

EL IDEALISTA pragmático

Maureen Burke traza una semblanza de Peter Blair Henry



DE NIÑO en Jamaica, Peter Blair Henry miraba, callado e intrigado, a una señora del barrio que se acercaba a la casa de su abuela de vez en cuando a pedir comida. No entendía por qué, a diferencia de su propia familia, esta mujer de cabello enmarañado y vientre hinchado no tenía lo suficiente para alimentarse.

Esta diferencia entre abundancia y escasez se hizo aún más marcada unos años después, cuando Henry emigró con sus padres a Estados Unidos, y se instaló en Wilmette, un suburbio pudiente de Chicago. Rodeado únicamente de prosperidad, a los nueve años Henry se sintió profundamente conmovido por el hecho de que en Estados Unidos la gente tenía tanto más que en su tierra natal. Esta cuestión fundamental del desarrollo —por qué los niveles de vida varían de un país a otro y qué se puede hacer al respecto— ha sido una “obsesión personal” desde entonces, confiesa Henry.

Hoy decano de la Escuela de Negocios Leonard N. Stern de la Universidad de Nueva York (NYU), en el corazón de la ciudad, Henry está muy lejos de la Jamaica rural de su juventud.

Al entrar al edificio de la Escuela frente a Washington Square en una radiante mañana de otoño, trata con igual soltura a los guardias de seguridad, a los alumnos y a los profesores. Atraviesa

el vestíbulo y opta por las escaleras, en lugar del ascensor, para subir a su despacho, en el piso 10.

Las instituciones frente a las políticas

A los 44 años el decano más joven en los 113 años de historia de la Escuela de Negocios, Henry ha dedicado gran parte de su carrera a estudiar el impacto de la reforma económica en la vida de la población de los países en desarrollo. Sus trabajos a veces han ido en contra de la opinión ortodoxa, ya sea sobre el alivio de la deuda, los flujos internacionales de capital o el papel de las instituciones en el crecimiento económico.

La monografía “Institutions versus Policies: A Tale of Two Islands”, que publicó en 2009 junto con Conrad Miller, es un buen ejemplo.

El estudio describía las pronunciadas diferencias entre la evolución de la economía de Barbados y Jamaica. “Quizá sea tentador para el lector pensar en este estudio como una narrativa pintoresca de dos islas exóticas más conocidas por sus playas, su música y sus velocistas olímpicos que por su importancia en la economía mundial”, escribieron. “Nosotros, por el contrario, creemos que esta parábola caribeña encierra importantes lecciones generales”.

“A Tale of Two Islands” pretendía desmentir la hipótesis de que las instituciones desempeñan el papel decisivo en el desarrollo de un país. Esa teoría —propugnada, entre otros, por los economistas Daron Acemoglu, James Robinson y Simon Johnson en una monografía publicada en 2000— sostiene que la prosperidad es producto de los incentivos, y que los incentivos son producto de las instituciones. En 2012, Acemoglu y Robinson dieron más cuerpo a esa premisa en un best-seller muy ponderado, *Por qué fracasan los países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*.

Henry y Miller, que estaban entonces en la Universidad de Stanford, ponen en entredicho esa teoría, argumentando que son las políticas —no las instituciones, ni la geografía ni la cultura— lo que determina por qué algunos países son ricos, y otros, pobres. Comparando Barbados y Jamaica, dos ex colonias británicas que heredaron instituciones políticas, económicas y jurídicas casi idénticas, sostienen que la marcada divergencia de los niveles de vida de ambos países es atribuible a otro factor; a saber, las decisiones del gobierno en cuanto a la política económica.

Su trayectoria se apartó mucho en los 40 años transcurridos desde la independencia, a comienzos de la década de 1960. En los años setenta y ochenta, el gobierno jamaicano incurrió en profundos déficits presupuestarios, restringió el comercio internacional e intervino extensamente en la economía. Barbados, por el contrario, impuso disciplina fiscal, mantuvo la participación estatal a un mínimo y promovió la apertura de los mercados.

El resultado es notable. En 1960, ingreso real per cápita era US\$3.395 en Barbados y US\$2.208 en Jamaica. Hoy, el panorama es muy diferente. Barbados goza de mucha más prosperidad que Jamaica; su ingreso per cápita asciende a US\$15.198 y US\$5.358, respectivamente.

“Obviamente, Henry y Miller están en lo correcto al decir que es necesario prestar atención a los efectos independientes de las políticas macroeconómicas”, afirmaron hace poco en su blog Acemoglu y Robinson. “Pero las políticas económicas no surgen de la nada. Las eligen gobiernos y políticos cuyos incentivos están determinados por instituciones políticas”. De modo que el argumento de que son las políticas, y no las instituciones, lo que distingue a Jamaica de Barbados no es convincente, señalan.

Aunque no todo el mundo está convencido, para mucha gente el estudio de Henry y Miller es intrigante porque constituye un experimento casi natural de los factores que determinan el éxito o el fracaso económico.

No hay lugar para millonarios

Henry pasó los ocho primeros años de su vida en Jamaica, y es por eso que “A Tale of Two Islands” reviste un significado especial. “Recuerdo escuchar de pequeño los discursos de Michael Manley”, comenta, evocando al entonces primer ministro jamaicano como un líder inteligente y compasivo, que aspiraba a mejorar la vida de toda la población, sobre todo la de los pobres.

“Pero Manley lo hizo de una manera antagónica al mercado —y, retrospectivamente, al crecimiento— y emprendió una serie de experimentos económicos que sumieron al país en la deuda y condujeron básicamente a ocho años seguidos de extraordinaria contracción económica”, explica Henry.

En un discurso pronunciado en 1977, Manley declaró que “en Jamaica no hay lugar para millonarios. Si quiere ser millonario, hay cinco vuelos por día a Miami”. Esa declaración fue vista como un ataque abierto a la empresa, dice Henry.

Muchos jamaicanos lo tomaron al pie de la letra; entre ellos, los padres de Henry. Aunque no tenían intención de tratar de convertirse en millonarios —el padre era químico, y la madre, botánica—, se encontraron con que les resultaba cada vez más difícil prosperar en la Jamaica de Manley, así que se mudaron cerca de Chicago con Peter y sus tres hermanitos.

Alejarse de lo conocido

Mientras cursaba el ciclo básico en la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill (UNC) a fines de los años ochenta, a Henry le encantó la Economía, que parecía ofrecerle una manera perfecta de combinar su pasión por las matemáticas, las ciencias y la solución de problemas con su interés en cuestiones sociales.

Henry cursó los estudios universitarios con una beca Morehead Scholarship (hoy llamada Morehead-Cain), una beca por mérito completa de cuatro años para los alumnos de UNC. Inspirado por las becas Rhodes, el programa selecciona alumnos en base a su integridad moral, conocimientos académicos, vigor físico y capacidad de liderazgo.

La beca incluía un programa de verano que les permitía a los participantes trabajar o estudiar en cualquier lugar del mundo. Henry solicitó y ganó un puesto como auxiliar de investigación de un profesor de la Escuela St. Antony de la Universidad de Oxford que estaba estudiando el papel de las zonas francas en la economía de la Unión Soviética pocos años antes de que esta se desintegrara. Tras titularse de bachiller en economía en 1991, Henry volvió a Oxford, esta vez con una beca Rhodes y para estudiar matemáticas.

“Esa experiencia fue excelente para sacarme de las costumbres en las que vivía”, dice Henry.

Habitado al ritmo frenético típico de una universidad estadounidense, descubrió que la vida en Oxford se movía a un compás diferente. Era la época donde no existían los móviles, y la mayor parte de los alumnos se comunicaban por “paloma mensajera”, un sistema antiquísimo en el que los mensajes se llevaban a mano de una punta a la otra del campus. Oxford “realmente me obligó a bajar la velocidad y concentrarme en estudiar, y eso me dio la oportunidad de pensar con más profundidad”, explica.

El paso siguiente fue el doctorado en Economía en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Fue otro trabajo de verano como investigador lo que llevó a Henry al tema de su tesis doctoral y, quizás en última instancia, a su carrera docente en ciencias de la empresa.

Henry le preguntó a Rudiger Dornbusch, uno de sus profesores en MIT, si podía investigar la crisis de la deuda de América Latina de la década de 1980. Lo que le sugirió Dornbusch fue que adquiriera un poco de experiencia trabajando con K. Dwight Venner, Presidente del Banco Central del Caribe Oriental. Venner estaba intentando crear mercados de capital a largo plazo en el Caribe oriental y quería evitar los problemas que habían aquejado a países como Chile y Argentina. Con un pequeño estipendio y un lugar para vivir, Henry viajó a Saint Kitts el tercer trimestre de 1994. La monografía que preparó para Venner terminó formando

parte de la base intelectual del primer mercado de valores de la Unión Monetaria del Caribe Oriental.

Esa experiencia hizo que Henry pensara más y más en la relación entre los mercados de capital y el desarrollo. ¿Le conviene a una economía de mercado emergente abrir los mercados de capital a los inversionistas extranjeros? ¿Abarata los capitales, tal como lo predice la teoría económica? Y, ¿existe un vínculo con el crecimiento económico? Su tesis doctoral de 1997 se centró en esos interrogantes, basándose en datos de los grandes mercados emergentes de América Latina y Asia.

Hormigas y cigarras

Henry continúa hasta hoy sumamente interesado en el desarrollo de los mercados emergentes, tema de su primer libro, *Turnaround: Third World Lessons for First World Growth*, publicado en marzo. La premisa es que muchas naciones del antiguo “tercer mundo” han logrado dar un giro económico histórico, transformándose en los mercados emergentes que hoy impulsan el crecimiento mundial.

“Me parecía importante que hubieran logrado dar ese giro con tres décadas de reformas económicas impuestas por el primer mundo, las mismas naciones ahora azotadas por la crisis, pero cuyos gobiernos parecen reacios a seguir sus propias recomendaciones”, le dijo Henry a Dan Schawbel, de *Forbes*.

Turnaround utiliza datos sobre los precios de las acciones, el PIB y la inflación para demostrar que los mercados emergentes pudieron lograr un éxito económico notable gracias a la aplicación de tres principios fundamentales: *disciplina* (una dedicación sostenida a una estrategia de crecimiento pragmática que es vigilante, flexible y valora más lo que beneficia al país en su conjunto que lo que beneficia a un particular o un grupo de interés), *claridad* (una clara dedicación de los dirigentes nacionales a un cambio de dirección) y *confianza* (entre la ciudadanía y el gobierno, por ejemplo, o entre dos países).

Para ilustrar a qué se refiere al hablar de disciplina, Henry menciona a Esopo y su fábula sobre la hormiga y la cigarra. La cigarra se pasa el verano cantando, mientras que la hormiga almacena comida para el invierno. Cuando llega el tiempo frío, la cigarra, muerta de hambre, le pide comida a la hormiga.

Estados Unidos es, según Henry, una economía avanzada con comportamiento de cigarra. En la época de prosperidad, cuando el país gozaba de un superávit fiscal, el Presidente George W. Bush decidió en 2001 regalarlo recortando los impuestos, en lugar de ahorrarlo. Cuando al final de esa década estalló la crisis financiera, el país no tenía con qué amortiguarla.

Chile, por otra parte, es un mercado emergente que se comporta como una hormiga. Cuando Andrés Velasco asumió como ministro de Hacienda en 2006, el Tesoro se hinchó del dinero generado por el auge de los precios del cobre. Aun frente a las protestas de la población, Velasco se negó a gastar esos fondos. La estrategia dio resultado: cuando la economía sintió el golpe de la crisis financiera, el gobierno chileno tuvo los medios necesarios para ofrecer a la ciudadanía un recorte de impuestos de US\$4.000 millones en 2009 y suavizar así el impacto.

“Si tuviéramos sencillamente la humildad para observar las lecciones que ofrece gran parte del tercer mundo, el futuro sería más próspero para todos”, afirma Henry.

¿Es bueno o malo el alivio de la deuda?

Cuando era estudiante, Peter Henry estaba firmemente convencido de que el alivio de la deuda de los países pobres era bueno. Pero después de examinar los datos, cambió de opinión.

En sus análisis se propuso comprobar si el alivio de la deuda estimulaba el crecimiento de los países muy endeudados. Estaba familiarizado con la idea de que una deuda externa excesiva desalienta la inversión en un país; un elevado nivel de deuda implica tasas impositivas altas en el futuro porque se necesitan más ingresos tributarios para atender el servicio de la deuda. De acuerdo con esta teoría del “sobreendeudamiento”, la cancelación contable de la deuda genera más inversión y un crecimiento más elevado, con resultados positivos para el país.

Henry estudió los datos y constató que en el caso de las economías en desarrollo de mediano ingreso —sobre todo las de América Latina, cuya deuda bancaria se redujo contablemente en la década de 1980— el alivio de la deuda efectivamente creó valor.

Pero los países de bajo ingreso que recibieron alivio de la deuda más adelante, como parte de la Iniciativa para los Países Pobres Muy Endeudados, organizada conjuntamente por el FMI y el Banco Mundial, no tenían mucho mercado para el capital privado. En consecuencia, la reducción contable de la deuda de estos países no estimuló el crecimiento. A diferencia de los países de mediano ingreso de América Latina, la principal dificultad económica para los países pobres no es el sobreendeudamiento, sino la ausencia de infraestructura económica básica que sirva de base a la inversión redituable y al crecimiento.

Por ese motivo, esta iniciativa no ayudará mucho a los países pobres. De hecho, podría ser contraproducente. “En la medida en que parte de la solución consiste en incrementar los recursos, el alivio de la deuda no ha incrementado en términos netos los recursos que reciben los países pobres”, señala Henry, añadiendo que las instituciones multilaterales simplemente reducen en un monto equivalente el límite global de ayuda a disposición de estos países. Entonces, el alivio de la deuda en la práctica promueve la ayuda bilateral, que en opinión de Henry no es tan eficaz como la multilateral porque a menudo responde a intereses políticos.

La postura de Henry al respecto ha sido duramente criticada. Pero, aclara, “si lo que queremos es realmente ayudar a los países a hacer lo que es eficiente, y no hacer algo que nos haga sentir bien”, tenemos que mirar los datos.

De hecho, las economías de mercados emergentes han realizado avances notables en las dos últimas décadas. Hoy generan más de la mitad del PIB mundial (en términos del poder adquisitivo), en comparación con menos de un tercio en 1990. Además, estas economías tuvieron un desempeño tan bueno durante la última década que, por primera vez, las economías de mercados emergentes y en desarrollo pasaron más tiempo expandiéndose y sufrieron desaceleraciones más pequeñas que las economías avanzadas, de acuerdo con la edición de octubre de 2012 de *Perspectivas de la economía mundial* (WEO), del FMI.

Pero hay indicios de que el crecimiento fenomenal de las economías de mercados emergentes está tocando a su fin. Su

crecimiento promedio es 1½ puntos porcentuales más bajo que en 2010 y 2011, de acuerdo con el FMI.

Además, ciertas economías emergentes han experimentado turbulencia en los mercados en los últimos meses. Brasil, India, Indonesia, Sudáfrica y Turquía —apodadas por Morgan Stanley los “cinco frágiles”— parecieron estar en peligro de sufrir una crisis monetaria cuando sus monedas cayeron entre 13% y 23% de mayo a agosto de 2013.

Entonces, esta situación, ¿invalida la tesis de Henry? No, responde: “Hay que separar el ciclo de la tendencia”.

“El relato de la prensa financiera en las últimas semanas es que el grupo BRICS [Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica] está en baja, y las economías avanzadas, nuevamente en alza. Es como si se tratara de un juego de suma cero, una especie de mundo hegemónico, lo cual para mí es una manera errada de enfocar las cosas”, reflexiona. “El crecimiento de los mercados emergentes es bueno para el crecimiento de las economías avanzadas”.

“Gran parte de la razón por la cual las economías emergentes han cobrado impulso en las dos últimas décadas son las reformas que hicieron a pulso”, acota, reconociendo que aún queda mucho por hacer.

Más voz

“Peter realmente piensa mucho en los países en desarrollo, y siempre lo ha hecho, desde el momento en que lo conocí”, comenta Ser-kan Arslanalp, un economista del FMI que fue su alumno en MIT y después en la Universidad de Stanford. El panorama intelectual de Henry es producto de su pasado, a veces de manera sorpresiva (véase el recuadro). “Nací en Jamaica pero hoy presto servicio en prestigiosas instituciones del primer mundo en las que me educué, así que creo tener una perspectiva doble incomparable”, le dijo a *Forbes*.

Probablemente haya sido debido a esa perspectiva incomparable que Barack Obama, entonces Presidente electo de Estados Unidos, le pidió en 2009 que encabezara un equipo de transición encargado de estudiar las instituciones financieras internacionales como el FMI y el Banco Mundial.

Henry era entonces un ardiente defensor de dar más voz a los mercados emergentes en el FMI, y lo sigue siendo. La transferencia de votos relativos de las economías europeas avanzadas a las economías de mercados emergentes y en desarrollo en reconocimiento de la cambiante dinámica de la economía mundial constituye un paso fundamental, dice. “Es vital que se las reconozca por los avances realizados”. (La reforma de las cuotas del FMI que haría efectivo este cambio fue aprobada por el Grupo de los Veinte en 2010, pero al momento de redactarse este artículo no ha recibido la ratificación necesaria de Estados Unidos, el accionista más grande del FMI.)

En el momento en que lo seleccionó Obama, Henry enseñaba Economía Internacional y era uno de los directores del Center for Global Business and the Economy en Stanford, donde se había incorporado 12 años atrás, con su doctorado recién obtenido.

Entonces golpeó a la puerta NYU.

“La verdad, nunca pensé que iba a dejar Stanford”, confiesa, expresando su aprecio por colegas como Anne Krueger y John Taylor. Pero la nueva oportunidad fue demasiado tentadora,

así que cruzó el país con sus cuatro hijos y su esposa, Lisa, ex alumna de Yale que ejerce psiquiatría pediátrica.

“La Escuela de Negocios Stern es un gran centro académico que tiene aspiraciones aún más grandes, con un cuerpo docente que realizó enormes contribuciones durante la crisis financiera”, explica Henry.

El sentimiento es mutuo. “Después de un tiempo, uno puede descifrar el lenguaje corporal del comité que selecciona al decano. Y no sé si alguna vez vi tanta certidumbre o tanto entusiasmo por un postulante”, declaró en 2009 John Sexton, Presidente de NYU. “Y cuando lo conocí vi de inmediato por qué: es de una erudición y una productividad fantásticas, un líder innato, un creador de comunidades y, obviamente, una buena persona”.

Bienestar propio y ajeno

Henry, que está en NYU desde enero de 2010, dice sentir especial entusiasmo por la reciente expansión internacional de la universidad, que inauguró sucursales en Abu Dhabi en 2010 y en Shanghái este año. Aunque la Escuela de Negocios no tiene su propio campus en estas ciudades, está comenzando a expandir su capacitación en el exterior. En Shanghái, acaba de lanzar una novedosa maestría en análisis de empresas.

Gracias a esta nueva dimensión internacional, Henry ha podido atraer a docentes de primera línea como Michael Spence (ganador del Premio Nobel de 2001) y Paul Romer, que trabajaban en Stanford. Yuxin Chen regresó a la Escuela de Negocios Stern este año tras varios años en Northwestern University.

“Hay una cantidad de problemas que son fundamentalmente de índole mundial, pero que exigen aplicar herramientas adicionales de las ciencias empresariales con una perspectiva más amplia”, precisa Henry. “¿En qué nos pueden ayudar las finanzas a determinar cómo asignar el capital de manera eficiente en el mundo entero? ¿En qué nos puede ayudar el marketing a pensar cómo llegamos al consumidor pobre a través de medios digitales? ¿Cómo podemos empezar a visualizar que los consumidores de artículos de lujo no solo es gente pudiente de Estados Unidos y Europa, sino que también son las nuevas mujeres empresarias de Nigeria y Indonesia?”

En una entrevista publicada este año, *The New York Times* le sugirió a Henry que quizá le convendría más dirigir una ONG que una escuela de negocios si lo que quiere es ayudar a la población de países en desarrollo. “Las cosas que incrementan el valor para los accionistas de hecho pueden ser muy buenas para la sociedad en general”, respondió Henry. “Tenemos que pensar de manera diferente con respecto al papel de la empresa en la sociedad”. Hay quien estaría de acuerdo; por ejemplo, el Presidente del Banco Mundial, Jim Yong Kim, quien observó hace poco que a nivel mundial la asistencia oficial para el desarrollo asciende apenas a unos US\$125.000 millones por año, el equivalente de las necesidades de infraestructura de tan solo África. “Si uno tiene grandes aspiraciones para los pobres”, dice Kim, “tiene que pensar realmente a fondo en el papel del sector privado”.

Eso es algo que Henry cree desde hace mucho tiempo. “Una de las grandes lecciones que aprendí de los años de Manley en Jamaica es que no se puede ayudar a los pobres atacando a las empresas”. ■

Maureen Burke pertenece al personal de Finanzas & Desarrollo.