

José Del Río
12 de febrero de 2017

"Toda acción proteccionista es dañina porque invita al contagio"

Basta con revisar el CV de Nicolás Catena Zapata para descubrir que no se trata de un empresario más. Rindió libre quinto año del secundario, egresó como uno de los mejores alumnos de Mendoza y, a los 22 años, se graduó de doctor en Ciencias Económicas en la Universidad Nacional de Cuyo.

A los 23 años ya había tomado el manejo de la empresa familiar, que en ese entonces estaba especializada en producción de vinos de mesa a granel. Comenzaron vendiendo vino embotellado con las marcas Crespi y Facundo con una fuerte campaña de publicidad. Hasta que en 1982 produjo el gran cambio de su negocio: vendió las marcas e instalaciones productoras de vinos de mesa para dedicarse exclusivamente a los vinos finos.

La decisión fue estratégica. Como profesor de Economía Agrícola en la Universidad de Berkeley, California, descubrió Napa Valley, que le quedaba a sólo 30 minutos en auto. Allí, los californianos habían decidido competir con los mejores vinos franceses y estaban invirtiendo en investigación, plantaciones, bodegas y tecnología, bajo el liderazgo del famoso bodeguero californiano Robert Mondavi, fundador de la bodega homónima. Inmediatamente se propuso iniciar una revolución vitivinícola en su provincia natal con la que logró posicionar a su apellido como sinónimo de Malbec y a su empresa como la mayor exportadora de vinos premium de la Argentina.

Catena Zapata marida la música clásica con la lectura de libros de historia, matemática y economía que forman parte del menú con el que se entusiasma. Sus días se reparten entre Mendoza, Buenos Aires y los destinos internacionales que recorre para presentar sus vinos. Ya desde 1970, cuando realizó un máster en la Columbia University de Nueva York, es un estudioso de la Competencia Imperfecta. Además, fundó luego junto a Roque Fernández y Carlos Rodríguez el Centro de Estudios Macroeconómicos de la Argentina (CEMA).

-¿Por qué le cuesta tanto arrancar a la economía argentina?

-Si se desea bajar la inflación es inevitable un cierto grado de recesión y desempleo. Esa es la experiencia histórica. Las empresas aumentan sus precios aplicando un margen sobre sus costos variables, cuya modificación finalmente depende de los incrementos de salarios, tarifas públicas y tipo de cambio. Para 2016 se sinceraron tarifas, tipo de cambio y los salarios crecieron según la inflación esperada. Estos mayores costos, bien

mayores, enfrentaron una demanda agregada significativamente disminuida por la política antiinflacionaria definida por el Banco Central. El resultado de esta discrepancia es que no se pudo vender toda la producción.

-¿Cómo justifica la reacción de las empresas?

-Ante la caída de ventas las empresas reaccionan bajando su margen hasta que en algún momento coincidirán oferta y demanda agregada. Pero puede pasar bastante, bastante tiempo. No debería sorprendernos que la economía todavía no arranque dada la meta de inflación elegida. Lo ocurrido hasta hoy indica un buen manejo macroeconómico.



-El debate de shock o gradualismo está instalado entre propios y ajenos del gobierno nacional. ¿Cree que es correcto el camino tomado hasta ahora?

-Una política de shock hubiera implicado eliminar rápidamente el déficit fiscal disminuyendo erogaciones. Mi impresión es que el Poder Ejecutivo no recibió de

sus votantes un mandato tan drástico. El mandato fue gradualismo en el sinceramiento de tarifas, disminución de subsidios y achicamiento del sector público. Y eso es lo que se está haciendo. Por ello esta discusión la veo hoy como un tema, diríamos académico.

-El debate por las cuotas sin interés o financiadas está instalado. ¿Le parece una decisión correcta la que tomó el Gobierno?

-Me parece que lo mejor es siempre informarle al consumidor claramente sus opciones. Comparto esta medida. En una economía competitiva los precios tarde o temprano reflejarán los costos. Sólo quienes no tuvieron experiencia empresarial creen que los precios se pueden fijar sin pensar en la competencia.

-¿Cree que se logrará la meta del 17% de inflación?

-Creo que se puede lograr. Aunque el obstáculo más grande son los salarios que acuerden las paritarias 2017. Estimó que el dólar no superará este porcentaje y que los aumentos de tarifas serán moderados. Por ello el rubro de costos importante, determinante de los precios, será el incremento de salarios que seguramente superará el 17 por ciento. Si así ocurriera se demorará la reactivación y los márgenes históricos de las empresas deberán disminuir. Y alguien podría afirmar que los sindicatos no respetuosos de la meta inflacionaria fijada por el Banco Central serán los culpables de una menor reactivación.

-¿Cuál es el rol del empresario en este contexto?

-Dada mi teoría sobre cómo se forman los precios en nuestra economía el empresariado

sería la víctima en este juego entre expectativas de inflación futura de los sindicatos y la meta inflacionaria del Banco Central. Si discrepan, las ventas caen, los márgenes históricos se achican, las utilidades disminuyen. Las empresas no forman precios, no tienen el poder monopólico de los sindicatos, simplemente aplican un margen histórico sobre sus costos variables establecido de acuerdo a la especial situación competitiva de cada uno de sus productos.

-¿Qué nos falta en la Argentina para ser efectivamente competitivos?

-Este es un tema complejo en teoría económica. Supuestamente las países exportan lo que pueden producir más barato e importan lo que les costaría más producirlo. Ser más competitivo implicaría disminuir costos respecto al resto de países productores y esto es siempre bueno para el consumidor, se exporte o no. Pero lo que realmente define si podemos o no exportar un producto es el tipo real de cambio, y lo que más daña el tipo de cambio exportador son las restricciones a la importación. Tarifas o cualquier otro tipo de restricción. Lo demostró un economista socialista A. P. Lerner hace ya muchos años afirmando que todo impuesto a la importación equivale a un impuesto a la exportación. Si la importación fuera realmente libre crecería la demanda de dólares y en consecuencia el tipo de cambio y las exportaciones. Seríamos "más competitivos".

-¿Qué pasaría con los empleos que se pierden?

-El problema supuestamente es la pérdida de empleos en el sector protegido, aunque nunca se calculan los puestos de trabajo que se generarían por las mayores exportaciones derivadas de un tipo de cambio más alto.

-Aumentaron las tarifas eléctricas, los peajes, las prepagas, los precios en general. ¿Cuánto hay de sinceramiento de la situación heredada y cuánto de estrategia futura?

-Todo es sinceramiento. La administración nueva hereda un déficit fiscal enorme, cepo cambiario y tarifas públicas exageradamente reprimidas. A partir de 2016 la política económica es notoriamente profesional, racional, cuidadosa del salario real y de los menos favorecidos. Y ha tenido aciertos notables como el pago rápido de la deuda externa y el blanqueo de capitales. Realmente no se puede pedir algo mejor.

-¿Es correcto emitir deuda a los niveles actuales?

-Políticamente no hay otra alternativa. Los que critican el endeudamiento deberían decir de qué otro modo se paga el déficit o si prefieren el "ajuste". Este endeudamiento es la consecuencia de un crecimiento exorbitante del gasto público durante la última década que era financiado con impuesto inflacionario.

-¿Qué le cambia a la Argentina la llegada de Donald Trump al poder en Estados Unidos?

-Debemos esperar a saber en qué consistirá exactamente su política proteccionista. Aunque toda acción proteccionista es dañina porque invita al contagio y a las represalias. En Argentina siempre se promovió el proteccionismo aunque está



suficientemente demostrado que solo sirve al grupo protegido en detrimento del resto de la población.

-¿Por qué cree que el empleo informal no logra bajar su porcentaje local? Pasan los gobiernos pero la cifra no baja...

-Entiendo que hay total coincidencia de que la elevadísima tasa de impuesto

cobrada sobre la nómina salarial es el gran incentivo para la informalidad. El problema es como reemplazar los ingresos generados por este impuesto. ¿Aumentar otros impuestos? ¿Crear nuevos impuestos al consumo, a las ganancias, al ahorro?. Pareciera que la única solución hacia el futuro provendrá del crecimiento.

-¿Qué tan necesaria es una reforma tributaria en nuestro país?

-Es conocido que tenemos tasas de impuestos entre las más elevadas del mundo. La única sugerencia que se me ocurre es bajar las tasas esperando una mayor recaudación y confiando en los recursos que aportará el crecimiento. Tengo muchísima fe en la estrategia oficialista de crecimiento apoyada en un shock de inversión pública y privada.

-¿Cuándo se producirá la reactivación local?

-No sería aconsejable apurar la reactivación. La historia enseña que aumentos en las ventas hacen crecer las expectativas de inflación y podrían complicar mucho la discusión salarial en paritarias. Considero que el Banco Central está instrumentando una política monetaria muy estudiada en función de un objetivo preciso de menor inflación, aunque ello implique demorar la reactivación. Los efectos de la recesión sobre el empleo habrá que enfrentarlos con mecanismos de seguros; pero nunca abandonar las metas de inflación ya definidas.

-¿Cuáles son los desafíos que tiene el negocio vitivinícola en nuestro país y a nivel internacional?

-Hoy el tema que más preocupa a los vitivinicultores y a las economías regionales es la evolución del tipo real de cambio. La significativa entrada de capitales derivada de la mayor confianza, del blanqueo, de los capitales golondrina y, sobre todo, del financiamiento público externo necesario para cubrir el déficit fiscal nacional y provincial, deprimirán el dólar. Seremos una más de las víctimas del déficit público cuando es enfrentado con gradualismo, pero entendemos muy bien que el gobierno no tiene otra alternativa. Es algo transitorio. Hacia el largo plazo el sector es optimista apoyado en el prestigio por la calidad que día a día le está siendo reconocida al vino argentino en todo el mundo.