

Coyuntura → LOS RETOS DE LA CRISIS

EEUU tendrá suerte si se parece a Japón

Lecciones. El columnista de Bloomberg analiza las posibilidades de la principal potencia mundial y las contrapone a la experiencia de la principal economía asiática

Por William Pesek
BLOOMBERG NEWS

Es tiempo de dejar de debatir si EEUU se está convirtiendo en Japón. EEUU ya es Japón con las tasas de interés cercanas a 0%, un sistema financiero quebrado y políticos que no parecen percatarse de la gravedad de la situación de la economía. La única interrogante es si EEUU será igual de afortunado.

¿Afortunado? ¿Japón? Pues, sí. A pesar de toda su rigidez e idiosincrasia, la mayor economía de Asia nunca se derrumbó por completo. Nunca estuvo cerca de una depresión, ni la deflación se salió de control de la forma que muchos analistas pronosticaron.

El resbalón del país tenía una cualidad hidráulica. Mientras los precios de los activos se desplomaban, la economía fue reduciendo la marcha a un paso lento, casi administrado, durante 10 años hasta que se volvió al crecimiento en 2002. El número de desamparados y la delincuencia subieron un poco, mas Japón no se deshizo. Las familias no hicieron sino ajustar sus presupuestos y vivir de sus ahorros. Aun cuando hubo considerables dificultades y se destruyó una incalculable cantidad de riqueza, Japón sorteo la situación.

Los políticos que hoy dicen que las medidas de estímulo son demasiado grandes no están prestando suficiente atención a las lecciones que vienen del Japón.

¿EL DECENIO PERDIDO?

Ya querría EEUU que su propio "decenio perdido" transcurriera tan serenamente como el de Japón. Es altamente dudoso que la experiencia de EEUU sea tan estable como la de Japón.

Las familias en Japón tenían billones de dólares en ahorros; los estadounidenses, no. Japón comenzó su crisis como un país acreedor; EEUU es, sin duda, una nación deudora. Japón no depende mucho del capital extranjero para financiar los desequilibrios; EEUU, con su amplio déficit por cuenta corriente, sí.

El crecimiento global también suavizó la caída de Japón. Hoy no existe tal fuente de crecimiento. Las exportaciones no van a rescatar a EEUU como lo hicieron con Japón.

SERVICIOS FINANCIEROS

La economía del Japón nunca fue tan dependiente del sector de servicios financieros como lo es la de



JAPÓN. EEUU podría aprender de las lecciones de la potencia asiática

EEUU. Lo mismo puede decirse de Reino Unido.

La crisis de EEUU es más compleja que la de Suecia, también. EEUU tiene por lo menos una docena de bancos comerciales sistémicamente vitales. El Gobierno sueco manejó su crisis tomando el control de solo un par de bancos. Parece inevitable que EEUU empezará a nacionalizar los bancos en problemas. No obstante, la política está en el medio, a diferencia de la experiencia de Suecia.

Los "activos tóxicos" que pesan sobre los bancos estadounidenses

Es altamente dudoso que la experiencia de EEUU sea tan estable como la de Japón

no existían a principios de los años noventa cuando Suecia tuvo que lidiar con su crisis y Japón estaba descubriendo la propia. Ninguna de estas dos economías tenía la clase de "sistema bancario en la sombra" que posibilitó a Wall Street subvertir las regulaciones gubernamentales y hacer apuestas altamente apalancadas. Los bancos, los fondos de cobertura y la banca de inversión resultaron afectados todos.

ENDEUDAMIENTO CORPORATIVO

Luego está la deuda de las familias, algo que no plagó a Japón. La cri-

sis de Japón se debió al endeudamiento corporativo, que escaló en la década de los ochenta por usar como garantía propiedades y carteras de acciones. El problema de EEUU está más relacionado a consumidores endeudados en exceso. El equilibrio financiero de las familias en EEUU podría ser más difícil de reparar que el de las empresas japonesas. Hay mucha más gente involucrada.

Eso debe preocupar a los estrategas estadounidenses y ser una advertencia para los políticos que favorecen estímulos menos intensos. Con la dificultad para obtener crédito, la caída del valor de las viviendas y la escasez de ahorros de los estadounidenses, EEUU podría encaminarse hacia su propia década perdida.

¿Manejará EEUU la situación tan bien como lo hizo Japón? Quién sabe.

DOS LECCIONES

Eso no significa que la experiencia de Japón no pueda dar información al presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, y al secretario del Tesoro Timothy Geithner. Una lección, por supuesto, es no hacer ningún daño. Japón demoró mucho en deshacerse de los préstamos incobrables. Los políticos complicaron las cosas con un malhadado aumento de impuestos en 1997 y no comenzaron a recapitalizar sus bancos hasta un año después. Otra lección: hay que saber cuándo comenzar a desmantelar los programas de estímulo.

E-BUSINESS

Por favor, ¡alguien que atienda el email!



MARCELO MONTADO
GERENTE GENERAL DE ESQUEMAS.COM
mmontado@esquemas.com

Recuerda cuando en su empresa llegaba un fax? Siempre había por lo menos uno, encargado de tan importante acontecimiento. Había quienes, no pocos, tenían sesudos procedimientos para asegurarse de no perder ninguno, de contar con un archivo y de que llegara a la persona destinataria del mensaje.

Eran o son recibidos (aunque apuesto que en su caso ya no tiene la misma importancia, sino no estaría leyendo esta columna) por una persona que tenía la tarea de caratularlos, fotocopiarlos, clasificarlos, archivarlos y finalmente distribuirlos. No vale la pena recordar el proceso de respuesta, que no era menos engorroso que el de recepción.

Pero apareció el email y provocó el gran cambio. Van y vuelven a costos marginales, llegan directamente al interesado o deberían (si sus colaboradores no tienen acceso al e-mail, créame que está haciendo mal y queriendo tapar el sol con la mano), soportan contenidos muchísimo más ricos, fáciles de almacenar, de reenviar, de contestar. ¡Un gran salto!

Hemos bajado costos, optimizado los tiempos, flexibilizado los canales de comunicación, pero ¿es éste el mayor beneficio? ¿Es este el gran cambio? ¿Es el e-mail al fax como lo fue la hormigonera a la cancha?

Lo que vivimos fue un cambio cualitativo, además de cuantitativo, un cambio en la manera de hacer gestión, en las comunicaciones corporativas. Con esa característica particular que lo posiciona entre el lenguaje oral y el escrito, forjó incluso sus propias reglas de expresión olvidando aquellas protocolos comienzos y cierres de carta que se siguieron usando en la época dorada del fax.

¿Qué pasa cuando nos subimos a esta avalancha comunicacional y no respetamos sus reglas? Se torna ineficiente, genera retrocesos, gastos innecesarios y hasta situaciones incómodas.

Desde la elección de los destinatarios y su ubicación en el

cabezal del mensaje, pasando por el asunto y la forma de expresarse en el cuerpo del e-mail, deben ser tales que respeten un conjunto de buenas prácticas, si le preocupa la eficiencia y eficacia laboral.

Algunas un poco míticas, como que escribir con mayúsculas equivale a gritar, pero otras muy serias como para ignorarlas:

- siempre use el campo Asunto y úselo bien, completándolo con un texto que describa realmente el contenido, le ayudará durante y meses después de la comunicación.

- cuando envíe un mail diríjalo a la o las personas responsables de alguna reacción e incluya en copia a los que simplemente deben estar informados.

- cuando responda un e-mail que incluya copias a otras personas, es probable que el remitente desee que responda a todos.

- no abuse de confianza o por el contrario, no se ponga protocolar; el e-mail debe ir directo al asunto, sin rodeos, pero con el tono justo.

- sea conciso, concreto, ajústese estrictamente a lo necesario, el e-mail es esencialmente un medio ágil de comunicarse, no lo arruine.

- lea el e-mail antes de enviarlo, haga empatía, piense como será interpretado, luego puede ser tarde.

- no ponga pesados gráficos a modo de firma, es más, use solo texto.

- no use formatos llamativos, que dificulten la lectura, no se encandile por las posibilidades tecnológicas.

- por último, conteste los mails en forma rápida, sobre todo si son de fuera de la empresa y mucho más si se trata de un contacto desde el sitio web. Piense que es un teléfono sonando, debe ser atendido, la no respuesta genera un gran descreimiento.

El e-mail, tan formal o informal como se desee, significa un cambio cualitativo en las comunicaciones, pero requiere conocer y respetar sus reglas para maximizar el impacto en su organización.