incide sobre las del largo plazo, repercutiendo negativamente en las decisiones de inversión. La combinación de un elevado déficit presupuestario con políticas monetarias restrictivas, al generar mayores tasas de interés inducidas por el financiamiento de ese déficit, afecta significativamente al sector privado de la economía, en un proceso recesivo con persistente inflación.

En condiciones estables, la formación de los precios y la distribución de los ingresos se plasmarán por la gravitación primordial de las fuerzas del mercado. Pero en situaciones de inestabilidad, es conveniente que paralelamente a la acción del mercado, existan decisiones concertadas entre las autoridades económicas y las organizaciones empresarias y

laborales para analizar y orientar la evolución de los precios, los beneficios y los salarios, en consonancia con los propósitos de estabilidad monetaria y menores niveles de desocupación. Las políticas de ingresos intentan armonizar los diferentes intereses sectoriales, evitando la excesiva rigidez en la esfera distributiva. Estas políticas son más necesarias cuanto más fuertes y centralizadas son las organizaciones empresarias y laborales. El arbitraje gubernamental para ser efectivo debe basarse en la utilización de instrumentos financieros e impositivos, con el objeto de estimular la acción concertada y desalentar posiciones sectoriales rígidas.

La presencia de una razonable cohesión política y social asociadas con medidas que estimulen la productividad y la competencia, provee un marco más apropiado para la aplicación exitosa de políticas de ingresos. A este respecto, será útil disponer de adecuada información acerca de la formación de los precios, la estructura de los mercados, la tendencia de la productividad, las ventajas de los propósitos antiinflacionarios y el carácter equitativo de los esfuerzos realizados.

La redistribución del ingreso, que refleje la deseada reducción de situaciones inequitativas, también debería incorporar criterios que estimulen aumentos de productividad. Los efectos adversos derivados de desiguales ingresos, particularmente salarios básicos respecto de remuneraciones por ocupaciones más calificadas, deberían ser atenuados mediante transferencias, subsidios, reducciones impositivas y programas de capacitación de recursos humanos.

La tradicional característica competitiva del mercado debe ser recuperada, promoviéndose la adecuada recompensa a los innovadores. A este respecto, los países desarrollados deberían remover las barreras tarifarias y no tarifarias a las importaciones, en particular, las provenientes de las naciones en desarrollo. El restablecimiento de la competencia, a escala mundial, requerirá adoptar ajustes estructurales en diversos países industrializados para reconvertir las ramas industriales menos eficientes.

La dimensión internacional presenta problemas inhe-

rentes a la falta de armonización de las políticas nacionales, en un contexto de creciente interdependencia económica entre las naciones. Las divergencias en las tendencias económicas de los países de la O.E.C.D. acentúa las dificultades para lograr una razonable coordinación, en presencia de diferentes ritmos de inflación y de crecimiento del producto interno, y dispares niveles de desempleo y de resultados del balance de pagos. Las decisiones básicas sobre estos aspectos permanecen dentro de la esfera de las autoridades nacionales de cada país, que intentan lograr el mayor grado de autonomía.

Esta cuestión ha adquirido importante significación por los efectos de las políticas monetaria y fiscal de los Estados Unidos, que han causado altas tasas de interés en los mercados internacionales y considerable inestabilidad en las paridades cambiarias.

La presencia de un alto grado de volatilidad de los flujos de capital entre países y entre mercados, ha hecho ampliar las formas de integración entre los diferentes centros financieros. Sin embargo, en un sistema financiero altamente integrado, la capacidad de arbitraje y la competitividad de las tasas de interés otorgan mayores grados de libertad a los países con monedas claves o de reservas, como es el caso de los Estados Unidos. Simétricamente, disminuyen las posibilidades de autonomía de las políticas monetarias nacionales de los países vinculados con las monedas claves.

Cuando existe una moneda clave cuya oferta es endógena, el país cuyo poder económico es predominante, puede fijar su oferta monetaria doméstica y su tipo de cambio, mientras que los demás países deberán optar por la regulación de una sola de esas variables.

En un mundo económico interdependiente, las fluctuaciones de los tipos de cambio, las diferenciales de las tasas de interés, los movimientos de capitales y el crecimiento de la liquidez internacional, constituyen factores interrelacionados cuyo razonable equilibrio requiere una apropiada armonización de las políticas nacionales, apoyada por decisiones

políticas que impliquen responsabilidades recíprocas entre las naciones participantes.

La liberalidad en las prácticas crediticias por la mayor influencia de las instituciones financieras privadas, ha provocado situaciones críticas en diversos países, por la fuerte proporción de las obligaciones de corto plazo y el excesivo volumen de endeudamiento. El deterioro de la calidad en la administración del crédito, a escala internacional, origina creciente preocupación acerca de la estabilidad de la actual integración financiera internacional. La banca privada aplicando criterios comerciales de corto plazo, no ha previsto en forma correcta los límites razonables para la canalización de recursos con fines de sano crecimiento económico.

Será necesario ampliar las fuentes de financiamiento oficial para apoyar apropiados programas de saneamiento económico y plasmar una más estrecha asociación entre las operaciones con préstamos privados y oficiales, para lograr una mejor calidad en la asignación de los recursos financieros externos. Asimismo, los países deudores deberán actuar con mayor prudencia y racionalidad para evitar endeudamientos excesivos, cuya superación requiere ulteriormente severos ajustes que inciden en la actividad interna en forma restrictiva durante un período considerable.

LOS ESTADOS UNIDOS EN EL CENTRO DE LA CRISIS

La relevante gravitación de los Estados Unidos en la economía mundial, explica el significativo impacto que causan sobre el resto del mundo, los acontecimientos económicos, las políticas internas y los cambios ideológicos producidos en ese país.

El objetivo de reducir las presiones inflacionarias mediante reglas que establecen metas estrictas para el incremento de la oferta monetaria por debajo del crecimiento del producto nacional, medido en dólares corrientes, y la presencia de altas tasas de interés condujo a la economía norteamericana a una fase recesiva.

Dada la integración de los mercados financieros y la

interdependencia económica, los efectos negativos de esa situación se transmitieron al resto de los países industrializados, cuyas situaciones internas aún reflejaban las repercusiones adversas por los importantes aumentos de los precios del petróleo, acontecidos entre 1979 y 1980.

Las altas tasas de interés de los Estados Unidos durante 1981 y el primer semestre de 1982 fueron consecuencia de la discrepancia entre las políticas fiscal y monetaria, por cuanto sus efectos respectivos en la economía implicaron direcciones opuestas. Las reducciones impositivas y el incremento de los gastos en defensa causaron una excesiva presión de la política fiscal, y en presencia de reglas monetarias restrictivas aplicadas por la Reserva Federal, se impulsó la tendencia alcista de la tasa de interés. En el segundo semestre de 1982, se está tratando de reducir el elevado déficit presupuestario, mediante el incremento de los ingresos impositivos y comprimiendo algunos gastos del ámbito federal, con miras a disminuir la tasa de interés. Asimismo, se anunció la intención de flexibilizar la política monetaria, para impulsar la reducción de los intereses y favorecer la recuperación de la economía.

El enfoque de la administración Reagan, basado en el estímulo a la oferta (supply siders), como consecuencia de ese aumento impositivo de casi 100.000 millones de dólares sufrió un serio deterioro. La crítica sobre la economía de oferta se centra en torno al excesivo énfasis que otorgó a las iniciales rebajas de impuestos, sin intentar reducir el volumen del gasto público y disminuir las regulaciones existentes en los mercados de factores productivos. Se exageraron las derivaciones empíricas de la curva de Laffer, porque no se previó cabalmente el rezago en la respuesta a la reducción impositiva. Esta respuesta en el supuesto que se produzca, se realiza en el mediano plazo, dado que la reasignación de los recursos requiere un período de ajuste relativamente extenso. Además, la dilatación de este período agrega factores de incertidumbre acerca de la durabilidad de las rebajas impositivas que inciden negativamente sobre las decisiones de inversión.

Las elevadas tasas reales de interés, sin precedente en las décadas anteriores, causaron una rápida apreciación del dólar en relación con otras monedas. En el período agosto 1980 a agosto 1981, respecto al marco alemán y otras monedas del Sistema Monetario Europeo, la apreciación del dólar alcanzó el 40 por ciento; mientras que en relación con la libra esterlina y el franco suizo fue alrededor del 30 por ciento. En comparación con el yen japonés, la apreciación del dólar alcanzó solamente el 4 por ciento, debido a que el efecto de las altas tasas de interés de los Estados Unidos, fue neutralizado por el rápido fortalecimiento de la posición comercial externa del Japón.

La depreciación de las monedas europeas respecto del dólar se debió, además, a la mayor incidencia del incremento de los precios del petróleo en 1979 y 1980, en la posición de sus balances de pagos. Por otra parte, acontecimientos políticos como la situación de Polonia tendieron a debilitar el marco alemán, y la elección de Mitterrand incidió en la baja del franco francés. El franco suizo, en cambio, fue más inmune a la influencia de aspectos políticos.

Otro factor que contribuyó a acentuar las alteraciones relativas en el valor de las monedas, fue la gravitación de distintas tasas de inflación entre los países industrializados. En octubre de 1981, Francia, Italia y Holanda, tuvieron que realinear el valor de sus monedas, reflejando esos dispares ritmos de inflación.

El rápido incremento de las tasas de interés en los Estados Unidos durante 1981, conjuntamente con otros factores derivados del impacto de la segunda alza importante de los precios del petróleo, condujo a una mayor presión inflacionaria sobre los precios internos de los países industrializados, reduciendo la capacidad de compra exterior. La inflación en esos países se aceleró, pasando del 7 por ciento en 1978 al 12 por ciento en 1980. Además, la producción industrial comenzó a declinar y la tasa de desempleo creció rápidamente alcanzando los niveles más altos desde la postguerra.

Este estado recesivo con desempleo planteó serios dilemas. El objetivo de atenuar el ritmo inflacionario implicaba

la adopción de políticas monetarias restrictivas profundizando la fase depresiva de la economía con elevada desocupación. La situación se hizo más crítica a partir de agosto de 1980 cuando el dólar se apreció con rapidez. La depreciación de las monedas europeas respecto del dólar, significó mayores costos de productos importados agregando adicionales impulsos inflacionarios, por sus efectos sobre la estructura de los costos internos. Algunos países trataron de atenuar la depreciación de sus monedas, elevando las tasas de interés de corto plazo en sus mercados nacionales, lo cual tuvo efectos negativos sobre el declinante desenvolvimiento económico.

Como puede inferirse, el dilema entre bregar por la preservación de la confianza de la moneda nacional o evitar la profundización de la recesión económica, se agudizó en la grave situación de los países europeos. La actitud de la República Federal Alemana constituyó un caso relevante de este complejo problema, acudiendo hasta la utilización de préstamos externos para preservar la paridad del marco.

Los países europeos comenzaron a criticar la actitud norteamericana respecto de las tasas de interés, señalando el excesivo énfasis en la utilización de la política monetaria adoptado por la administración Reagan, y su posición adversa a la intervención estabilizadora en los mercados externos de cambio.

Estas críticas preconizaban que era necesario complementar el papel de la política monetaria con mayores restricciones en la política fiscal e incluso se sugería la adopción de políticas de ingreso para contribuir a estabilizar el comportamiento de los precios y salarios. La posición más severa correspondió a Francia, que comparó a los altos niveles de interés norteamericanos y a la fuerte apreciación de dólar, como un tercer impacto petrolero, por sus efectos en las economías europeas.

Como consecuencia de este estado recesivo, los países industrializados se tornaron más proteccionistas. Al comenzar su gestión Reagan enfatizó su concepción libre cambista y preconizó acciones para eliminar o reducir obstáculos al comercio internacional. Sin embargo, los problemas inheren-

tes a las industrias automotriz, siderurgia y textil fueron configurando en el Congreso norteamericano una fuerte posición proteccionista.

Se realizaron negociaciones con países europeos y Japón para limitar las importaciones de acero, y mediante acuerdos especiales se han regulado las importaciones de productos textiles provenientes de naciones en desarrollo. Esta posición proteccionista constituye una verdadera ironía frente a la actitud de Reagan al recomendar a las naciones en desarrollo en la reunión de Cancun, las virtudes del libre comercio para generar crecientes oportunidades de progreso económico.

En los países europeos también se observa la adopción de prácticas proteccionistas. En Francia, Gran Bretaña e Italia existen intereses sectoriales que apoyan esta tendencia proteccionista y, en varios casos, mediante medidas administrativas discrecionales limitaron las importaciones, provocando crecientes obstáculos a los productores externos. El Acuerdo Multifibras estableció límites al crecimiento de las importaciones de textiles provenientes de naciones en desarrollo. La importación de acero está sometida a restricciones por el Mercado Común Europeo, fijándose precios de referencia para obstaculizar la producción exterior más competitiva.

Además, las subvenciones gubernamentales a las industrias no competitivas ha distorsionado la competencia entre empresas situadas en diferentes países, interfiriendo en la asignación más eficiente de los recursos productivos a escala mundial.

Las tendencias descritas han repercutido considerablemente en el desenvolvimiento económico de los países en desarrollo. La respuesta a esta insatisfactoria situación consistió en acudir con mayor intensidad al endeudamiento exterior, para resolver el desequilibrio en el balance de pagos. En los primeros años de 1970 con bajas tasas de interés el manejo de la deuda externa podía efectuarse en forma ordenada y sin afectar los objetivos de crecimiento económico.

Estas condiciones más favorables cambiaron bruscamente a partir de 1980, al producirse el rápido incremento de las

tasas de interés, que en términos reales, esto es, ajustando el ritmo de inflación, significó un aumento del 1,5 % en 1978 al 8,7 % en 1981.

Con tasas reales de interés negativas el volumen de la deuda externa se reduce en términos reales, al considerarse el efecto acumulativo del ritmo inflacionario. El tradicional beneficio de las tasas reales de interés negativas, al tornarse éstas positivas, quedó erosionado y, por lo contrario, el efecto de tasas reales fuertemente positivas complicó gravemente la estructura y el manejo del endeudamiento externo de los países en desarrollo, como lo demuestran en la América Latina, los casos de Argentina, Brasil, Méjico, Venezuela y Perú.

En un contexto de recesión mundial y con crecientes prácticas proteccionistas adoptadas por las naciones industrializadas, aquellas situaciones con elevados volúmenes de deudas externas han creado intensa preocupación a la banca internacional involucrada. Además, las restricciones presupuestarias y la ideología dominante en la administración Reagan han ocasionado la asignación de menores volúmenes de recursos para las instituciones oficiales de cooperación financiera, cuyas condiciones crediticias son más apropiadas para contribuir a resolver los problemas de pagos externos de los países deudores.

Para afrontar estos graves disturbios financieros se requiere una deliberada cooperación oficial y privada, entre países industrializados y naciones en desarrollo, cuyos beneficios serán para ambos grupos de países. Esta acción debe comprender además de las cuestiones de naturaleza financiera otros aspectos relevantes relacionados con la expansión del comercio exterior, el desarrollo industrial y energético, la transferencia tecnológica y la eliminación de situaciones de extrema pobreza en las naciones más atrasadas.

LA RECONVERSION INDUSTRIAL EN LOS PAISES DESARROLLADOS

En condiciones de crecimiento sostenido existe mayor viabilidad para realizar los ajustes requeridos por cambios

en la oferta y la demanda de bienes y en la tecnología utilizada. Los trabajadores encuentran con mayor facilidad nuevas oportunidades de empleo y las industrias menos competitivas pueden intentar su diversificación en líneas de productos susceptibles de alcanzar la eficiencia adecuada.

En economías con lento crecimiento o recesivas, este ajuste es menos automático. Las alternativas de nuevos empleos y líneas de productos son insuficientes. Esta situación genera presiones de las actividades afectadas para lograr decisiones políticas que mantengan las condiciones de ineficiencia existente.

La actitud proteccionista retarda el avance tecnológico, distorsiona el proceso de asignación correcta de recursos y perpetúa la baja productividad del sistema económico.

La situación descrita se torna más rígida cuando las oportunidades que ofrece el comercio internacional se reducen significativamente por la presencia de obstáculos al intercambio, a través de tarifas, cuotas y acuerdos voluntarios de carácter restrictivo.

En los Estados Unidos desde 1970 la industria siderúrgica ha sido protegida de la competencia exterior y actualmente demanda mayores niveles de protección. Asimismo, se protegen la producción de textiles y calzado. Con Japón se han negociado acuerdos para limitar voluntariamente las importaciones de automotores.

En varios países europeos, los productores requieren una protección similar o aún mayor para el acero, los textiles y los automotores. Francia pretende recapturar el mercado doméstico de máquinas herramientas, textiles, artículos de cuero y muebles, mediante subsidios al productor nacional.

Para evitar la ampliación de este nuevo proteccionismo, es necesario adoptar en los países desarrollados medidas deliberadas de reconversión industrial, tendientes a recapacitar los trabajadores afectados, modernizar la infraestructura obsoleta y estimular a las empresas para que inviertan en actividades con mejores posibilidades de competencia. Estas medidas específicas permiten compensar a los agentes

económicos involucrados para inducirlos a realizar la reconversión necesaria.

Si bien, conceptualmente, la alternativa entre protección y ajuste deliberado de reconversión resulta evidente, en la práctica esta opción se torna confusa por las filtraciones o desvíos en la utilización de los subsidios y de la asistencia para la transformación productiva. La evidencia empírica revela que la República Federal Alemana y Japón han tenido más éxito en la reconversión industrial, por cuanto han explicitado apropiadamente mediante contratos entre las autoridades económicas, los empresarios y los trabajadores, las condiciones para hacer viable la asistencia requerida.

En los Estados Unidos, los programas gubernamentales para asistir a las industrias declinantes no han sido adecuadamente condicionados a la reestructuración de las empresas, con el objeto de lograr mayor eficiencia. Esta asistencia que incluye préstamos, tarifas, cuotas voluntarias de importación, amortizaciones aceleradas, créditos impositivos y exención de las regulaciones sobre protección del medio ambiente, ha sido utilizada para mantener una determinada rentabilidad de la empresa, más bien que inducirla a incorporar nuevos equipos, emprender procesos innovadores o recapacitar la fuerza de trabajo.

La industria siderúrgica norteamericana es un ejemplo relevante del escaso éxito para alcanzar mayores niveles de productividad, no obstante el apoyo gubernamental desde 1970. Asimismo, pueden citarse los casos de las industrias del calzado, la textil y la de televisión en color. Actualmente, la industria automotriz protegida de la fuerte competencia de los productores japoneses mediante restricciones voluntarias, se encuentra en una situación indefinida respecto de la efectiva realización de los ajustes de reconversión.

Las exenciones a las normas para la protección del medio ambiente concedidas a las industrias automotriz y siderúrgica, no han conducido a la incorporación de equipos más eficientes por parte de las empresas favorecidas. En Detroit y Pittsburgh las inversiones para mejorar los niveles de producti-

vidad no reflejan cabalmente las exenciones otorgadas, mientras la purificación del medio ambiente se retrasa.

Un aspecto crítico de estas industrias declinantes o no competitivas a escala internacional, está relacionado con la dificultad de lograr los recursos financieros suficientes para reestructurarlas, ya que los bancos o inversores potenciales son renuentes a participar en empresas que denotan escasas posibilidades de beneficios en el corto plazo.

Otra cuestión para configurar una eficaz estrategia de reconversión industrial consiste en que las empresas, los trabajadores y la comunidad afectada se adaptan a los cambios de las condiciones económicas con diferentes ritmos. Las mejoras en la infraestructura de las comunidades, la recapitación de la fuerza de trabajo y la búsqueda de nuevas oportunidades de empleo en otras áreas, pueden demandar períodos de ajuste distintos de aquéllos requeridos por las empresas para decidir y efectuar los proyectos de reconversión.

La realización exitosa del proceso de reconversión de industrias declinantes, por lo tanto, requiere no sólo una apropiada asistencia financiera o impositiva sino, además, la coordinación de todos los ajustes relacionados con el conjunto de factores involucrados. El tratamiento separado de estos aspectos, torna inoperantes los propósitos gubernamentales para promover la reestructuración industrial.

Desde la crisis energética de 1973 y la subsecuente recesión mundial, Japón logró coordinar con mayor éxito la asistencia, alcanzando más altos niveles de productividad en las industrias siderúrgica, petroquímica, de fibras sintéticas, aluminio y astilleros. Con la oportuna conducción del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (M.I.T.I.) se adoptan medidas deliberadas para asistir a industrias en situaciones depresivas, las cuales consisten básicamente en subsidios otorgados a las empresas. Los contratos respectivos establecen compromisos para la reasignación de los recursos productivos con vistas a mejorar su eficiencia en un plazo razonable.

Esa reasignación comprende la enseñanza de nuevas téc-

nicas a los trabajadores y su reubicación para alcanzar mayor productividad de la fuerza de trabajo. En suma, se coordinan las acciones tendientes a mejorar el grado de competencia de las empresas, con la asistencia para la adecuación profesional de los trabajadores a los cambios que ocurren en las condiciones estructurales de la industria. La integración en importantes grupos económicos de las empresas subsidiadas (cartels) facilita el proceso de ejecución y control de la reconversión programada.

En la República Federal de Alemania los programas son menos explícitos y se realizan con la coordinación de instituciones bancarias y organizaciones regionales de trabajadores. Las industrias declinantes reciben préstamos bancarios y subsidios regionales con el compromiso de utilizarlos específicamente para reestructurar su funcionamiento. Asimismo, el gobierno facilita la transferencia de la fuerza de trabajo hacia empresas que demanden su incorporación.

LAS INDUSTRIAS EMERGENTES

La promoción de industrias emergentes que utilizan altas tecnologías constituye un aspecto complementario de la reconversión industrial.

La aplicación de nuevas técnicas y la elaboración de nuevos productos requieren el estímulo perseverante de actitudes innovadoras que son consecuencia de un proceso costoso e incierto de investigación científica y técnica.

En los Estados Unidos las industrias emergentes encuentran posibilidades de apoyo en los programas de defensa y aeroespacial. Si bien estos programas no tienen objetivos exclusivamente económicos, han contribuido significativamente a impulsar el avance norteamericano en las ramas de la aviación civil y militar, comunicación por satélites, computadoras, semiconductores, lasers, fibras ópticas, instrumentos ópticos, instrumentos científicos, plásticos especiales y otros productos que utilizan técnicas avanzadas.

El gobierno federal con fondos especiales apoya la investigación básica, aunque no tenga una inmediata aplicación

comercial. En los casos de las industrias de las comunicaciones y de la aviación, los fondos oficiales para investigación y desarrollo representan más del 50 por ciento de los recursos utilizados en estas actividades.

El departamento de Defensa y la Administración Nacional Aeronáutica y Espacial (N.A.S.A.) son importantes compradores de productos que proveen las industrias con tecnologías de vanguardia, destinados a la seguridad nacional. Estas adquisiciones oficiales constituyen un firme soporte para que esas industrias emergentes puedan ampliar sus oportunidades comerciales por la disminución de incertidumbre y costos que dicho apoyo implica, a través de contratos de larga duración.

En el Japón la función de promover industrias con altas tecnologías la realiza el M.I.T.I. El apoyo se efectúa con la participación de varias empresas simultáneamente y puede llegar hasta la aplicación de restricciones a la importación, para asegurarles el mercado doméstico y, de este modo, alcanzar una dimensión de escala y experiencia necesarias para reducir costos y alcanzar niveles adecuados de competencia internacional.

El M.I.T.I. ha financiado una apreciable proporción de los costos de desarrollo de los proyectos para producir circuitos integrados y elementos de computación. La industria de las comunicaciones y la fabricación de robots constituyen también actividades prioritarias en los programas de apoyo oficial.

La República Federal Alemana, Francia y Gran Bretaña apoyan oficialmente diversas industrias de vanguardia con el objeto de tornarlas competitivas internacionalmente.

Los programas gubernamentales de apoyo a las industrias emergentes, aunque similares por su carácter oficial, en la práctica no han alcanzado resultados equivalentes. En los Estados Unidos, los programas de defensa y aeroespacial no siempre han derivado hacia el sentido comercial de su aplicación. La N.A.S.A. y el Pentágono no demuestran interés suficiente por el éxito comercial de los productos comprendidos en los contratos, y ello se traduce, en diversos

casos, en una menor capacidad competitiva en el mercado mundial.

En cambio, Japón orienta el apoyo a las industrias avanzadas directamente hacia los requerimientos competitivos de los mercados internacionales, con el objeto de colocar su producción en condiciones más ventajosas. Las empresas japonesas han alcanzado un elevado nivel de eficiencia en las industrias de las computadoras y microprocesadoras, generando una intensa competencia inclusive en el mercado interno norteamericano.

En el caso de las adquisiciones del Pentágono, esta mayor competencia japonesa puede neutralizarse mediante contratos estables de larga duración, que aseguren a las empresas norteamericanas la colocación interna de sus productos. El problema surge cuando se realizan licitaciones abiertas y cuando los compradores tratan de lograr los precios más convenientes.

El éxito de la programación relacionada con la investigación y el desarrollo está asociado con la adopción de un horizonte temporal cuya extensión permita prever y suscitar el avance tecnológico. Varios proyectos del M.I.T.I. tienen una duración que superan una década. En los Estados Unidos, algunos proyectos del Pentágono y de la N.A.S.A. estuvieron sujetos a cambios inesperados que se originaron en alteraciones de las necesidades de defensa nacional y de las condiciones políticas prevalecientes.

Los logros económicos de las industrias que utilizan tecnologías avanzadas, se relacionan con períodos extensos de maduración para incorporar con apropiada eficiencia las innovaciones, y con la integración de los capitales, la formación de los recursos humanos calificados y la organización comercial para acceder a los mercados.

Cuando la formulación de los programas tecnológicos está orientada ostensiblemente hacia objetivos militares, no resulta fácil utilizarlos por extensión en aplicaciones comerciales. El inapropiado equilibrio en esta compleja cuestión explica la menor eficacia de los Estados Unidos para canalizar hacia la producción para el mercado, en condiciones

económicas, diversas innovaciones con relevante significación para los programas de defensa. El potencial competitivo es mayor en el caso del Japón, por cuanto la asociación entre las empresas y el M.I.T.I. tiene como objetivo esencial lograr niveles de eficiencia en el campo comercial, especialmente en los productos que utilizan tecnologías de vanguardia, con vistas a la creciente penetración en los mercados internacionales.

Los científicos e ingenieros japoneses conciben la aplicación de las innovaciones en correspondencia con la continua diversificación de las necesidades de las sociedades avanzadas, sin estar limitados por los requerimientos militares, como en el caso de los Estados Unidos.

En el mediano plazo, es posible prever un mayor nivel de competencia de las industrias emergentes japonesas, que ya se evidencia en la creciente absorción de los mercados internos de importantes países desarrollados. Esta tendencia afecta significativamente el crecimiento industrial de los Estados Unidos, que deben enfrentar simultáneamente tanto los problemas inherentes a las industrias declinantes como los de las emergentes, en un contexto político y estratégico que asigna elevada prioridad a los programas de defensa nacional.

La administración Reagan deberá enfocar con adecuado equilibrio, la relación entre los requisitos para lograr una eficiencia apropiada en las industrias emergentes y los límites a la utilización de recursos con destino militar.

Para resolver esta cuestión esencial se necesita la conformación de una voluntad política que prefiera configurar las prioridades estratégicas de los Estados Unidos sobre bases económicamente sanas, en vez de preconizar prácticas proteccionistas tendientes a evitar la penetración de producciones externas más competitivas. La elección del camino proteccionista conduce a distorsionar seriamente la estructura del comercio internacional, en un escenario cada vez más restrictivo por las reacciones de las naciones afectadas.

El proceso político para elegir en los Estados Unidos, en forma correcta, entre el ajuste estructural del sistema produc-

tivo y el apoyo al neoproteccionismo, se torna confuso y contradictorio, por la presencia de posiciones ideológicas y fuertes presiones de las ramas industriales afectadas por la competencia exterior.

La defensa ideológica del régimen de libre comercio debe armonizarse con la insoslayable intervención gubernamental para promover la reconversión industrial, y este propósito requiere establecer reglas de juego con específicas normas contractuales que aseguren la realización de los cambios para alcanzar la reconversión proyectada.

El aspecto substancial de armonizar el funcionamiento de las fuerzas del mercado con la acción gubernamental dirigida a acelerar el imprescindible reajuste de la estructura industrial, en un contexto internacional cuyas condiciones competitivas son más rigurosas, constituye un problema crucial del capitalismo contemporáneo. La ausencia de criterios objetivos y la inhabilidad política para configurar soluciones plausibles, están sesgando las decisiones hacia actitudes proteccionistas, lo cual incidirá negativamente sobre la naturaleza multilateral del comercio entre las naciones.

Corresponde a los Estados Unidos, por su gravitación relevante, formular una estrategia de crecimiento económico y de inserción en la economía mundial que posca efectos más expansivos, sin apoyarse en medidas restrictivas que distorsionen las relaciones comerciales en su ámbito externo. Este objetivo trascendental requiere redefinir la magnitud global de los gastos de defensa y el carácter específico de los programas militares involucrados, con vistas a lograr una armonización razonable con los propósitos orientados hacia la reconversión industrial apoyada en tecnologías avanzadas, y al desenvolvimiento más dinámico y equitativo de la economía internacional.

LOS PAISES EN DESARROLLO Y LA INDUSTRIALIZACION

La participación de los países en desarrollo en la producción manufacturera mundial representa alrededor del 9 por ciento, la cual está considerablemente alejada de la meta del

25 por ciento para el año 2000, adoptada en la conferencia de UNIDO realizada en 1975. La obtención de esta meta exige que el ritmo de crecimiento industrial de los países en desarrollo sea considerablemente más alto que el de las naciones desarrolladas.

Por ello, resulta de esencial importancia la configuración de un apropiado reajuste de la estructura industrial a escala mundial. A este respecto, la división internacional del trabajo debe concebirse como un dinámico proceso basado en adaptaciones continuas que promuevan la participación equitativa de todos los países. La reconversión industrial de las naciones desarrolladas, orientada hacia actividades que utilizan alta tecnología, debería permitir a los países en desarrollo elaborar productos que requieren menor intensidad de capital y conocimientos tecnológicos accesibles.

Esta deseable mayor participación de los países en desarrollo en la producción manufacturera mundial, también demanda de estos mismos países la adopción de políticas consistentes para reorganizar sus sistemas productivos, en consonancia con las posibilidades que surgen de los mercados internacionales.

Los sistemas económicos que han alcanzado más eficiencia para competir con éxito en los mercados externos, adquieren mayor flexibilidad para afrontar las cambiantes condiciones internacionales, respecto de aquellas economías que adoptan estrategias cuyo crecimiento se orienta fuertemente hacia adentro. En este caso, la limitada competencia en el reducido espacio del mercado interno, resulta insuficiente para inducir impulsos innovadores requeridos, con el fin de alcanzar más elevada madurez productiva y menor rigidez frente a cambios significativos del contexto exterior.

El nivel de protección constituye un aspecto relevante en el proceso de modernización industrial. La protección necesaria para promover industrias nacientes deberá ir disminuyendo en un plazo razonable, para que la producción doméstica enfrente, con creciente eficiencia, la competencia exterior.

La reducción programada de aranceles debe estar aso-

ciada con una política cambiaria que asegure la apropiada constancia de la tasa real de cambio. La preservación en el tiempo de esta tasa evita la incertidumbre y el desaliento en las actividades exportadoras, que exigen un dilatado período de organización, con vistas al acceso a nuevos mercados.

Como fue expresado en la reciente reunión de Toronto, el crecimiento sostenido de los países en desarrollo depende en gran parte, de que adopten políticas internas correctas, ya que aun existiendo un ambiente externo favorable, no se pueden reemplazar los requisitos básicos que consisten en la utilización más eficiente de los recursos propios, la formulación de proyectos de inversión racionalmente seleccionados, la mejor administración de las empresas públicas y programas de exportación y políticas de sustitución de importaciones más eficaces.

Las reformas de los sistemas de incentivos a la producción deben configurar un esquema más equilibrado entre la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones, tratando de lograr la reducción de costos a través de la ampliación de la escala productiva.

Por otra parte, la presencia de condiciones más dinámicas generadas por el desarrollo industrial, hace viable políticas redistributivas del ingreso sin afectar el ritmo necesario de acumulación de capital.

LA RECESION MUNDIAL Y LOS PAISES EN DESARROLLO

Estas políticas de transformación estructural para lograr el mejor desenvolvimiento de los países en desarrollo, son concebidas en una etapa particularmente crítica de la economía internacional. La tasa de crecimiento de las naciones desarrolladas, en términos reales, ha disminuido en los últimos años y se estima que en 1982 no superará el 1 por ciento. Los países en desarrollo también presentan una tendencia similar en su ritmo de crecimiento. Dentro de éstos, los de dimensión mediana, muestran que sus ingresos per cápita han disminuido durante 1981. Los países exportadores de petróleo

experimentaron una caída en los precios de sus productos que les ha provocado serios desequilibrios.

La recesión de 1974/1975, aunque significativa, no tuvo para los países en desarrollo las severas consecuencias de la actual crisis económica. En aquel período se manifestó un auge en los precios de los productos básicos, conjuntamente con fuertes alzas en los precios del petróleo, acompañados con modificaciones fundamentales en el sistema monetario internacional establecido en Bretton-Woods.

Los países desarrollados efectuaron ajustes a través de sus relaciones comerciales externas, pero mantuvieron, como grupo, el nivel de consumo aunque experimentaron disminuciones en el ritmo de las inversiones. Las naciones en desarrollo, dado el efecto favorable derivado de los precios sostenidos de los productos básicos, mantuvieron sus tasas de inversión e inclusive pudieron aumentarlas con la contribución de incrementos significativos en las corrientes de capital externo.

La recuperación económica se inició en 1976, y los intereses reales de ese período se tornaron negativos, ya que la inflación no se reflejó en las tasas nominales. Este hecho también contribuyó a una evolución más equilibrada del balance de pagos de los países en desarrollo que optaron por acudir al crédito externo.

La crisis actual, en cambio, ha provocado efectos más profundos y severos y la extensión temporal de la declinación económica será más dilatada, ya que la recuperación, en dimensión mundial, continúa siendo difícil de lograr.

Las tasas reales de interés pronunciadamente positivas y la volatilidad de las corrientes de capital, generó elementos de incertidumbre y especulación que afecta negativamente a la inversión productiva, debilitando los esfuerzos para superar el crítico estado declinante de la economía mundial.

La presencia de las condiciones descritas incidió en las corrientes de capital hacia los países en desarrollo. En los últimos años de la década de 1970, la banca privada pasó a desempeñar un papel de creciente importancia en los mercados financieros internacionales, al ampliarse la liberalización

de los flujos de fondos, pero los movimientos de capitales tuvieron la forma de colocaciones de corto plazo, destinadas a financiar desequilibrios en las cuentas externas y aumentos deseados de reservas oficiales.

Esta estructura financiera centrada en el corto plazo, significó la menor importancia relativa del capital de largo plazo, que habitualmente estaba vinculado a la financiación de programas de inversión productiva. Los movimientos de capitales de corto plazo poseen intrínsecamente potenciales fuerzas desestabilizadoras. A las expectativas de apreciación de la moneda del país receptor que las entradas de esa naturaleza suscitan, una vez agotada la dirección positiva del flujo de fondos, sigue un acentuado estado de desequilibrio profundizado por las expectativas de pronunciadas devaluaciones que serán necesarias para contener los masivos egresos de capital, y atenuar la crítica situación del sector externo de la economía.

La mayor liberalidad de la banca privada para suministrar el financiamiento con las características señaladas, condujo a la formación de elevados volúmenes de deudas externas, acompañada por la disminución de solvencia o credibilidad de diversos países deudores.

La solución básica de los problemas derivados del fuerte endeudamiento externo está asociada con el mejoramiento sostenido de la cuenta corriente, con vistas a alcanzar saldos positivos suficientes para la administración flexible de las deudas con el exterior.

Las naciones desarrolladas tienen una gran responsabilidad para facilitar el proceso de saneamiento financiero, que actualmente involucra a diversos países en desarrollo e importantes instituciones financieras. A este respecto, aquellas naciones deberían evitar la adopción de prácticas proteccionistas que obstaculizan la expansión de las exportaciones de los países deudores. La próxima reunión ministerial del GATT representa una oportunidad plausible para que se adopten decisiones, con suficiente voluntad política, para eliminar las presiones proteccionistas y proseguir el desman-

telamiento de barreras injustificadas al comercio internacional.

El inapropiado perfil del endeuamiento externo es consecuencia del carácter comercial de la banca privada internacional, cuyos préstamos se concentraron en el corto plazo y los intereses respectivos fueron más elevados que los aplicados por las instituciones oficiales bilaterales o multilaterales. Será necesario revitalizar estas fuentes oficiales de financiamiento, enfatizando la función relevante de los préstamos destinados a programas de desarrollo, para configurar una cooperación económica más fructífera entre los países industrializados y las naciones en desarrollo. Tal cooperación debería plasmarse a través de modalidades que reflejen menores tasas de interés y plazos más extensos de amortización, comparados con las condiciones que prevalecen en la banca privada.

Los países en desarrollo deben realizar inversiones con creciente intensidad para modernizar sus estructuras productivas. Esta modernización comprende a las actividades manufactureras orientadas hacia sus propios mercados y a los del exterior, a la explotación de sus fuentes internas de energía, al mejoramiento de los sistemas de transporte y a la diversificación de su comercio exterior. La cooperación financiera externa, en la cual, las inversiones privadas extranjeras también deben incluirse, constituye un complemento necesario del esfuerzo interno de cada país, para acelerar el ritmo de modernización productiva.

En el marco del saneamiento monetario y financiero mundial, se necesita adecuar los criterios de condicionalidad en el proceso de ajuste y asegurar la creación ordenada de liquidez internacional. La comunidad de naciones deberá alcanzar acuerdos políticos que conduzcan, en forma programada y oportuna, al aumento de recursos del Fondo Monetario Internacional, a la formulación de normas sobre condicionalidad más apropiadas y al ejercicio de una eficaz acción supervisora.

Los recursos para la asistencia en condiciones concesionarias que durante el año 1981 descendieron en un 6 por

ciento, deberán recuperar sus niveles e inclusive aumentarlos para ayudar a las naciones de más bajos ingresos a eliminar las sombrías situaciones de extrema pobreza.

La atenuación de la pobreza contribuye a reducir las tensiones políticas, permitiendo una mayor flexibilidad social en el proceso de modernización económica de las naciones atrasadas.

Las políticas con miras a eliminar los obstáculos al crecimiento sostenido demandan una combinación equilibrada de objetivos para comprender, armónicamente, los propósitos plausibles de mayor equidad distributiva con los requerimientos de acumulación de capital que exige la superación de las condiciones de baja productividad. El ritmo de acumulación más intenso basado en el ahorro propio y ampliado con la cooperación externa, constituye un requisito insoslayable para impulsar el crecimiento en los países en desarrollo, como lo es también que las naciones industrializadas revitalizen las corrientes del comercio exterior, promoviendo un contexto más abierto a las posibilidades de aquellos países.

Mejorada la calidad de la estructura financiera internacional, mediante una presencia más activa de las instituciones oficiales multilaterales, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, se suscitarán mayores oportunidades para las operaciones de cofinanciamiento con la participación de la banca privada, en correspondencia con prioridades discernidas con apropiados fines de desarrollo.

EL ESCENARIO INTERNACIONAL EN LA DÉCADA ACTUAL

Las transformaciones en las vinculaciones económicas y financieras entre las naciones producidas en los decenios precedentes, y los rápidos cambios en las condiciones de eficiencia relativa entre empresas y países, han ido configurando un escenario internacional para la presente década, cuyas características más relevantes denotan una tendencia hacia la multipolaridad en las relaciones entre las potencias industriales más avanzadas. Esta mayor difusión del desa-

rollo industrial de vanguardia, estimulado por estructuras oficiales de apoyo financiero y tecnológico, puede causar una progresiva dispersión del poder económico dentro del mundo occidental.

La dispersión aludida, sin embargo, no coincidirá con la configuración del poder militar entre las naciones, ya que en la esfera de las relaciones de fuerza militar continuará vigente la estructura bipolar, con el predominio esencial de los Estados Unidos y la Unión Soviética.

El ritmo de crecimiento económico durante este decenio en los países desarrollados, será significativamente menor que el experimentado durante las décadas siguientes a la postguerra, y los impulsos inflacionarios, aunque atenuados, no serán abatidos. El modesto crecimiento no será de carácter sostenido y los estados de inestabilidad causarán fases recesivas en las economías nacionales y, por extensión, en el contexto económico internacional.

Sus políticas económicas serán más pragmáticas y la polarización en torno a doctrinas económicas radicalmente diferentes perderá significación. Las respuestas prácticas a los problemas de la realidad desplazarán a los rótulos ideológicos.

El mundo contemporáneo es complejo y no es posible comprenderlo con explicaciones muy simples. Un aspecto consiste en saber si los modelos ortodoxos logran captar esa realidad compleja; pero otra cuestión, que es tal vez la esencial, se refiere a la toma de conciencia de que en el mundo observado resulta sumamente difícil erradicar los impulsos inflacionarios.

La conducción macroeconómica tratará de armonizar la utilización de instrumentos monetarios, fiscales, cambiarios y redistributivos, en consonancia con las medidas para reestructurar los sectores productivos declinantes en relación con la competencia externa más eficiente. La reconversión industrial, la acumulación de capital, el avance tecnológico y la redistribución del ingreso demandan una acción simbiótica entre las fuerzas del mercado y las decisiones políticas coherentes para plasmar acuerdos sociales y sectoriales que eviten

rigideces excesivas en el seno de las naciones desarrolladas.

Los países socialistas también afrontarán ritmos de crecimiento más lentos y deberán introducir reformas en sus sistemas económicos para lograr una mejor asignación de los recursos y más altas tasas de productividad, con miras a ofrecer mayores niveles de consumo y atenuar las tensiones sociales internas.

En la América Latina el problema del elevado endeudamiento externo será un aspecto relevante que influirá en el diseño de la política económica de los países fuertemente deudores. Se abandonarán los criterios basados en el enfoque monetario del balance de pagos y las políticas adoptadas serán combinaciones mixtas de medidas monetarias, fiscales y cambiarias integradas con instrumentos crediticios de naturaleza selectiva. En un contexto de lento crecimiento, dadas las condiciones internas y externas prevalecientes, será necesario formalizar políticas de ingresos para reducir las presiones sociales y políticas, derivadas de pretensiones sectoriales inconsistentes respecto de las menores posibilidades que ofrece la realidad económica.

Los modelos económicos adoptados enfocarán con mayor equilibrio las estrategias de crecimiento orientadas hacia la exportación y aquéllas que enfatizan la sustitución de importaciones. La modernización estructural facilitará la eliminación, en forma programada, de las diferencias de estímulos entre las actividades productivas internas, y el tratamiento simétrico mejorará la asignación de los recursos y la productividad global de la economía.

En la dimensión internacional, la banca privada deberá afrontar los resultados negativos de un comportamiento financiero que se caracterizó por una excesiva liberalidad y escasa conexión con adecuados fines de desarrollo. El voluminoso endeudamiento de varios países exigirá reestructuraciones realistas de las deudas externas de las naciones involucradas. Se observará para estos casos una mayor participación de las instituciones multilaterales para colaborar en los arreglos financieros. Las operaciones de cofinanciamiento, con la presencia de recursos oficiales y privados, para me-

jorar la calidad de la cooperación externa, alcanzarán niveles significativos en la cantidad de los préstamos acordados.

Continuará siendo impulsado el proceso de transnacionalización de las actividades productivas, mediante localizaciones en diferentes países que conduzcan a maximizar las tasas de ganancias globales. Sin embargo, la declinación económica que se extenderá durante varios años, la presencia de actitudes proteccionistas y la rápida transmisión de las perturbaciones financieras asociadas a la mayor sensibilidad de los sectores económicos y sociales afectados, inducirán reacciones nacionales para eliminar los efectos negativos de las empresas transnacionales. Las formas de interdependencia económica más equitativa exigirán decisiones políticas entre las naciones, para evitar la polarización hegemónica en beneficio de los países más avanzados, de cuyo seno surgen primordialmente la capacidad tecnológica y financiera que nutre la estructura transnacional de la economía contemporánea.

América Latina podría beneficiarse del redespliegue industrial, en escala mundial, si los desplazamientos de las actividades manufactureras no respondieren básicamente a las diferencias salariales respecto de los países altamente desarrollados y a la incorporación pasiva de técnicas, sin promover un sistema nacional o regional para la creación y adaptación de los conocimientos científicos y tecnológicos que hacen posible la generación de aquéllas.

El esquema de interdependencia sin decisiones que atemperen los efectos inducidos por los desniveles existentes en la potencialidad económica y tecnológica entre las naciones, posee intrínsecamente la elevada posibilidad de ampliar la hegemonía de los países que dominan el campo de las innovaciones técnicas e industrias de vanguardia.

La penetración tecnológica adquirirá mayor relevancia que las modalidades de apropiación del capital para configurar relaciones de dependencia económica. Los países de la América Latina deberán tomar conciencia de las nuevas formas de hegemonía y fortalecer la capacidad nacional para generar tecnologías apropiadas a los requerimientos productivos locales.

Fortalecida la base técnica del sistema productivo nacional y asignando elevada prioridad al desarrollo energético y a la explotación más intensiva de sus recursos naturales, los países en desarrollo podrán alterar el sentido direccional del centro a la periferia que posee la actual hegemonía económica y el proceso de transnacionalización.

En suma, como se declaró en la última reunión cumbre de Jefes de Gobierno de los países desarrollados realizada en Versalles, los grandes problemas de la economía mundial contemporánea, incluyen el impacto de las nuevas tecnologías, las relaciones Norte-Sur y la eliminación de los desórdenes monetarios y financieros. La importancia de estos aspectos vitales continuará reflejándose en el escenario internacional durante el decenio de 1980.

La superación de la persistente crisis económica mundial, cuyas extensión y profundidad han causado graves consecuencias, demandará esfuerzos y ajustes que configurarán un marco de relaciones económicas diferente respecto del período más favorable de las décadas de 1950 y 1960. El ritmo futuro de crecimiento será más lento y la reducción de los elevados niveles de desempleo requerirá un dilatado horizonte temporal.

El necesario saneamiento de los casos críticos que enfrenta la banca privada internacional y la insuficiente disponibilidad de recursos de las instituciones oficiales multilaterales, originará condiciones más selectivas en la canalización de los recursos financieros. La existencia de análisis más estrictos para discernir la dirección y la intensidad del financiamiento externo, afectará especialmente a aquellos países con elevadas obligaciones externas y confusas perspectivas en la expansión de sus exportaciones y en el manejo de sus políticas monetarias y fiscales.

En este escenario internacional que presenta oportunidades pero también limitaciones y riesgos, los países de América Latina deberán concebir con realismo y racionalidad sus propios objetivos de desarrollo nacional para eliminar las deficiencias estructurales de sus economías y lograr un desempeño más eficiente. Las severas experiencias de la

década de 1970 y de los primeros años de la actual, aconsejan descalificar las actitudes ortodoxas y adoptar, con apropiado discernimiento, políticas flexibles y previsoras que afronten con pragmatismo las reales condiciones de la economía mundial.

Para la Argentina, nuestro país, estas realidades y experiencias constituyen elementos insoslayables para redefinir una plausible estrategia de desarrollo económico, que responda con previsión y eficacia a los graves problemas inherentes a nuestra propia situación.

La mejor forma de contribuir a revitalizar el desenvolvimiento económico nacional, consiste en tomar cabal conciencia de las tendencias y las características esenciales de la evolución económica contemporánea. Estos aspectos constituyen el contexto externo de indudable influencia para la formulación de objetivos nacionales plausibles pero realistas.

El estado de frustración de la comunidad argentina surge, precisamente, por la ausencia de un programa común que incorpore, en forma consistente, el principio de pertinencia histórica, asociado con la eficacia en la realización de los esfuerzos y la equidad en la distribución de los frutos del crecimiento.

Nuestro progreso futuro dependerá, esencialmente, del dinámico equilibrio entre una asignación más eficiente de los recursos productivos, el arraigo de formas tecnológicas modernas y los cambios sociales y políticos que respondan con propiedad a los requisitos que exige un proceso de desarrollo vigoroso y equitativo.

En la raíz íntima de esta problemática nacional están insertos, con nítida dramaticidad, la legitimidad y el sentido del poder en sí, para conciliar la vida democrática con la verdad y la libertad con la justicia.

POLITICA Y MONEDA

por el DR. ADOLFO EDGARDO BUSCAGLIA

Académico de número

Señor Presidente de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, Dr. Guillermo Walter Klein.

Señor Ministro de Educación de la Nación, Dr. Cayetano Licciardo.

Señor Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Dr. Mario Biondi.

Señor Representante del Comandante en Jefe de la Armada, Capitán de Navío Contador D. Néstor V. Veliz.

Señores Académicos.

Señores Directores de Institutos y Centros de Estudio e Investigación.

Señores Profesores.

Señoras, Señores.

Es para mí un gran honor haber sido designado por nuestra Academia para disertar hoy sobre un tema de tanta trascendencia para nuestro país en los momentos actuales, clausurando de esta forma el ciclo de actividad académica de 1982.

Antes de comenzar deseo rendir un sentido homenaje a la memoria del desaparecido Presidente de esta Academia el Dr. José Heriberto Martínez, que dirigió sus destinos desde el 28 de diciembre de 1972 hasta el 7 de junio de 1982, con su proverbial sabiduría, prudencia y férrea voluntad, rodeado siempre del cordial respeto y afecto de todos los señores Académicos. Permítase ahora iniciar la consideración del tema ordinario de esta reunión.

Conferencia pronunciada en la Academia Nacional de Ciencias Económicas el 15 de Diciembre de 1982.

ADOLFO EDGARDO BUSCAGLIA

I. UNA TEORIA POLITICA DE LA INFLACION

La crisis económica mundial que comenzó con la depresión de 1973-75 fue causada por un desajuste en la asignación de los recursos, originado en la escasez y encarecimiento de la energía. Esa crisis se ha agravado considerablemente durante los años 1981 y 1982, proyectando sus sombrías perspectivas sobre los mercados financieros organizados. No es ajena a esta situación la política de "dinero fácil" seguida por los países occidentales, tanto en sus mercados internos como en los "euromercados", política que retardó el natural proceso de ajuste de los precios relativos y, por consiguiente, la reasignación ordenada de los recursos, que de otra forma habría ocurrido.

En esa indisciplina monetaria tuvo que ver la expansión de las actividades del Estado en algunos de los principales países occidentales, incluyendo a los EE.UU. de Norte América, el Canadá, el Reino Unido, Francia y otros países. El crecimiento del Estado en las prestaciones de servicios públicos y sociales parece haber creado las condiciones de expansión monetaria que enervaron ese natural proceso de ajuste. Así lo evidencian recientes investigaciones empíricas (21). La incertidumbre y los riesgos asociados a la inflación engendraron una crisis de verdadera gravedad, que hoy se manifiesta en magnitudes de desempleo verdaderamente significativas: 10 millones de desocupados en el Continente y una magnitud algo mayor en los EE.UU. de N.A.

La Argentina, debido a la relativa abundancia de sus recursos energéticos, no sufrió los efectos directos de la crisis del petróleo, aunque sí, en alguna medida, los efectos indirectos derivados de la crisis mundial, cuya difusión tuvo lugar a través del comercio exterior, el movimiento internacional de capitales y sus costos financieros asociados. Nuestra crisis inflacionaria-recesiva se debió, en forma preponderante, a un desajuste esencial en la asignación de los recursos que debe ser atribuida a un desequilibrio persistente entre la dimensión de las actividades del Estado que se traduce en la oferta

de bienes públicos, y las preferencias sociales por esos bienes. Ese disenso político obligó al Estado a poner en acción mecanismos de transferencia forzosa de recursos del sector privado al sector público que violentaron la voluntad social de los particulares de participar en la financiación del sector oficial a través del pago de impuestos y contribuciones. La asignación voluntaria de ahorros privados, a la adquisición de títulos públicos, fue asimismo insuficiente para solventar el crecimiento de la deuda pública que demandó la expansión del Estado, por lo cual parte de esta deuda se solventó mediante la emisión de dinero. Advertí sobre estos hechos en varios estudios publicados en 1979 (36).

La "tasa de fiscalidad" puede ser definida como la tasa de incidencia relativa, en el producto bruto interno, de la suma algebraica de los ingresos netos del sector público y la variación de la posición deudora neta del mismo sector.¹ En el período 1964-1982 esa "tasa de fiscalidad" se estima que aumentó de 35 % al 50 %. El aumento registrado en la tasa de fiscalidad se tradujo, en los últimos años, en el crecimiento relativo de la deuda pública externa e interna, con iguales efectos inflacionarios y recesivos, en ambos casos. Inflacionarios por cuanto ambos tipos de endeudamiento se manifestaron en la expansión de la masa monetaria. Depresivos, debido a que la inflación fue causa de mayor incertidumbre económica y fuente de crecientes riesgos de pérdidas de capital que afectaron las decisiones de producción y de inversión de los empresarios con aversión a esos riesgos. También influyeron las tasas reales de interés que se tornaron excesivas debido a esos mismos riesgos e incertidumbres, así como debido a una continua presión del Estado y de sus empresas en de-

¹ El sector público comprende las administraciones centrales, los organismos descentralizados y las empresas públicas del Gobierno Nacional, los gobiernos provinciales y municipales, considerados todos estos organismos en un presupuesto consolidado. El ingreso neto es igual a la suma de los ingresos tributarios y no tributarios menos las compras de bienes intermedios de las empresas públicas.

manda de fondos prestables privados. Por otra parte, el crecimiento de la deuda externa y de sus altos intereses asociados fue causa de crecientes desajustes de balance de pagos que crearon nuevas limitaciones a la actividad económica, provocando desempleo.

En este estudio trataremos de brindar una teoría particular para explicar situaciones de conflicto político como la expuesta.

En algunas contribuciones recientes he sostenido las siguientes tesis:

A) La inflación, la degradación progresiva del valor del dinero es un fenómeno de "apariencia monetaria" que refleja un desequilibrio general persistente en los mercados de bienes reales. Ese desequilibrio puede deberse a causas primigenias de naturaleza diversa, pero siempre pertenecientes al dominio de la esfera real de la economía. El aumento general y persistente de los precios monetarios indica siempre un desajuste global entre la oferta y la demanda de dinero (oferta neta) inducido, por un efecto reflejo inverso, de un desajuste global entre la demanda y la oferta de todos los demás bienes que se intercambian en el sistema económico (demanda neta). En el contexto del análisis del equilibrio económico general, la demanda neta de bienes financieros distintos a dinero puede ser expresada en términos de bienes reales exclusivamente, si las funciones de oferta y demanda de todos esos bienes se reducen y se consignan en términos de las variables reales que las determinan, como bienes intermediarios en el proceso económico. La inflación puede exhibirse así como un fenómeno de "apariencia monetaria" inducido de un desequilibrio general en la esfera real de la economía, desequilibrio que podrá ser ocasionado por decisiones debidas a causas estructurales y no estructurales, pero siempre "reales" (34).

B) La inflación, como proceso persistente y progresivo de desvalorización de la moneda, se traduce en oscilaciones de los precios reales presentes de los bienes que, a su vez,

engendran "incertidumbres" acerca de los precios reales futuros. Esta incertidumbre se traduce en "riesgos de pérdidas de capital" que afectan a los ahorristas e inversores con aversión a esos riesgos. La tasa de inflación está así asociada positivamente a la tasa de incertidumbre económica y a las tasas de compensación de riesgos que, en sus peticiones de renta, exigirán los ahorristas e inversores para adoptar sus decisiones. Ello provoca una elevación perversa de las tasas reales de interés de mercado y de las tasas reales de mínimo retorno exigidas por los empresarios, que deprimirán a corto plazo la tasa de inversión y la actividad económica y, a largo plazo la tasa de crecimiento económico, pudiendo llegar inclusive, si la perturbación inflacionaria y la incertidumbre se tornan muy significativas, a producir un proceso de decadencia económica absoluta (35).

Complementando estas dos proposiciones, la tesis que ahora consideramos podría formularse como sigue:

C) La inflación, la pérdida progresiva del valor del dinero, es atribuible a causas reales de naturaleza "política" cuando esa perturbación monetaria se debe a un desequilibrio general en la asignación de los recursos reales de la economía que es ocasionado por un desajuste esencial en las preferencias sociales de los gobernantes y los gobernados por los bienes públicos que provee el Estado, y ello entraña un desequilibrio presupuestario que se traduce en un aumento sistemático de la cantidad de dinero para proveer a la financiación forzosa de aquella porción de los gastos del Estado que no puede ser cubierta con transferencias de recursos del sector privado al sector público, sea que esas transferencias deban resolverse a través de los mecanismos políticos de decisión de los ciudadanos o del proceso de mercado, según de los bienes que se trate.

La constatación de esta tesis, en el contexto del análisis económico, requiere examinar, previamente, algunas cuestiones que pertenecen al ámbito de la teoría política y de la teoría de las finanzas públicas.

II. TEORIA DEL ESTADO

El Estado, la Nación jurídicamente organizada, en el sentido en que lo definiera el Profesor Bielsa, es la "sociedad política" fundada libremente por los ciudadanos por medio de un pacto social, compuesta por ellos y gobernada por sus representantes políticos, con la finalidad de proveer a la satisfacción de sus "necesidades colectivas" mediante la provisión de ciertos bienes, denominados "bienes colectivos", que por su naturaleza y debido a la indivisibilidad de su uso, no pueden ser provistos ordinariamente por los individuos y sus organizaciones privadas a través de los mecanismos ordinarios de mercado. La defensa nacional, la seguridad interior, la representación exterior ante otros pueblos y la administración de justicia son ejemplos típicos de "bienes colectivos", cuya producción o al menos su provisión sólo puede ser programada y ejecutada por una organización colectiva: la sociedad política, el Estado.

III. BIENES PRIVADOS Y BIENES PUBLICOS

La inevitable presencia en toda comunidad humana de necesidades colectivas esenciales, que sólo pueden satisfacerse en forma "conjunta" mediante la disposición colectiva de bienes claves cuya producción y provisión debe tomar a su cargo la comunidad organizada políticamente, otorga legitimidad ética a la existencia del Estado para cumplir con esas funciones esenciales. Pero esta justificación ético-política se torna tanto menos válida cuando se aspira a hacerla extensible a otras funciones que excedan tal condición de "esencialidad colectiva", o que cumpliéndolas, son satisfactoriamente desempeñadas por el sector privado. Esta justificación de las actividades del Estado carece de validez cuando se pretende que éste intervenga en la provisión de otros bienes económicos cuya producción y asignación a los individuos puede ser realizada con mayor utilidad social por organizaciones privadas no lucrativas, por medio de prestaciones altruistas,

o bien por empresas lucrativas a través de los mecanismos ordinarios de mercado.

No obstante, en los estados modernos su actividad no se reduce a la provisión de "bienes colectivos" por lo que cabe hacer cierta distinción entre "bienes colectivos" y "no colectivos", entre "bienes privados" y "bienes públicos".

El conjunto de todos los bienes económicos finales puede ser considerado, con propósitos analíticos, conteniendo dos subconjuntos de bienes:

a) Los bienes públicos, provistos a la comunidad por el sector público de la economía, sean producidos por éste, con factores productivos propios o no, o bien adquiridos como bienes-finales al sector privado.

b) Los bienes privados, provistos a la comunidad por individuos u organizaciones privadas, con o sin fines de lucro, producidos internamente con factores productivos propios o adquiridos, algunos de ellos (v.g. servicios públicos) al Estado.

Esta clasificación implica suponer, analíticamente, que el sistema económico está compuesto de dos sectores:

i) Un sector público que comprende las organizaciones centrales del gobierno federal, de los estados o provincias y comunas locales, los organismos descentralizados y las empresas públicas en todas esas jurisdicciones, sea que pertenezcan al Estado o sean por él directa o indirectamente controladas.

ii) Un sector privado compuesto por todos los individuos que integran la comunidad, con exclusión del sector público, así como las organizaciones que ellos formen para satisfacer sus necesidades individuales y colectivas, que dividiremos en dos subsectores:

— Empresas con fines de lucro.

— Organizaciones sin fines de lucro.

Los bienes públicos y los bienes privados pueden ser subclasificados, a su vez, en cuatro categorías:

1) Bienes colectivos, aquellos que satisfacen necesidades conjuntas o colectivas y cuyo uso y disfrute es imparcelable, es perfectamente indivisible.

2) Bienes cuasi-colectivos, aquellos que satisfacen predominantemente necesidades conjuntas o colectivas y cuya utilización es parcialmente divisible. Son bienes de imperfecta indivisibilidad.

3) Bienes cuasi-individuales o cuasi-ordinarios, aquellos que satisfacen predominantemente necesidades individuales y cuyo uso y disfrute es individualmente divisible, aunque existe un cierto interés social o colectivo en su provisión que le agrega un componente de indivisibilidad. Son bienes de divisibilidad imperfecta.

4) Bienes individuales u ordinarios, aquellos que satisfacen necesidades individuales y cuyo uso y disfrute es perfectamente divisible.

Los bienes colectivos que satisfacen las necesidades sociales, sean privados o públicos, no son asignables a través de los mecanismos ordinarios de los mercados privados debido a que su uso y disfrute no es parcelable y, por consiguiente, su asignación exclusiva no puede ser hecha por medio del pago de un precio que revela una cierta preferencia o utilidad individual del consumidor. Los bienes colectivos son bienes que influyen en la función de utilidad de un gran número de personas, simultáneamente, en forma no excluyente. No son de aplicación, por consiguiente, los mecanismos de mercado que son aptos para otras finalidades sociales y que actúan sobre la base de la revelación de las preferencias individuales, que se manifiestan a través del pago de un precio, para asignar los bienes a ciertos individuos, con total exclusión de todos los restantes miembros de la sociedad. Este mecanismo obliga a los consumidores a revelar sus preferencias y a brindar a los empresarios las señales y los incentivos necesarios para la producción de los distintos bienes, a las escalas de costos dadas.

Como sostiene el Profesor Richard A. Musgrave (18) el

mecanismo de mercado no es compatible con la satisfacción de las necesidades conjuntas mediante el consumo de bienes colectivos. En éstos la utilidad que experimenta cada individuo es independiente de su particular contribución para enjugar el costo de esos bienes. En consecuencia, el individuo carece de incentivos para revelar sus preferencias de forma tal que la contribución que se le fije esté en relación con ella.

De esta circunstancia, la teoría tradicional extrae el corolario, tal como lo hace el Profesor Musgrave, que visto que el mecanismo de mercado "fracasa" en revelar la preferencia de los individuos por los bienes colectivos, el Estado es el único que puede determinar la extensión de los recursos que deben destinarse a la producción de tales bienes para la satisfacción de las necesidades colectivas de los distintos grupos sociales. En una sociedad democrática ello debe decidirse en función de las preferencias políticas reveladas por los individuos que forman parte de esos grupos a través de un sistema de votación que permita conocer sus verdaderos deseos por los bienes colectivos que provee el Estado. El proceso político de elección debe ser así el sustituto del mecanismo de mercado.

El anterior corolario merece objeción en lo que atañe a la "exclusividad" del Estado para resolver las necesidades colectivas. En un reciente estudio, producto de una minuciosa investigación, el Profesor Burton A. Weisbrod y los Profesores Joel F. Handler y Neil K. Komesar (20) de la Universidad de California, Berkeley, han demostrado que, en los EE.UU. de N.A. la oferta privada de bienes colectivos y cuasi-colectivos es verdaderamente muy importante. Las organizaciones privadas que los proveen son las entidades "sin fines de lucro", cuyas prestaciones en el año 1973 alcanzaron un valor de 531 mil millones de dólares, para un total de 432 entidades investigadas. El valor de sus prestaciones sociales casi duplica el presupuesto total de gastos del sector público, incluido el gobierno federal, los gobiernos estatales y los gobiernos locales. Ese presupuesto público consolidado

alcanzó a 270 mil millones de dólares en ese mismo año. El "componente colectivo puro" de las prestaciones de las asociaciones sin fines de lucro, solventado con "legados, donativos y contribuciones benéficas" fue de 60 mil millones de dólares que representó más del 20 % del presupuesto público antedicho.

La teoría tradicional de las finanzas públicas, que fundamenta la "exclusividad" del Estado en la provisión de bienes colectivos y cuasi-colectivos en el "fracaso" del mercado para revelar las preferencias asociadas a las necesidades colectivas, es desmentida así por estas evidencias empíricas. Estas evidencias nos indican, en primer lugar, que aún en la ausencia de incentivos de precios, el sector privado es capaz de satisfacer muchas necesidades colectivas, disociando su utilidad del pago de un precio, mediante mecanismos de "solidaridad" basados en contribuciones generales, que son independientes del goce y disfrute que produce la asignación de bienes colectivos a los distintos grupos sociales que los demandan. En segundo término, aún cuando se diera por supuesto que las organizaciones privadas "fracasan" en revelar las preferencias por los bienes colectivos y cuasi-colectivos, ello no significa que las organizaciones públicas tengan éxito en ello. Toda la argumentación que esté así sustentada en estos argumentos para convertir al Estado en la opción "exclusiva" y "excluyente" en la satisfacción de las necesidades colectivas, es carente de validez.

Los bienes colectivos y cuasi-colectivos sean privados o públicos deben ser objeto de provisión y asignación mediante el empleo de procedimientos diferentes a los del mercado, que de alguna manera revelen, interpreten y conjuguen las preferencias de la sociedad. En el sector privado, a través de organizaciones no lucrativas cuya actividad está basada en el "principio de la solidaridad social". En el Estado, a través de la organización política, que revela e interpreta las preferencias sociales de la mayoría. El fracaso o las "fallas" del gobierno en disponer verdaderamente de toda la información y de las señales veraces para revelar e interpretar

las preferencias sociales y asegurar la producción y asignación socialmente óptima de los bienes colectivos en general sería el contraargumento de los llamados "fracasos del mercado". Los mecanismos de mercado sólo pueden ser eficaces asignadores de bienes que sean aptos para ser asignados por ellos: los bienes individuales o cuasi-individuales cuya asignación se basa en el "principio de exclusión", sean bienes privados o bienes públicos.

La verdadera cuestión a dilucidar entre el sector público y el sector privado en esta materia reside en establecer en qué caso, cada uno de ellos es socialmente más eficiente en la producción y asignación de cada uno de los distintos bienes colectivos y cuasi-colectivos que requiere la sociedad, en el contexto de una teoría económica y política del bienestar, que tome en la debida consideración las preferencias y deseos políticos de la comunidad que conjugan, en el plano ético, los cuatro valores esenciales en los que afirman los fines últimos de la sociedad: la libertad, la justicia, la solidaridad y la responsabilidad.

En esta cuestión reside la esencia del "principio de subsidiaridad".

En el caso de los bienes individuales los mecanismos ordinarios de mercado, operando con un grado de competencia satisfactoria, son asignadores socialmente óptimos de estos bienes. Las condiciones de óptimo social de Pareto se satisfacen en tanto y en cuanto se cumplan las condiciones de competencia y de ausencia de economías internas y externas. También en este caso, a los argumentos de "fallas de mercado", cuando no se cumplen plenamente esas condiciones puede oponerse el argumento de "fallas" del Estado, en su aptitud para revelar, interpretar y conjugar las preferencias individuales asociadas a la demanda de estos bienes, aún cuando se aduzca, que en alguno de ellos pueda existir algún componente de interés colectivo, como en el caso de los bienes cuasi-individuales.

El grado de "colectivización" de un país, dicho de otra manera, su grado de "socialización", es indicado por la impor-

DIAGRAMA N° 1
BIENES ECONOMICOS
CLASIFICACION CRUZADA SEGUN SU FUENTE DE
PROVISION Y GRADO DE DIVISIBILIDAD

Según su grado de divisibilidad en el uso:	Bienes Económicos	
	bienes privados	bienes públicos
	I. Asociaciones Privadas no lucrativas ¹	I. Gobiernos Centrales
1. Bienes colectivos	-religión -defensa medio ambiente -cultura -defensa libertad y derechos civiles -beneficios sociales (diversos PIL) ²	-defensa nacional -justicia -seguridad interior -representación exterior
2. Bienes cuasi-colectivos	-Educación -Salud -Seguridad Social -Recreación (bienes club) -Cultura -Consumo, vivienda y seguro cooperativo -Servicios y obras sociales	-Educación -Salud -Seguridad Social -Recreación -Cultura -Servicios Públicos municipales -Servicios y obras sociales
	II. Empresas Privadas lucrativas	II. Empresas Públicas y Entes descentralizados
3. Bienes cuasi-individuales	-Salud (sanatorios) -Educación - Seguros individ. -Comunicaciones -Transporte -Energía	-Comunicaciones -Transporte -Energía
4. Bienes individuales	-Bienes Comunes	-Bienes Comunes

¹ Consultar: Weisbrod, B. A., "The Voluntary Non-Profit Sector: An Economic Analysis", Lexington, Mass. P.C. Keath 1978. (20).

² Prestaciones de las asociaciones privadas para la defensa de las leyes de interés público ("Public-Interest-Law, PIL Organizations") Consultar.(20).

* Burton A. Weisbrod, J. F. Handler and N. K. Komesar, "Public Interest Law: An Economic and Institutional Analysis", Berkeley, California, Univ. of California Press, 1978.

* Burton A. Weisbrod, "Toward a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three Sector Economy", in E. Phelps, ed. "Altruism, Morality and Economic Theory", New York, Russell Sage Foundation, 1975.

tancia relativa de la oferta de bienes públicos en la oferta total de bienes de producción interna. Esa magnitud es de ordinario estimada a partir de la "tasa de fiscalidad" que, como antes hemos explicado, se calcula relacionando la suma de los ingresos netos del sector público y la variación de su posición deudora neta, con la producción bruta interna.

Los valores éticos que determinan los fines últimos de la sociedad, en los que se funda el consenso básico que constituye la esencia de la sociedad política, también determinan las relaciones interpersonales de utilidad que definen la "función de bienestar social" y la elección social de óptimo, de equilibrio general, que debe presidir la asignación de los recursos económicos escasos de la comunidad, a la producción de bienes colectivos, para satisfacer las necesidades conjuntas, así como las de los bienes ordinarios, para satisfacer las necesidades individuales.

IV. LA ELECCION SOCIAL

La cuestión de la elección social óptima entre bienes colectivos y ordinarios pertenece al dominio de la teoría política y de la teoría política del bienestar.

Hemos dicho que, en el caso de los bienes individuales u ordinarios, de provisión y asignación perfectamente divisible, los mecanismos de mercado constituyen el medio idóneo para resolver el conflicto de las preferencias individuales y posibilitar una elección social óptima de estos bienes, a condición de que los mercados sean competitivos y la provisión y asignación de esos bienes no esté influida por indivisibilidades y economías externas e internas. En tales circunstancias se cumplen las cinco condiciones esenciales de Arrow (7) para que la solución de equilibrio de mercado sea socialmente óptima en el sentido de Pareto.

En el otro extremo, los bienes colectivos, sean privados o públicos, cuya provisión y asignación es conjunta (perfec-

tamente indivisible), los mecanismos ordinarios de mercado no son los más adecuados para su asignación óptima, pues ellos sólo son aptos para resolver situaciones de conflicto entre intereses individuales, no entre "intereses conjuntos". Como enseña el Profesor Kenneth Arrow (7), cualquier cuestión que dependa del consenso colectivo como base para la acción social, ciertamente implica que los mecanismos de "decisión individual" que constituyen la esencia del funcionamiento de los mercados, no son los más aptos para alcanzar el óptimo social. Otros mecanismos de "decisión colectiva" deben ser empleados para asegurar la provisión y asignación socialmente óptima de estos bienes. Podrán ser mecanismo de decisión política, de elección, en el caso de los bienes públicos colectivos, o mecanismos de decisión privada basados en motivos "altruistas" y de "solidaridad" en el caso de los bienes colectivos privados provistos por las organizaciones particulares no-lucrativas.

El consenso social, requerido para la provisión y asignación de los bienes colectivos, sólo puede alcanzarse, como también enseña el Profesor Arrow (7) sobre la base de imperativos morales, en un sentido kantiano. La teoría moral de Immanuel Kant (6) puede ser interpretada considerando que el individuo está sujeto en su acción individual y social a tres imperativos: el imperativo del conocimiento de los medios necesarios para llevar a cabo a sus fines; el imperativo pragmático que le guía en su acción y le da la dirección en la que deberá perseguir su felicidad o bienestar individual; y el imperativo moral que lo guía en su comportamiento social.

El imperativo pragmático lo guía en el ordenamiento de sus preferencias individuales. El imperativo moral en el ordenamiento de sus preferencias sociales, o conjuntas con otros individuos. Este último es el que cuenta en la elección social.

En la tipología de bienes del Profesor Milleron (24), los bienes colectivos "puros" son aquellos que hacen posible que todos los individuos gocen de la totalidad de dicho bien, sin

que ello retraiga o reduzca las posibilidades de los demás. La condición de Samuelson (17) es que dicha utilización se lleve a cabo en cantidades idénticas para todos los individuos. Esta indivisibilidad creará en algunos individuos un incentivo para eludir el pago de una compensación personal por el goce y disfrute de estos bienes, intentando "enmascarar" sus preferencias individuales a fin de que "paguen los demás". Esta situación es conocida en la literatura académica como el "problema de los incentivos" o caso del "free-rider". Esta situación no sólo torna imposible la provisión y asignación de los bienes colectivos, públicos y privados, por mecanismos de mercado sino también a través de mecanismos políticos de decisión que no contemplen adecuadamente la solución de este conflicto de intereses.

Durante mucho tiempo el "problema de los incentivos" para la revelación de las preferencias sociales por bienes colectivos constituyó una dificultad analítica prácticamente insalvable. En los últimos años, el descubrimiento de los "mecanismos de revelación de la demanda", debido a las investigaciones realizadas por los Profesores Groves y Leidy (25), Green y Laffont (29) y M. Loeb (32), ha permitido hallar métodos que inducen o motivan a los individuos a cooperar honestamente y revelar en verdad sus preferencias sobre bienes colectivos, eximiéndoles de todo costo personal imputable a esa revelación. Ello torna posible un tratamiento analítico algo más realista de las condiciones de óptimo social del teorema de Samuelson (17) para resolver el problema de la elección social entre bienes colectivos públicos y bienes ordinarios privados.

En el caso de los bienes cuasi-colectivos y cuasi-individuales, públicos y privados, en los que se combinan, en mayor o menor grado, componentes de interés común y de interés individual, el análisis de la elección social óptima aún tropieza con severas dificultades analíticas. En el caso de los bienes cuasi-individuales, cuya provisión y asignación es posible a través de los mecanismos de mercado, la presencia de un mínimo componente de interés colectivo en su demanda

supone la presencia de externalidades. Esto es suficiente para que la situación de equilibrio del mercado no pueda ya ser considerada como un óptimo social en el sentido de Pareto.

Solo puede decirse, intuitivamente, que la situación de óptimo del mercado podrá apartarse tanto más de una situación de óptimo social cuanto más significativas sean las externalidades asociadas a la parcial indivisibilidad de estos bienes. Así también, en el caso de los bienes cuasi-colectivos, privados y públicos, al igual que en el caso de los bienes colectivos puros, el mercado no constituye el mecanismo de provisión y asignación más adecuado, aún a pesar que su divisibilidad admisible posibilitara los incentivos para su apropiación por el mercado. Además; la mayor parte de estos bienes denotan funciones de producción y costos marginales decrecientes a escala (v.g. servicios de correo, suministro de energía, transporte público, y otros servicios públicos). Esto implica que, a las externalidades asociadas a su predominante componente de interés colectivo se le sumen economías de escala significativas. También en este caso la teoría económica enseña que su provisión y asignación por el mercado no es socialmente óptima. Como ya antes hemos explicado, este no es un argumento suficiente para justificar su provisión y asignación por el Estado como opción exclusiva y excluyente. A esta "falla" del mercado puede oponerse las "fallas" del gobierno en este tipo de prestaciones. La provisión y asignación de estos bienes será socialmente óptima, sea hecha por los particulares o el sector público, dependiendo de su eficacia social relativa, afirmación que encierra un problema de compleja dilucidación teórica y empírica (16), teniendo en cuenta los valores éticos que hacen a los fines últimos de la sociedad y que determinan sus preferencias y deseos por los espacios que deben ser reservados a la actividad privada y a la actividad del Estado. Los procedimientos de la elección social deben estar basados en los mecanismos de decisión política establecidos por los ciudadanos, capaces de emplear procedimientos admisibles de revelación de las preferencias individuales y sociales, que excluyan todo posible

"caso de Gibbard-Satterthwaite" de manipuleo de esas preferencias (9) y toda posible situación de Farquharson (8) de voto engañoso.

V. LA DIMENSION OPTIMA DEL GASTO PUBLICO

Uno de los propósitos de este estudio es investigar la dimensión socialmente óptima del sector público en función de las preferencias políticas reveladas por los ciudadanos, comparando esa situación con el equilibrio monetario. Esas preferencias definen la voluntad de los individuos de financiar su demanda efectiva de bienes públicos, mediante transacciones "voluntarias" al Estado en la forma de impuestos y otros procedimientos para enjugar los costos reales que supone la provisión de bienes públicos.¹

El examen de la elección social óptima será realizado basándonos en una teoría del gasto público, cuyos principales aspectos conceptuales y matemáticos se han definido en el Apéndice. Esta teoría se inspira en la contribución pionera del Profesor Paul A. Samuelson (17), y en algunas contribuciones científicas más recientes que nos permiten hacer supuestos adicionales que consolidan la validez y utilidad analítica del teorema de Samuelson.

Consideremos ahora la existencia de una sociedad política regida por un sistema democrático representativo (14) cuyo gobierno ajusta sus decisiones a veraces preferencias individuales y sociales por bienes públicos, reveladas por los ciudadanos a través de procedimientos políticos. Consideremos, también, que la existencia misma del Estado, de la sociedad política, formada por los ciudadanos, implica la existencia de un consenso esencial básico, entre ellos, sobre los fines sociales últimos de la comunidad, como objetivo y razón de ser de la sociedad política, en el sentido explicado

¹ En este estudio limitaremos el análisis al caso de elección social entre bienes públicos y privados "de consumo". La introducción de los bienes de inversión, públicos y privados, con mercados financieros organizados que provean su financiación, constituye una excitante perspectiva de extensión de este análisis teórico.

por Bodin (1), Locke (2), Montesquieu (3), John Stuart Mill (4) y Rousseau (5).

Este consenso social está fundado en imperativos morales en el sentido propuesto por Immanuel Kant (6), de tal forma que sus particulares preferencias reveladas por bienes públicos son, con respecto a esos fines específicos, perfectamente compatibles con los fines sociales últimos de la comunidad sobre los cuales existe aquel consenso social básico que otorga legitimidad ética a la existencia del Estado. Estas hipótesis eliminan, a mi juicio, las objeciones filosófico-políticas que algunos prestigiosos tratadistas formulan a la teoría política del bienestar, así como las dificultades analíticas que fueron oportunamente señaladas por el Profesor Kenneth Arrow (7) y el mismo Profesor Paul A. Samuelson (17).

Consideremos que en esa comunidad existe un sistema de equilibrio general político-económico, en el sentido de Malinvaud (28), que involucra dos categorías de bienes:

1. Un conjunto de "bienes privados de consumo", bienes individuales u ordinarios "puros", de acuerdo con nuestra previa definición de ellos, cuya provisión y asignación entre los individuos se realiza a través de los mecanismos de decisión de mercados competitivos.

2. Un conjunto de "bienes públicos de consumo", que son bienes colectivos "puros", en el sentido antes definido, cuya provisión y asignación es realizada por el Estado mediante mecanismos de decisión política y sistemas de veraz revelación de las preferencias individuales y sociales por esos bienes.

Consideremos además que cada individuo tiene un conjunto consistente de preferencias ordinales con respecto al consumo de todos los bienes públicos y privados, que se traduce en un indicador o función de utilidad, monótono continuo y convexo (hacia el origen), que satisface las condiciones de Gossen, en todos los casos.

Sean: $u^i = u^i(X^i_1; \dots; X^i_{m+n})$ con $u^i_1 > 0$

Los bienes públicos y privados pueden ser subclasificados en "bienes finales", cuyo consumo se desea maximizar, y en

"bienes intermedios", cuyo insumo se desea minimizar. Con respecto a ellos se definen una función de "posibilidades de producción" continua y cóncava (hacia el origen), que relaciona todos los niveles de producción posibles de bienes finales con todos los insumos privados y públicos, sujeta a leyes generalizadas de rendimientos decrecientes. Las magnitudes de insumos son tratadas como cantidades negativas. Hay una máxima frontera de producción que representa puntos óptimos de Pareto.

$$\text{Sea: } F(X_1; \dots; X_{n+m}) = 0 \text{ con } F'_j > 0; F''_j < 0$$

Existe una "función social de bienestar" que representa y conjuga el conjunto de "preferencias éticas" de los individuos con respecto a todas las posibles soluciones de elección, que tiene plena validez interpersonal. Esto implica introducir juicios normativos con respecto a todas las posibles soluciones que involucren a los individuos, en un conjunto de normas de comportamiento interpersonal en la clasificación ordinal de sus deseos.

$$\text{Sea: } U = U(u^1; \dots; u^s) \text{ con } U'_j > 0$$

El costo de los bienes públicos efectivamente demandados se cubre mediante un "impuesto global de suma fija" (lump-sum tax) para cada individuo, de tal forma que cada vez que actúa en el mercado demandando bienes privados para lograr su máxima utilidad estará sujeto al pago de precios e impuestos. Su máxima utilidad estará así sujeta a esta restricción.

De esta forma, el mecanismo de decisión de mercado, basado en la percepción de un precio equivalente al costo marginal de producción de los bienes privados, se combina con un mecanismo de decisión política basado en la percepción de "impuestos personales", que deberán ser cambiados cada vez que se altera la demanda efectiva de bienes públicos en la posición de óptimo y ello sea detectado por los procedimientos de veraz revelación de las preferencias.

Se define asimismo una "frontera de utilidad máxima"

que relaciona todas las combinaciones de utilidad máxima de los individuos sobre la frontera de producción.

Sea: $P = P(U^1; \dots; U^n)$

Para obviar las dificultades analíticas tradicionalmente invocadas en el caso de estas "teorías voluntarias de intercambio" entre bienes públicos y privados (18), proponemos adoptar las siguientes hipótesis adicionales inspiradas por algunas recientes contribuciones científicas:

1. El proceso de decisión política mediante el cual se resuelve la provisión de los bienes públicos es un mecanismo político de "decisión mayoritaria", similar al propuesto por el Profesor Duncan Black (10), supuesta la existencia de preferencias individuales reveladas de características "unimodales" (single-picked) y la inexistencia de "falsas o engañosas" elecciones, en el sentido de Farquharson (8).

2. Las preferencias individuales por los bienes públicos son reveladas con veracidad mediante procedimientos basados en motivaciones e incentivos, del tipo propuesto por Groves-Ledyard (25) y Loeb (32), que inducen a los individuos a revelar sus verdaderas preferencias. Se supone además que estos "mecanismos de revelación" están exentos de todo posible caso de Satterwaite (9) de "manipuleo de preferencias".

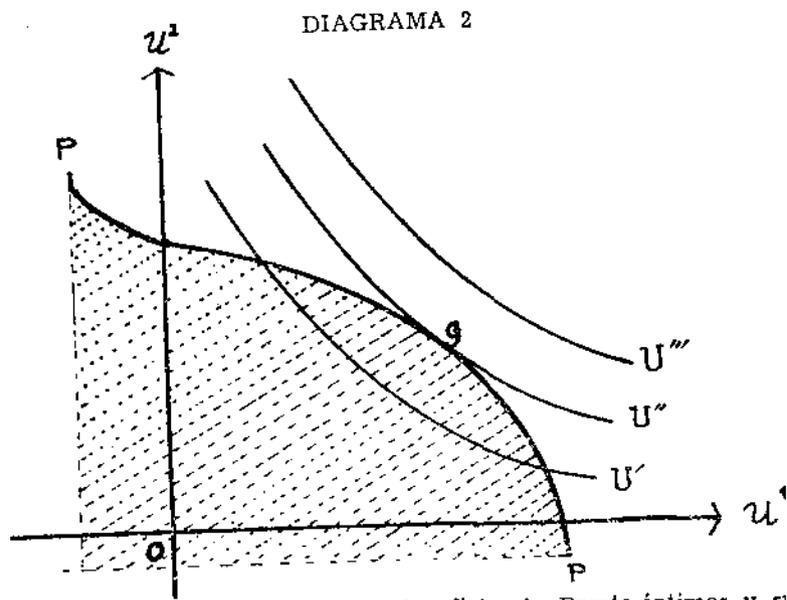
3. Reveladas las verdaderas preferencias individuales y sociales por los bienes públicos, éstas determinan también la "voluntad social" e individual para el pago de impuestos y transferencias al gobierno para enjugar el costo que demanda la provisión conjunta de esos bienes, expresadas a través de los mecanismos de decisión política establecidos.

Con las especificaciones anteriores quedan resueltas a mi juicio, las dificultades analíticas que plantean Musgrave (18), Arrow (7), Buchanan (13), el mismo Samuelson (17) y otros prestigiosos tratadistas para la consideración de este tipo de "teorías voluntarias de intercambio" entre bienes públicos y privados, fundadas en mecanismos políticos de revelación de las preferencias y de elección social.

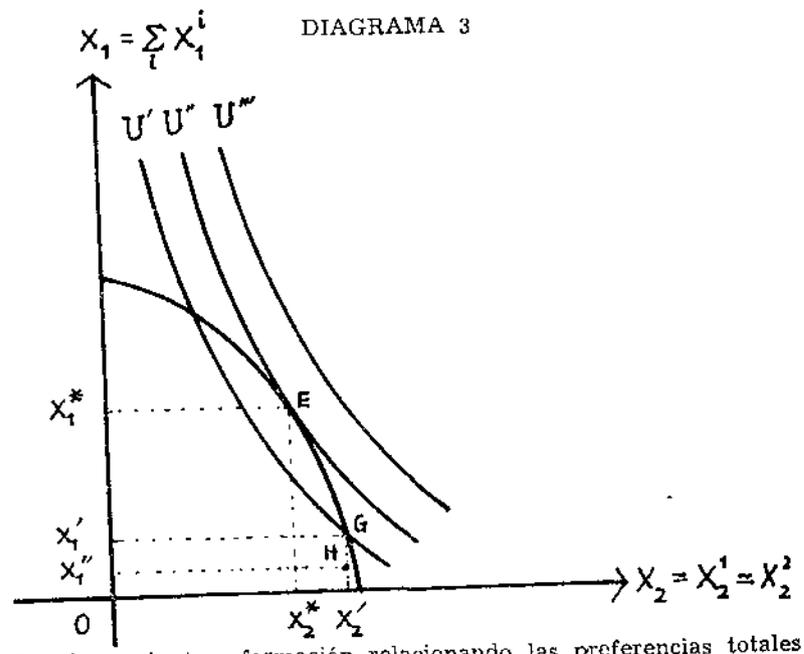
El cumplimiento de las relaciones de óptimo I, I', II y III del Apéndice, aseguran entonces que, bajo esos supuestos, se cumplan plenamente las condiciones esenciales del teorema de Samuelson para que la elección social realizada según estos procedimientos pueda ser considerada óptima en el sentido de Pareto. No sería así de aplicación a este caso el "teorema de imposibilidad" de Arrow (7), en virtud que, con el agregado de las hipótesis adicionales que hemos establecido, se cumple con su "Condición de Universalidad".

La solución óptima, definida en el sentido político-económico antes indicado, se determina en el punto de contacto de la "Frontera de Utilidad Máxima", deducida de la "Función de Posibilidades de Producción" para cada posible elección óptima conjunta de los individuos, con la "Función de Bienestar Social" que describe las relaciones interpersonales de utilidad de todos los individuos (diagrama 2). Esta posición de óptimo es equivalente a la que se determina en el punto de contacto de la "Frontera de Producción" de bienes públicos y privados, con la función de Utilidad Social que describe las preferencias conjuntas de los individuos por esos bienes (diagrama 3). De la confrontación de las funciones individuales y sociales de utilidad, con las posibilidades de producción, resulta así una situación de equilibrio en el punto E. En este punto queda determinada la posición de equilibrio general, político y económico, con una elección socialmente óptima de una cierta combinación de bienes públicos y privados que define la dimensión socialmente óptima del Estado.

En ese punto de equilibrio E, los "impuestos personales" que todos y cada uno de los individuos está dispuesto voluntariamente a pagar por su demanda de bienes públicos, y que de hecho deciden pagar por intermedio de sus mecanismos de decisión política, es equivalente, en suma, al costo de la provisión conjunta de esos bienes. El presupuesto del Estado es así equilibrado y la deuda del gobierno se mantiene constante en las magnitudes acumuladas en el pasado.



Frontera de Utilidad de puntos de eficiencia Pareto-óptimos y su punto de tangencia con el más alto nivel de la Función de Bienestar Social. Fuente: P. A. Samuelson (17)



Funciones de transformación relacionando las preferencias totales por bienes públicos y privados. Fuente: P. A. Samuelson (17)

VI. DESEQUILIBRIO POLITICO Y BIENESTAR

Consideremos ahora que el equilibrio alcanzado en el sistema democrático antes supuesto es perturbado por un "hecho consumado", por un acto autoritario discrecional del "cerebro ejecutivo" del gobierno (o la burocracia) que decide por sí, y en función de sus propias preferencias sociales, aumentar la provisión de bienes públicos por encima de la magnitud óptima decidida por las preferencias individuales y sociales a través de los mecanismos de decisión política establecidos por los ciudadanos:

Si esta decisión es coherente, el aumento de la oferta de bienes públicos conducirá a la elección de una nueva combinación de bienes públicos y privados sobre la curva de "posibilidades de producción". Digamos el punto G, que implica que la provisión de bienes públicos será mayor a la deseada por la sociedad. Para que esa provisión sea factible, es requerido, que la producción y consumo de bienes privados disminuya. Si se presenta esta situación:

a) El presupuesto fiscal ya no será equilibrado. Existirá un déficit equivalente a la diferencia entre el valor real de X_2^* y X_2' , desde que los individuos sólo están dispuestos, a través de sus mecanismos de decisión política, a efectuar transferencias "voluntarias" al gobierno por el valor real de equilibrio X_2^* , preservando el poder de compra de sus ingresos para adquirir en el mercado bienes privados de consumo por el equivalente de X_1^* . De esta forma, el desequilibrio presupuestario del sector público se proyectará en una situación de desequilibrio político y económico general.

b) Para ejecutar su decisión, el gobierno debe proveer forzosamente la financiación de su déficit presupuestario. Si presiona por la obtención de créditos en el mercado financiero interno, aumentará la oferta de títulos de la deuda pública provocando así una declinación en el precio de esos títulos y un alza de la tasa real de interés. Este aumento de los intereses reales debe llegar a ser lo suficientemente alto como para hacer declinar el consumo privado de X_1^* a

X'_1 , para liberar los recursos requeridos para el aumento de la producción de bienes públicos.

La utilidad social conjunta declinará entonces de U'' a U' como muestra el diagrama 3. En este caso todavía se mantienen condiciones de ocupación plena, debido a que el desplazamiento de las combinaciones de consumo ocurre sobre la "frontera de producción". Alternativamente el gobierno podría obtener financiación del sistema bancario para enjugar su desequilibrio presupuestario mediante mecanismos diversos de creación primaria de crédito y de dinero.

Ello ocasionará un aumento general de los precios que tendría que ser lo suficientemente amplio como para reducir el poder de compra de bienes privados de X^*_1 a X'_1 . Si el gobierno obtiene crédito en el extranjero, para asegurar su financiación los efectos serían análogos.

c) En cualquiera de estas opciones, o en una combinación de ellas, una nueva situación de equilibrio se establecerá, si el proceso de ajuste es convergente, en la posición subóptima G, con pleno empleo, donde el nivel de utilidad social será inferior al socialmente óptimo. Ello será el resultado de los efectos de la tasa real de interés y de la tasa de inflación, influyéndose recíprocamente para deprimir el consumo de los bienes privados y hacer espacio a la mayor provisión conjunta de bienes públicos. La tasa real de interés actuando como incentivo para diferir consumos y la inflación comportándose como un impuesto. Bien puede ocurrir que el proceso de ajuste conduzca a una situación subóptima H, situada por debajo de la frontera de posibilidad de producción. En ese caso el desempleo de factores productivos se hará presente en el sistema y el bienestar social de la comunidad descenderá aún más.

De esta forma, una discrepancia política esencial entre las funciones sociales de preferencia de los ciudadanos y la función de preferencia del "cerebro ejecutivo" del gobierno, se convierte en un factor "real" de causalidad de un desequilibrio político y económico general, de un desajuste global entre la oferta y la demanda conjuntas de bienes reales que,

a través de mecanismos de "apariencia monetaria" puestos en acción por dicho desequilibrio, desencadenan un proceso de ajuste inflacionario y depresivo de la producción y el consumo de bienes privados. Debe tenerse presente que, en el caso de los bienes públicos "colectivos", tal como los hemos definidos en este análisis, su demanda voluntaria e involuntaria conjunta es por definición forzosamente idéntica a la oferta, debido a la perfecta indivisibilidad de estos bienes. Al final del proceso de ajuste, se arribará a una nueva situación subóptima de equilibrio general, político y económico, en la que el nivel de bienestar social habrá descendido, creando en la sociedad un estado latente de general insatisfacción, cuando no de deprivación relativa.

Estas conclusiones analíticas parecen ser confirmadas por algunos hechos de la realidad. Las prolijas investigaciones estadísticas y comprobaciones empíricas efectuadas en los últimos años por los Profesores Robert Bacon y Walter Eltis (21), dan sustento a esta tesis teórica.

Estas investigaciones se refieren al Reino Unido, el Canadá y los EE.UU. de NA., durante el período 1955-1974.

Bacon y Eltis dividieron la economía de esos países en dos sectores:

1) Un sector de mercado, en el que incluyen todos los bienes que se proveen y asignan a través de los mecanismos de mercado. De hecho incluyen en este sector a todos los bienes denominados privados, en nuestra clasificación, más los bienes públicos que hemos denominado "individuales" y "cuasi-individuales", que también se asignan a través del mercado.

2) Un sector de no-mercado, en el que agrupan a todos los bienes públicos colectivos y cuasi-colectivos que se proveen y asignan por el gobierno.

En su estudio llegan a la comprobación que la importancia relativa del sector de no-mercado, excluido el gasto público en defensa nacional, ha crecido sistemáticamente en esos tres países, con respecto al sector de mercado, según lo revelan las relaciones que describen la distribución del

producto neto del sector de mercado (al costo de los factores) entre compras efectuadas por el sector de "no-mercado" y adquisiciones del propio sector de "mercado". En el Reino Unido, la participación de los gastos del sector de no-mercado en ese producto neto (excluida defensa nacional) aumentó de 23,1 % en 1955 al 31,4 % en 1974; en Canadá de 13,4 % al 30,0 % en igual lapso, y en los EE.UU. de N.A. de 14,4 % al 26,2 % entre esos mismos años. Este crecimiento del gasto de no-mercado, que Bacon y Eltis atribuyen en significativa magnitud a la expansión del gasto en prestaciones sociales, habría absorbido en la década 1965-1974 una parte muy importante del aumento de productividad logrado en el sector de mercado, imposibilitando así su plena traslación a los trabajadores y a los beneficios empresarios.

En la Gran Bretaña, el producto neto disponible para el sector de mercado habría crecido así tan sólo un 0,4 % anual por cada trabajador empleado, desde 1965 hasta 1974, significando ello que "El sector de mercado estuvo por lo tanto realizando un "juego de suma casi cero" para la inversión y el consumo desde 1965 a 1974" (21).

Esta situación habría creado en el Reino Unido una manifiesta frustración social en los trabajadores que no se sintieron suficientemente compensados por el aumento de los gastos públicos en prestaciones sociales. Esta insatisfacción social hizo imposible la cooperación entre los sindicatos y los patronos, y se tradujo en una presión política creciente de los sindicatos sobre el gobierno para que admitiera nuevos aumentos de salarios y estableciera controles de precios. En este "juego de suma casi cero" los trabajadores habrían tenido éxito en elevar la participación de los salarios en el producto neto del sector de mercado, a expensas de los beneficios de las empresas que, así, declinaron significativamente. De esta forma el consumo privado pudo seguir aumentando aunque ahora a expensas de una declinación en la inversión privada y déficits progresivos y persistentes en el balance de pagos con el extranjero. En la opinión de Bacon y Eltis la rentabilidad de la industria británica habría descendido

pronunciadamente. La tasa real de rendimiento del capital, neta de impuestos, habría declinado del 10 % anual, que denotaba a mediados de la década del 60 al 2,2 % anual en 1974.

Las proposiciones teóricas que resultan de las investigaciones empíricas de Bacon y Eltis pueden resumirse como sigue:

1) Los trabajadores prefieren insistir en tener una mínima participación en el producto neto del sector de mercado, en bienes tales como alimentos, vestimenta, vivienda y bienes de consumo durable, cualesquiera sea el aumento que registren las prestaciones sociales.

2) El poder de negociación de los sindicatos habilita a los trabajadores a ejercer suficiente influencia en la distribución del ingreso como para retener y ampliar su capacidad adquisitiva del producto neto del sector de mercado.

3) La participación de los trabajadores en ese producto neto no es comprimible. Si los impuestos sobre ellos son aumentados para posibilitar el crecimiento del sector de no-mercado, los trabajadores trasladarán de una forma u otra esa mayor carga tributaria a las empresas, reduciendo la participación de los beneficios en el producto neto del sector de mercado.

4) Si la participación del sector de no-mercado en ese producto neto aumenta y la participación de los trabajadores no disminuye, tendrán que declinar:

a) La participación de las inversiones en el sector de mercado en el producto neto de ese sector; y/o

b) La participación de las exportaciones netas en el producto del sector de mercado.

No hay otra posibilidad.

Estos corolarios animan a Bacon y Eltis a sostener la tesis que el crecimiento del sector de no-mercado ha sido la causa de los problemas inflacionarios y recesivos de la Gran Bretaña, así como de sus persistentes dificultades de balance de pagos durante la década del 70.

A similares conclusiones parecen ser guiados en su apreciación de la crisis inflacionaria y recesiva que afectó a los EE.UU. de N.A. y el Canadá en la pasada década.

VII. INFLACION POLITICA Y BIENESTAR

A fines de 1981 presenté a consideración de la Academia una teoría general de la inflación y, por extensión de la estanflación (35), sosteniendo que este fenómeno monetario es un reflejo inducido de una situación de desequilibrio general, de carácter persistente, en la "esfera real" de la economía, en las transacciones de bienes reales del sistema económico, admitiendo que ese desequilibrio pudiera deberse tanto a causas estructurales como no-estructurales, dependiendo de la naturaleza de los factores primigenios de causalidad (Sección II, pp. 203/212). El primer antecedente histórico de esta concepción "realista" de la inflación y de la teoría del valor del dinero se encuentra en el magistral tratado político de Jean Bodin (1) "Los Seis Libros de la República" (1576).

En el contexto de esa teoría general, consideré entonces que, las causas primigenias o factores causativos "reales" del fenómeno inflacionario podían ser clasificados, por su naturaleza, en dos categorías:

a) Causas económicas, cuando el desequilibrio general latente en el sistema económico responde a alteraciones o desajustes de las preferencias individuales y de las funciones económicas de producción, o bien a cambios por causas económicas exógenas en las variables económicas reales, tales como la riqueza, los ingresos y los precios reales, que entran como argumentos en las funciones de oferta y demanda de todos los bienes.

b) Causas políticas, cuando el desequilibrio general latente en la economía responde a desajustes entre las funciones sociales de preferencia y de producción de bienes públicos y privados, o bien a decisiones políticas y sociales que revelan una intención de tolerancia y permisividad, por causa política,

de los desequilibrios latentes en el sistema, posibilitando su permanencia a través de una política monetaria de dinero pasivo que distorsiona y posterga el proceso natural de ajuste de las magnitudes económicas que, de otra manera, posibilitaría la eliminación del desequilibrio existente.

Como caso singular de inflación por "causas políticas" puede presentarse la situación que ha sido objeto de este estudio: la inadecuación de la oferta de bienes públicos, provistos por el Estado, a las preferencias sociales de la comunidad por esos bienes, situación que indica una discrepancia o desequilibrio político esencial entre las preferencias de los gobernantes y de los gobernados, que será causa generadora de tensiones sociales en la asignación de los recursos y de un desequilibrio económico general.

Los resultados analíticos de este estudio y las investigaciones empíricas de Bacon y Eltis, habilitan a sostener la tesis que, cuando ese desequilibrio político esencial entre las preferencias sociales de gobernantes y gobernados se hace presente, debido a la expansión relativa del Estado más allá de los límites establecidos por los deseos de la comunidad, un desequilibrio general en la asignación de los recursos se mantiene latente en el sistema económico. Pero este desequilibrio no es debido a causas económicas autónomas, sino a causas económicas inducidas del desequilibrio político esencial que subyace en el "core" de la sociedad.

Hemos comprobado que una situación de estas características implica siempre una pérdida de bienestar social para la comunidad. El proceso de ajuste continuo a que da lugar se manifiesta en dos efectos simultáneos: en un efecto depresivo de la producción y de la inversión privada, con su secuela de desempleo, en el que el aumento de la tasa real de interés jugará un rol principal, y en un efecto inflacionario, debido a la expansión monetaria que es requerida para enjugar el desajuste financiero derivado de la sobre-dimensión forzosa del Estado.

Ambos efectos se influyen recíprocamente, al tornarse la depresión en conductora de adicionales presiones inflacio-

narias, y la inflación en fuente de mayor incertidumbre y riesgos de pérdidas de capital, cuya prima de cobertura elevará el costo de oportunidad del capital y las peticiones de renta mínima de los empresarios, que en sus decisiones de producción tenderán a comportarse, potencialmente, como recesivos. Se agregan así efectos depresivos adicionales en el consumo y la inversión privada, en la producción y el empleo.

Una teoría política de la inflación se convierte así, por extensión, en una teoría política de la estanflación. De una "estanflación compleja", tal como la hemos definido en otra ocasión debido al complejo sistema de coefectos, de influencia recíproca, en el que se inserta (35), Sección I, pp. 201 (in fine).

VIII. CONCLUSION

Este estudio se propuso efectuar una comprobación analítica más rigurosa, en el contexto del sistema normativo de la teoría política y económica del bienestar, de una proposición general basada en consideraciones intuitivas: el aserto que, la sobre-expansión del Estado más allá de la relación de armonía o equilibrio que debe existir en la asignación de los recursos económicos a la producción de bienes privados y públicos, es disruptora del equilibrio general, causante de una pérdida de bienestar general y generadora de inflación y desempleo.

Esta investigación comenzó hace algunos años pensando en nuestro país, la Argentina, cuyo sector público se ha expandido en las últimas décadas, posiblemente más allá de los límites de utilidad social de la comunidad.

En los últimos cinco años, el déficit presupuestario del Estado, comprendiendo la situación consolidada del sector público, llegó a superar la décima parte del producto bruto interno, medido según la variación de la posición deudora neta consolidada de dicho sector. A pesar de las gravosas cargas tributarias existentes, la recaudación de ingresos rara vez superó el 25 % de ese producto social. La tasa de fiscalidad, definida como la suma de los ingresos corrientes (tri-

butarios y no tributarios), más el aumento de la deuda pública neta (incluyendo el pago de intereses), superó en la Argentina el 50 % del producto interno, incluyendo en éste el gasto público total.

Las altas tasas reales de interés pagadas por el Estado para financiarse no fueron suficientes para inducir la "voluntaria" concurrencia del sector privado. De esta forma, el Estado se vió obligado a aumentar el crédito primario y la cantidad de dinero para completar su financiación con fondos del sistema bancario, tomando al mismo tiempo gravosos préstamos en moneda extranjera, que hoy gravitan pesadamente en la deuda externa de la Nación.

Lamentablemente se carece de estadísticas detalladas como para efectuar comprobaciones empíricas comparables con las de Bacon y Eltis.

Pero pocas dudas existen en cuanto a que la grave crisis inflacionaria y depresiva por la que atraviesa el país en estos primeros años de la década del 80 ha sido provocada por las severas distorsiones ocurridas en la asignación de los recursos, debido al manipuleo de las tasas reales de interés y de las tasas reales de cambio, para posibilitar la financiación forzosa requerida por la expansión del sector público.

Con un producto social de limitada elasticidad a corto plazo, esa sobreexpansión del Estado ocurrió a expensas de la inversión y del consumo privado, de la producción y del empleo, del balance de pagos y de la deuda externa. El desmedido aumento de las tasas reales de interés, la excesiva reducción de la tasa real de cambio y la financiación inflacionaria del Estado, fueron los principales instrumentos de este proceso de ajuste.

La limitada capacidad de las empresas productivas y de los particulares para sobrellevar la carga tributaria se manifiesta hoy en múltiples pedidos de moratorias fiscales y en frecuentes manifestaciones públicas de descontento social, en tanto que, el incumplimiento de compromisos fiscales vencidos, amenaza convertirse en un verdadero problema del comportamiento social. He señalado en otra ocasión (37) que,

la elevada flexibilidad del gasto público con respecto a la inflación, unida a la inflexibilidad de la tributación con respecto al aumento general de los precios y combinadas ambas con el descenso de la demanda de encajes monetarios reales debido a racionales o adaptativas previsiones inflacionarias, puede llegar a producir por "efecto revertido", el pavoroso problema de la "hiperinflación" y, en su caso, de una "hiper estancamiento", como la que asoló a los países del centro europeo en la década de los años 20. Esta es una amenaza en ciernes.

La existencia de un grave desajuste político y ético en las preferencias sociales por bienes públicos de los gobernantes y los gobernados, y el desequilibrio económico general en que se manifiesta, con su secuela de efectos inflacionarios y depresivos de la actividad productiva y del empleo, es un hecho que, frente a la impotencia o el despotismo del Estado, puede convertirse en la causa de una disgregación del orden social y de la unidad nacional, en cuanto ese conflicto compromete el consenso social básico sobre el que se funda la sociedad política.

Los graves padecimientos sociales que una crisis política y económica de estas características produce, debe conmover nuestra solidaridad. Convoca a todos los ciudadanos a un sacrificio colectivo que contribuya a atenuar esos sufrimientos, que en el ámbito del hombre común adquieren características dramáticas, y a proveer las correcciones necesarias a través de los mecanismos de decisión políticas de la sociedad.

Más allá de esa postura de solidaridad, convoca nuestra preocupación el conflicto ético, la violencia moral, que esa situación de conflicto plantea en el seno de nuestra sociedad. Quienes de alguna manera están asociados a la expansión del Estado, en virtud de sus intereses y privilegios individuales o grupales, tienen que renunciar a ellos. Quienes aún alegan por preservar la sobredimensión del Estado, por el mantenimiento de este conflicto ético y político que sacrifica el bienestar general y compromete el consenso social básico

sobre el que hemos fundado esta sociedad política, deberán reflexionar profundamente sobre su grave responsabilidad.

A esos propósitos, para convocar a esa solidaridad y a esa común preocupación para resolver este grave conflicto de intereses, dedico este trabajo.

APENDICE

1) En un sistema económico existen dos categorías de bienes:

(i) Bienes "privados" de consumo "j" (individuales u ordinarios), que pueden ser asignados en forma perfectamente divisible entre los individuos "i", de tal forma que:

$$X_j = \sum_{i=1}^s X_j^i \quad \text{para } \begin{matrix} i = 1, 2, \dots, s \\ j = 1, 2, \dots, n \end{matrix}$$

(ii) Bienes "públicos" de consumo (colectivos) que se proveen en forma conjunta a todos los individuos y cuyo consumo es perfectamente indivisible, de tal forma que todos los individuos gozan de la totalidad de estos bienes, sin afectar el goce y disfrute de los demás.

$$X_{n+j} = X_{n+j}^1 = \dots = X_{n+j}^s \quad \text{para } j = 1, 2, \dots, m$$

2) Cada individuo tiene un conjunto consistente de preferencias ordinales con respecto al consumo de bienes públicos y privados que se expresa en un indicador de utilidad, convexo (hacia el origen) monotónico diferenciable:

$$u^i = u^i(X_1^i, \dots, X_{n+m}^i) \quad \text{para } i = 1, 2, \dots, s$$

con derivadas parciales con respecto a cada bien

$$u_j^i = \frac{\partial u^i}{\partial X_j^i} \quad \text{para } \begin{matrix} i = 1, 2, \dots, s \\ j = 1, 2, \dots, m + n \end{matrix}$$

3) Los bienes públicos y privados pueden ser subdivididos en:

a) Bienes finales, cuyo consumo se desea maximizar.

b) Bienes intermedios, cuyo insumo se desea minimizar.

Cambiando el signo algebraico de esta última categoría de bienes, considerándolos bienes negativos, por convención nos aseguramos que:

$$u^i_j > 0 \quad \text{y} \quad u^i_{jj} < 0$$

que satisface las leyes de Gossen.

4) Existe una función de posibilidades de producción continua y cóncava hacia el origen, relacionada con todos los insumos de bienes públicos y privados

$$F(X_1; X_2; \dots; X_{n+m}) = 0$$

con derivados parciales $F_j = \frac{\partial F}{\partial X_j} > 0$; $F_{jj} < 0$

con coeficientes $\frac{F_j}{F_k}$ determinados y sujetos a leyes generalizadas de rendimientos decrecientes.

5) Existe una frontera de utilidades máximas, que es una función ordinal que representa la secuencia de puntos de utilidad óptima de los individuos sobre la frontera de producción, con la propiedad que, sobre un punto de esta frontera sólo se puede mejorar la utilidad de una persona a expensas de las otras.

6) Existe una función social de bienestar que representa un conjunto consistente de preferencias éticas entre todas las posibles soluciones del sistema, con la única restricción que aumenta o disminuye si la utilidad de cualquier persona lo hace

$$U = U(u^1; \dots; u^s) \quad \text{con} \quad U_j > 0$$

7) Las condiciones de óptimo de Samuelson son:

$$I) \quad \frac{u^i_j}{u^i_r} = \frac{F_j}{F_r} = \frac{p_j}{p_r} \quad \begin{array}{l} i = 1, 2, \dots, s \\ j = 1, 2, \dots, n \end{array}$$

$$II) \quad L_i = \sum_{j=1}^n X^j_j \quad i = 1, 2, \dots, s$$

$$\text{II) } \sum_{i=1}^n \frac{u_{n+j}^i}{u_r^i} = \frac{F_{n+j}}{F_r} \quad \begin{array}{l} j = 1, 2, \dots, m \\ r = 1, 2, \dots, n \end{array}$$

$$\text{III) } \frac{U_i u^i}{U_q u^q} = 1 \quad \begin{array}{l} i, q = 1, 2, \dots, s \\ k = 1, 2, \dots, n \end{array}$$

Fuente: Samuelson, P. A., "The Pure Theory of Public Expenditures" *Review of Economics and Statistics*, Vol. 36, 1954.

REFERENCIAS

I. Teoría Política y Teorías Políticas del Bienestar

1. Bodin, Jean, "Les Six Livres de la République", Jacques du Puys, París, 1576, (edición en castellano: "Los Seis Libros de la República", Caracas, Imprenta Universitaria, 1950).
2. Locke, John, "An Essay Concerning the True Original Extend and End of Civil Government", en Ernest Baker, "The Social Contract, Book II, Oxford University Press, London, 1948.
3. Montesquieu, Charles de Secondat, Baron de Montesquieu, "The Spirit of Laws", en Britannica Great Books, Vol. 38, Univ. de Chicago Press, Chicago, 1952.
4. Mill, John Stuart, "On Liberty", "Representative Government", "Utilitarianism", en Britannica Great Books, Vol. 43, The University of Chicago, 1971.
5. Rousseau, Jean Jacques, "The Social Contract", G. P. Putnam's Son, New York, 1906.
6. Kant, I., "Fundamental Principles of the Metaphysical of Morals", Britannica Great Books, University of Chicago, Vol. 42, pp. 253-287.
7. Arrow, Kenneth J., "Social Choice and Individual Values", John Wiley and Son, Inc., New York, 1963; with Karlin and Suppes (ed.) "Mathematical Methods in the Social Sciences", Stanford Univ. Press, 1959.
8. Farquharson, R., "Theory of Voting", Yale University Press, New Haven, 1969.
9. Satterthwaite, M., "Strategy-proofness and Arrow's conditions: Existence and Correspondence Theorems for Voting Procedures and Social Welfare Functions", *Journal of Economic Theory*, 10, 1975.
10. Black, Duncan, "The Theory of Committees and Elections", Cambridge, U.K., Cambridge University Press, 1958; "The Decisions of a Committee Using a Special Majority" and "Elasticity of Committee Decisions with Altering Size of Majority", *Econometrica*, Vol. 16, Jul. 1948; "On the Rationale of Group Decision-Making", *Journal of Political Economy*, Vol. 56, Feb. 1948.

11. Tullock, G., "The Vote Motive" Holart Paperback, 2, The Institute of Economic Affairs, 1976; "The Demand Revealing Process as a Welfare Indicator", *Public Choice*, 29, 1977, pp. 51/63.
12. Sen, A., "Collective Choice and Social Welfare", Holden Day, 1970 (trad. castellano: Alianza Ed., Madrid, 1976); "Social Choide Theory, A Re-evaluation", *Econométrica*, 45, 1977; y Pat-tanaik, P. "Necessary and Sufficient Conditions for Rational Choice under Majority Decision", *Journal of Economic Theory*, 1, 1969.
13. Buchanan, J. and Tullock, G., "The Calculos of Consent", University of Michigan Press, 1965.
14. Downs, A., "The Economic Theory of Democracy", Harper and Row, New York, 1965.
15. Plott, C., "Axiomatic Social Choice Theory: An Overview and Interpretation", *American Journal of Political Science*, 1976.

II. *Teoría Económica, Teoría Económica Pública y Monetaria*

16. Pigou, A. C., "A Study in Public Finance", McMillan and Co. London, 1923, 1947, en particular pp. 30/34, "The Range of Government Expenditure".
17. Samuelson, P. A., "The Pure Theory of Public Expenditure", *Rev. of Econ. and Statistics (RES)*, Vol. 36, 1954; "Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure", *RES*, Vol. 37, 1955; "Aspects of Public Expenditure Theories", *RES*, Vol. 40, 1958.
18. Musgrave, Richard A., "The Theory of Public Finance", McGraw-Hill Book Co., Inc., Kogakusha Co., Ltd., Tokio, 1961; and Peacock, A. T., "Classics in the Theory of Public Finance", McMillan-St. Martin Press, New York, 1967.
19. Buchanan, James M., "The Demand and Supply of Public Goods", Rand McNally and Co., Chicago, 1968. "Sector Público versus Sector Privado. Crítica a la Teoría del Estado-Beneficio", en Buchanan, Fuentes Quintana y Giersch, "El Sector Público en las Economías de Mercado", Espasa-Calpe, Madrid, 1979, pp. 88-100; "The Economics of Earmarked Taxes", *Journal of Political Economy*, Vol. 71, 1963, pp. 457-69.
20. Weisbrod, Burton, "Some Collective-Good Aspects of Non-Government Activities: Not-for-profit Organizations", en "Secular Trends of the Public Sector", XXXII Session, Congress d'Edimburg, 1976, Ed. Cujas, Paris, 1978, pp. 163-74; "Toward a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three Sector Economy", in Phelps, E., "Altruism, Morality and Economic Theory", Russell Sage Foundation, New York 1975; Weisbrod, Handler and Komesar, "Public-Interest-Law: An Economic and Institutional Analysis", Univ. of California Press, Berkeley, California, 1978; "The Voluntary Non-Profit Sector: An Economic Analysis", Lexington, Mass., D. C. Heath, 1978.

21. Bacon, Robert and Eltis Water, "Britain's Economic Problem: Too Few Producers", McMillan, second edition, London, 1978; "The Measurement of the Growth of the Non-market Sector and Its Influence: A Reply", *The Economic Journal*, 89, June 1979, pp. 402/415.
22. Barberá, Salvador, "El Papel del Estado en la Asignación de los Recursos: Algunas recomendaciones desde la Teoría Económica", en Buchanan, Fuentes Quintana y Giersch. "El Sector Público en las Economías de Mercado", Espasa-Calpe, Madrid, 1979, pp.139/161.
23. Eckstein, O., "A Survey of the Theory of Public Expenditure Criteria", en "Public Finances, Needs, Sources and Utilization", Princeton, University Press, 1961, pp. 439-94.
24. Milleron J. C., "Theory of Value with Public Goods: A Survey Article", *Journal of Economic Theory*, 5, 1972, pp. 419-77.
25. Groves T. and Ledyard, J., "Optimal Allocation of Public Goods: A Solution to the 'Free-Rider Problem'", *Econometría*, 45, 1977, pp. 783/810. "Some Limitations of Demand-Revealing Processes", *Public Choice* 29, 1977, pp. 107/124, and Loeb, M., "Incentives and public inputs", *Journal of Public Economics* 4, pp. 211/226.
26. Mueller, D., "Public Choice: A Survey", *Journal of Economic Literature*, 14, 1976, pp. 396/433.
27. Koopmans, T. C., "Three Essays on the State of Economic Science", Mc Graw Hill, New York, 1957.
28. Malinvaud, E. "A Planning Approach to the Public Goods Problem", *Swedish Journal of Economics*, 73, 1971, pp. 96/112; "Lecciones de Teoría Microeconómica", Ed. Ariel, Barcelona, 1974, pp. 253/61.
29. Green y Laffont, "Individual, Incentives in Public Decision Making", North Holland, 1979; "Imperfect Personal Information and the Demand Revealing Process: A Sampling Approach", *Public Choice*, 29, 1977, pp. 79/94; "Characterization of Satisfactory Mechanism for the Revelation of Preferences for Public Goods", *Econometría* 45, 1977, pp. 427/438.
30. Dreze y de la Vallée Poussin, "A Tatonnement Process for Public Goods", *Review of Economic Studies*, 37, 1971, pp. 133/150.
31. Roussenov, Minko V., "Prices and their Role in a Socialist Economy" en "Subsidies, Tax Relief and Prices", *Proceedings of the 33rd Congress of the International Institute of Public Finance*, Varna, Sep., 1977, Ed. Cujas, Paris 1981, pp. 15/33.
32. Loeb M., "Alternative Versions of the Demand Revealing Process", *Public Choice*, 29, 1977, pp. 14/26.
33. Patinkin, Don, "Money, Interest and Prices", Harper and Row Publishers, second edition, New York, 1965.

34. *Buscaglia, Adolfo E.*, "Sobre la Teoría del Valor del Dinero", *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, Año 1980, Buenos Aires, Argentina, pp. 15/41.

35. *Buscaglia, Adolfo E.*, "Inflación y Declinación Económica", *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, Año 1981, Buenos Aires, Argentina, pp. 200/231; "Tasas de Interés, Inflación e Incertidumbre", Conferencia dictada en la Facultad de Ciencias Económicas, de la Universidad de La Plata, Ed. Fundación de Ciencias Económicas, La Plata, Argentina, octubre de 1981; "Inflación, Incertidumbre y Recesión Económica", *Rev. Ciencia e Investigación*, 35, Nº 1-2-3-4, Buenos Aires, Argentina, enero-abril 1979, pp. 3-9; "Causas de Receso-Inflación", en "Conferencias en Homenaje a la Memoria de Jacques Rueff", Ed. Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina, noviembre 1978.

36. *Buscaglia, Adolfo E.*, "Energía, Política y Moneda", *La Prensa*, Buenos Aires, Argentina, 22 de Junio de 1979. "Sector Público y Situación Monetaria", conferencia en el Colegio de Graduados en Ciencias Económicas, Buenos Aires, noviembre 13 de 1979.

37. *Buscaglia, Adolfo E.*, "Análisis de la Situación Fiscal y Monetaria" conferencia en la Asociación Argentina de Derecho Fiscal, Buenos Aires, julio 25 de 1979.

INFORMACIONES

MEMORIA DEL EJERCICIO CERRADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 1982

Señores Académicos:

De acuerdo con el Inciso b) del Artículo 19 del Estatuto de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, la Junta Directiva tiene el agrado de someter a la consideración de los señores Académicos Titulares, la Memoria, el Inventario y el Balance General correspondiente al 40º ejercicio cerrado el 31 de Diciembre de 1982.

En los capítulos siguientes se detalla la actividad académica y administrativa de la Corporación llevada a cabo durante el ejercicio fenecido.

ACTIVIDADES ACADEMICAS

El ciclo de conferencias del año 1982 se inició, el 11 de Agosto ppdo., con la conferencia del señor Académico Dr. Roberto T. Alemann, quién disertó sobre "La política económica durante el conflicto austral. Un testimonio".

El señor Académico Dr. William Leslie Chapman pronunció una conferencia el 25 de Agosto ppdo., tratando el tema "El consumidor como beneficiario social de la actividad empresaria".

El día 6 de Octubre ppdo., el señor Académico Dr. José F. Punturo disertó sobre "La actividad espacial: un desafío a la economía".

El señor Presidente de la Academia Dr. Guillermo Walter Klein ocupó la tribuna el 13 de Octubre ppdo., abordando el tema "Se-mejanzas y diferencias en la gestación de las crisis económicas".

El 3 de Noviembre ppdo., el señor Académico Dr. Vicente Vázquez-Prevedo disertó tratando el tema "Sobre la concentración del poder monetario y la evolución reciente del sistema monetario internacional".

El señor Académico Dr. Manuel San Miguel pronunció una conferencia el 17 de Noviembre ppdo., sobre el tema "Economía Internacional: crisis y perspectivas".

Por último, cerrando el ciclo de conferencias del ejercicio, el señor Académico Dr. Adolfo Edgardo Buscaglia disertó el 15 de Diciembre ppdo., sobre "Política y moneda".

Nuestra Corporación por intermedio de su Presidente y los señores Decanos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina, organizaron un acto académico en honor del señor Académico Profesor Dr. Francisco Valsecchi, con motivo de cumplir setenta y cinco años en su mayor parte dedicados de manera ejemplar a la enseñanza. Dicho acto se realizó el 23 de Septiembre ppdo., en el Aula Magna de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina, y se abrió con las palabras de nuestro Presidente el Dr. Guillermo Walter Klein.

En la Sesión Ordinaria del 13 de Julio ppdo., la Academia emitió la siguiente declaración:

"La Academia Nacional de Ciencias Económicas, ante las presentes circunstancias de gravedad económica y financiera por las que atraviesa el país, ha considerado pertinente formular la siguiente declaración para subrayar la importancia que le asigna a la pronta solución de los problemas institucionales que afligen a la Nación.

"Los recientes acontecimientos públicos, desencadenados a partir del cese de hostilidades en las Islas Malvinas, exigen la unidad de las Fuerzas Armadas, y coherencia en su acción para lograr la disciplina y el respeto institucional requeridos para encauzarlos y regularlos de un modo satisfactorio. Ello permitirá, también, que la República recupere gravitación en el plano de las relaciones internacionales, y fortalezca su capacidad de negociación en todas aquellas materias de alto interés nacional, inclusive el cumplimiento de los objetivos finales del Proceso de Reorganización Nacional.

"La Academia Nacional de Ciencias Económicas alienta la esperanza de un pronto fortalecimiento del poder nacional, pues ahora mayor es la necesidad de cohesión, entendimiento y voluntad de sacrificio por parte de nuestros gobernantes.

"Las Fuerzas Armadas le deben al pueblo una iluminada y superior prueba de entendimiento. Quienes hablen por el país en los foros internacionales; quienes comprometan la responsabilidad de la Nación en las negociaciones financieras externas; y quienes, desde las más elevadas funciones de gobierno, procuren asegurar a la ciudadanía argentina la plena vigencia de las declaraciones, derechos y garantías que fundamentan el sistema republicano de nuestra Constitución, deben contar con toda la autoridad y la capacidad representativa requerida para el exitoso cumplimiento de esos objetivos."

Durante el ejercicio terminado la Corporación ha aceptado el ofrecimiento de la Fundación Alejandro E. Shaw para discernir cada tres años el "Premio Estímulo en Ciencias Económicas Dr. Alejandro E. Shaw" instituido por dicha Fundación. Para el año 1982 el tema fijado tratará sobre "Análisis de la demanda de dinero

en efectivo en la Argentina en el período 1980/81". El jurado que ha de discernir dicho premio será presidido por el señor Académico Dr. Julio H. G. Olivera, a quien acompañarán los señores Académicos Doctores Horacio A. García Belsunce, Jorge S. Oría, Vicente Vázquez-Prasedo y Oscar D. Vicchi.

CUERPO ACADEMICO

La H. Academia ha debido lamentar el fallecimiento de su ilustre Presidente el Dr. José Heriberto Martínez acaecido el 7 de Junio ppdo. Ante tan lamentable pérdida el señor Vicepresidente 1º de la Corporación Dr. Guillermo Walter Klein dictó el correspondiente decreto de honores e hizo uso de la palabra en nombre de la Academia en el acto del sepelio.

En esta circunstancia rendimos nuestro sincero homenaje de recuerdo y afecto al Dr. José Heriberto Martínez.

La Academia estaba integrada al cierre del ejercicio por treinta y tres Académicos Titulares, existiendo por lo tanto dos sillones de Académicos vacantes.

El Cuerpo Académico celebró Sesión Ordinaria el 6 de Julio ppdo., a los efectos de la aplicación del artículo 13º del Estatuto con motivo del fallecimiento del señor Académico Dr. José Heriberto Martínez que se desempeñara como Presidente de la Academia desde el 28/10/1972, resolviendo en dicha sesión poner en el cargo de Presidente al señor Vicepresidente 1º Dr. Guillermo Walter Klein, hasta la terminación del mandato de la actual Junta Directiva, es decir el 30 de Abril de 1983 y asimismo que el señor Vicepresidente 2º Dr. Eustaquio Méndez Delfino pase a ocupar el cargo de Vicepresidente 1º hasta igual fecha.

CONTRIBUCIONES CIENTIFICAS Y TECNICAS

La Academia contribuyó mediante opinión técnica emitida a título individual por el miembro Dr. Enrique Jorge Reig al estudio de problemas fiscales en que se le requirió participe, a saber: a) Por parte de la Comisión Arbitral Convenio Multilateral del 18.8.77 (para evitar la múltiple imposición en el impuesto sobre los ingresos brutos), en cuanto a aspectos del convenio en que se entiende necesario fijar criterios o efectuar modificaciones de las normas respectivas; b) Por parte de la Dirección General Impositiva, en relación con el anteproyecto de reglamentación que la misma sometiera, de la ley de moratoria impositiva y condonación de intereses y sanciones Nº 22.681.

El señor Juez Nacional en lo Criminal y Correccional Federal Dr. Martín Anzoátegui, solicitó a la Academia en la causa Nº 14.467, relacionada con una denuncia sobre deuda externa, la designación de peritos "ad-hoc", habiendo sido designados a propuesta de la Academia los Doctores César A. Bunge, Julio César Cueto Rúa, William Leslie Chapman, Jorge S. Oría y Enrique Jorge Reig.

PUBLICACIONES

Durante el ejercicio terminado la Academia editó el Volumen XXVI (1981) de los "Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas" que en 412 páginas contiene las conferencias y trabajos de sus miembros y otras informaciones de interés.

También se publicaron, como separatas de los "Anales" las referidas conferencias y trabajos de los señores Académicos. Las aludidas publicaciones fueron adecuadamente distribuidas en Bibliotecas, Universidades, Institutos Científicos, etc. del país y del exterior.

BIBLIOTECA

De los recursos ordinarios la Academia destinó la suma de \$ 21.899.200 para la adquisición de nuevas obras sobre temas económicos y para completar algunas colecciones existentes en la Biblioteca.

Asimismo con los fondos acordados durante el ejercicio 1981 por la Fundación Banco de la Provincia de Buenos, se destinaron \$ 47.300.000 para la suscripción de revistas especializadas extranjeras.

RECURSOS

La Corporación ha contado para la atención de sus gastos de sostenimiento con una Contribución del Presupuesto General de la Administración Nacional —Anexo Secretaría de Cultura de la Presidencia de la Nación—, que como consecuencia de diversos ajustes totalizó para el ejercicio 1982 la suma de \$ 985.506.000.

De este importe quedó pendiente de cobro, al cierre del ejercicio, la suma de \$ 264.818.000, cifra que figura en el Capítulo "Créditos" del Balance General.

Hacemos presente que durante el ejercicio comentado hemos aplicado algunas disponibilidades transitorias de nuestra Tesorería en operaciones de depósitos a plazo fijo intransferibles de corto término.

Por otra parte informamos a los señores Académicos Titulares que el Tribunal de Cuentas de la Nación por Resolución N° 1864 del 13/7/1982 aprobó la rendición de cuentas presentada por la Academia con el objeto de comprobar la inversión de la Contribución del Estado correspondiente al ejercicio de 1981.

A requerimiento del mencionado Tribunal de Cuentas y sin perjuicio de los estados contables que prescribe el Estatuto y las normas legales vigentes, sometemos a vuestra consideración el Balance de Rendición de Cuentas de la Contribución del Estado al 31 de Diciembre de 1982.

Esta Memoria sintetiza la actividad desarrollada por la Corporación durante el último ejercicio. La sometemos a consideración de los señores Académicos Titulares, juntamente con el Inventario y el Balance General correspondientes al ejercicio cerrado el 31 de Diciembre de 1982.

Por último deseamos expresar el agradecimiento de esta Junta Directiva hacia los miembros de la H. Academia por el apoyo y la colaboración que han prestado para el cumplimiento del mandato conferido, agradecimiento que, a su vez, hacemos extensivo al personal por la tarea realizada durante el ejercicio y al Contador Público D. Hugo Ricardo Arreghini, en su calidad de auditor externo honorario, en la revisión y dictamen de los estados contables correspondientes al ejercicio al que se refiere esta Memoria.

Buenos Aires, 13 de Abril de 1983

La Junta Directiva

FALLECIMIENTO DEL ACADEMICO PRESIDENTE
Dr. JOSE HERIBERTO MARTINEZ

RESOLUCION DE LA ACADEMIA NACIONAL DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Habiendo fallecido en el día de la fecha el señor Presidente de la H. Academia Nacional de Ciencias Económicas Doctor José Heriberto Martínez, quien ha ejercido con brillo singular la presidencia de esta Corporación durante varios periodos estatutarios y ha sido destacado miembro del Poder Legislativo de la Nación y del Gobierno de la Provincia de Córdoba.

El Vicepresidente 1º de la Academia Nacional de

Ciencias Económicas

RESUELVE:

1º) Designar una comisión compuesta por los señores Académicos Doctores Carlos Augusto Luzzetti, Eustaquio Méndez Delfino, Jorge S. Oría, José F. Punturo y Enrique Jorge Reig para que en compañía del suscripto concurren a velar sus restos.

2º) Entornar la puerta de la H. Academia en señal de duelo y enviar una corona de flores.

3º) El suscripto hará uso de la palabra en el acto del sepelio en nombre de la H. Academia.

4º) Dirigir nota de pésame a la familia acompañando copia del presente decreto de honores.

5º) Invitar a los señores Académicos y personal administrativo a concurrir al acto del sepelio.

6º) Comuníquese, etc.

Buenos Aires, 7 de Junio de 1982

Jorge S. Oría, Académico Secretario; Guillermo Walter Klein,
Académico Vicepresidente 1º.

**RESOLUCION DE LA SECRETARIA DE CULTURA
DE LA PRESIDENCIA DE LA NACION**

VISTO el fallecimiento del Dr. José Heriberto Martínez, y

CONSIDERANDO:

La distinguida personalidad de que se trató, quien se destacara como hombre público, economista, diputado, Senador Nacional por la Provincia de Córdoba, Presidente de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, miembro de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y Presidente de la Asociación de Bancos de la República Argentina.

Que la Secretaría de Cultura ha tenido el orgullo y privilegio de contar con el consejo y colaboración de esta figura consular de los argentinos, por lo que su fallecimiento merece el reconocimiento de quienes, en vida, tuvieron la oportunidad de aprehender y valorar la trayectoria del doctor Martínez.

Por ello,

El Secretario de Cultura

RESUELVE

Artículo 1º — Adherir al duelo provocado por el fallecimiento del doctor José Heriberto Martínez.

Artículo 2º — Disponer la asistencia al velatorio y sepelio por parte del suscripto y los tres (3) Subsecretarios del Organismo.

Artículo 3º — Regístrese, comuníquese y archívese.

Resolución S. C. P. Nº 211.

Buenos Aires, 7 de Junio de 1982.

Julio César Gancedo, Secretario de Cultura.

**DISCURSO PRONUNCIADO POR EL DOCTOR GUILLERMO
WALTER KLEIN, VICEPRESIDENTE 1º DE LA ACADEMIA
NACIONAL DE CIENCIAS ECONOMICAS, EN EL ACTO DEL
SEPELIO DEL Dr. JOSE HERIBERTO MARTINEZ EL 8/6/1982**

Me toca la triste pero honrosa misión de despedir, en nombre de la Academia Nacional de Ciencias Económicas los restos mortales de su distinguido presidente, el Dr. José Heriberto Martínez que la ha dirigido con singular brillo durante los últimos diez años.

José Heriberto era uno de los pocos compatriotas que —a usanza común en otros países del Continente pero que entre nosotros es un galardón excepcional —era conocido no sólo entre sus íntimos por la simple mención de sus dos nombres de pila, expresión del profundo afecto que inspiraba e inspira su rica y fecunda personalidad.

Su vida cubre la mayor parte de un siglo. Ha sido testigo de las enormes transformaciones sufridas por la humanidad en los años transcurridos desde que él nació, 1895, en su entonces todavía bien provinciana Córdoba. Ha sido también actor de gran influencia reflejando, impulsando y corrigiendo la orientación de los cambios paralelos por los que ha pasado nuestro pueblo.

Recibido de bachiller a los 16 años, de abogado a los 22, se incorpora a la lucha política en su provincia en las filas del partido demócrata e integra la Cámara de Diputados local: es el año en que termina la primera guerra mundial.

Dos años después ingresa a la Cámara de Diputados de la Nación: época de la hiperinflación en Alemania. Ese gran estadista argentino, Don Ramón Cárcano, Gobernador de Córdoba, le confía la cartera de Hacienda cuando José Heriberto apenas cuenta treinta años. El Dr. Cárcano le lleva 35 años pero, hombre de extraordinaria lozanía y de espíritu joven, supo rodearse de jóvenes de distinción y carácter a quienes facilitó así el aprendizaje de un elevado desempeño de la función pública.

Algún tiempo después José Heriberto vuelve al escenario nacional en el Congreso de los años veinte, presidencia del Dr. Marcelo T. de Alvear, y nuevamente a partir del año 1932, en medio de la depresión mundial.

En esos dos años en la Cámara de Diputados y luego en el Senado de la Nación, durante la fecunda presidencia del General Agustín P. Justo, despliega José Heriberto una intensísima actividad legislativa, contribuyendo a dar forma a las profundas transformaciones administrativas y financieras requeridas para afrontar la depresión. En esa época —1941, en plena segunda guerra mundial—

José Heriberto es elegido miembro de número de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, a la que ha pertenecido, pues, 41 años.

A partir de esa época, sobre el mundo como sobre la Argentina descende un cono de sombra, según la expresión de Pinedo, que en el exterior va levantándose con la década siguiente, mientras entre nosotros se prolonga en un indeciso crepúsculo varios años más.

Las circunstancias posteriores no llevaron a José Heriberto a posiciones en las instituciones políticas, como les sucedió también a muchos de sus coetáneos. Pero siguió participando con su consejo y experiencia en la administración de grandes empresas públicas. Como primer presidente de SEGBA, entonces nuestra mayor central eléctrica, después que Pinedo logró su argentinización con ayuda del Banco Mundial, la encaminó en su trayectoria. Actuó también en el campo bancario.

Pero sobre todo siguió esclareciendo la vida intelectual del país con la publicación de sus ideas.

A José Heriberto lo han distinguido un carácter y un temperamento particularmente felices. Otros pondrán de relieve diversos rasgos de su persona, cada uno según se refleja en su conciencia la personalidad limpia y profundamente amable —amable en el sentido literal de digna de ser amada— del querido extinto. Tenía José Heriberto una viva apreciación de las cualidades de las personas de su relación, una cordial disposición de exteriorizar ese aprecio sin mezquinos condicionamientos. Era como si ante su mirada hicieran eclosión esas bellas cualidades y como si él hallara un íntimo placer en ponerlas de manifiesto.

Uno se sentía ennoblecido en su presencia. Trasuntaba así un aire de modestia al reconocer tan generosamente los valimientos ajenos. Y ese aire era tanto más admirable si se le conjugaba con su aguda y veloz inteligencia, su vasta cultura, su sólido y sutil saber, su incansable afán de estudioso y su descollante posición en la sociedad argentina. No había en él ni asomo de solemnidad ni rastro de autosuficiencia y en cambio, sí, una completa y natural lealtad —aun en la discrepancia— para con los objetos propuestos, como he tenido la dicha de vivirlo cuando se examinaron en el Senado los proyectos de reactivación económica de su gran amigo Pinedo en 1940.

Con ese su carácter y su temperamento, la vida de José Heriberto ha sido tan armoniosa como lo es posible en este mundo. Nos queda el conmovido recuerdo de sus grandes virtudes y el ejemplo de su recia pero conciliadora y generosa hombría.

DECLARACION

En la sesión ordinaria celebrada por la H. Academia el día 13 de Julio de 1982, el Cuerpo Académico formuló la siguiente Declaración pública:

La Academia Nacional de Ciencias Económicas, ante las presentes circunstancias de gravedad económica y financiera por las que atraviesa el país, ha considerado pertinente formular la siguiente declaración para subrayar la importancia que le asigna a la pronta solución de los problemas institucionales que afligen a la Nación.

Los recientes acontecimientos públicos, desencadenados a partir del cese de hostilidades en las Islas Malvinas, exigen la unidad de las Fuerzas Armadas, y coherencia en su acción para lograr la disciplina y el respeto institucional requeridos para encauzarlos y regularlos de un modo satisfactorio. Ello permitirá, también, que la República recupere gravitación en el plano de las relaciones internacionales, y fortalezca su capacidad de negociación en todas aquellas materias de alto interés nacional, inclusive el cumplimiento de los objetivos finales del Proceso de Reorganización Nacional.

La Academia Nacional de Ciencias Económicas alienta la esperanza de un pronto fortalecimiento del poder nacional, pues ahora mayor es la necesidad de cohesión, entendimiento y voluntad de sacrificio por parte de nuestros gobernantes.

Las Fuerzas Armadas le deben al pueblo una iluminada y superior prueba de entendimiento. Quienes hablen por el país en los foros internacionales; quienes comprometan la responsabilidad de la Nación en las negociaciones financieras externas, y quienes, desde las más elevadas funciones de gobierno procuren asegurar a la ciudadanía argentina, la plena vigencia de las declaraciones, derechos y garantías que fundamentan el sistema republicano de nuestra Constitución, deben contar con toda la autoridad y la capacidad representativa requeridas para el exitoso cumplimiento de esos objetivos.

Buenos Aires, 13 de Julio de 1982

**ACTO ACADEMICO EN HONOR
DEL PROFESOR DR. FRANCISCO VALSECCHI**

El 23 de Septiembre de 1982 la Academia Nacional de Ciencias Económicas, la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina realizaron, en el Aula Magna de ésta última Facultad, un acto Académico en honor del Profesor Dr. Francisco Valsecchi, con motivo de cumplir setenta y cinco años en su mayor parte dedicados de manera ejemplar a la enseñanza.

También se adhirieron a dicho homenaje la asociación Argentina de Economía Política, el Colegio de Graduados en Ciencias Económicas, el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal, el Centro de Graduados en Economía de la U.C.A. y la Asociación de Graduados en Administración de Empresas de la U.C.A.

El acto se inició con las palabras del Presidente de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, Dr. Guillermo Walter Klein a las que siguieron las palabras del Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Dr. Mario Biondi y por último las del Decano de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina, Dr. Manuel González Abad.

Antes de finalizar el acto se hizo entrega al Dr. Valsecchi de un libro de ensayos económicos que prepararon en su honor un grupo de profesores de las carreras de Economía de las Universidades mencionadas, entre los cuales se encuentran nuestros Académicos Titulares Doctores Julio H. G. Olivera y Vicente Vázquez-Prasedo.

A continuación se reproducen las palabras pronunciadas durante dicho acto académico.

**PALABRAS PRONUNCIADAS POR EL Dr. GUILLERMO WALTER
KLEIN, PRESIDENTE DE LA ACADEMIA NACIONAL DE
CIENCIAS ECONOMICAS, EL 23 DE SEPTIEMBRE DE 1982
EN HONOR DEL DR. FRANCISCO VALSECCHI**

Con gran alegría me asocio en nombre de la Academia Nacional de Ciencias Económicas al homenaje que se le rinde a Francisco Valsecchi. Al cumplir tres cuartos de siglo de vida también ha cumplido un cuarto de siglo en las filas de nuestra corporación. Allí nos ha acompañado apoyando siempre las buenas iniciativas y participando en el gobierno de la Academia con ese su espíritu humano, fraternal, cordial y fundamentalmente optimista, convencido en su profunda fe religiosa que el mundo responde a un orden del bien, por insondables y a veces difíciles de comprender puedan ser los caminos por donde la Providencia nos va guiando. Ese orden, que Valsecchi concibe como un devenir dinámico y no como un estado estático, y en cuya realización el hombre está llamado a participar aplicando las normas éticas del Evangelio, tiene por finalidad la conservación, el desarrollo y el perfeccionamiento de la persona humana. Esta idea aflora en muchos de los numerosos artículos y estudios que ha escrito a través de los años y de los cuales cito: *La Armonía de los Factores de la Producción y las Asociaciones Profesionales*, Ed. Acción Católica Argentina, Buenos Aires 1937. *El retorno de la Economía a la Moral*, en Revista de Economía Argentina, Junio de 1945. *Ensayo sociológico acerca de las Clases Sociales*, Ed. Facultad de Ciencias Económicas, 1947. *La Reconstrucción de la Ciencia Económica sobre el fundamento Ético Cristiano*, Ed. Escuela Superior de Economía, 1952. *Los Valores Humanos en la Economía*, Ed. Academia Nacional de Ciencias Económicas B. A. 1957. *Sentido de las Transformaciones Económicas Contemporáneas*, Ed. Academia Nacional de Ciencias de Buenos Aires, 1958.

Ese concepto de un orden que se levanta sobre un plan intrínsecamente bueno, por frecuente que pueda estar perturbado, también lo hallamos proclamado cuando Adam Smith explica que aún cuando cada individuo en su actividad económica no persigue sino su propio interés, en el conjunto sin embargo "como llevado por una mano invisible" eso redundará en bien de la colectividad. Claro está —pues el individuo humano, en su esencia natural animal político, vale decir social, actúa dentro de su grupo social, del que necesita sentirse aceptado, considerado, respetado; actúa dentro de su medio cultural cuyos valores éticos a él también lo

han condicionado. Esa curiosa y tan sugestiva concepción de Adam Smith — párrafo quizás el más citado de su gran libro — es reacción y rectificación de la construcción explicativa tan difundida en el siglo XVIII, de una sociedad formada por acto consciente y deliberado de individuos que han completado su formación mental y emocional fuera y antes de la realidad social. Es esta realidad la que hace que en general los individuos, al perseguir su interés propio, benefician a la sociedad, porque a la larga y con alta mira sólo en la sociedad y a través de los lazos sociales ese interés puede satisfacerse, como recíprocamente la sociedad no vive ni prospera sino a través de la vida y prosperidad de los individuos que la componen. Esto desde luego no niega los casos en que la coincidencia está ausente, sea por transformaciones dispares en el funcionamiento de diversas zonas del frente social en movimiento, sea por conflictos entre las lealtades que el individuo profesa a los grupos sociales superpuestos a los que pertenece, o por miopía o por simple perversión o ausencia de identificación social y también por ideologías que en aras de la supuesta felicidad de individuos que no existen todavía, enseñan a aniquilar a los individuos del presente o su acción espontánea. Por todo esto hay que iluminar en las conciencias el fin humano de la vida económica práctica y le corresponde un lugar en su análisis estudio y enseñanza.

Algo sin duda coincidente lo ha expresado Valsecchi reiteradamente y en particular en 1957, al incorporarse a la Academia Nacional de Ciencias Económicas:

- "El hombre es el sujeto de la economía y como tal no sólo
- "el creador del mundo económico, sino también la medida y
- "el fin de la actividad económica; y el hombre en su quehacer con los bienes y servicios es estrechamente solidario con
- "los otros hombres, de modo que todos los miembros de la
- "sociedad son corresponsables de la creación de las condiciones materiales requeridas por el incremento de la vida cultural y espiritual de cada uno de ellos."

De donde se ve que la perspectiva de un confeso liberal como el que habla y la de un economista de profunda formación católica como Valsecchi pueden hallarse mucho menos distanciadas de lo que algunos creen.

Es cierto que Valsecchi reserva al Estado una función planificadora la que el que habla mira con mucho recelo, porque no puede ver en el Estado más que un andamiaje institucional sin discernimiento propio y en la acción limitativa que en su nombre se despliega el reflejo de los conceptos y prejuicios de los hombres que a través de él ejercen el poder. Pero estas diferencias de matices no menguan el gran respeto y afecto que merece nuestro hermano académico que tiene en su haber una vida magníficamente fecunda, doblemente magistral, la de maestro de juventudes, incansable, claro y sencillo, y la de maestro de obra de esta gran casa de estudios. ¡Que siga prodigando por muchos años los frutos de su noble inspiración y vasta experiencia!

**PALABRAS PRONUNCIADAS POR EL SEÑOR DECANO DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD
DE BUENOS AIRES, DR. MARIO BIONDI EN EL HOMENAJE
AL DR. VALSECCHI**

Es con enorme placer que he aceptado la invitación que se me formulara para decir unas palabras en nombre de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, y en el mío propio, en este homenaje a tan singular como prestigioso economista.

El Doctor Valsecchi ha dedicado toda su vida al estudio de la problemática económica, haciéndolo dentro de una orientación bien definida y por la cual se pondera que el último objetivo de la economía es el hombre.

Su amplitud de visión concuerda con la apreciación de Stuart Mill de que para ser buen economista no basta con conocer solo economía.

De ahí que el Doctor Valsecchi se manifiesta en un movimiento de armoniosa conjunción entre el economista, el moralista y el sociólogo.

Se encuadra en la corriente del pensamiento que sostiene que la economía no puede ser, como ciencia positiva, "neutral" pues persigue una meta social que la subordina a la ética; a la que debe pedirle sus fines y cuál es su jerarquía. Es decir, se contempla la dignidad moral del hombre que es el centro de la vida social.

Busca la solución a los complejos problemas inspirándose en el altísimo magisterio espiritual de la iglesia católica cuyos principios se ven reflejados en las luminosas encíclicas, mensajes y alocuciones pontificias.

El Doctor Valsecchi cursó el Bachillerato en el Colegio San José para estudiar luego en la Facultad de Economía y Comercio de la Universidad "Luigi Bocconi" de Milán, donde obtuvo su grado doctoral con las más altas calificaciones; título que revalidara en nuestra Facultad a su regreso a Buenos Aires.

Comenzó su labor docente en nuestra Casa de Estudios en 1944 como profesor interino adjunto de Sociología, para pasar luego a ser profesor de Introducción a la Filosofía y a las Ciencias Sociales y continuar su carrera docente como titular en Economía hasta acogerse a los beneficios de la jubilación en diciembre de 1972.

Escritor fecundo, que trató diversidad de temas que sería largo

enumerar. Se destaca en sus escritos una clara dicción castellana expresada con una sencillez que capta y apasiona al lector.

Además de la docencia, el doctor Valsecchi desempeñó cargos de singular importancia en la vida profesional habiendo ocupado la sindicatura del Banco Central y fue embajador ante el Reino de Holanda.

Tuvo descollante participación en Congresos Nacionales e Internacionales de su especialidad.

Actualmente es miembro de número de la Academia Nacional de Ciencias Económicas y Vice-Rector de la Pontificia Universidad Católica Santa María de los Buenos Aires.

Por su probidad intelectual, rectitud y ejemplar conducta; por su preparación científica y su capacidad de trabajo merece el reconocimiento de su pares y la admiración de alumnos a quienes con tanta dedicación contribuyó a formar como profesionales y ciudadanos útiles; por lo que hoy le rendimos este justiciero homenaje.

**PALABRAS PRONUNCIADAS POR EL SEÑOR DECANO DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONOMICAS DE LA
UNIVERSIDAD CATOLICA ARGENTINA, Dr. MANUEL
GONZALEZ ABAD EN EL HOMENAJE AL PROFESOR
DOCTOR FRANCISCO VALSECCHI**

FRANCISCO VALSECCHI: PERFIL DE UN MAESTRO

Hablar de la figura del doctor Francisco Valsecchi en su dimensión de maestro, *equivale a referirse a un aspecto de su personalidad en el que se reflejan muchos otros*. Más precisamente, es en realidad referirse a una expresión de su fecunda actividad, que tiene verdaderamente el carácter de una expresión vital en que se compendian todos los atributos del hombre en su integridad. En ella se trasunta la ciencia pero ésta no llena todo el contenido de lo que hace al maestro: La vastedad de la cultura se vuelca —aun sin propósito deliberado— en la enseñanza, pero no es suficiente para calificarla por sí sola. El amor a la verdad, la ponderación y el buen juicio, marcan su derrotero pero no denotan la total riqueza de lo que se transmite a los discípulos. *Es quizás la donación de sí mismo, expresada por la vía del magisterio, que se encauza a través de la transmisión del conocimiento pero dista de agotarse en ella, lo que más comprensivamente define la realidad esencial de lo que hace un maestro. Nuestro querido Valsecchi lo es, siempre lo ha sido, y precisamente porque a él puede aplicarse en plenitud esta afirmación.*

I

Más de treinta años de contacto cercano con el Dr. Valsecchi me permiten invocar títulos valederos para traer a este homenaje lo que por encima de todo es un testimonio personal de valoración, agradecimiento y admiración. Pero tengo también el convencimiento de que mis palabras reflejan el sentir de numerosísimos hombres y mujeres que han recibido y reciben de Valsecchi todo lo que él brinda a manos llenas, y por ello pienso que son múltiples las voces que hoy se expresan a través de la mía.

Los primeros recuerdos que acuden a mi mente al referirme a nuestro ilustre homenajado, evocan a una figura afectuosa, sabia y paternal. Conjunción privilegiada de calidades humanas y cali-

ficación científica, Valsecchi era para nosotros, jóvenes universitarios, una personalidad a quien de manera natural, llegábamos en busca de orientación. No importaba que el motivo de la consulta fuese una duda nacida en el estudio de una materia, una incertidumbre sobre la propia vocación profesional, un problema personal o cualquiera de las vacilaciones propias de una etapa de la vida en que innumerables inseguridades jalonan la búsqueda del rumbo y la propia afirmación en el camino de la vida. Invariablemente la acogida era amplia y abierta, la atención plena y afectuosa; la guía serena profunda y ponderada; el consejo lúcido claro y siempre respetuoso de la personalidad del interlocutor. Puedo decirlo sin temor a equivocarme: el resultado invariable de estos contactos era no solamente una mayor claridad de visión en cuanto a su tema concreto que los motivaba *sino también un aparte educativo adicional*.

En el transcurso de los años, esta obra educativa silenciosa, perseverante y generosa de Valsecchi continuó y continúa acompañando constantemente su intensa tarea académica. Quienes a él llegamos primero como estudiantes seguimos estando cerca suyo ya embarcados en la vida profesional, en tanto que otros jóvenes que nos sucedieron en las aulas seguían encontrando el acceso siempre abierto al maestro sabio y al hombre comprensivo.

II

En la vida académica, Valsecchi ha mantenido siempre una proyección doble, en los planos personal e institucional. Su dedicación a la docencia, intensa y profunda, dota a la enseñanza que imparte de la singular y poco frecuente combinación de profundidad en el nivel y diáfana claridad en la transmisión de los conceptos. A diferencia de quienes ejercitan una especie de autocomplacencia en la exposición de complejas elaboraciones, relegando a un segundo plano la preocupación por la medida en que ellas se hacen accesibles al alumno, Valsecchi —maestro al fin y no solamente profesor —hace un verdadero culto del objetivo específicamente docente, sin por ello incurrir en mengua alguna del más severo rigor de la ciencia que cultiva y comunica.

Pero, con ser ya mucho lo que así hace, su misión no concluye en el aula, ni en el campo proficuo de su labor escrita y de su múltiple labor docente extracurricular. A todo ello agrega la ejemplaridad de su conducta, expresión permanente de los altos principios arraigados en lo más hondo de su ser.

Como auténtico intelectual, Valsecchi profesa la humildad de la manera más auténtica y sincera. Pese a la multiplicidad y al calibre de los títulos y reconocidos méritos que posee —o quizás debido a ellos— nada hay más lejano a su modalidad que la arrogancia intelectual de aquellos que, convencidos de su propia sabi-

duría, hablan, escriben o actúan desde una altura en la que se sienten situados como poseedores de verdades supuestamente in-contrastables. Valsecchi, por personalidad y por convicción, cultiva el diálogo que es verdaderamente tal, y si acaso las circunstancias lo colocan ocasionalmente frente a quienes son adictos al monólogo cargado de suficiencia, su sapiencia y su modestia lo llevan a la atención deferente y jamás a la pérdida de su estilo. Ningún interlocutor, ante sus ojos, carece de méritos para el intercambio lúcido y respetuoso de opiniones o dudas. Ni un alumno que da sus primeros pasos en su carrera, ni un profesor maduro y consagrado, ni cualquier persona que por cualquier rumbo llega a un encuentro con él. Ante todos, su posición mental y espiritual es la de quien siente desde lo más íntimo que siempre existe la posibilidad de aprender, y que mantener abierta la mente a la búsqueda de la verdad, lleva a absorber con fruición cualquier fragmento de ella se encuentre donde se encuentre. Por eso, además, su espíritu es y será siempre joven, y por eso, también, el contacto con quienes son jóvenes en años es algo que busca y cultiva incesantemente.

III

Este último comentario se liga de modo inmediato con lo que antes he llamado la proyección institucional de la vida docente del Dr. Valsecchi. Además, de su actuación en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, su participación protagónica vincula indisolublemente el nombre de Valsecchi al nacimiento y consolidación de instituciones académicas de amplia gravitación en nuestro país. Después de haber dirigido la Escuela Superior de Economía, ejerció en la Universidad Católica Argentina las funciones de decano y profesor en la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas desde su creación en 1958.

No es esta la ocasión de hacer una historia institucional que cubra aunque fuera muy someramente las etapas a veces azarosas y nunca fáciles transitadas en todos estos años. Pero hay, sí, algo que quiero y debo decir, con el respaldo de los doce años que llevo como decano de esta Facultad, cargo en el que me ha cabido el honor y la responsabilidad de suceder al Dr. Valsecchi, cuando él dejó el decanato y pasó a ocupar las funciones de vicerrector de la UCA. Mi afirmación es simple pero refleja un convencimiento en el que me siento acompañado por muchísimos colegas, profesores, graduados e incluso alumnos a quienes ese convencimiento ha llegado por vía de la tradición oral. Valsecchi hizo posible que la Facultad naciera, creciera y evolucionara. En ello fue un elemento imprescindible, y creo firmemente que la historia de nuestra casa no hubiera podido darse sin su participación protagónica.

A nadie de los presentes se oculta el hecho de que la empresa

de dar vida a una institución académica, y sostener e intensificar esa vida a lo largo del tiempo, es una de las más arduas que puedan concebirse. Pero esta realidad suele atribuirse frecuentemente a la limitación de los recursos materiales de manera casi exclusiva, con lo cual no se hace la debida justicia a la complejidad de otro problema importantísimo como es la cohesión del grupo humano que se enrola en la empresa, y el mantenimiento de la fe compartida en los ideales que la orientan.

El Dr. Valsecchi fue el factor de aglutinamiento gracias al cual esa cohesión existió desde un comienzo en forma inalterable. Es más; frente a los inevitables cambios que el tiempo impone y que conllevan modificaciones en los elencos humanos, su conducción inteligente, siempre llena de prudencia y de respeto hacia los demás, permitió no sólo mantener sino afirmar la unidad esencial. Nunca la presión de momentos difíciles motivó en él la menor actitud destemplada; nunca las incomprendiones lo llevaron a abandonar la sercnicidad que —seguramente— hubo de sobreponerse a veces a algunas desazones íntimas. El rol de conductor en que estuvo colocado no alteró en los más mínimo su humildad ni lo llevó a buscar el monopolio de la autoridad. Por el contrario, su posición siempre fue la de compartirla con aquellos que creyó más aptos para la tarea, no limitando sino al contrario estimulando en ellos la autonomía de criterio y respetando escrupulosamente la libertad académica. También en este plano, su estímulo y apoyo a los jóvenes fue una constante de su gestión, en la que también se pusieron de relieve su generosidad y su desinterés personal.

Existe otra dimensión en la persona de nuestro querido maestro, que es la dimensión de la fe.

Intérprete de la misión magisterial de la Iglesia, hace suyas aquellas palabras de Pío XII a la comunidad educativa de la Universidad de Roma, "la suerte de la sociedad y de la misma Iglesia está íntimamente unida al progreso de los jóvenes dedicados a los estudios superiores" y responde con generosidad sin límites al pedido de nuestros obispos de poner en marcha la Universidad Católica Argentina.

Pone sus mejores esfuerzos en colaborar con los padres en la difícil tarea de hacedor de hombres y mujeres. Recibe año a año a nuevos grupos de casi adolescentes y les ayuda a descubrir su vocación.

Con ese propósito es que hace muchos años compendió, con una admirable capacidad de síntesis, "Qué es la Economía", que se ha convertido en una guía vocacional imprescindible.

Así como el Señor inicia su vida entre los doctores del templo, forma a sus discípulos y cuando es arrestado dice a sus agresores, "yo he estado todos los días enseñando entre vosotros", el Dr. Francisco Valsecchi nos ha dicho con su vida, con su tarea docente diaria, que la vocación y la misión del maestro no tiene límites

y comparte junto a Dios y a los padres, la alegría y la responsabilidad de crear cada día entre sus discípulos, un hombre integral que responda, plenamente, a su condición de profesional cristiano.

Quiero concluir aquí estas palabras, que sin duda podrían extenderse en la misma medida en que la figura del profesor Valsecchi presenta muchas dimensiones que no he tocado. Este no se ha propuesto ser un perfil biográfico, un catálogo frondoso de méritos ni un ejercicio superficial de acumulación de elogios. Más allá de las carencias que ellas puedan tener, deseo se vea en cuanto he dicho, la expresión más sincera del respeto, el cariño y la admiración que motiva la persona de un ilustre profesor, un docente cuya vida entera es un testimonio de fidelidad a su vocación y de servicio a sus ideales y, por encima de todo, de un hombre cabal y un maestro plenamente merecedor de este título, sin duda uno de los más nobles e insignes a que puede aspirarse en la vida.

**PALABRAS DEL DR. FRANCISCO VALSECCHI
EN AGRADECIMIENTO AL HOMENAJE QUE SE LE OFRECIO
EL DIA 23 DE SEPTIEMBRE DE 1982**

1. - Todo lo que tengo que decir en este acto es muy breve: lo tengo escrito en el corazón. Es una sola palabra: ¡Gracias!

Gracias a los organizadores de este acto, por su generosa idea y su magnífica realización.

Gracias a las ilustres personalidades que han ofrecido este homenaje, por la exquisita benevolencia que me brindaron en sus elogiosos discursos.

Gracias a los distinguidos colegas, algunos de los cuales son mis ex-alumnos, por haber querido aportar el fruto de sus estudios para integrar un volumen de ciencia económica dedicándomelo en mi honor.

Gracias a la Casa Editora, por haber colaborado en la publicación del libro con su proverbial dedicación.

Gracias al Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal, por la espléndida plaqueta que con fina delicadeza acaba de obsequiarme.

Gracias, por fin, a todos los que me acompañan en este acto, por el inapreciable testimonio que me dan de su afecto.

2. - Y aquí habrían terminado mis palabras. Sin embargo, dada la cordialidad de esta reunión, me voy a permitir hacer algunas confidencias.

a) La primera confidencia es que no comprendo este homenaje. He examinado mi vida y mi actuación, y no encuentro ningún hecho destacable que justifique este honor.

Es cierto que dediqué mi vida a la docencia. Pero esa fue mi vocación y he encontrado en ella la gratificación sin igual que proporcionan el estudio, la enseñanza, el contacto con los alumnos: por lo tanto, he recibido ya lo que merecía.

Es cierto que en aquellos primeros años de docencia en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, contribuí a abrir entre los estudiantes el surco para las nuevas ideas de la ciencia económica: recuerdo con qué timidez introduje en el programa de estudio la teoría de las curvas de indiferencia y el análisis de los mercados de competencia monopólica. Pero era natural que así lo hiciera; y, por otra parte, cuántos de los profesores aquí presentes han efectuado verdaderos y relevantes aportes a la ciencia económica.

Es cierto que colaboré en la creación de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina, de la cual fui su primer Decano, y que en tal carácter me tocó organizar como novedad en el país las carreras de la licenciatura en economía y la licenciatura en administración de empresas. Pero esto lo pude realizar gracias al excepcional equipo de profesores que me acompañó en la ardua tarea de tan fecunda experiencia académica.

Es cierto que he escrito varios ensayos sobre distintos temas de la disciplina económica. Pero es obvio que así lo haga el estudioso de cualquier materia.

— No veo, pues, razón para nada destacable.

b) La segunda confidencia es que, a pesar de no comprender este homenaje, lo acepto.

Lo acepto porque proviene de la bondad de muchos colegas que se han unido para testimoniar su aprecio hacia uno de sus pares que ha dedicado su vida a la docencia.

Si me permitís, acepto este homenaje como un símbolo: así como hay monumentos al soldado desconocido, este acto puede simbolizar el homenaje al docente universitario desconocido, que día tras día trabaja calladamente en el progreso de la ciencia económica.

c) La tercera confidencia es que, no sólo acepto este homenaje, sino que lo apruebo.

Lo apruebo calurosamente porque ha sido el motivo para que dieciséis ilustres profesores universitarios, contribuyeran con estudios de gran valor científico a la edición de un libro realmente notable. Los ensayos allí reunidos abarcan el amplio arco de "La economía como disciplina científica", desde los fundamentos y métodos, hasta la teoría, la política, la historia del pensamiento.

Me alegro, pues, de que este homenaje haya sido el motivo para una labor de tanta envergadura.

3. — Para terminar, permitidme elevar una oración:

"Señor te agradezco por haberme elegido como instrumento para que se reunieran estudios tan valiosos en una obra, que constituye un elocuente testimonio del alto nivel alcanzado por la ciencia económica en la Argentina".

El Señor siempre elige instrumentos débiles para hacer cosas grandes.

Este homenaje es un ejemplo más.

INDICE

	Pág.
ROBERTO T. ALEMANN — La política económica durante el conflicto austral. Un testimonio	7
WILLIAM LESLIE CHAPMAN — El consumidor como beneficiario social de la actividad empresaria	39
JOSE F. PUNTURO — La actividad espacial: Un desafío a la economía	65
GUILLERMO WALTER KLEIN — Semejanzas y diferencias en la gestación de las crisis económicas	100
VICENTE VAZQUEZ-PRESEDO — Sobre la concentración del poder monetario y la evolución reciente del sistema monetario internacional	127
MANUEL SAN MIGUEL — Economía internacional: crisis y perspectivas	152
ADOLFO EDGARDO BUSCAGLIA — Política y moneda ...	183

INFORMACIONES

Memoria del ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 1982	221
<i>Fallecimiento del Académico Presidente Dr. José Heriberto Martínez —</i>	
Decreto de honores	226
Resolución de la Secretaría de Cultura de la Presidencia de la Nación	227
Discurso del Dr. Guillermo Walter Klein	228
Declaración de la Academia del 13 de Julio de 1982	230
Acto Académico en honor del profesor Dr. Francisco Valsecchi	231
— Palabras del Presidente de la Academia Nacional de Ciencias Económicas Dr. Guillermo Walter Klein	232
— Palabras del señor Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Dr. Mario Biondi	234
— Palabras del señor Decano de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina, Dr. Manuel González Abad	236
— Palabras del Dr. Francisco Valsecchi	241