EXCELSIOR
EL PERIÓDICO DE LA VIDA NACIONAL

Fecha	Sección	Página
27.10.2008	Opinión	29

CECILIA SOTO

Los economistas de Obama

El equipo de asesores pertenece a la corriente Economía Conductual, lanzada a la fama cuando Daniel Kahneman se convirtió en el primer sicólogo en recibir el Nobel de Economía.

El 31 de enero pasado se publicaron dos artículos contrastantes. En el *Financial Times*, el especialista en riesgos Avinaud Persaud, tituló su escrito Cómo Evitar el Próximo Colapso, mientras que, en *Fortune*, se destacaba Robert Rubin: ¿Cuál Derretimiento?, título de una reseña sobre una conferencia del secretario del Tesoro de los años de Clinton. La palabra "derretimiento", traducción de *meltdown*, se ha venido usando para describir la cadena de crisis financieras iniciada con el colapso del mercado de hipotecas *subprime* y es un término prestado de la ingeniería de reactores nucleares. El *meltdown* o derretimiento describe la improbable pero posible cadena de errores que puede llevar al derretimiento parcial o total del núcleo de un reactor de fisión nuclear.

Persaud, un académico notable que enseña actualmente en la London School of Economics, advertía en enero sobre el colapso inminente mientras que, en su charla, Rubin negaba la peligrosidad de la crisis de las hipotecas chatarra y describía la crisis casi como un evento natural en sistemas que requieren ciclos de crisis periódicas. Persaud había venido advirtiendo sobre la necesidad de modificar los acuerdos de Basilea II mediante el uso de mecanismos financieros anticíclicos. Persaud propone mecanismos que incluyen desincentivos a la toma de riesgos en las épocas de auge y viceversa y muchas de sus ideas fueron incorporadas en las iniciativas del primer ministro británico Gordon Brown.

En cambio, Robert Rubin fue aliado fundamental de Phil Gramm, el actual gurú económico del próximo candidato perdedor en Estados Unidos, John McCain, y quizás uno de lo principales responsables del "derretimiento" del sistema. Gramm fue autor, en 1999, de la ley que puso fin a la Glass Steagall Act, ley de la era de Franklin D. Roosevelt, que impedía que una sola entidad practicara servicios de banca de inversión, comercial y de seguros. El cambio de esa ley permitió las fusiones gigantescas que ya conocimos, entre ellas, la de Citicorp con Travelers Services y que dio lugar a Citigroup. Después, en diciembre de 2000, con el apoyo de Larry Summers, el sucesor de Rubin, Gramm fue el autor de la iniciativa de ley, The commodities futures modernization act, que impedía que la Securities Exchange Comission y la Commodities Futures Trading Commisssion pudieran regular y supervisar especialmente instrumentos como los *swaps* y derivados.

De esta manera, un mercado de 62 billones de dólares, tres veces mayor que el mercado accionario, quedó desregulado y sin supervisión alguna.

Tanto Rubin como Summers habían venido asesorando a la precandidata Hillary Clinton y, al ser derrotada, los ex secretarios del Tesoro pasaron al grupo de asesores del próximo inquilino de la Casa Blanca, Barak Obama, y ya hacen que se les mencione como futuros sucesores de Paulson. Con todo y que son un mar de sabiduría comparados con Phil Gramm, ojalá que Obama tome una decisión diferente. Compare usted la experiencia y el rigor de Paul Volcker, presidente de la Reserva Federal de 1979 a 1987 y muy cercano a Obama. Volcker publicó en abril de 2005 un artículo en *The Washington Post* titulado An economy on thin ice (Una economía sobre hielo frágil, CS), en el que advierte que la apariencia de auge y crecimiento de la economía estadunidense oculta síntomas ominosos de mal manejo que más temprano que tarde llevarán a una crisis de

Continúa en siguiente hoja

$ 12640.00
Tam: 316 cm2
OMORAN

proporciones mayores. Entre los síntomas señala sobre todo el hecho de que la economía de ese país gasta 6% más de lo que produce y predice que será probablemente una crisis financiera la que desate la debacle.

Fuera de estos grandes nombres, es sabido que el equipo de asesores económicos de Obama pertenece a la corriente conocida como Economía Conductual, lanzada a la fama cuando Daniel Kahneman se convirtió en 2002 en el primer sicólogo en recibir el Nobel de Economía por su trabajo en prospectiva económica. Esta corriente plantea que los resortes que mueven la conducta humana y determinan la toma de decisiones de los agentes económicos no es racional sino en muchas ocasiones actúa contra el interés propio de esos agentes económicos. Se trata en pocas palabras de una conducta irracional, predeciblemente irracional, como la describe el también sicólogo Dan Ariely y que por ello requiere regulación e incentivos hacia la racionalidad.

Desde esa perspectiva, una de las confesiones más patéticas de incompetencia fue la comparecencia del ex presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, en días pasados en la Cámara de Representantes. Greenspan se declaró perplejo por constatar que los agentes económicos habían actuado contra su propio interés y demostraron, por tanto, que hubieran requerido supervisión y regulación.

Quiero insistir: Barak Obama jamás ha cruzado la frontera sur de su país y desconoce profundamente América Latina, pero en un mundo con menos conflictos y mejor economía, es posible que le vaya mejor a México aunque el vecino no hable español

ceciliasotog@gmail.com