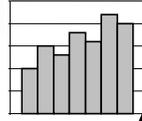




Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas



C E S P A

Centro de Estudios de la Situación  
y Perspectivas de la Argentina

# Las crisis y sus costos

Julio Ruiz

*Nota Breve Nro. 28*

**Marzo 2016**

Av. Córdoba 2122  
2do. Piso, Departamentos Pedagógicos  
(C 1120 AAQ) Ciudad de Buenos Aires  
Tel.: 54-11-4370-6183 – E-mail: [dircespa@econ.uba.ar](mailto:dircespa@econ.uba.ar)  
<http://www.econ.uba.ar/cespa>  
[www.blogdelcespa.blogspot.com](http://www.blogdelcespa.blogspot.com)

Corría el año 2001, y participé -como director de la Maestría en Energía y Política Energético Ambiental- de una sesión del Congreso Mundial de la Energía que se realizó ese año en la Argentina. Me llamó la atención un gerente italiano (de bastante edad) que propuso, como las cosas estaban mal, cobrar (la tarifa eléctrica) al costo marginal, es decir, no recuperar los costos fijos hasta que la situación mejore. Obviamente que éste criterio también era aplicable a otros ramos del sector energético.

Me quedó la impresión de que no se trataba de una genialidad de esta persona, sino de su experiencia de "ajuste" en Europa, ante crisis serias, particularmente después de la Guerra. Si la mayoría no tiene capacidad de ahorro, los empresarios aportan, recuperando sólo los costos que hay que pagar mientras se produce; y cuando la situación mejora comienzan a recuperar los otros costos. De este modo se da una distribución más equitativa del ajuste entre las personas con distintos niveles de ingreso, ya que los precios serían más bajos en armonía con la dificultad de pagar de las familias de bajos ingresos.

Por otro lado, las empresas cuando no recuperan todos sus costos no se capitalizan, y entonces también se da una relación armónica entre la capacidad de ahorro de la mayoría de la gente y la capitalización de las empresas.

En cambio, la idea de "ajuste económico" que hoy se aplica, donde los pobres financian a otros sectores de la sociedad, no logra tal armonía y ni siquiera un equilibrio entre el ahorro de la población y la capitalización de las empresas. En este tipo de ajuste se produce una transferencia de ingresos unilateral e involuntaria desde los sectores más pobres hacia otros sectores de la sociedad. Puede observarse que el ingreso real de los sectores más pobres disminuye (sea a través de la baja de su capacidad de compra o del desempleo) mientras la capacidad de compra de otros sectores aumenta.

¿Por qué no logran tal armonía? La capitalización de las empresas es consecuencia de la inversión productiva. Pero la inversión productiva necesita, además de fondos, proyectos rentables. Y los proyectos rentables necesitan demandas con capacidad de compra. Si los consumidores tienen poca capacidad de pago (o ella se está reduciendo), habrá pocos proyectos rentables, entonces esa transferencia de ingresos (a veces llamada "ahorro en costo laboral") no se canaliza hacia la inversión (porque no hay proyectos rentables) sino hacia la especulación financiera, o hacia la fuga de capitales o hacia ambas.

La propuesta de cobrar sólo los costos necesarios para producir en el corto plazo se aplicó de hecho en la salida de la crisis del 2001-2002 (aunque sin difusión mediática). Cuando las crisis son serias hay fuertes incentivos para aportar en vistas a una salida colectiva (aún a regañadientes). En cambio en otras "crisis" prima la ley del más fuerte, en el sentido que el más fuerte evita todo lo posible las consecuencias de la crisis, que recaen en quién tiene menos posibilidades de afrontarla.

La decisión de que las personas de menores ingresos carguen con el mayor costo del ajuste, nunca es una necesidad técnica. Será siempre una decisión política, porque al menos hay una manera de distribuir los costos del ajuste de un modo más equitativo que la transferencia unilateral e involuntaria desde los sectores asalariados. Por otra parte, esta última política también resulta dañina en el sentido prescriptivo, además del distributivo. Porque el mensaje que transmite a los empresarios vincula la capitalización de las empresas a la transferencia unilateral e involuntaria de recursos desde los salarios, y no a una auténtica productividad basada en la innovación y la inversión productiva genuina. Y lo hace de la peor manera, premiando a quienes especulan en contra del salario, y castigando a quienes apuestan a generar un círculo virtuoso salario-inversión-productividad-salario.

