

Revista de la CEPAL

Secretario Ejecutivo
Norberto González

*Secretario Ejecutivo Adjunto de
Desarrollo Económico y Social*
Gert Rosenthal

*Secretario Ejecutivo Adjunto de
Cooperación y Servicios de Apoyo*
Robert T. Brown

Director de la Revista
Raúl Prebisch

Secretario Técnico
Adolfo Gurrieri

Secretaria Adjunta
Rosa Nielsen



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

SANTIAGO DE CHILE, DICIEMBRE DE 1985

SUMARIO

Política exterior y negociación financiera internacional: la deuda externa y el Consenso de Cartagena. <i>Jorge Eduardo Navarrete</i>	7
Deuda externa: ¿por qué nuestros gobiernos no hacen lo obvio? <i>Guillermo O'Donnell</i>	27
Deuda externa y crisis: el ocaso de la gestión ortodoxa. <i>Robert Devlin</i>	35
La deuda externa de los países latinoamericanos. <i>Raúl Prebisch</i>	55
América Latina y la integración: opciones frente a la crisis. <i>Guillermo Maldonado Lince</i>	57
Comercio y equilibrio entre los países de la ALADI. <i>Jorge Torres Zorrilla y Eduardo Gana</i>	73
Un ataque en dos frentes a la crisis de pagos de los países en desarrollo. <i>Fabio R. Fiallo</i>	83
Las fallas del mercado de capitales. <i>Eduardo Sarmiento P.</i>	103
La agricultura de América Latina: transformaciones, tendencias y lineamientos de estrategia. <i>División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO</i>	125
El papel de las empresas pequeñas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo. <i>Carlo Secchi</i>	139
25 años del Banco Interamericano de Desarrollo. <i>Felipe Herrera</i>	151
Algunas intervenciones realizadas en la Reunión de Expertos sobre Crisis y Desarrollo de América Latina y el Caribe (Santiago de Chile, 29 de abril al 3 de mayo de 1985)	161

Deuda externa: ¿por qué nuestros gobiernos no hacen lo obvio?

*Guillermo O'Donnell**

La actual relación de fuerzas, y la ecuación de disuasión que se sustenta en el encierro de los países latinoamericanos en el dilema del prisionero —más allá de tiras y aflojas, de acuerdos y de ventajas temporales para algunos— entrañan costos altísimos para ellos. Sin embargo, los *impasses* que resultan de seguir tironeando de una cuerda que nos ahoga a todos obedecen a una poderosa lógica que es sumamente difícil quebrantar para instaurar otra más compatible con los intereses fundamentales de nuestros países. Pero el autor sostiene que no es imposible; una condición necesaria para lograrlo es reconocer la situación a la que estamos abocados, la lógica que la estructura, y las estrategias básicas que de ella derivan para deudores y acreedores. *Lo demás podría ser cuestión —nada más y nada menos— de la visión, audacia y capacidad de los liderazgos políticos de nuestros países para presentar a sus pueblos las verdaderas opciones, así como los costos y riesgos de cada una de ellas.* En estos momentos de durísima crisis económica y social ocurre el hecho nada insignificante que la mayoría de los liderazgos, en el gobierno y en la oposición, son democráticos. Entre otras cosas, esto da una capacidad de diálogo enteramente ausente hasta hace poco. Ese diálogo, basado en la búsqueda patriótica e inteligente para romper el dilema en que estamos todos encerrados, constituiría un importante primer paso.

**Investigador titular de CENRAP, Director Académico del Kellogg Institute de la Universidad de Notre Dame y Consultor del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.*

I

¿En qué estamos?

“La unión hace la fuerza”. Aunque este dicho no es incondicionalmente cierto, siempre ha sido el criterio que motivó la organización de los débiles, para aliviar al menos esa debilidad. Vale también, hoy, para los países deudores. Las razones, de sentido común, son dos. En primer lugar, presentar un frente común ante los acreedores aumentaría la capacidad de negociación de todos y cada uno de los deudores. Segundo, los acreedores están bien organizados: han formado su ‘club’ o ‘cartel’, dirigido por comités manejados por los grandes bancos, tienen su ‘secretaría general’ y mecanismo de presión sobre los deudores en el Fondo Monetario Internacional, y cuentan con el decidido apoyo de sus gobiernos.

Sin embargo, la alianza de los deudores, de la cual tanto se ha hablado y que ilusionó a algunos de nuestros gobiernos al comienzo de su gestión, parece lejos de concretarse. Para entender esto, y para pensar nuevas posibilidades, tal vez convenga usar algunos elementos que, sobre teoría de juegos y de coaliciones, ha desarrollado la ciencia política. Dicho sea de paso, todo indica que esos elementos son conocidos y utilizados por los acreedores.

Comencemos por el hecho de que se trata de una negociación, en la que nos interesa pagar lo menos posible, en el mayor plazo posible y con la menor interferencia posible sobre el crecimiento económico de nuestros países. Toda negociación incluye acuerdos y, también, amenazas más o menos explícitas de lo que cada una de las partes podría hacer contra los intereses de la otra. Igual que en el póker, siempre hay un elemento de *bluff*; pero a la larga no se puede ganar si uno siempre tiene cartas perdedoras. En otras palabras, además de un importante componente de habilidad y audacia, toda negociación se desenvuelve en el contexto de una relación de fuerzas.

Si partimos de la base de que, por más que se diga, la posición de deudor es más débil que la de acreedor, y que estos últimos están organizados y los primeros están desunidos, poca duda puede haber acerca de hacia dónde se inclinarán los resultados de la negociación de la deuda externa. Pero, felizmente, no se trata de una negociación que surte efectos de una vez para siempre, sino (en parte debido a las exorbitantes consecuencias

que resultan para los deudores de la relación de fuerzas en la que están inscritos) de un proceso, de una serie de renegociaciones acerca de cómo y cuándo ir pagando la deuda externa.

Dentro de ese proceso, es de claro interés de los acreedores evitar transformaciones en el poder relativo de las partes —es decir, impedir que los deudores se organicen. Para ello los acreedores pueden hacer, y han estado haciendo, varias cosas. Primero, protestar estentóreamente contra los intentos de organizar 'clubes' de deudores, por supuesto sin que les preocupe (ya que no se trata de lógica sino de poder) la incongruencia de esas protestas con su propia organización. Segundo, insistir que la cuestión es puramente 'técnica' y 'económica', tal como si se tratara, 'simplemente', de un contrato de derecho privado —lo cual excluye la 'politización' que implicaría el que los deudores se unan en su condición de estados nacionales cargados de irrenunciables responsabilidades hacia sus poblaciones. Tercero, amenazar con severas sanciones a los deudores que rompan los términos de la situación, no pagando la deuda o pretendiendo definir unilateralmente las condiciones en las que pagarían.

Todo esto es obvio —tanto que, planteado así, asombra que los deudores no hayan ya hecho su propia alianza. Los que no son tan evidentes son los mecanismos mediante los cuales los acreedores están logrando que esa alianza no ocurra. Las razones obedecen a una estricta lógica de teoría de juegos. El tema, primero, es el de la verosimilitud de las amenazas que cada uno puede hacer al otro y, segundo, el del cálculo de costos y beneficios que cada uno hace, respecto de sí mismo y de la otra parte, para el supuesto de que tal o cual amenaza se cumpla. La mayor amenaza del deudor es, simplemente, no pagar. La mayor amenaza del acreedor es excluir a ese deudor de la 'comunidad internacional': cerrar créditos para importación, prohibir exportaciones del deudor y confiscar sus bienes en otros países, entre otras sanciones. El cumplimiento de esta amenaza implicaría costos para los acreedores: no sólo dejarían de cobrar lo que pretenden sino que también incurrirían en el lucro cesante de dejar de hacer negocios con ese deudor; además, llegado a ese punto de conflicto, sería previsible que éste confiscara los bienes del acreedor que se encuentran en su territorio.

El problema gira alrededor de la 'ecuación de disuasión' tendiente a mantener al deudor en la actual relación de fuerzas. Aquí interviene el problema del aislamiento del deudor, ya que si éste, en lugar de no pagar, o de redefinir unilateralmente cómo se propone pagar, consiguiera aliarse a otros en similar situación, esa ecuación cambiaría radicalmente. Si el gobierno del país X decide unilateralmente no pagar o redefinir cómo pagaría, tiene la obligación frente a su propia población (si es un gobierno democrático, al menos) de, primero, prever que severas sanciones como las arriba mencionadas serán aplicadas y, segundo, explicar esas consecuencias a la población y de alguna manera consultarla. Esto vale también por razones muy prácticas: si las sanciones se aplican y resultan serias penurias económicas, y si (como también sería obligatorio prever) esas sanciones y penurias radicalizan fuertemente el proceso político interno, ese gobierno no podría ignorar, en sus cálculos previos a aquella decisión, que de ello seguirían, con alta probabilidad, una o las dos de las siguientes consecuencias: las dislocaciones económicas y sociales que producirían las sanciones —a pesar de previsibles euforias iniciales— implicarían su suicidio político o inaugurarían un proceso revolucionario. Ninguno de los gobiernos latinoamericanos actuales muestra tal vocación suicida ni revolucionaria —máxime cuando esas dislocaciones ocurrirían a partir de la grave crisis que nuestros países ya atraviesan. Ante tales previsiones es razonable que estos gobiernos lleguen a la conclusión de que es menos costoso seguir renegociando, aunque sea en una situación de extrema debilidad, que lanzarse a una ruptura con los acreedores. Esto es, me temo, evidente para los acreedores —dicho en otras palabras—, la mayor amenaza de los deudores no es verosímil y, por lo tanto, no es útil como elemento de presión en la negociación.

¿Es, en cambio, verosímil la amenaza de los acreedores de aplicar esas sanciones? Ciertamente lo es, y éste es el desequilibrio fundamental en el que se refleja la relación de fuerzas existente. En efecto, si el país X deja de pagar, los acreedores deben contrapesar el costo que implicaría para ellos aplicar esas sanciones con el costo de no hacerlo. En este supuesto está comprometida, en el cálculo que deben hacer los acreedo-

res, toda la deuda de todos los deudores: si el país *X* se sale con la suya al no pagar (o redefinir unilateralmente) y no ser sancionado, aumenta fuertemente la probabilidad de que otros deudores hagan lo mismo. Es decir, por grande que sea la deuda del país *X* y por altos que sean los costos que implicaría aislarlo económicamente, ellos serían menores que los que traería consigo para los acreedores la propagación de semejantes decisiones a otros países. Aún más: en ese supuesto sería de interés para los acreedores no sólo aplicar sanciones a *X* sino también hacerlo con la máxima severidad, de manera que *X* sufra las más graves consecuencias posibles, ya que, cuanto más lo sean, más eficaces serán para disuadir a otros de seguir su camino. Por lo tanto, los deudores no pueden ignorar que es probable que los acreedores tengan el as de triunfo que dicen tener. Este, como vimos, no es el caso de cada deudor considerado aisladamente.

Pero los costos y beneficios para los acreedores de la ecuación de disuasión se modificarían en la medida en que ya no sea sólo *X* sino *X... N* los países que concertadamente amenazan con dejar de pagar o con redefinir unilateralmente sus pagos. En tanto esa conjunción aumenta la deuda en juego, así como el lucro cesante que los acreedores sufrirían al dejar de operar con esos países, aumenta el costo de sancionar a éstos en relación con el beneficio de disuadir a los restantes. Cuando ambas curvas se intersectan, la relación de fuerzas se transforma fundamentalmente: pasa a ser verosímil que en conjunto esos deudores —pero, insisto, sólo en conjunto— realmente tienen, y pueden llegar a jugar, la carta de su máxima amenaza.

Frente a una situación como ésta, la teoría de juegos predice que la meta principal de la estrategia de acreedores que actúan racionalmente no sería —como se suele suponer— optimizar a cada momento su capacidad de extraer pagos de los deudores. La meta principal (o, al menos, la restricción a la que debe obedecer aquella optimización) es mantener vigente la actual ecuación de disuasión y, con ella, la relación de fuerzas en la que se sustenta. Como veremos, tener esto en claro puede tener importantes consecuencias prácticas.

Para que los acreedores logren su meta deben satisfacer dos condiciones. La primera se

relaciona con ellos mismos, y es la de su propia organización en un club o cartel. En efecto, es crucial para ellos disciplinarse, garantizando que ninguno intentará optimizar a corto plazo sus cobros o, lo cual es lo mismo, garantizando que en el trato con los deudores prevalecerá el interés dominante de no provocar el cambio de la ecuación de disuasión. No es accidental que los comités que se ocupan de cada uno de los países deudores sean dirigidos por los principales bancos acreedores, ni el papel crucial que representa FMI: ambos están prácticamente forzados a tener una visión de medio y largo plazo, frente a los acreedores pequeños para quienes su crédito implica una pequeña parte de su patrimonio. Si así no fuera, la presión de los últimos podría llevar a suficientes deudores a tal desesperación que podrían estar dispuestos a asumir cualquier costo con tal de no pagar. Adviértase, además, que al actuar concertadamente y así maximizar su capacidad de presión manteniendo la relación de fuerzas existente, los bancos acreedores y otros segmentos del capital transnacional pueden aumentar grandemente sus beneficios en actividades aparentemente desconectadas de la deuda externa. Esto resulta de la capacidad de presionar duramente a los gobiernos deudores para que, por ejemplo, permitan a ese capital el acceso a mercados o actividades internas que de otra manera esos gobiernos no hubieran permitido. Esta es la prenda de “buen comportamiento” que los acreedores exigen para aceptar postergaciones de los pagos de la deuda que, de todas formas, como vimos, no es de su máximo interés optimizar a corto plazo. De esta manera, es probable que nuestros países estén pagando un pesado tributo que en realidad se origina en la deuda externa pero que, como esa relación es oscura, no es atribuido a ella y, por lo tanto, no entraña para los acreedores el riesgo de que se ponga en cuestión la relación de fuerzas en la que se origina ese mismo tributo.

En cuanto a los deudores, la condición consiste en encerrarlos y mantenerlos en el llamado “dilema del prisionero,” cuya estructura paso a explicar en lo que más directamente interesa a nuestro tema. Conviene advertir, para comenzar, que el cálculo del severo perjuicio que les causaría la formación de una alianza de deudores suficientemente “pesada” como para intersectar

el cálculo de costos y beneficios mencionado, hace racional que los acreedores, con el propósito de impedir la formación de esa alianza, estén dispuestos a hacer "pagos" relativamente importantes a ciertos deudores. Por el lado de los deudores, esos se llaman "pagos laterales": beneficios individuales que algunos pueden percibir en compensación por actuar de conformidad con la estrategia de los acreedores —dicho de otra manera—, sobornos para no actuar conforme al interés del conjunto de los deudores.

Recapitulemos la situación. Por el lado de los acreedores, es racional hacer pagos laterales para impedir la alianza de los deudores. Esto es aún más cierto porque en general no se trata de pagos sino de aceptar postergaciones de cobros que los acreedores no ignoran que de todas maneras sería muy difícil percibir en el plazo y que, si lo intentaran, correrían el riesgo de instar a deudores desesperados a correr el riesgo de formar su alianza. Por el lado de cada deudor (más precisamente, del gobierno de cada deudor), vimos que es poco verosímil la amenaza máxima de no pagar o de redefinir unilateralmente la deuda. Pero, le queda otra amenaza: formar el 'club' de deudores. Para que a su vez esta amenaza sea verosímil ese deudor tiene que reunir las siguientes condiciones: (a) unirse a otros deudores que en conjunto tengan peso suficiente como para intersectar la curva de costos y beneficios de los acreedores, ya que a partir de ese punto no será racional para éstos sancionar con máxima severidad a esos deudores; (b) tener alto grado de confianza que esos otros deudores lo acompañarán en ese camino; y (c) haber dado señales claras (aunque no necesariamente públicas) como para que su propia intención sea verosímil y otros deudores puedan responder a ella.

Tras estos enunciados se ocultan problemas que los acreedores pueden aprovechar. El primero es que es precisamente a los deudores que parecen estar moviéndose hacia una alianza (no a todos, basta con un número tal que la alianza no tenga suficiente peso) a los que es racional ofrecerles pagos laterales. Por parte de cada uno de estos deudores, la situación se presenta de la siguiente manera: si acepta esos pagos estará mejor que antes de haber parecido predispuesto a promover o participar en la alianza de deudores; dicho de otra manera, la verosimilitud de esa

amenaza resultó, o fue desde el comienzo, un buen instrumento de negociación, pero el precio pagado es la permanencia de la relación de fuerzas y, consiguientemente, de la ecuación de disuasión preexistentes. Además, que ese deudor debe pesar las ventajas inmediatas y tangibles de recibir pagos laterales contra los beneficios mediatos de la formación de la alianza, y que el saldo neto de esos beneficios será función de algo que no puede prever enteramente —las reacciones de los acreedores.

Si, por el contrario, el deudor rechaza el pago lateral y sigue adelante con sus intenciones, no puede ignorar que la táctica de los acreedores consistirá en ofrecer pagos laterales a otros deudores. Esos pagos, además, aumentarían en la medida en que aquel deudor avanzara en el logro de su meta. Como esos pagos podrían llegar a ser realmente significativos para algunos deudores, hasta el último momento ninguno de los primeros podría tener seguridad de que logrará formar una alianza suficientemente contundente. Si se produjeran deserciones, los deudores que quedaran atados a una alianza de peso insuficiente sufrirían las graves sanciones mencionadas al comienzo —con lo cual quedarían en la peor de las situaciones posibles. En cuanto a los desertores, su situación habría mejorado pero, como ya señalé, al precio de ratificar una relación de fuerzas que les es extremadamente desfavorable. Este es, en relación con la deuda externa, el "dilema del prisionero" en el que estamos encerrados y en el que es racional que los acreedores tengan máximo interés en mantenernos.

Este dilema no puede romperse mediante decisiones secuenciales: si el país X "va al frente" esperando que Y y Z lo sigan para formar una alianza suficientemente fuerte, no puede dejar de calcular que, en este supuesto, aumentarán aún más los pagos laterales que los acreedores están dispuestos a hacer a Y y a Z. En ese caso X podría estar lanzándose al abismo sólo para aumentar los pagos laterales percibidos por los desertores; las repetidas —y fallidas— exhortaciones al estilo "atrevámonos todos pero vayan ustedes primero" reflejan esta situación. Como también lo señala la teoría de juegos, el dilema sólo puede ser roto, primero, mediante el establecimiento de comunicaciones altamente confiables entre los posibles socios y, segundo, mediante

una decisión simultánea de todos ellos. En la segunda parte de esta nota veremos si por este

camino es posible llegar a conclusiones algo más alentadoras.

II

¿Es posible hacer algo?

En la primera parte de esta nota vimos que nuestros países, en términos de la deuda externa, están encerrados en "el dilema del prisionero" y que la estrategia dominante de los acreedores es, racionalmente, mantenernos en ese dilema. Vimos también que, si hay un camino de salida, debe hallarse por el lado de establecer comunicaciones fehacientes entre los deudores, en dirección al anuncio y formalización simultáneas de su alianza y de las principales decisiones que ésta ha tomado respecto de la deuda de esos países. Para explorar este posible camino conviene elaborar un poco más una observación hecha en la primera parte de esta nota. Dado el grave perjuicio que implicaría para los acreedores la formación de una alianza suficientemente importante como para que sea demasiado costoso aplicar severas sanciones a todos sus miembros, los pagos laterales que los acreedores están dispuestos a hacer para impedirla crecen velozmente en la medida en que la formación de esa alianza parezca probable e inminente.

Esto —además de que, como ya vimos, hace siempre posible que alguien "traicione" a último momento y deje a los otros en una alianza de peso insuficiente— plantea el problema del proceso mediante el cual se llegaría a la formalización de la alianza. Si, por ejemplo, los gobiernos de los países X... N concuerdan en declarar conjuntamente una moratoria de 5 años y luego pagar la deuda a plazos e intereses que también deciden en común y sin previo consentimiento de los acreedores, tienen claro interés en que las negociaciones entre ellos, así como el trabajo previo interno en cada uno de ellos, se hagan en el mayor sigilo. Si los acreedores conocen esos pasos es predecible que redoblarán sus esfuerzos por lograr deserciones, así como por movilizar a

los sectores internos en cada país deudor que por diversas razones se opondrían a aquella alianza. También debería preverse que los acreedores y sus gobiernos aplicarían algunas "sanciones preventivas" para disuadir a los deudores. Todo esto significa que, sobre todo en la medida en que sea conocido, el proceso de formación de la alianza estaría lejos de ser libre de costos políticos y económicos. Pero si consideramos que las negociaciones exigirían viajes y comunicaciones internacionales de importantes personajes de los países deudores, vemos que es improbable que ese proceso pase inadvertido para los servicios de inteligencia de los países acreedores. Además, y sobre todo, el secreto de las negociaciones y —por lo tanto— el carácter inevitablemente inconsulto de una decisión que, como la de formar la alianza de deudores, no puede dejar de implicar riesgos e incertidumbres (y eventualmente costos) considerables para la población, sería escasamente congruente con el carácter democrático de buena parte de los gobiernos que podrían formar esa alianza en América Latina.

Lo recién anotado plantea el problema del quién y cómo de los representantes de cada uno de esos gobiernos daría a los otros seguridad de que tiene real capacidad de comprometer a su gobierno (y país) en la alianza; si así no fuera, cada uno tenderá a calcular que el riesgo de deserción es demasiado grande —lo cual, por sí mismo, aumenta ese riesgo. ¿Podrían invocar esa capacidad los Ministros de Economía o de Relaciones Exteriores? Claramente que no, porque mañana pueden ser demitidos o desautorizados. ¿Los Presidentes? Es difícil que los actuales de nuestros países sientan que tienen responsabilidad y facultades tan cesaristas como para asumir solitariamente esas responsabilidades. ¿El Parla-

mento, como instancia originaria o ratificadora de iniciativas presidenciales? Esto se acercaría a la letra y al espíritu de la democracia constitucional, pero haría difícil —si no necesariamente predecir el resultado de las decisiones parlamentarias— asegurar la indispensable simultaneidad de decisiones de todos los países que en ese acto formarían el Club. ¿Un referéndum popular? Probablemente sería el medio más apropiado (si es que no hay impedimentos constitucionales para ello en algunos países), incluso porque se podría celebrar simultáneamente en todos esos países. Pero adviértase que las instancias más adecuadas para tomar la gran decisión (alguna combinación de autoridad presidencial y parlamentaria, eventualmente también con un referéndum) entrañan un período bastante considerable. Esto agudiza el riesgo de vulnerabilidad a los intentos de soborno y diversas presiones de los acreedores, sobre todo si se considera que, como vimos, cada gobierno comienza a incurrir en costos considerables, para sí y para su país, desde el momento en que lanza ese proceso decisorio, antes de tener seguridad de que la alianza se llevará a cabo. Si por cualquier razón fuere necesario echarse atrás (por ejemplo, porque en ese lapso desertaron países indispensables para que la alianza tenga peso suficiente), aquellos costos se habrían incurrido sólo para agudizar los conflictos internos, desmoralizar a los que apoyaron a esos gobiernos, y beneficiar a los países desertores con los importantes pagos laterales que en ese supuesto recibirían. Claro está, este riesgo es menor en el caso de negociaciones secretas inesperadamente anunciadas —pero ya vimos que es improbable que ellas puedan ser ocultadas a los acreedores y, además, que ese secreto no es fácilmente conciliable con el funcionamiento de un régimen democrático.

No son éstos los únicos obstáculos que habría que sortear. En el supuesto de que se haya llegado a la formación del 'club' o alianza de deudores, debe partirse de la base de que éste sufrirá las presiones centrífugas propias de todo cartel u oligopolio. En efecto, para lograr las metas buscadas no basta ni mucho menos con la creación de la alianza. No menos importante es que esa alianza se mantenga por todo el tiempo envuelto en la decisión de moratoria y posterior reformulación de los pagos de la deuda externa (que no

puede dejar de abarcar un período relativamente prolongado, si es que esa alianza tiene sentido (para los deudores.) Volviendo a la primera parte de este trabajo, consideremos el mejor supuesto. *N* países deudores han logrado formar una alianza de peso suficiente como para que, como aquéllos han calculado correctamente, los acreedores (incluso el FMI y sus gobiernos) evalúen que, aunque esas alianzas les cause muy serios perjuicios, serían aún mayores los costos que para ellos mismos resultarían de aplicar a esos deudores sanciones de máxima severidad (y que, como vimos, los acreedores probablemente no vacilarían en aplicar si aquella alianza no tuviere suficiente peso).

En otras palabras, mediante su alianza los deudores habrían logrado salir del dilema del prisionero. Pero, por eso mismo, la táctica racional de los acreedores es tratar de volver a encasillarlos en ese dilema. Para ello éstos contarían con una base importante, a partir de la que, con alta probabilidad, aunque no usen al máximo su capacidad de represalia, no dejarían de aplicar algunas sanciones a esos países. Esas sanciones tendrían consecuencias diferenciales en los países deudores, según fueran su estructura económica, grado y tipo de industrialización, y características de sus principales exportaciones, entre otros factores. También, según el equilibrio de fuerzas políticas e ideológicas en cada país, consecuencias semejantes podrían ser interpretadas y evaluadas en forma diferente. Además, sería racional para los acreedores tratar de acentuar esas diferencias en todo lo posible; con ello podrían fomentar sentimientos de injusticia relativa en cuanto a las consecuencias de la alianza desde unos países miembros a otros. Con ello los acreedores nuevamente apuntarían —aunque en un contexto menos propicio para ellos que el actual— a lograr desertiones de países deudores, suficientes para restar a la alianza el peso necesario; si lo logran, la situación revertiría al punto anterior, aunque probablemente con costos aún mayores para los deudores que quedaron encerrados en una alianza de insuficiente peso.

Una típica forma de disminuir el riesgo recién anotado (no de cancelarlo) es que los 'socios' de alguna forma se den como rehenes los unos a los otros; por ejemplo, constituyendo un ente supranacional al que alienan, por el lapso que

demande la moratoria y el subsiguiente plan de pagos, las decisiones y recursos indispensables para hacer efectiva la alianza. Este me parece el punto en que el pensamiento creador, al que tendrían que colaborar los conocedores de varias disciplinas, podría tal vez hacer su principal contribución. Sería además fundamental hacerla desde ahora, porque la visión de un sistema institucional viable y en principio aceptable para los potenciales 'socios' sin duda daría un fuerte impulso para moverse en esa dirección.

En rigor, sin embargo, los dos párrafos anteriores transpusieron el límite de lo que, razonando según los lineamientos de las teorías de juegos y de coaliciones, es posible avanzar. En efecto, si se llegara a la formación de una alianza suficiente y si ésta diera (al menos) la sensación de que es

capaz de perdurar a mediano plazo, aumentaría enormemente el número de variables que habría que tomar en cuenta. En especial, si tal fuera el caso, habría alta probabilidad de que otros países deudores que no entraron originariamente en la alianza quieran incorporarse a ella, o que declaren unilateralmente (ya que para los acreedores habría caducado la racionalidad de sancionar severamente a deudores que deciden unilateralmente después de que aquella alianza existe) que adhieren a las condiciones de la moratoria y al plan de pagos de aquélla. La convergencia de estos advenedizos con los socios originales de la alianza transformaría tan profundamente el conjunto por lo menos de las relaciones financieras internacionales, que el juego en que se empeñarían las partes ya no sería el que se ha delineado aquí.