

COMER BIEN O DORMIR BIEN

Guillermo S. Edelberg, D.B.A.

Los años inmediatamente posteriores a la Primera Guerra Mundial fueron en Boston una época turbulenta. La inflación que afligía el país y el aumento en la oferta de mano de obra con el regreso de los soldados habían contribuido a disminuir el poder adquisitivo de los salarios. Los habitantes de la ciudad y de sus cercanías sufrían las consecuencias de conflictos laborales que afectaban, por ejemplo, a los trabajadores textiles, los operadores telefónicos y los de los “trenes elevados”.

Mi recordado profesor de Estrategia Empresarial -curso antes denominado de Política de Empresas- el Dr. Richard K. Merriam, de vez en cuando nos contaba sus experiencias durante la huelga de la policía de Boston de 1919. Tanto él como su colega, el Profesor Malcolm P. McNair, (especialista en *marketing* quien nunca fallaba en llegar al volante de su viejo auto de los años '20 el Día de la Graduación) se habían transformado en “policías voluntarios” para dirigir durante esos días el tránsito de la ciudad.

En 1920 tuvo lugar en una pequeña localidad industrial al sur de Boston el robo seguido de asesinato que dio origen al conocido juicio de Sacco y Vanzetti que culminaría varios años después con la ejecución de ambos. Ese año surgió en la ciudad “Charlie” Ponzi, un inmigrante italiano a quien le cabe el dudoso privilegio de ser recordado por un esquema financiero que, como lamentablemente se comprueba cada tanto, sigue gozando de buena salud. Cuando estalló su esquema, miles de personas que habían invertido millones de dólares se vieron perjudicadas. El esquema, denominado esquema o pirámide de Ponzi -*Ponzi scheme*- quedó pegado a su nombre.

El suyo no fue un desarrollo original. En el siglo XVIII el fraude conocido en Inglaterra como la Burbuja de los Mares del Sur (*the South Seas Bubble*) le hizo perder plata a mucha gente; entre ellos, a Sir Isaac Newton. Su trama consistió en obtener el permiso del gobierno británico, urgido por deudas, para vender lotes en una isla de aquellos parajes. A los compradores se les prometía alquilarlos y obtener una buena renta. La isla era inaccesible. ¿Quién iba alquilar un lote allí? Los “alquileres” pagados provenían de los montos aportados por compradores sucesivos. Una recesión hizo disminuir las ventas y el negocio se derrumbó con las consecuencias señaladas.

La “creatividad” de Ponzi estuvo acorde con la época al identificar fallas de ajuste en diversas tasas de cambio aplicables a los “Cupones para Respuestas Postales”. Estos se podían comprar y utilizar en cualquier país integrante de la Unión Postal Universal. Ponzi se dio cuenta que podía comprar cupones en un país y canjearlos por estampillas que valían mucho más en otro para luego convertirlas en efectivo. Le ofrecía a sus inversores 50 % de interés a 90 días, que al principio pagaba a los 45. La cantidad de respuestas postales que se podía manejar era limitada y Ponzi pronto comenzó a pagar los intereses prometidos con dinero proveniente de los nuevos “inversores”. Cuando un periodista de apellido Barron -el fundador de la revista de negocios que lleva su nombre- expuso el esquema, se detuvo el flujo de inversores, el “negocio” se derrumbó con las consecuencias descritas y Ponzi terminó tras las rejas (murió pobre en Río de Janeiro en 1949).

¿Por qué menciono estos episodios? Porque hoy en día se habla sobre “cambio, cambio y más cambio”. Sí; pero ¿dónde está la relación? A mi modo de ver, surge de preguntarse por qué mucha gente se deja atraer por esquemas como los de Ponzi. ¿Será por codicia, el sueño de la riqueza instantánea, ambición o falta de conocimiento?

En mi opinión, además de tratar en forma constante el tema de “cambio, cambio y más cambio” convendría meditar acerca de los “conceptos” que, por su validez intrínseca, no son afectados por el paso del tiempo.

Uno de éstos, aplicable a los esquemas citados, se expresa por medio del viejo dicho “comer bien o dormir bien” (*eat well or sleep well*). Si uno quiere ganar mucho -comer bien- correrá riesgos y dormirá mal ante el peligro de perder. Si uno no quiere correr riesgos -dormir bien- deberá estar dispuesto a ganar -comer- menos. Son opciones que los que arriesgan en esquemas tipo Ponzi no tienen claras. Ganar tasas de interés por encima de las del mercado, quizás a partir de dos o tres puntos más, sin correr “peligro”, constituye un riesgo conocido por cualquiera con experiencia en el frío mundo de los negocios. ¿O no? Hace algunos años tuvo lugar una situación similar al esquema de Ponzi en una organización sin fines de lucro de Pennsylvania y cuando estalló el esquema aparecieron en la lista de damnificados nombres que sorprendieron.

Preocupado por el tema, hace muchos años escribí un artículo que llevaba el mismo título que éste. Allí decía: “Las técnicas modernas desarrollan día a día métodos nuevos que mejoran la eficiencia y rapidez con que se toman decisiones. Sin embargo, no hay que olvidar que en última instancia no hay máquina que reemplace el pensamiento del empresario cuando debe decidir entre ‘comer bien o dormir bien’”.

La vigencia del concepto fue expresada en forma moderna por Carly Fiorina, *Chairman of the Board* y *Chief Executive Officer* de Hewlett-Packard y una de las mujeres de negocios más poderosas -sino la más poderosa- de los Estados Unidos. En una entrevista periodística que le realizaron en una visita al Cono Sur a fines de julio de 2004, ante la pregunta “¿Qué oportunidades de negocios ve en la región?” contestó lo siguiente:

Con las oportunidades siempre hay riesgo y con el riesgo hay oportunidades. Por supuesto que todavía hay riesgo en este mercado; pero también una gran oportunidad de crecimiento. Las compañías líderes siempre tienen que balancear el riesgo y la certeza. Es fácil siempre tener certeza; pero si siempre hay certeza se pierden las oportunidades. Aquí tenemos ambos.

Las palabras difieren. El concepto permanece.

**Center for Business Research and Studies
Graduate School of Business
Universidad de Palermo**

Av. Madero 942, 8° piso
C1106ACV – Buenos Aires, Argentina
Tel. (5411) 5199-1399
www.palermo.edu

Director:

Daniel Seva
dseva@palermo.edu

Coordinadores de investigación:**Finanzas:**

Conrado Martinez
cmarti1@palermo.edu

Marketing:

John Hudson
jhudso@palermo.edu

Management:

Juan Lucas Dapena
jdapen@palermo.edu

Recursos Humanos

Emilia Montero
emonte@palermo.edu

Economía:

Marcelo Quiñones
mquino@palermo.edu

La reproducción literal y/o el aprovechamiento total o parcial, a los fines de su divulgación, de la presente publicación se encuentra prohibida a toda persona no autorizada en tal sentido. La Universidad de Palermo se reserva el derecho de iniciar acciones legales que devengan pertinentes ante la inobservancia de la exigencia formulada. Toda la información aquí contenida está basada en o ha sido elaborada sobre la base de información obtenida de fuentes consideradas confiables. La Universidad de Palermo no audita ni verifica la veracidad y/o la exactitud de dicha información. En consecuencia, la presente publicación es presentada bajo ningún tipo de representación o garantía por parte la Universidad de Palermo, sus autoridades, profesores, representantes y empleados.