

Pensamientos sobre un cierre total en Argentina



Federico Sturzenegger

Profesor de Economía y Negocios, Universidad de San Andrés

[Voxeu.org](https://voxeu.org), 9 de abril de 2020

Traducción: Enrique A. Bour

Argentina ha estado confinada desde principios de marzo. Esta columna apunta a dos preguntas: ¿Por qué los trabajadores deben pagar alquileres cuando se les prohíbe vender su mano de obra? ¿Por qué los ingresos de las personas con trabajos seguros deben ser aliviados tanto como los de aquellos que han perdido sus trabajos? En este momento de extrema necesidad fiscal, parece ineficiente transferir dinero a los relativamente acomodados, especialmente en un momento en que no pueden gastarlo.

Argentina está entrando en su tercera semana de confinamiento total. Como economista, no tengo nada que decir sobre si este es el mejor enfoque para hacer frente a la amenaza de COVID-19 desde un punto de vista médico, aunque sé que tengo alguna información sobre las alternativas para poder evaluar su optimización.

Por ejemplo, ¿cómo cambia la tasa de contagio si todos estamos obligados a usar mascarillas? No está claro, en realidad. Si esta cifra es alta (por ejemplo, si las mascarillas reducen enormemente el contagio) entonces puede haber alternativas más baratas que un cierre total para hacer frente a la pandemia. Pero en realidad nadie lo sabe, e incluso es políticamente incorrecto preguntar.

Por supuesto, los confinamientos no siempre son completos. De hecho, analizando sector por sector en Argentina, es fácil ver que sólo un 35% de la actividad económica está realmente paralizada. Pero aun así, esto representa un número sin precedentes. Esto le cuesta a Argentina 500 millones de dólares por día, y si dura un mes la economía se contraerá casi un 3% en el año.

Punto uno: Los bloqueos son regresivos en cuanto a los trabajadores

Dos cosas vienen a la mente cuando se piensa en la respuesta de política aplicada en diferentes países.

Mi primer comentario es que estos cierres son probablemente las intervenciones políticas más regresivas jamás concebidas.

¿Por qué? Porque los bloqueos básicamente no permiten que la mano de obra produzca sin imponer una restricción equivalente al capital. Así pues, no se permite a los trabajadores (imagínese los trabajadores informales o autónomos) ganar un

salario, sino que se les obliga a respetar todas sus obligaciones financieras que siguen acumulándose como si no pasara nada.

¿Por qué tengo que pagar mi alquiler si el gobierno dice que no puedo utilizar mi mano de obra? Creo que es una pregunta justa. Un enfoque diferente sería poner en cuarentena tanto la mano de obra como el capital. Con este enfoque, durante la cuarentena no habría ingresos por la mano de obra, pero tampoco se acumularían obligaciones por contratos financieros. Los contratos que se vencían el primer día de la cuarentena se trasladan al primer día después de la cuarentena, como si no hubiera transcurrido ningún tiempo entre ellos, y así sucesivamente.

Huelga decir que esto requiere un cambio en el marco jurídico, y que dicha cuarentena en los contratos estará lejos de ser perfecta, más aún cuando las cuarentenas son parciales. Pero lo que la experiencia de países en cuarentena como la Argentina está demostrando es que si no se presta atención a esto, la renegociación contractual llegará tarde o temprano, y cuando lo haga, los derechos de propiedad tendrán que ser renegociados y probablemente lo harán de una manera más arbitraria y potencialmente dañina.

La urgencia médica se ha convertido en una crisis económica y eventualmente en una crisis de derechos de propiedad y una crisis institucional. Esto ya está sucediendo en Argentina: los contratos se están redactando arbitrariamente de manera caótica. Esta ola de cambios contractuales casi ha llegado al banco central - un borrador circulado la semana pasada habría debilitado aún más su independencia (aunque pensara que eso no era posible) pero afortunadamente fue archivado, al menos por ahora.

Así que mi primer pensamiento es que una cuarentena debe ser pensada como aplicable a todos los factores de producción. Esto reducirá la naturaleza anti-laboral de los actuales cierres y, al hacer el esfuerzo más equilibrado, reducirá parte de su estrés contractual e institucional.

La segunda reflexión tiene que ver con el consenso casi universal sobre la necesidad de suavizar los ingresos a lo largo de esta crisis (véanse los capítulos de Baldwin y Weder di Mauro 2020).

Punto dos: Consenso en la suavización de los ingresos

A primera vista, esta política no es controvertida; la suavización del consumo está en el centro de la macroeconomía moderna. Y la intuición y las prescripciones políticas de transferir rápidamente ingresos a los más necesitados están bien concebidas. Para las familias de bajos ingresos, las caídas de ingresos son devastadoras y deben ser compensadas (supongo que algunos líderes, como AMLO en México y Bolsonaro en Brasil, han llegado a la conclusión de que no pueden hacer llegar el alivio necesario a este grupo, y por lo tanto han elegido coexistir con el virus). Una razón adicional para la necesidad de suavizar los ingresos surge de la

necesidad de mantener las relaciones laborales, que son un capital relevante que es clave para una rápida recuperación, tal y como señala Levy (2020).

Pero ahora pensemos por un minuto en, digamos, la mitad superior de la distribución de ingresos - en su mayoría trabajadores formales y empleados públicos con contratos de trabajo a largo plazo explícitos o implícitos. Los trabajos para este grupo no están en riesgo, al menos a menos que la pandemia se extienda por mucho tiempo. Durante la pandemia, muchos de estos trabajadores no tienen demanda por sus productos, y su propia propensión a consumir disminuye.

Que esto sea el resultado de la cuarentena, el miedo o la solidaridad, realmente no importa - lo importante es que tienen un menor deseo de consumir.

Si aceptamos que la pandemia cambia la utilidad del consumo, nuestras intuiciones para suavizar el consumo se descarrían. Si la utilidad del consumo disminuye (y, de nuevo, si esto ocurre, le sucede a los que no están en el extremo inferior de la pirámide), la propia teoría económica que nos dice que hay que suavizar las caídas transitorias de los ingresos nos dice que no queremos transferir ingresos a esos estados de la naturaleza cuando disminuye el deseo de consumo. De hecho, si se realiza esa transferencia, habrá que pagarla más tarde, cuando esos recursos sean más valiosos.

La respuesta óptima

La respuesta óptima será una combinación de:

- Una transferencia de recursos a los que lo necesitan y a los que tienen relaciones laborales en peligro; y
- Una especie de desguace para aquellos cuyos trabajos son seguros y han visto reducida su propensión al consumo.

De hecho, es más eficiente financiar, al menos en parte, la transferencia al primer grupo desde el segundo (más parecido a la protección social de pueblo a pueblo de Lustig y Birdsall 2020), en lugar de crear gravosos pasivos que todos pagarán en el futuro.

Conclusión

En este momento de acuciante necesidad fiscal, no parece eficiente transferir recursos a los relativamente acomodados, particularmente en un momento en que no pueden gastar. E incluso si estos recursos son ahorrados totalmente por sus destinatarios, no está claro que la carga de su costo sea pagada más tarde por ellos.

En este caso, el intento de mantener las corrientes de ingresos para todos no sólo será ineficiente sino que aumentará el carácter regresivo de la intervención, cuestión que parece estar ausente en los debates actuales.

Referencias

Baldwin, R and B Weder di Mauro (2020b), [*Mitigating the COVID economic crisis: Act fast and do whatever it takes*](#), a VoxEU.org eBook, CEPR Press.

Levy, S (2020), "[*Suggestions for the Emergency*](#)", UNDP Covid-19 Policy Documents Series. March.

Lustig, N and N Birdsall (2020), "[*The New Inequalities and People to People Social Protection*](#)", VoxEU.org, 2 April.