

## EL MÁS GRANDE DE MIS ODIOS: LA ESCASEZ

Odio muy pocas cosas.

La escasez es una de ellas.

Sé de qué estoy hablando. Nací literalmente en una trastienda, donde no había agua caliente, y mi mamá lavaba la ropa a la intemperie. Mi viejo, cobrador, trabajaba de lunes a la mañana a domingos al mediodía. Nunca faltó la comida, pero había poca plata para lo demás: los paquetes de figuritas se compraban de a 1, los circunstanciales helados eran de los más chicos, en la peluquería me cortaban bien corto y como mi vieja sabía coser y tejer la ropa se hacía en casa. Mi sueño infantil y adolescente, la bicicleta, recién se concretó cuando cumplí 15 años... y la bicicleta era usada. Nadie me tuvo que explicar que había que trabajar, cosa que tenía 15 años Me "salvó" la educación pública.

Odio la escasez porque me desgarran sus manifestaciones: que haya que trabajar tanto para mantenerse uno y su familia; el rostro que se contrae al escuchar el precio de un producto que no se puede comprar; el ruego de un familiar para que uno le envíe la ropa que le sobra; la angustia de quien no sabe cómo va a pagar una deuda; el pibe que mira de reojo el juguete de su compañero; la mudanza involuntaria a un barrio más pobre o más alejado; el chico que va a la escuela porque allí se almuerza; la venta de un objeto querido para seguir comiendo; la prostitución en cualquiera de sus múltiples manifestaciones.

Odio la escasez como el médico odia la muerte y el psicólogo el inconciente. Pero como ellos, desplazo mi bronca humana desde la búsqueda de culpables (agarrándomela con Adán y Eva ningún pobre va a dejar de serlo) hacia la búsqueda de soluciones. Sé que, en la Tierra, es imposible que la escasez y la muerte desaparezcan (no pensarlo así sería una herejía); por eso me concentro en la búsqueda de aquellas condiciones bajo las cuales la escasez al menos se minimiza.

Por eso estoy de acuerdo con Alfred Marshall cuando dijo que el buen economista pone la cabeza fría al servicio del corazón caliente. Sin corazón caliente la brújula profesional se desorienta, y nos da lo mismo si por un caño pasa agua potable para abastecer a una población o gas para matar gente; sin cabeza fría caemos en lo que tan bien, lamentablemente, documenta la historia de nuestro país desde la Segunda Guerra Mundial en adelante: que por ignorar la escasez,

en el nombre de que nos repugna, no no conformarnos con lo mejor de lo posible, y terminamos mucho peor de lo podría haber sido.

Debido a la escasez no vivimos en el Paraíso; pero esto no quiere decir que vivamos en el Infierno. Mejor dicho: en cada momento Paraíso e Infierno coexisten. En este momento, en algún lugar del mundo están ocurriendo cosas hermosas (un bebé que nace, 2 que se enamoran, un equipo que hace un gol, un libro que se encuentra, un cielo sin nubes, 2 amigos que se vuelven a ver, un enfermo que sana) y cosas terribles (un asesinato, una separación, un tifón, un desprecio, la pérdida del trabajo, una intervención quirúrgica).

Por esto, tanto en lo personal como en lo profesional mi odio a la escasez no me inmoviliza. Por el contrario, le saco el mayor jugo posible a cada instante de mi vida, animo a los demás a que lo hagan y me solidarizo con quienes hoy sufren más peleando y trabajando por ellos, no amargándome (¿qué le mejora al enfermo de un hospital, si un domingo como él no puede salir a pasear yo tampoco lo hago?).

Según mi propia experiencia, y la de algunos que me lo enseñaron, no es necesario que desaparezca la escasez para que la vida sea una fiesta. Lo que sí es necesario es luchar: en el corto plazo uno es esclavo de las circunstancias, en el largo plazo no. Y cual de los futuribles se convierte en realidad, en buena medida depende de uno.

Cuando muera (dentro de mucho tiempo, espero) la escasez va a seguir existiendo, la voy a seguir odiando y también la voy a seguir combatiendo. Y espero que usted también.

¡Animo!

## **¿QUIEN CANTA LA JUSTA; LAS ESTADISTICAS O "EL MOSTRADOR"?**

¿Qué pasaría si, por obra de un terremoto, una bomba o un incendio, desaparecieran el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y la oficina de estadísticas del Banco Central?

En particular; ¿podrían verificarse de ahí en más mayores importaciones que exportaciones de mercaderías y servicios, aumentos de precios, o disminuciones en los volúmenes físicos producidos por las empresas?; ¿cómo se enterarían las familias y las empresas de tales hechos, en las circunstancias descriptas?

La historia es elocuente al respecto. Registros realizados por razones de recaudación fiscal existen desde hace mucho tiempo, así como anotaciones hechas por algunos monjes sobre el funcionamiento de ciertos conventos; a partir de lo cual algunos audaces cada tanto intentan construir retrospectivamente las cuentas nacionales o los índices de precios de un país.

Pero la estimación sistemática del producto, el ingreso y el gasto de una nación, así como de su nivel de precios, son inventos del siglo XX; y es evidente que ni las reactivaciones y las recesiones, ni las inflaciones y deflaciones, aparecieron en la Tierra recién durante dicho siglo (en su 4.000 años de controles de precios y salarios, R. Schuettinger y E. F. Butler -Atlántida, 1987- documentan, precisamente, la existencia de cuarenta siglos de indebida lucha contra el aumento de precios).

Más antihistórica que la pregunta referida al hecho, es la que tiene que ver con la calificación del mismo. ¿Cómo fue que la humanidad pudo vivir tanto tiempo sin estadísticas?, es tan ocioso como preguntar cómo fue que lo hizo sin tener a su disposición videos, lavarropas, heladeras y autos.

Que "algo está pasando" en la economía cada uno de nosotros se entera, antes que nada, por lo que observa en su "mostrador" y en los mostradores conectados con el suyo. Antes de que un fabricante textil se junte con las estadísticas de comercio exterior, su mostrador le cantó si está delante de una avalancha importadora o no; el fabricante de llaves de luz mira el mostrador de quien despacha cemento, porque para él es un indicador adelantado de sus futuras órdenes de venta; etc. (lo que sí es cierto es que lo que ocurre en el mostrador de uno, para resultar informativamente útil, tiene que compararse con lo que ocurre en los mostradores de los competidores, y en el resto

de los mostradores; para saber si se trata de un problema de una empresa en particular, del sector al cual pertenece dicha empresa, o de la economía en su conjunto).

¿Para qué sirven las estadísticas, entonces?. Casualmente, para mejorar el diagnóstico, distinguiendo fenómenos micro y macroeconómicos.

¿Cuál es el impacto de la publicación de las estadísticas macroeconómicas sobre la toma de decisiones empresaria?; ¿en qué medida la desocupación existente en octubre de 1992, y el déficit comercial del referido año, publicados estadísticamente en enero de 1993, afectan las decisiones que se adoptan desde el momento de su publicación?

La ocupación y desocupación existentes en octubre de 1992 impactaron las ventas y producción del mismo mes, porque la demanda de helados depende de cuanta gente trabaja. Pero ésta es la información del "mostrador". La publicación del dato, 3 meses después, sirve en todo caso para educar la forma en que en el pasado vimos ciertos períodos, ahora que conocemos no solamente nuestra realidad sino también la del conjunto.

La publicación de estadísticas macroeconómicas puede afectar las decisiones empresarias, si quien está a cargo de una empresa cree que dicha publicación va a modificar la política económica. Aquí el razonamiento no va del dato a la empresa sino del dato al ministro, a la modificación de alguna de sus decisiones, y al cambio de estrategia empresaria consecuente con la modificación de la política económica.

Cabe consignar, por último, que el punto desarrollado en estas líneas no se debe a los defectos, conceptuales y de estimación, que tienen las estadísticas; la mejor estadística del mundo refleja hechos del pasado, que fueron absorbidos en las decisiones concretas según se los percibió en su momento en el mostrador.

## ESTADO BENEFACTOR

El estado benefactor (Welfare state), una idea sistematizada luego de la Segunda Guerra Mundial, y llevada a la práctica con particular intensidad en los países escandinavos, acaba de llevar a la quiebra a las finanzas públicas de Suecia.

Correctamente interpretado, el estado benefactor busca -a través de la política fiscal- disociar la contribución "a la torta", del reparto de la misma (dentro del gremio de los economistas, la disociación entre las "leyes" de la producción y las de la distribución fue propuesta en el siglo XIX por John Stuart Mill).

El de los subsidios familiares es un caso útil para ilustrar el punto. El tamaño de la familia del trabajador no contribuye a su productividad y, consiguientemente, no puede contribuir a su salario (el salario es la retribución del servicio laboral; consiguientemente el salario de un inútil, como el de un vago, es cero, no importa las "necesidades humanas" que tengan cada uno de los mencionados). Pero una sociedad puede, por consideraciones de solidaridad, compartir con el trabajador casado, padre de familia, parte de los costos de la crianza de los hijos.

Claro que desear en serio que algo ocurra, y estar dispuesto a financiarlo, son el mismo acto, no 2 diferentes. Lo cual plantea una doble cuestión: 1) el tamaño de la ayuda; y 2) el mecanismo de financiamiento.

Comencemos por esto último. ¿Cómo se puede implementar eficazmente la solidaridad, ayudando a financiar parcialmente la crianza de los hijos, con el hecho de que lo único que puede retribuir el salario es la productividad del trabajador? Si la ley le obliga a los empleadores a hacerse cargo individualmente de los subsidios familiares, tendrán trabajo los asalariados solteros, luego los casados sin hijos, luego los casados con pocos hijos, y por último los casados con familia numerosa.

Para solucionar el problema se creó el sistema de subsidios familiares. El conjunto de empleadores y empleados aporta a un fondo cierta proporción de los salarios, con el cual se le paga el subsidio familiar a cada asalariado que está en condiciones de recibirlo. Ya no es el empleador que le dio trabajo a un asalariado con familia, quien tiene que hacer frente a una

erogación que nada tiene que ver con la productividad, sino el conjunto de empleadores y de empleados (casualmente, cuando el sistema no funciona desde el punto de vista operativo, es que aparecen las dificultades laborales de quienes tienen familia a cargo, descriptas antes). El sistema ideal debería financiar los subsidios familiares con la contribucion de todos los habitantes, porque el costo argentino tiene que ser el costo de vivir en Argentina, no el costo de producir en Argentina.

La otra cuestión es la del tamaño de la ayuda. Esto alude, por una parte, al ámbito de la cobertura de mercaderías y servicios que se van a redistribuir vía la política fiscal, así como el número de beneficiarios, y por la otra, a los montos involucrados (¿vivienda gratis?; ¿sólo para algunos necesitados o para todos?; ¿20 metros cuadrados por necesitado o 40?, etc).

El estado benefactor se fundió porque implica que más y más roles integran el grupo de "los que sacan" del pozo de la solidaridad y menos y menos roles integran el de "los que ponen". En este escenario, la llegada del momento en que el pozo se seca es cuestión de tiempo.

El estado benefactor quebró porque planteó de manera exagerada, lo que el aporte puede distanciarse del retiro. Cuando la señal que recibe el ciudadano es que lo que puede lograr trabajando es muy parecido a lo que puede obtener no trabajando, sólo los "ángeles" siguen trabajando. La quiebra del estado benefactor implica que también en Suecia la mayoría de sus habitantes no son ángeles, sino hombres y mujeres.

No hay inconveniente en ser solidario en una economía capitalista, tanto a nivel individual como colectivo. Pero cuando en el plano colectivo se pasa el nivel al cual voluntariamente se quieren compartir los frutos del esfuerzo, que con aquellos elegidos para retirar sin aportar, el resultado es la quiebra. En este caso del estado benefactor.

## EX-ANTE, EX-POST

Ex-ante y ex-post denominan a un par de perspectivas temporales referidas a un mismo hecho (ejemplo: el número de pares de zapatos demandados en una semana).

La perspectiva ex-ante de un hecho es la que tiene alguien, antes de que el hecho ocurra; la perspectiva ex-post del mismo es la que se tiene, luego de que el hecho haya ocurrido (para Adán y Eva todo era ex-ante; para quienes vivan en el día del Juicio Final todo será ex-post).

La perspectiva ex-ante es la del pronóstico, la de la conjetura; la perspectiva ex-post es la de la historia, la de la contabilidad nacional.

La perspectiva ex-ante no siempre coincide con la perspectiva ex-post. Los 2 ejércitos que van a una guerra piensan ganar (si el resultado de las guerras se supiera por adelantado no habría guerras, porque el bando perdedor no se presentaría en el campo de batalla). Del mismo modo que nadie compra un billete de lotería perdedor, pero ex-post sólo uno de los billetes obtiene el premio mayor.

Es más; hay mercados, como los mercados futuros del dólar, que existen precisamente porque distintas personas tienen diferentes valores ex-ante del precio de la divisa en algún momento del futuro. Quien compra dólares a futuro espera que en ese momento la divisa de los Estados Unidos valga más que el precio que se comprometió a pagar en el contrato; mientras que quien vende dólares a futuro espera que en dicho momento el dólar valga menos que el precio que se comprometió a recibir en el contrato. Al ser la transacción voluntaria, los 2 ganan comprando tranquilidad; cuando aparece el valor ex-post, se aprecia que a lo sumo uno de ellos tuvo una diferencia a favor.

Las decisiones se adoptan en base a los valores ex-ante de las variables. El panadero se levanta a las 4 de la mañana, y luego de conjeturar sobre lo que piensa que le van a comprar, prepara determinada cantidad de medias lunas. Sólo si el valor ex post de las ventas de medias lunas coincide con el valor ex ante, no se producen frustraciones de los compradores ni inventarios indeseados.

El conocimiento de los valores ex-post de las variables sirve para mejorar los valores ex-ante de la misma. La hipótesis de las expectativas adaptativas es aquella en la cual la población forma los valores ex-ante de las variables en base a los valores ex-post de la misma (normalmente, otorgando más importancia a los valores del pasado más reciente).

"Las cuentas no cierran". ¿Cómo reescribir esta popular expresión, en términos ex-ante, ex-post? De la siguiente manera: los valores ex-ante de las variables son inconsistentes entre sí (ejemplo: la suma de los valores ex-ante del consumo, las inversiones y las exportaciones de un país, durante un período, no coincide con la suma de los valores ex-ante del producto bruto y las importaciones).

"Ex-post las cuentas siempre cierran". Este es el complemento natural de la afirmación anterior. Como en la realidad, la suma del consumo, las inversiones y las exportaciones, durante un período, es igual a la suma del producto bruto y las importaciones, si en los planes no lo es, esto significa que algo va a pasar para que los inconsistentes valores ex-ante de las variables, se conviertan en los consistentes valores ex-post de las variables (la distinción entre los valores ex-ante y ex-post de las variables clarificó, precisamente, la posible coexistencia de planes inconsistentes y realidades consistentes, en agregados económicos como el ahorro y la inversión).

Uniendo las 2 expresiones resulta que "estar en control" o, lo que es lo mismo, no ser sorprendido, quiere decir que los valores ex-post de las variables coincidan con los valores ex-ante.



## FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCION

Separar lo posible de lo imposible, para luego elegir lo mejor dentro de lo posible, es una necesidad cuando se busca optimizar en un mundo caracterizado por la escasez.

Los economistas llevamos este principio "en la sangre".

Gotfried Haberler lo clarificó en la década de 1930, inventando la figura que acompaña a estas líneas, denominada frontera de posibilidades de producción.

En un gráfico cuyas coordenadas miden los niveles de producción de los distintos bienes que pueden existir en un país, la frontera de posibilidades de producción muestra las cantidades de los distintos bienes que se pueden producir simultáneamente en base a las dotaciones existentes de los recursos productivos (trabajo, capital, tierra, etc.) y la tecnología disponible.

Mirando desde el origen del gráfico, dentro de la frontera de posibilidades de producción (incluyendo a la propia frontera) se ubican las combinaciones de niveles de producción que resultan factibles, fuera de ella aquellas que -con las dotaciones factoriales y tecnología existentes- no lo son.

La curva tiene pendiente negativa porque para aumentar el nivel de producción de un bien es necesario transferir recursos productivos de la producción del otro hacia la producción de éste, lo cual necesariamente reduce el nivel de producción del otro bien (el sacrificio, en términos de menor producción del otro bien, que hay que hacer para aumentar el nivel de producción de este bien, es el costo de oportunidad de producir una mayor cantidad del bien en cuestión).

¿Qué decimos los economistas, a la luz de la frontera de posibilidades de producción?

1) Qué es lo que hay que hacer para tornar factible una combinación de producciones no factible, y 2) que dentro de las posiciones factibles hay que diferenciar los movimientos hacia la frontera de posibilidades de producción y los traslados sobre ella.

Si la posición de la frontera de posibilidades de producción obedece a las dotaciones factoriales existentes y a la tecnología disponible, entonces la única forma de hacer factible una combinación de producciones no factible consiste en aumentar las dotaciones factoriales y/o mejorar la tecnología disponible. La acumulación factorial y la mejora tecnológica son entonces los pilares del crecimiento y el desarrollo.

Pero un país puede no estar utilizando plenamente los recursos que ya tiene, por razones de demanda (como lo sugiere la teoría keynesiana) y/o por razones de oferta (como lo sostienen quienes están por la desregulación de la economía). Se trata de movimientos hacia la frontera de posibilidades de producción, en el sentido de que con las mismas dotaciones factoriales y/o tecnología disponible, se puede aumentar el nivel de producción de un bien sin sacrificar el del otro.

Una vez ubicado el país en la frontera, sin crecimiento lo único que puede hacer es moverse a lo largo de ella. Puede darle más recursos a los jóvenes a costa de los viejos, más a los del sur a costa de los del norte, más a los maestros a costa de los militares, etc. Donde no se crea riqueza, quien dice a quién hay que darle tiene que saber a quién hay que sacarle.

Inventado para el caso de la producción, el esquema sirve para plantear cualquier situación de conflicto, a partir del uso alternativo de algo escaso (ejemplo: la relación ocio-trabajo, a partir de las distintas alternativas que tiene el uso del tiempo). Por eso ahora los economistas hablamos de la "frontera de posibilidades", no solamente en el caso de la producción.

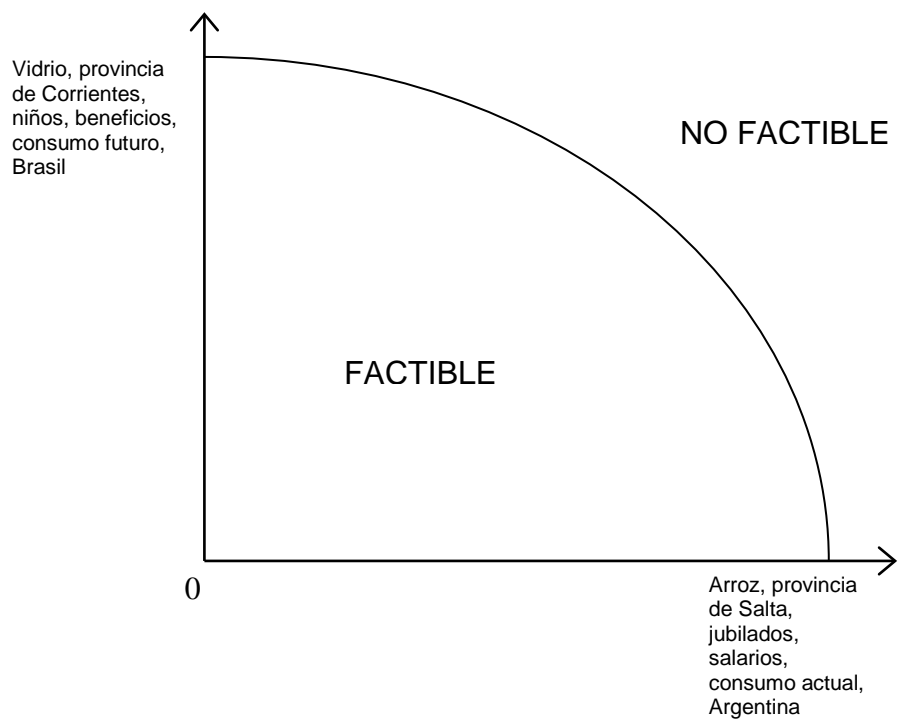
Es más; el concepto en consideración trasciende a los economistas, porque resulta relevante en cualquier decisión y no solamente en el caso de las "decisiones económicas", punto que resulta claro cuando se advierte que el económico es, en rigor, un aspecto de cualquier decisión.

Qué es posible y qué no lo es, frente a un caso concreto, es una realidad con la cual se enfrentan cotidianamente médicos, arquitectos, ingenieros, y el resto de las profesiones. Y cuál es la más "barata" de las soluciones posibles también; el ingeniero busca sostener el puente con la menor cantidad de hierro posible; el médico busca la recuperación del paciente en el menor número posible de días de internación; etc.

Ocurre que la realidad de la escasez, junto a la existencia de alternativas, no solamente se da en el caso de la producción de acero, la distribución de los ingresos fiscales entre las distintas provincias, y la determinación de la tasa de inversión de un país; se trata de un conflicto cotidiano que se presenta en todos los órdenes de la vida. Y si esto es así; ¿por qué no aplicar también en el resto de las áreas, el herramental que probó ser tan útil en el estudio de los procesos productivos?

Los aspectos técnicos de la FPP pueden consultarse en: de Pablo, J. C. (1971): "Una reseña sobre la frontera de posibilidades de producción", Económica, 17, 2, mayo-agosto.

## FRONTERA DE POSIBILIDADES



## HONESTIDAD, SEÑAL DE IDONEIDAD

Se debe decir la verdad, aunque nos cueste.

Este es un mensaje que la enorme mayoría de los seres humanos recibe en su casa (¿aunque cada vez menos?) y en la escuela (¿idem?), y que cada uno de nosotros lo aplica en dosis variables.

Ocurre que, en la versión presentada al comienzo de estas líneas, ser honesto, practicar el "fair play", tiene costos. Y consecuentemente los virtuosos están dispuestos a pagar dichos costos, y quienes no lo son no.

A través de un ejemplo a continuación se presenta un escenario donde lejos de haber conflicto, el ejercicio de la honestidad también produce ventajas económicas, porque se convierte en una "señal" de idoneidad.

Juan Careta y Pedro Idoneo pugnan por lo mismo (vender helados, presentarse en una licitación, etc.): los 2 quieren conseguir la orden de venta (que el consumidor vaya a su heladería y no a la competencia, que el Estado le asigne a él -o ella- el trabajo, etc.). Al ser mejor, "por las buenas" Idoneo se asegura al ciento; la única chance que tiene Careta de quedarse con la operación consiste en "patear el tablero".

Comprar, o hacerse socio, con quien practica el fair play, siempre fue un argumento en favor de "la decencia". Aquí es un argumento estrictamente económico: quien se comporta de manera más honesta, quien está por la transparencia, es quien se ve en mejores condiciones competitivas de abastecer un mercado. Ese es el mejor, con ese me conviene hacer negocios (la honestidad, en este contexto, se convierte en la "señal" de la honestidad). Patear el tablero quiere decir cosas diferentes dependiendo de quién es el comprador. Embaucar al consumidor, en el caso del sector privado; coimear al funcionario en el caso de una licitación pública.

Que además de importancia en sí misma la honestidad tenga valor económico, reconforta.

## INCONSISTENCIA TEMPORAL

El padre de un alumno que quiere fumar está muy interesado en que su hijo estudie. El padre, lógicamente, no desea que su hijo fume pero, con la preocupación que tiene de que apruebe los exámenes, le promete que si aprueba le permitirá fumar, desafío que el hijo acepta.

En el sentido ex-ante la decisión es óptima, porque a los ojos del padre el beneficio para el hijo de aprobar los exámenes superará el costo de fumar, mientras que a los ojos del hijo el beneficio de fumar supera el costo de aprobar los exámenes.

Pues bien, el hijo aprueba los exámenes, luego de lo cual el padre encuentra óptimo no cumplir su promesa, dado que ya consiguió su objetivo (que el alumno aprobara sus exámenes).

Lo que era óptimo ex-ante deja de serlo ex-post. Hay inconsistencia temporal.

Si la referida relación entre padre e hijo se planteara una sola vez en la vida, la revisión ex-post de la decisión ex-ante pertenecería al plano de la ética y no al del análisis económico. Pero cuando el padre trata de repetir sistemáticamente el esquema, la cuestión de la formación de expectativas resulta crucial. Un hijo que tenga expectativas estacionarias producirá sistemáticamente "buenos" resultados desde el punto de vista del padre, sin costos, por cuanto seguirá aprobando exámenes sin poder fumar nunca; mientras que un hijo con expectativas racionales, al prever el verdadero comportamiento paterno, es decir, la falta de cumplimiento de las promesas, le restará a la inconsistencia temporal todo el sentido óptimo que tenía en un marco de expectativas estacionarias (¿para qué voy a estudiar, piensa el hijo, si en definitiva no podré fumar?).

Dándose expectativas racionales, por consiguiente, el denominado "pragmatismo", es decir, la maximización del bienestar en cada período, no resulta en general la mejor de las opciones posibles para los gobernantes, porque las futuras autoridades -o las actuales, en un pronunciamiento futuro- no tienen cómo compensar el hecho de que las expectativas actuales sobre las políticas futuras ya afectan las decisiones presentes. Con expectativas racionales, por consiguiente, las reglas resultan mejor que la discrecionalidad.

Si usted piensa que el ejemplo del padre y el hijo estudiante -planteado por Calvo en 1979, para ilustrar su trabajo pionero sobre la materia (Calvo, 1978)- es irrelevante en el plano económico, note que la cuestión también se aplica al caso de las leyes de blanqueo de capitales, frente a las cuales la gente se pregunta para qué pagar impuestos si al final habrá un nuevo blanqueo; al de la edificación de casas en zonas inundables, en que la gente edifica de todos modos, pensando que el gobierno al final la indemnizará; y al de la licuación de pasivos, en que la gente se endeuda previendo que al fin y al cabo los créditos no se pagarán con el esfuerzo del deudor.

Los gobiernos son permanentemente desafiados por algunos integrantes del sector privado -y mirados por el resto, para actuar en consecuencia- para ver si cumplen las promesas implícitas en las reglas (no construyas tu casa en zona inundable, porque no te voy a ir a buscar cuando suban las aguas; no gastes o te endeudes a cuenta de la próxima devaluación, porque no la va a haber), o si ceden generando inconsistencias temporales.

Desde este punto de vista resulta crucial la velocidad con la que se "desarma la bomba" que, de persistir, hace crecientemente difícil el mantenimiento de la palabra empeñada. El gobierno que no quiera auxiliar a los inundados, mejor que le mande la policía a la primera casilla que se quiera instalar en zona inundable; y el que no quiera auxiliar a los endeudados a tasas de interés incompatibles con el mantenimiento de la estabilidad, mejor que logre despejar rápidamente las expectativas que generaron el aumento de la tasa de interés. Porque a medida que pasa el tiempo es mayor el costo de frustrar la expectativa del no cumplimiento de la palabra, no ayudando a los inundados o socorriendo a los endeudados.

Esto lo sabía bien Maquiavelo, quien le recomendó al Príncipe que, a la hora de actuar, lo hiciera con gran energía y terror... por un período breve; para que el sufrimiento fuera el mínimo posible.

Calvo, G. (1978): "On the time consistency of optimal policy in a monetary economy", Econometrica, 66, noviembre.

Calvo, G. (1979): "Los límites del pragmatismo", Mercado, 8 de noviembre.

## INFORMACION INTERNA

Los bienes se producen y se venden con mano de obra, máquinas, energía... e información.

Contar con información antes que los potenciales competidores mejora la toma de decisiones individual (a veces de manera escandalosa, como quien conoce de antemano el trazado de una nueva ruta, la aplicación o eliminación de un gravoso impuesto, o un cambio significativo en las políticas monetaria, fiscal o de tipo de cambio. En los Estados Unidos los escándalos están con frecuencia asociados con la bolsa).

Siendo la información un insumo valioso, el decisor está dispuesto a pagar por ella. Al que cree que la tiene: un funcionario, o alguien que tiene acceso a dicho funcionario.

El "capital" del funcionario es la información que él posee y nadie más: puede comercializarla por sí, por intermedio de terceros. También puede destruir su propio capital, dándola a conocer de manera masiva (también puede, como seguramente ocurrió en febrero de 1991 con Saul Bouer, comentarla casualmente, porque los miembros del equipo económico cada tanto tienen que hablar "con alguien" -y me arriesgo a que me califique de ingenuo por esto-. Machinea tuvo que deshojar solito, a comienzos de 1989, la "margarita" de cuándo bajar la cortina de venta de dólares del Banco Central. Y con el único con quien me consta que en esos momentos discutió el tema fue con... Michael Bruno, entonces su colega del Banco Central de Israel).

En este contexto (perdón por la propaganda subliminal), lo que cada uno haga está en su conciencia. Y en la Justicia, determinar qué es delito y qué no.

Lo que quiero destacar en estas líneas, despersonalizando, es la naturaleza objetiva de la cuestión, que en 1983 ejemplifiqué analizando las inevitablemente tensas relaciones entre cualquier equipo económico y el periodismo económico (de Pablo, 1983).

La década de 1980 fue trágica al respecto. En efecto, aumentó notablemente la demanda por información interna del equipo económico (la supervivencia, y las ganancias, de las empresas, dependieron mucho más de un correcto posicionamiento macroeconómico y

financiero, que de beneficios operativos), al tiempo que disminuyó su oferta (dejaron de publicarse los informes mensuales de Tesorería, el balance del Banco Central, al tiempo que se "cajoneaban" las estimaciones de las cuentas nacionales, obligando a un increíble "estimaciones propias" de cosas que se generaban dentro del Estado).

Esta situación cambió sustancialmente a partir del plan de Convertibilidad. Porque disminuyó -al punto de casi desaparecer- el valor de la información macroeconómica (¿qué economista se gana la vida hoy [1994], en nuestro país, pronosticando que Cavallo no va a devaluar; qué economista se gana la vida hoy, en nuestro país, estimando el costo de la vida cada 10 minutos, o la tasa interna de retorno de cuanto título público existe aquí? Los economistas, como los empresarios, ante la falta de alternativas, nos hemos puesto a... trabajar), y porque nuevamente aumentó la transparencia estadística (la industria de descubrir "dibujos" en la presentación oficial de las estadísticas es una industria en decadencia).

Los seres humanos no somos ángeles y, consiguientemente, los sistemas económicos y políticos tienen que aproximarse lo más posible a ser a prueba de hombres y no de ángeles. En Argentina 1994, sin hiperinflación ni turbulencia macroeconómica, la lucha por la información interna se reubicó, acotándose a las modificaciones sectoriales y regionales. Queda el stock de episodios pasados, materia prima para jueces -si cabe- y también para historiadores económicos.

de Pablo, J. C. (1983): "Periodismo económico y gobierno", Mercado, 13 de enero. Reproducido en: Escritos seleccionados, 1981-1988, Ediciones Macchi, 1989.



## INSTITUCIONES

"Las instituciones son creaciones humanas diseñadas para darle un marco a la interacción política, económica y social", afirma Douglass C. North, quien a raíz de sus trabajos sobre el tema se adjudicó el premio Nobel en economía 1993 (compartido con el historiador económico Robert W. Vogel).

¿Por qué hay que darle un marco a la interacción humana, vía las instituciones? Porque al maximizar sus pretensiones, los individuos encuentran conveniente cooperar entre ellos cuando las situaciones que enfrentan se repiten, cuando son pocos, y cuando cada uno tiene buena información del otro, pero la cooperación resulta difícil cuando se trata de interacciones únicas o poco frecuentes, la información mutua es pobre o son muchos.

El modelo neoclásico es relevante sólo cuando los costos de transacción son nulos. Cuando estos existen, las instituciones importan (las instituciones reducen costos de transacción y de producción). En el intercambio personalizado los costos de transacción son altos y los de producción son bajos; en un mundo de interdependencia especializada los costos de transacción pueden ser muy altos.

Se necesitan recursos para definir y hacer cumplir los contratos, y a medida que se expande el comercio más recursos se dedican a hacerlos cumplir. En la base del conjunto de las instituciones económicas tiene que haber una estructura de instituciones políticas y judiciales, que le de estabilidad a los derechos de propiedad.

La crisis de los intercambios personalizados, y la emergencia de las reglas impersonales, implican la emergencia del Estado y su poder coercitivo. La evolución institucional implica, no solamente las organizaciones voluntarias que permiten expandir el comercio, sino también el desarrollo del Estado, para proteger y hacer cumplir el derecho de propiedad, porque el intercambio despersonalizado que surge cuando los individuos son muchos, hace crecientemente elevados los costos de transacciones a través de las organizaciones privadas que no tienen poder coercitivo. Otra parte esencial de la evolución institucional surge de la eliminación de la arbitrariedad estatal en materia económica.

No existen casos de economías desarrolladas y complejas, que no tenga un sistema estructurado de gobierno. No se puede tener la productividad de una sociedad industrial, con anarquía política. La ideología importa, pero no es suficiente. Tiene que haber un sistema que le ponga límites efectivos al oportunismo, el incumplimiento de los contratos, etc.

La historia es, en buena medida, un conjunto de episodios que muestran la evolución institucional. La cuestión central de la historia económica y el desarrollo económico es clarificar la cuestión de las instituciones políticas y económicas que crean un ambiente económico que induce el aumento de la productividad.

¿Por qué en el siglo XVI declinó España y mejoraron Holanda e Inglaterra? Por las distintas oportunidades que en cada caso tuvieron los actores económicos: religión única y administración burocrática en el primer caso, multiplicidad en ambos frentes en los otros 2.

La clave para entender las instituciones está en reconocer que para los individuos, la percepción de lo que significan códigos de conducta y reglas de juego evoluciona lentamente durante la vida. Las reglas pueden cambiar de la noche a la mañana, pero la respuesta individual puede ser mucho más compleja y lenta.

El análisis económico de las instituciones tiene alguna relación, pero no es equivalente, al pensamiento "institucional" del funcionamiento de la economía, un movimiento heterodoxo desarrollado en los Estados Unidos, inspirado en las escuelas históricas alemana e inglesa bajo el liderazgo de Thorstein Veblen y John R. Commons. Para los institucionalistas la clave no está en el mercado sino en la organización y control del sistema económico, es decir, en la estructura del poder, del cual el mercado es una porción. El análisis institucionalista hizo aportes en economía laboral, organización industrial, desarrollo económico, ley y economía, economía de la agricultura y los recursos naturales, y macroeconomía. John K. Galbraith sería un institucionalista contemporáneo.

Gracias a North, las instituciones dejaron de tener un carácter exógeno y "molesto" para los economistas, para incorporarse a los aspectos de la realidad que hay que tener en cuenta para entender y actuar.

North, D. C. (1987): "Institutions, transaction costs and economic growth", Economic inquiry, 25, 3, julio.

North, D. C. (1988): "Ideology and political/economic institutions", Cato journal, 8, 1, primavera-verano.

North, D. C. (1991): "Institutions", Journal of economic perspectives, 5, 1, invierno.

Samuels, W. J. (1987): "Institutional economics", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

## INTEGRACION ECONOMICA

NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), como ALALC (Asociación Latino Americana de Libre Comercio), constituyen una forma de acuerdo económico entre los países miembros. MERCOSUR, como el Mercado Común Europeo, constituyen otra forma de acuerdo entre los países miembros.

Al estudiar las formas en que ciertos países acuerdan liberalizar entre sí sus vinculaciones económicas, Bela Balassa distinguió 4 niveles de integración económica.

Un primer nivel es el de la asociación de libre comercio. En este nivel de integración los países miembros acuerdan eliminar (o al menos disminuir sustancialmente), en cierto lapso, las barreras comerciales existentes entre ellos, manteniendo políticas individuales con respecto a las barreras que cada uno de los países miembros aplica con respecto al resto de los países (si NAFTA es una verdadera asociación, Estados Unidos y México eliminarán eventualmente sus barreras al comercio, pero la mercadería francesa pagará por ingresar a México derechos diferentes de los que paga para ingresar a Estados Unidos).

Un segundo nivel de integración es el de la unión aduanera. En este nivel de integración, además de acordar la eliminación de las barreras existentes entre ellos, los países miembros acuerdan el establecimiento de una tarifa externa común (siguiendo el ejemplo de América del Norte, el establecimiento de una unión aduanera implicaría uniformar los derechos de importación que Estados Unidos y México le aplican a las mercaderías fabricadas en Francia).

Un tercer nivel de agregación es el del mercado común. En este nivel de agregación, además de la eliminación de las barreras entre los países miembros, además de la aplicación de una tarifa uniforme para las relaciones comerciales con el resto del mundo, los países miembros eliminan las barreras al movimientos internacional de factores productivos (si el Mercosur es un verdadero mercado común, entonces ningún empleador, en cualquiera de los 4 países que lo componen, puede discriminar entre contratar asalariados argentinos, brasileños, paraguayos o uruguayos).

El último y cuarto nivel de integración, denominado de integración total, es aquel en el cual se unifican las políticas impositiva, monetaria, etc.

Los economistas tenemos sentimientos encontrados con respecto a los procesos de integración económica regional. Porque tales procesos dan lugar -según la distinción de Jacob Viner- a creación de comercio (lo cual es bueno) pero también a desvío de comercio (lo cual no lo es).

La integración económica crea comercio cuando, como consecuencia de la reducción de las barreras existentes entre los países miembros, lo que antes se fabricaba en cada uno de ellos ahora se fabrica en aquel que tiene ventaja comparativa. Esto es bueno porque induce una asignación más eficiente de los recursos (ejemplo: antes de la integración entre A y B, de cada producto en cada país se fabricaba lo que se consumía; luego de ella, todo lo que se consume del bien 1 se produce en A y todo lo que se consume del bien 2 se produce en B, mejorando la asignación de recursos).

Pero al mismo tiempo la integración económica desvía comercio cuando, como consecuencia de la reducción de las barreras existentes entre los países miembros, junto al mantenimiento de las barreras con respecto a terceros países, lo que antes se importaba del resto del mundo ahora se produce en el país miembro más eficiente. Esto es malo porque, desde una perspectiva mundial, induce una asignación menos eficiente de los recursos (ejemplo: antes de la integración entre A y B, A importaba de C -que no es país miembro- todo lo que consumía del bien 1; luego de ella, lo importa de B, empeorando la asignación de recursos).

Por eso, en materia de integración, los economistas no vamos a estar satisfechos hasta que el ámbito geográfico no sea... el mundo entero. Porque sólo en dicho escenario no puede existir desvío de comercio. La integración regional, con su costo de desvío de comercio, es vista por los economistas como una suerte de "entrenamiento" para enfrentar al mundo.

## INVERSION PRIVADA

La inversión privada está constituida por aquellas compras de bienes que efectúan hoy las empresas, para dedicarlas a la producción futura de bienes, con el propósito de incrementar los ingresos futuros de los dueños de las empresas.

Nótese el carácter instrumental de todo acto de inversión, en contraste con el carácter de fin en sí mismo de todo acto de consumo: el ser humano en cuanto empresario tiene que explicar por qué instala una heladería, pero no en cuanto consumidor por qué come un helado.

Nótese también el "acto de fe" que en definitiva tiene dentro de sí un acto de inversión. Porque en el mismo se compromete un presente que se conoce, en términos de un futuro que resulta esencialmente incierto (las técnicas desarrolladas para evaluar actos de inversión acotan la incertidumbre, porque la reducen a la pura incertidumbre, pero en modo alguno la eliminan).

Durante cada período, cada empresa lleva adelante varios actos de inversión, no uno sólo. ¿Cuáles sí y cuáles no? El plan de inversión de una empresa surge de ordenar los distintos proyectos u oportunidades de inversión que tiene entre manos, comenzando por los mejores, llevando a la práctica todos aquellos para los que existan fondos. Corresponde entonces hacerle una "radiografía" a cada proyecto de inversión.

Un proyecto de inversión es una acción por la cual quien la lleva a cabo incurre en algunos costos iniciales, generalmente de monto cierto, más algunos costos operativos futuros, generalmente de monto incierto (ejemplo: operar una heladería es un proyecto de inversión; sé cuánto me cuesta comprar hoy la máquina de fabricar helados, no sé con seguridad cuánto me costarán los huevos, el chocolate, etc.), con los cuales espera recibir ciertos ingresos en el futuro, generalmente de monto incierto (tampoco sé con seguridad cuántos helados venderé y a qué precio). La bondad de un proyecto de inversión queda expresada a través de lo que se denomina un flujo de fondos, es decir, la diferencia que existe en cada período entre los ingresos y los egresos. El primer cuadro que acompaña a estas líneas presenta los números del proyecto de inversión "compra y explotación de la heladería Qué Calor S.A.".

Debido a que en definitiva lo que interesa es la comparación entre ellos, expresar la bondad de cada proyecto de inversión a través de su correspondiente flujo de fondos resulta

muy engorroso (ejemplo: ¿usted qué prefiere, un proyecto de inversión cuyo flujo de fondos es -100, 0, 225, u otro cuyo flujo es -20, 40?). Por tal motivo en la práctica toda la información contenida en el flujo de fondos se sintetiza en términos de un número, de modo que el ordenamiento de los proyectos de inversión se convierte en el ordenamiento de un conjunto de números.

Tal síntesis no es gratuita, en el sentido de que obliga a desperdiciar parte de la información existente en el flujo de fondos. Es lógico; un sólo número nunca puede captar íntegramente información que tiene varias dimensiones (el tamaño del proyecto, la relación entre ingresos y egresos, la ubicación temporal de aquellos y estos, etc.); y puesto que hay más de un sentido en el cual se puede desperdiciar parte de la información, existe más de un criterio de inversión. Sin pretender agotar el tema, el segundo cuadro que acompaña estas líneas presenta las características principales de los criterios de inversión más usuales, junto a la aplicación de cada uno de ellos al flujo de fondos del primer cuadro (de acuerdo con la terminología utilizada en el segundo cuadro, el flujo de fondos del primer cuadro debe leerse así: C=100; B1=20; B2=30; B3=40; B4=50 y B5=15).

No hay criterios de inversión absolutamente mejores que otros, pero hay criterios más completos que otros en el sentido de que desperdician menos información del flujo de fondos (el criterio de período de repago prescinde absolutamente de los beneficios que ocurren con posterioridad al momento en que se recupera la inversión, mientras que el criterio contable se desentiende absolutamente de la distribución temporal de ingresos y egresos). Por eso en economía se utilizan más el de la tasa interna de retorno (TIR), el del valor presente y el de la relación beneficio-costos.

¿Puede haber crecimiento sin inversión? Sólo en un mundo donde el cambio tecnológico cae como el Manná, del cielo. Ese mundo no existe. Por eso, tanto desde el punto de vista de la acumulación en sí misma como desde el de la incorporación del cambio tecnológico vía el reemplazo de equipos más antiguos por otros más modernos, la inversión resulta esencial para el crecimiento.

FLUJO DE FONDOS DE LA HELADERIA "QUE CALOR S.A."

Período	Ingresos			Egresos			Flujo de fondos
	Número de helados a vender (unidades)	Precio (pesos)	Venta de la máquina de fabricar helados (pesos)	Kilos de crema a utilizar (unidades)	Precio (pesos)	Compra de la máquina de fabricar helados (pesos)	
0						100	-100
1	10	3		2	5		20
2	15	3		3	5		30
3	20	3		4	5		40
4	25	3		5	5		50
5			15				15

NOTA: para no complicar el análisis, el ejemplo numérico supone que no hay inflación ni cambio en los precios relativos (obsérvese la constancia de todos los precios a lo largo del tiempo), y que existe una proporcionalidad entre el volumen vendido y los insumos utilizados. La variabilidad de cualquiera de estos factores no modificaría las conclusiones.

CRITERIOS DE INVERSION

Nombre del criterio	Fórmula	Incógnita - Símbolo	- Unidad de medida	El proyecto es mejor cuanto	Tiene en cuenta: - el tamaño?	- la relación entre ingresos y egresos?	- la ubicación temporal?	Resultado del proyecto descripto en el primer cuadro
---------------------------	---------	---------------------------	-----------------------------	--------------------------------------	--	---	-----------------------------------	---

Valor presente	$-C + \sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1+r)^i} = H$	H	número absoluto	mayor es el número absoluto	sí	sí	sí	\$ 16.4 (1)
-------------------	---	---	--------------------	--------------------------------------	----	----	----	-------------

Tasa interna de retorno	$-C + \sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1+s)^i} = 0$	s	tanto por uno	mayor es el tanto por uno	no	sí	sí	15,9%
----------------------------------	---	---	---------------------	------------------------------------	----	----	----	-------

Relación beneficio- costo	$\frac{\sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1+r)^i}}{C} = M$	M	cociente	mayor es el cociente	no	sí	sí	1,164 (1)
---------------------------------	--	---	----------	----------------------------	----	----	----	-----------



menor n tal que:

Período de repago	$-C + \sum_{i=1}^n B_i = 0$	n	número de períodos	menor es el número de periodos	no	no	sí	3 años, 2 meses, 12 días (2)
-------------------------	-----------------------------	---	--------------------------	--	----	----	----	---------------------------------------

Contable	$-C + \sum_{i=1}^n B_i - \frac{1}{n} = Z$	Z	tanto por uno	mayor es el tanto por uno	no	sí	no	11%
----------	---	---	---------------------	------------------------------------	----	----	----	-----

Notas: (1) cuando  $r = 10\%$ , para todo i.

(2) suponiendo ventas constantes durante cada uno de los períodos,  
un supuesto algo exigente en el caso de una heladería.

## LA CURVA DE LAFFER

No cualquiera logra que se asocie su apellido con una curva que se utiliza en la teoría económica.

Lo logró Max Otto Lorenz, porque se denomina "curva de Lorenz" a la que muestra la distribución del ingreso de un país; y lo logró Alban William Housego Phillips, porque se denomina "curva de Phillips" a la relación que existe entre tasa de inflación y tasa de desocupación. No lo lograron, en cambio, ni Marshall con las curvas de oferta y demanda, ni Haberler con la curva de posibilidades de producción.

Quien también lo logró fue Arthur B. Laffer, porque el gremio denomina "curva de Laffer" a la relación que existe entre tasa de impuesto y recaudación tributaria. Dibujada, al parecer, garabateando en una servilleta en un restaurante de Washington en 1974, para Blinder (1981) en rigor se trata de un redescubrimiento, porque está claramente planteada en los escritos de Dupuit de 1844, y -sin contenido económico- en el teorema de Rolle, uno de los primeros que se estudian en los cursos de cálculo infinitesimal e integral (por otro lado; ¿qué diferencia analítica existe entre la curva de Laffer y la curva de la oferta de exportaciones, que relaciona el valor de las exportaciones y el tipo de cambio, que se presenta en todos los cursos de la teoría del comercio internacional?).

La derivación de la curva de Laffer es intuitivamente muy clara. Imagínese un diagrama como el que acompaña a estas líneas, en cuyo eje vertical se mide la alícuota de determinado impuesto (ejemplo: la tasa del impuesto al valor agregado de un producto), y en cuyo eje horizontal se mide la recaudación impositiva correspondiente.

Hay un nivel de la tasa impositiva suficientemente alto como para hacer que el precio del producto (incluyendo el impuesto) sea tan elevado que el respectivo consumo desaparezca. Si no hay consumo no hay base impositiva, y consiguientemente la recaudación es nula (con más razón, para cualquier tasa impositiva superior a la mencionada).

Por otro lado, si el bien no está gravado, es decir, si la alícuota del impuesto es cero, la recaudación impositiva también es cero, de manera que la curva de Laffer pasa por el origen del diagrama.

A niveles de la alícuota de impuesto no nulos pero menores que el que hace prohibitivo el consumo del bien, la recaudación impositiva es positiva; y hay (por lo menos) algún nivel de la tasa impositiva a la cual la recaudación es máxima.

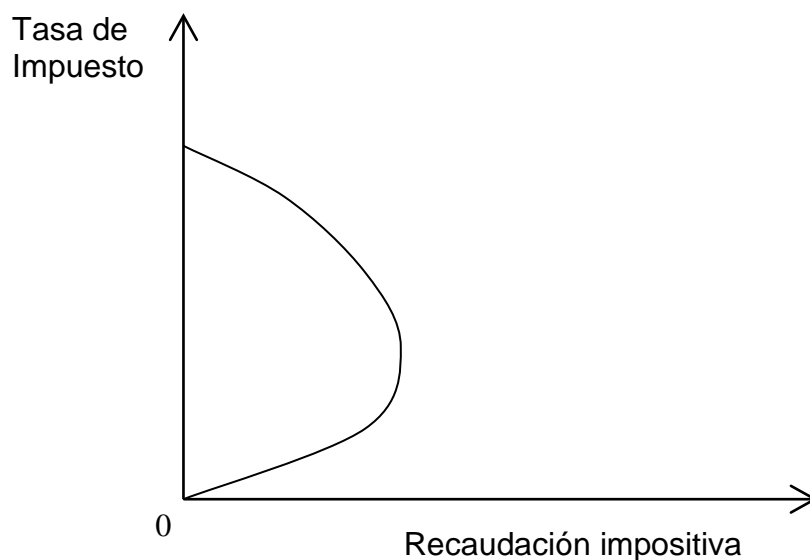
La curva de Laffer, que surge al unir todas las combinaciones factibles de alícuotas y recaudaciones impositivas, luce como aquella mujer que, próxima a dar a luz, olvida su actual condición y pretende esconderse detrás de un árbol, parándose de costado.

Laffer no se hubiera hecho famoso por haber "descubierto" esta curva. Si junto al resto de los partidarios de "la economía del lado de la oferta" Laffer termina teniendo mérito, es porque resulta cierta su conjetura según la cual con frecuencia en las economías rigen alícuotas impositivas superiores a las que maximizan la recaudación impositiva.

Cuando lo es, estamos en el mejor de los mundos. Porque no existe ningún conflicto de política entre la búsqueda del aumento de los ingresos fiscales vía la reducción de las alícuotas impositivas, y la "liberación" de recursos para el sector privado, fuente de crecimiento o de mayor nivel de consumo. En este caso el sector privado gana sin que el sector público pierda.

Blinder, A. S. (1981): "Thoughts on the Laffer curve", Federal reserve bank of St Louis.

## CURVA DE LAFFER



### MERCADO: ¿PERAS AL OLMO?

El rotundo fracaso del colectivismo para resolver problemas concretos, junto a la crisis del "estado de bienestar" buscado en muchos países bajo la denominada "economía mixta", son hechos difícilmente digeribles por algunos "intelectuales" (utilizo este término en el mal sentido de la palabra, para identificar a aquellos que anteponen sus a priori a los hechos).

El "aporte" actual de los mencionados "intelectuales" consiste en pedirle imposibles al sistema de mercados -el que quedó en pie- para, desde la correspondiente frustración, sugerir que tampoco el mercado soluciona los problemas. (En particular, se sostiene que el mercado no soluciona todos los problemas. ¿Conoce usted a alguna persona seria que crea que el mercado soluciona todos los problemas? Yo no).

Las líneas que siguen buscan aclarar en qué sentido el mercado soluciona problemas.

En el comienzo de una buena recomendación hay una buena descripción de la realidad, así como una buena explicación causal de por qué las cosas son como son. Viniendo Argentina de un proceso muy poco liberal, difícilmente aquellas porciones de la realidad que son calificadas como problemas lo sean como fenómenos de mercado. Por el contrario, normalmente en la base de lo que hoy se califica como una dificultad hubo algún sistema de ayuda estatal que, al quebrar el Estado económica y financieramente, no pudo ser sostenida.

El problema, entonces, surge de la imposibilidad de mantener algo que nunca debió haber existido, o no debió haber crecido en la forma y de la manera y el tamaño en que lo hizo.

Pero esto es historia, y de lo que aquí se trata es de utilizar al mercado para solucionar el problema. El mercado, por ejemplo, no puede convertir a un pobre en un Rockefeller, y menos aún de la noche a la mañana.

Los pobres lo son por razones específicas: porque sus padres lo son (o lo fueron), porque no pudieron estudiar, porque están enfermos, porque tienen problemas con los documentos, etc.

Lo que tanto a un rico, como a un integrante de la clase media o a un pobre, el mercado

le ofrece, es la mejor de las alternativas factibles. Este es el sentido en el cual el mercado es óptimo. El mercado no le prohíbe ninguna alternativa, ni se la encarece artificialmente; y esto a lo que más puede aspirar, cada uno de nosotros, dentro de un sistema universalmente aplicable (a nivel individual todo luce posible, pero en cuanto lo quiero copiar para un grupo me quedo sin recursos).

La diferencia entre poder explotar la mejor de las alternativas factibles, y sólo depender de decisiones administrativas, no es poca. Y por eso, normalmente, la solución de mercado es mucho mejor que la colectivista (un punto que, luego de 1989, sólo los que no miran los hechos se resisten a creer).

¿Cuántos de los problemas que tienen solución (porque el problema de la escasez no lo tiene. Nunca habrá en la Tierra de todo, para todos, gratis), se pueden solucionar con el mercado?; ¿cuántos de los problemas que tienen solución los soluciona "naturalmente" un sistema capitalista funcionando? La enorme mayoría (los problemas de desocupación, analfabetismo, etc. son problemas minoritarios; la enorme mayoría de la población está ocupada y recibió educación).

La propuesta, entonces, es bien clara: hagamos funcionar el sistema de mercado para, a caballo de ello, en base a necesidades específicas y con financiamiento clarificado, atacar los problemas que restan.

Que el mercado es un sistema por el cual los ricos le roban a los pobres, sólo lo puede sostener alguien que no se puso a analizar la cuestión (cuanto más competitiva es una economía, menor es la tasa de beneficio; y cuanto mejor funciona mayor es la demanda de mano de obra y, consiguientemente, el poder adquisitivo del salario). Hacer funcionar un sistema económico en base a los principios del mercado, para encima de ello atender de manera eficaz necesidades específicas, es lograr el máximo bienestar posible. No lograrlo soñando con esquemas que probaron complicar la realidad en vez de facilitarla, es sencillamente inmoral.

## VALORES JURIDICO, ECONOMICO Y SOCIAL DE UN MONOPOLIO

Adam Smith estaba contra los monopolios. Pero no tanto contra los monopolios naturales, sino contra los inventados por el Estado.

El Estado no inventa monopolios "porque sí". Vió cuando compra un producto inglés, fabricado "by appointment of Her Majesty...". Suena a que el fabricante consiguió la licencia para elaborar quesos, tabaco o zapatillas, por indicación de la Reina; y que también consiguió ser el único legalmente autorizado para hacerlo. Contra lo cual, presumo, pagó.

En la época de Adam Smith ésta era una forma de recolectar fondos para el sector público. Ahora también. En efecto, no hay que ser doctor en economía para advertir que lo que quienes compraron Entel pagaron por ella, lo hicieron entre otras cosas en función del transitorio monopolio que gozan de las comunicaciones argentinas.

El valor de un derecho monopolístico tiene (por lo menos) 3 facetas: una jurídica, una económica y una social.

Me gustaría ser abogado para saber si un Estado soberano, que en un momento le otorgó por ley un monopolio a un integrante del sector privado durante, digamos, 20 años, puede por otra ley quitárselo a los, digamos, 15 años. En todo caso los inversores no ignoran esta posibilidad, a la que cuantifican cuando hablan de "riesgo-país".

Desde el punto de vista económico hay más flexibilidad. Cualquier economista afirmaría que el valor económico de un monopolio, como el valor económico de un activo en general, surge de descontar los beneficios futuros, de modo que el Estado soberano que quiere revisar el otorgamiento de una licencia monopolística lo que tiene que hacer es compensar al monopolista por la pérdida de beneficios al finalizar el acuerdo de manera anticipada.

Algunos economistas opinan que ésta es una visión generosa, porque el Estado que otorga estos poderes monopolísticos no es soberano sino dependiente, de manera que quien revisa con posterioridad el acuerdo original lo que debería hacer es tomar la cantidad que inicialmente pagó el monopolista para tener derecho con exclusividad a producir una mercadería o prestar un servicio, agregarle cierta tasa de interés, y abonar el resultado correspondiente.

Desde el punto de vista social hay más flexibilidad todavía. Porque desde el punto de vista social no se entiende que alguien pueda, más allá de que el sistema jurídico y su dinero se lo permitan, ejercer una restricción frente a un mundo de necesidades. Si para viajar más cómodo compro 2 pasajes de un ómnibus de larga distancia, para regresar de Mar del Plata a Buenos Aires un domingo por la noche, como consecuencia de lo cual "alguien se queda sin viajar", seguramente que podré ejercitar mi derecho -con ayuda de la policía, si fuera preciso- pero tanto quien se queda sin viajar en la terminal de ómnibus, como el resto de los pasajeros que viajan conmigo durante el trayecto, me "harán sentir socialmente" que estoy ejerciendo un derecho jurídico y económico, pero no social (la presión política sobre los monopolios es un subproducto de la opinión social referida a los monopolios).

Esto también lo sabe cualquiera que usufructúa un derecho monopolístico. Y consiguientemente tiene que tenerlo en cuenta en sus cálculos (quienes revisan retrospectivamente cómo le fue a los monopolistas exitosos, se escandalizan por los beneficios obtenidos, frente al dinero invertido originalmente. Pero este cálculo ignora los riesgos propios de cualquier negocio, más la espada de Damocles que -desde el punto de vista social y político- pende sobre cualquier monopolista).

Todos queremos ser monopolistas, porque todos pretendemos ganar lo más posible, trabajando lo menos posible. Pero ser monopolista, y sobre todo seguir siéndolo, es menos fácil de lo que parece, tanto desde el punto de vista tecnológico, como económico, político y social. Si lo sabrán los ex-monopolistas.

## MONOPOLIO DISCRIMINADOR

Un mercado es monopolístico cuando el producto es ofrecido por un solo productor o importador. Un mercado tiene carácter monopolístico cuando, independientemente del número de oferentes, al actuar de manera coordinada lo hacen como si fueran uno solo.

Ejercer el poder monopolístico quiere decir cobrar por el producto en cuestión un precio superior al que existiría bajo condiciones competitivas. El grado de monopolio suele medirse por la distancia que existe entre el precio que fijaría el monopolista, y el que existiría bajo condiciones competitivas (si un producto tiene sustitutos muy cercanos, aunque en el mercado exista un sólo oferente el precio que fije el monopolista no puede ser muy superior al que existiría bajo condiciones de competencia).

Desde el punto de vista de la explicación causal de la existencia del monopolio, los economistas distinguimos entre la naturaleza, el gobierno y la fuerza. Las economías de escala, esto es, la reducción de los costos unitarios a medida que aumenta el nivel de producción, en mercados reducidos generan los denominados "monopolios naturales"; la legislación que restringe la entrada de otros oferentes a un mercado genera los monopolios creados por el Estado; en tanto que un oferente que contrata matones para destruir las instalaciones (cuando no el físico) de potenciales rivales, genera los monopolios basados en la fuerza.

En cualquiera de estos casos los economistas distinguimos entre el monopolio simple y el discriminador. Un mercado opera bajo el régimen de monopolio simple cuando el monopolista le cobra el mismo precio a todos los demandantes, en tanto que un monopolista discriminador cobra por vender su producto "según la cara del cliente" (un monopolista perfectamente discriminador es aquel que le cobra a cada cliente, exactamente todo lo que éste está dispuesto a pagar por obtener el bien en cuestión).

Dada una cierta demanda los beneficios del monopolista discriminador son superiores a los del monopolista simple, de manera que así como todo ser humano tiene la entendible pretensión de ser monopolista, aunque afortunadamente la mayoría no lo logra, también todo ser humano tiene la entendible pretensión de ser monopolista discriminador y no monopolista simple.



¿Cuándo un monopolista logra discriminar sus precios "según la cara del cliente", para así aumentar los beneficios que lograría actuando como mero monopolista simple? Cuando logra segmentar su clientela, porque puede esconder públicamente el precio al cual vende sus productos, o por alguna otra razón.

Mi médico personal ejerce sobre mí cierto poder monopólico (si abusa, cambio de médico; pero no hago "shopping" cada vez que tengo que hacer una consulta). Pago antes de hacerme atender, pero no me animo a preguntar en la sala de espera cuánto pagaron los otros pacientes, algunos de los cuales lucen más pobres que yo. Debido a mi timidez, me autosegmento; mi médico podría aprovechar esto, discriminando en mi contra (cuando una escuela le hace rebaja a un alumno, el encargado de las finanzas de la institución le pide a su padre que esto no se lo cuente al resto de los padres, bajo pena de terminar con todos los descuentos).

Hay discriminaciones basadas en razones diferentes a la falta de información. Una estación de televisión por cable factura precios diferentes por el mismo servicio, según el poder adquisitivo de los distintos barrios. Si vivo en un barrio de alto poder adquisitivo, si quiero contratar el servicio no tengo más remedio que pagar más que lo que abonan los que toman dicho servicio y viven en barrios más pobres, aunque lo sé (aquí la solución consiste en mudarme, no en enterarme).

Los economistas decimos que el monopolio es malo, y consiguientemente que hay que hacer todo lo posible para que existan en la economía condiciones competitivas. ¿Por qué es malo el monopolio, según los economistas? Porque, ejerciendo su poder monopólico, el oferente restringe el nivel de producción (los recursos liberados por los monopolistas van al resto de la economía, con lo cual se genera una asignación de recursos distinta de la que existiría si en toda la economía rigiera la competencia).

Pregunta para hacerle pisar el palito al que contesta: si los economistas decimos que el monopolio es malo; ¿también decimos que el monopolio discriminador es peor que el monopolio simple? No. Porque el monopolista discriminador produce igual cantidad que el competidor... sólo que lo vende a mayor precio. El monopolista discriminador, entonces, no modifica la asignación de recursos que existiría bajo condiciones competitivas, pero afecta la distribución de los ingresos entre él por una parte y los consumidores por la otra.

## EXPERIMENTO DE MONTE CARLO

Universo y muestra son 2 conceptos importantísimos en la estadística inferencial, una rama de la estadística.

El universo está constituido por la totalidad de los elementos que poseen cierta característica: todos los hombres que pueblan el mundo, todas las rubias que viven en Europa, son ejemplos de universos. La muestra está constituida por algunos de los elementos que componen el universo.

A veces por resultar literalmente imposible o absurdo (¿se imagina si para conocer si una repostería cocina buenas tortas, el repostero tuviera que probarlas todas?), en la mayoría de los casos por resultar antieconómico, las decisiones referidas a los universos se basan en informaciones provistas por muestras.

La utilidad de la estadística inferencial radica, precisamente, en conocer qué tipo de error se puede cometer infiriendo las características del universo a partir de la información muestral y su procesamiento. La relación entre el promedio obtenido en una muestra y el promedio del universo, la relación entre el coeficiente de regresión de una muestra y el del universo, constituyen una parte central del campo de estudio de la estadística inferencial.

Pero; ¿cómo se puede comparar el promedio de una muestra -que es un dato computable- con el promedio del universo -que no lo es-? Fabricando universos. Esta es la esencia de los denominados experimentos de Monte Carlo (hasta donde sé, 2 palabras y no 1).

En efecto, si construyo artificialmente un universo, del cual extraigo una muestra, sobre la cual aplico determinado cálculo (por ejemplo, la media aritmética), puedo comparar la media de la muestra -que siempre puedo calcular- con la media del universo -que en este caso también puedo calcular-, a efectos de averiguar las condiciones bajo las cuales, cuando la use en la práctica, la media de la muestra -que siempre podré calcular- resultará un adecuado estimador de la media del universo -que nunca más podré calcular-.

Consiguientemente, el experimento de Monte Carlo no busca evaluar un resultado sino un instrumento. Porque, por definición, el resultado lo conozco, tanto en la versión universo

como muestral; conociéndolo, estoy en condiciones de averiguar la bondad de un instrumento a partir del "resultado" que éste genera.

Como en el caso del esquema conocido como "error tipo I, error tipo II", desarrollado en el análisis de test de hipótesis, como en el caso de la cuestión de la (falta de) identificación, desarrollado dentro del análisis de ecuaciones simultáneas, el experimento de Monte Carlo también se utiliza fuera de la estadística inferencial (los 2 primeros integran mi "caja de herramientas" básica para analizar una política económica).

El enfoque del experimento de Monte Carlo sirve para juzgar a nuestro diario preferido, cuando al otro día leemos la versión publicada de un choque que por casualidad vimos, un partido de fútbol al cual asistimos, etc.; y sirve para juzgar a los dirigentes políticos, cuando "vieron" represión policial al terminar una manifestación de jubilados, cuando por televisión -ni oficial ni oficialista- todo el mundo vió muchachones arrojando baldosas sobre policías que no reprimían. Nadie lee un diario para "ver" el choque que vió, ni para "ver" la manifestación que vió; cuando ocurre lo que acabo de relatar los diarios se leen para anotar cómo dicen otros que fue lo que uno vió... y actuar en consecuencia (también realiza un experimento de Monte Carlo quien, para verificar si es cierto que uno de sus subordinados filtra información, le comenta algún dato identificable, para ver si el mismo aparece por alguna parte).

## MUESTRA Y UNIVERSO

Un universo está constituido por la totalidad de los miembros que pertenecen a un conjunto. Ejemplo: el universo de los alumnos de la Universidad Católica Argentina está formado por todos los alumnos de la mencionada institución.

Una muestra, por su parte, está constituida por alguna porción de los miembros que pertenecen a un conjunto. Un mismo universo da lugar a más de una muestra. Ejemplo: los alumnos de cuarto año de la UCA, los que cursan a la mañana, o los que miden más de 1 metro con 80, son algunas de las muchas muestras posibles del universo "alumnos de la UCA".

El conocimiento cierto requiere trabajar sobre los universos. Ejemplo: la única manera de conocer con certeza cuál es la edad promedio de los alumnos de la UCA consiste en preguntarle su edad a cada uno de ellos, sumar las respuestas, dividiendo luego por el número de las mismas.

Hay situaciones en las cuales el conocimiento a partir del universo resulta materialmente imposible (¿se imagina llegar a alguna conclusión referida al mundo de los pescados, pescando a todos ellos?); la mayor parte de las veces, aunque el procedimiento es físicamente posible, resulta muy costoso (es posible preguntarle algo, todos los días, a toda la población de un país; pero resulta sumamente costoso).

Por eso, aún pagándose determinado "precio" en términos de falta de certeza absoluta, con mucha frecuencia el conocimiento no se basa en investigaciones referidas a los universos, sino en los resultados que surgen de trabajar sobre muestras. Una importante porción de la estadística, entendida como disciplina científica, se ocupa precisamente de investigar la relación que existe entre el conocimiento que surge de las muestras y el que surgiría de conocer el universo.

2 son las características principales de las muestras que destaca la teoría estadística, para que resulten útiles para conocer las características del universo al cual pertenecen: su representatividad y su tamaño.

Si quiero averiguar el ingreso promedio de los asistentes a una función del teatro Colón, no puedo preguntarle sólo a algunos de los que compraron plateas. Esto sesga la muestra, tornándola poco representativa del universo. Una muestra es representativa cuando estratifica a los que la integran según las características conocidas del universo, y elige al azar a los integrantes de cada grupo estratificado. Sesgan deliberadamente las muestras quienes, en vez de querer conocer el universo, buscan hacer creer que tiene determinada característica. Por eso nadie cree en las encuestas que sobre intención de voto publican los distintos partidos políticos.

La otra característica relevante para juzgar a una muestra es su tamaño. El error de estimación de una muestra representativa disminuye al aumentar su tamaño (si le pregunto a una sola persona, elegida al azar, por su club de fútbol favorito, llegaría a la conclusión absurda de que "el 100% de los argentinos es de River, Boca o Velez Sarfield", mientras que si le pregunto a algunos cientos llegaría a proporciones muy cercanas a las que existen en el universo).

Uno de los importantes resultados de la teoría estadística dice que cuando la muestra es realmente al azar, y bien estratificada desde el punto de vista del universo, no son necesarias muchas observaciones para aproximarse rápidamente a la realidad (ejemplo: en Argentina, una muestra que tiene esas características, no necesita abarcar más que unos pocos cientos de encuestados para representar a 32 millones de personas).

¿Cómo sabe la teoría estadística todo esto, si los universos no son conocidos? Aplicando métodos analíticos y experimentales. Estos últimos, denominados experimentos de Monte Carlo, consisten en fabricar casos en los cuales el universo sí se conoce, de manera que el objetivo del ejercicio consiste en observar cómo las muestras de diferente grado de representatividad y tamaño, aproximan el verdadero dato, el del universo, el cual por definición se conoce.

Muchas veces el problema no consiste en averiguar un dato sino en distinguir entre un par de hipótesis alternativas (ejemplo: si la próxima elección la va a ganar el candidato A o el B). En este caso el tamaño de la muestra también depende de cuán separadas entre sí están, en el universo, las hipótesis alternativas. Por eso, cuando un candidato termina ganando por amplia mayoría, los analistas políticos lo anticipan rápidamente, a partir del resultados de pocas mesas ubicadas en distintos puntos de la jurisdicción donde se votó, mientras que cuando la elección es reñida hay que esperar más tiempo.

A propósito: por qué, para elegir Presidente, tenemos que votar todos; ¿por qué no votan, digamos, 2.000 argentinos, elegidos al azar?

## MULTICOLINEARIDAD

Si cada vez que cae el precio de las acciones en la bolsa de Buenos Aires, disminuyen los precios en la de Tokio y llueve; ¿a qué se debe la caída del precio de las acciones de la bolsa de Buenos Aires, a la disminución de los precios de la de Tokio, a la lluvia, a las 2 cosas, o a alguna otra razón que no fue tomada en cuenta en el planteo que se acaba de hacer?

El ejemplo ilustra la colinealidad (o multicolinealidad) que a veces existe entre las variables cuya evolución, se piensa, podría explicar el comportamiento de aquella variable que se está investigando (en el caso del párrafo anterior, el precio de las acciones en la bolsa de Buenos Aires), entendiendo por tal la coincidencia que tienen entre sí los movimientos de las posibles variables explicativas del comportamiento de la que interesa.

La de la multicolinealidad es una de las cuestiones que se analizan en econometría. En el ejemplo planteado más arriba, la colinealidad se dió en el plano cuantitativo (coincidencia en la dirección de los movimientos de las posibles variables explicativas); como en econometría, normalmente, se cuenta con más información, la cuestión de la multicolinealidad se plantea en el plano cuantitativo.

Para un econometrista no plantearía problemas de multicolinealidad la coincidencia de una caída de la bolsa de Tokio y la lluvia, si la intensidad de la caída de los precios y la precipitación, aunque coincidentes en la dirección, no tuvieran siempre la misma intensidad relativa (ejemplos: si grandes caídas en el precio de las acciones de Tokio a veces coincidieran con poca lluvia y a veces con diluvios, y/o si pequeñas caídas del precio de las acciones también a veces coincidieran con aguaceros y en otras ocasiones con meras garúas). En econometría el test de multicolinealidad es un indicador que depende de los coeficientes de correlación parciales entre las distintas variables explicativas.

La presencia de multicolinealidad es un problema, porque dificulta la identificación de la causa que origina determinado hecho. La presencia de perfecta multicolinealidad lisa y llanamente imposibilita la identificación causal. El valor de los coeficientes de correlación parcial tienen muy poca significación cuando surgen de una estructura colineal. Esto es intuitivamente claro: si cada vez que ocurre una baja en el precio de las acciones en la bolsa de

Buenos Aires, también pasan otras 3 cosas; ¿cómo saber cuál de esas 3 es la que efectivamente causa lo que se quiere explicar?

Como se acaba de explicar, la presencia de multicolinealidad plantea problemas cuando se buscan explicaciones causales de los hechos. Pero a veces lo único que quiere hacer es pronosticar el valor de una variable (ejemplo: conjeturar qué puede llegar a pasar con el precio de las acciones en la bolsa de Buenos Aires). ¿Es posible hacer un pronóstico, cuando -por presencia de multicolinealidad- no se puede explicar causalmente la evolución de la variable que se quiere pronosticar?

En un ensayo tan famoso como polémico Friedman (1953) sugirió que la utilidad de una ecuación no surge de su "coincidencia con la realidad" sino de su capacidad para pronosticar. Volviendo al ejemplo planteado: supongamos, no solamente que cada vez que caen los precios en la bolsa de Tokio también disminuyen los de Buenos Aires, sino que los precios caen en Buenos Aires porque disminuyen los de Tokio, pero que además cada vez que caen los precios en la bolsa de Tokio llueve. En estas condiciones podría ganar mucho dinero decidiendo qué hacer con sus acciones de la bolsa de Buenos Aires, quien sólo consultara el pronóstico meteorológico, a pesar de estar ignorando la verdadera relación causal, la que conecta las 2 bolsas.

La crítica a la posición de Friedman es que la explicación causal luce más confiable que la puramente casual, la que surge de una multicolinealidad sin "base real". Su contestación, presumo, es que cuando se cuenta con una explicación causal, mejor, pero que mientras tanto, a los efectos de pronóstico, se puede utilizar una ecuación, aunque exista multicolinealidad.

Si después de todas estas consideraciones usted no es capaz de ganar dinero en la bolsa de Buenos Aires, esto ya no es asunto mío.

Friedman, M. (1953): "The methodology of positive economics", en Essays in positive economics, University of Chicago press, Chicago.

## NUMEROS VERSUS PERSONAS

Pocas cosas me sacan de quicio.

Una de ellas es que alguien afirme que "entre los números y la gente prefiero la gente", dando a entender que quien maneja números se olvida de la gente.

Esta afirmación me saca de quicio porque no se trata de una afirmación inocua. Por el contrario, como muestra la historia nacional e internacional, en términos de gente se paga muy caro ignorar los números por preferir a la gente.

Consiguientemente, defender a los números es defender a la gente, e ignorarlos es fabricar pobreza, desaliento y muerte.

Curiosamente la contraposición entre números y gente se da en economía, pero no -por lo menos con cierta intensidad- en medicina.

Más y más, para los médicos soy un conjunto de números (el denominado "ojo clínico" no pasó a la historia, pero el ojo clínico que deja de lado los elementos de juicio que le proporciona la medicina moderna, aumenta los riesgos de equivocarse).

9 y 13 en el caso de la presión, 120 en el del peso, 170 en el del colesterol, 4.700.000 en el de los glóbulos rojos, etc., son mis números y consiguientemente el punto de partida de la conversación con mi médico.

No conozco a ninguna persona sensata que proteste por la deshumanización que implica que para mi médico yo sea "nada más que un conjunto de números".

Es que no soy un conjunto de números. Lo que ocurre es que para que mi médico entienda qué es lo que me ocurre, y qué se podría hacer al respecto, tiene que "conocerme". Y para ello utiliza una serie de indicadores, que contrasta contra millones de otras historias clínicas.



En economía ocurre lo mismo. ¿A quién se le ocurre que una planilla de sueldos "deshumaniza" la relación empleador/empleado?

Pero si esto es tan sencillo de entender; ¿por qué tanta gente repite, en economía, que hay que preferir la gente a los números, y no se le ocurre repetirlo en medicina?

Se me ocurren un par de razones.

La primera es que parecería que en el plano médico hay más conciencia individual que en el económico, acerca de las limitaciones. Es increíble la cantidad de personas que genuinamente cree que la restricción presupuestaria deriva de la perversión de los ministros de economía, quienes viven sentados en cajones llenos de dinero, que se niegan a repartir para no ofender a Adam Smith.

La otra razón es más emocional. Hay mucha gente que sabe que la realidad es así, pero no se la aguanta. A mí también la escasez me subleva en lo personal, pero aprendí -por experiencia propia, y también estudiando- que enojarse por un problema no facilita la solución (normalmente ocurre todo lo contrario).

Muchos seres humanos sencillamente no se aguantan el peso psicológico de la escasez, y se lo sacan de encima inventando soluciones. ¿No es mucho más "humano" decir frente a una cámara de televisión, que "hay que ayudar a los santiagueños" que afirmar que "los santiagueños tienen que encontrarle la vuelta por ellos mismos"?

Entender no quiere decir dejar pasar, sobre todo cuando dejar pasar implica -como dije- grandes costos. Por eso entiendo en lo personal, pero lucho como profesional y ciudadano, para que las decisiones se tomen desde la realidad, que es lo único genuino.

Nada de lo anterior implica que cualquier número le sirve a la gente. Así como en el caso del cuento del relojero, quien hizo funcionar un reloj soplando, y cobró honorarios "no por soplar sino por saber soplar", los números tienen que estar bien confeccionados. Con objetivos claros, aplicando criterios profesionales.

Con lamentablemente frecuencia se aplican políticas económicas erróneas. Cuando esto ocurre la culpa no es de los números, sino de quien hace los números. Por ignorancia, muchas veces, por mala fe unas pocas. En contra de la gente real, en un caso y en el otro.

La cuestión, entonces, no pasa por contraponer los números a la gente. Pasa por hacer los números que corresponden, que es la mejor manera de servir a la gente real y concreta.

## EFFECTO OLIVERA-TANZI

El monto que hay que pagar de cierto impuesto se calcula y se abona en un momento dado, en base al valor que tuvo cierta base imponible en un período o momento anterior (ejemplo: cuando yo era joven, el impuesto a los ingresos personal vencía el 20 de abril de cada año, y se calculaba en base a lo percibido durante el año anterior).

Dada una cierta tasa de impuesto, el valor real de lo que se le abona al fisco depende de lo que ocurre con los precios entre el momento o período al que se refiere la base imponible, y el momento del pago. Específicamente, dada una cierta tasa de impuesto un aumento de la tasa de inflación disminuye el valor real de lo que se le abona al fisco.

Olivera (1967) y Tanzi (1977) analizaron las implicancias de este hecho sobre los procesos inflacionarios, y sobre los planes de estabilización (la literatura económica reconoce estos aportes, precisamente, como el "efecto Olivera-Tanzi").

El efecto Olivera-Tanzi plantea una relación entre déficit fiscal e inflación que es la inversa de la que surge del planteo tradicional en materia inflacionaria. En efecto, como consecuencia de la caída en el valor real de los ingresos públicos, es la inflación la que genera déficit fiscal y no a la inversa.

Cuando en un país se observan cierta tasa de inflación y determinado nivel de déficit fiscal, al emprender la lucha contra la inflación hay que contestar la siguiente pregunta: ¿qué porción del déficit fiscal que se observa bajo inflación, seguirá existiendo bajo estabilidad de precios, y cuál se debe al efecto Olivera-Tanzi? Esta pregunta es crucial para el diseño de la política antiinflacionaria, pues mientras la primera porción demanda acciones correctivas (reducción del gasto público, aumento de impuestos, alguna combinación de ambos), la segunda porción desaparece automáticamente en cuanto aparece la estabilidad de precios.

Desde este punto de vista cabría calificar a una política antiinflacionaria como "ortodoxa pura", cuando ignora el efecto Olivera-Tanzi; como "heterodoxa pura", cuando al suponer que todo el déficit fiscal se debe al efecto Olivera-Tanzi, la inflación se elimina simplemente congelando precios y salarios; y como "mixta" cuando combina los elementos ortodoxo y heterodoxo (el éxito del programa antiinflacionario de Israel de 1985, frente a los

fracasos de los programas Cruzado de Brasil y Austral de Argentina, tiene mucho que ver con esto).

¿Cómo puede reducir la intensidad del efecto Olivera-Tanzi, un país que es capaz de luchar frontalmente contra la inflación? Disminuyendo el lapso que media entre la base imponible y el momento en que se pagan los impuestos. O cobrando impuestos a cuenta, mediante un régimen de anticipos. Estas ideas fueron puestas en práctica, aunque son incapaces de solucionar el problema por completo, particularmente cuando se acelera la tasa de inflación.

El apellido de un economista -en este caso 2- se asocia con un efecto, cuando ocurren 2 cosas: 1) la idea es buena; y 2) el economista en cuestión tiene amigos, que desparraman la idea asociándola con el apellido del descubridor. En este caso la idea es buena, pero; ¿quienes fueron los amigos de Olivera y Tanzi que se ocuparon de inmortalizarlos?

Olivera, J. H. G. (1967): "Money prices and fiscal lags: a note on the dynamics of inflation", Banca nazionale del lavoro quarterly review, 20, setiembre.

Tanzi, V. (1977): "Inflation, lags in collection and the real value of tax revenues", Internacional Monetary Fund staff papers, 24, 1, marzo.