

## **La importancia de lo macroeconómico**

Pedro A. Palma

Publicado en el diario "El Universal" de Caracas. Viernes 19 de junio de 1998

Cuando comencé mi carrera como consultor macroeconómico hace ya más de veinte años, creía que los gerentes, inversionistas y otros tomadores de decisiones le daban un altísimo valor al conocimiento y análisis del entorno macroeconómico. ¿Cómo podrían tomarse decisiones importantes sin tener un detallado y profundo conocimiento de la realidad económica y de su posible evolución?, me preguntaba entonces. Pues bien, pronto comprendí que la realidad era otra. Lo que es normal, no la excepción, es que se toman decisiones trascendentales, se hacen importantes inversiones, e incluso se estructuran estrategias corporativas sin darle mayor importancia al tema macroeconómico.

Lo común es que se parta del principio, errado la mayoría de las veces, de que la realidad económica del momento será la misma de los años por venir. Ese simplismo de criterio ha sido en múltiples ocasiones altamente costoso, ya que los cambios abruptos de las tasas de interés, la imposición de controles cambiarios, el incumplimiento de promesas ofrecidas por las autoridades económicas, o la no materialización de subsidios o estímulos fiscales, ha puesto a innumerables compañías y a inversionistas en situación difícil, condenándolos en algunos casos a la quiebra, o al padecimiento de cuantiosas pérdidas.

Sin embargo, no son sólo los gerentes o inversionistas los que pecan de esa ligereza; incluso los consultores y asesores incurren en ella. Cuesta creerlo, pero en múltiples empresas consultoras internacionales de primera línea el estudio del entorno macroeconómico donde se desenvuelven sus clientes, su posible evolución, y el impacto que éste podría tener sobre los negocios de sus asesorados, son cuestiones simplemente ignoradas.

Estoy convencido de que, si los consultores le prestaran la atención debida a estos asuntos económicos los productos y consejos que le proveerían a sus clientes serían de mucho mejor calidad o, por lo menos, contribuirían a reducir notablemente el riesgo implícito en cualquier decisión, o en el establecimiento e implementación de estrategias de negocios.

Son múltiples los ejemplos que pueden ilustrar lo que aquí decimos. Es muy común que un consultor, ante la expectativa de una inminente devaluación de la moneda, le recomiende a sus clientes importar y acumular la mayor cantidad de productos foráneos como una protección contra la medida cambiaria esperada. Si bien el consejo es válido, en principio, el mismo hay que analizarlo con detenimiento, ya que si el ajuste del tipo de cambio que de hecho se materializa es mucho mayor al inicialmente esperado debido a masivos ataques especulativos

contra la moneda, es muy probable que la devaluación venga seguida por una política monetaria altamente restrictiva.

Con ella se buscaría, no solo reducir la cantidad de dinero local que pueda utilizarse en la adquisición de divisas, sino también elevar substancialmente las tasas de interés con el fin de hacer más atractivo para los tenedores de fondos dejar sus recursos en moneda local debido a los elevados rendimientos que se obtendrían, en vez de convertirlos en dólares y enviarlos al exterior. Dado que el costo de mantener inventarios físicos está determinado por las tasas de interés, la elevación y mantenimiento prolongado de estas últimas en niveles muy altos puede aumentar substancialmente los costos de las empresas, generándoles pérdidas cuantiosas, que incluso les ocasione la quiebra.

La realidad vivida en 1988 en Venezuela también puede ser utilizada para ilustrar la importancia de lo macroeconómico en las decisiones gerenciales. Al final de la administración de Lusinchi se decidió congelar las tasas de interés en niveles artificialmente bajas y divorciados de la inflación esperada. Mientras la expectativa de aumento anual de los precios estaba en el orden del 40%, la tasa de interés nominal para los préstamos bancarios estaba fijada en un 13,5%. En un período de bonanza como el que se vivía era lógico que se produjera una sobredemanda de créditos, ya que con esos fondos se podían adquirir bienes inmuebles, automóviles, neveras, etc., cuyos precios, en promedio, se esperaba aumentarían en un porcentaje mucho mayor al costo de los préstamos. Ello estimuló a más de un gerente a sobreendeudar a su empresa con préstamos baratos de largo plazo. Sin embargo, aquellos que oyeron el consejo de no contraer créditos con vencimientos alargados debido al inminente ajuste abrupto de las tasas de interés, se eximieron de padecer las devastadoras consecuencias que generó la inevitable sinceración de dichas tasas a comienzos de 1989.

Esos son tan sólo algunos ejemplos que demuestran la importancia, en algunos casos crítica, que tiene la cuestión macroeconómica en el proceso de toma de decisiones de la empresa.

