

COMPETENCIA SI, VIOLENCIA NO

Los economistas tenemos una manifiesta preferencia por la competencia, como todo el mundo sabe.

Lo que pocos saben es la clase de competencia por la que bregamos los discípulos de Adam Smith. Tratándose de un medio para conseguir un fin (el máximo bienestar humano posible), los economistas no estamos por la competencia a secas sino en favor de determinada clase de competencia. Las líneas que siguen se dedican a explicitar una forma de "competencia" que los economistas rechazamos explícitamente.

Considérese el siguiente testimonio de Fortunato Nicolás ("Colito") Troisi, recogido por Oberdán Rocamora en Clarín el 6 de agosto de 1979. El autor de La Villa Devoto que ví nacer, un canillita que en aquel entonces tenía 64 años, fue a la escuela primaria hasta primero inferior, aprendió a leer leyendo los diarios, por afán de saber, y donó en su vida 42 litros de sangre, dijo textualmente lo siguiente:

"En Devoto fuimos formando las paradas según el progreso, a medida que se compactaba el barrio. Si cazábamos a cualquier otro canillita por nuestra zona, el primer día le hablábamos. Si lo encontrábamos otra vez, sin palabras, ¡le dabamos una biaba! El que iba siempre al frente era mi hermano Orlando Ernesto, que era boxeador, y ahora tiene el puesto en Lastra y Beiró. La primera pina es siempre la que vale... si se metía algún otro, quizás intervenía yo, que andaba siempre calzado con una manija, un fierro, de los antiguos surtidores de nafta".

Villa Devoto está hoy llena de quioscos de diarios y revistas, y no todos deben ser propiedad de "Colito" y sus hermanos. Lo cual implica que en algún momento cambió la estrategia, o se la hicieron cambiar, por otra más civilizada (más competitiva, según la entendemos los economistas). Pero su ejemplo no parece haber desaparecido, porque cada tanto la sección policial de los diarios registra lo que le ocurre a algún empresario que pretendió ponerse al día con los impuestos o vender pan más barato que los demás.

Los economistas no tenemos inconvenientes en que "Colito S. A." sea la única firma que vende y distribuye diarios en Villa Devoto (y tampoco nos oponemos a que, al mismo

tiempo, lo haga en Quemú-Quemú, Tilcara y Villa Allende). Lo que decimos es que esto tiene que ser el resultado del mejor servicio y no producto de la fuerza. Si Troisi y sus muchachos son capaces de enviar los diarios a los lugares solicitados, en los horarios debidos, sonriendo, etc., de repente no hay lugar para los nuevos.

¿Qué dice la experiencia histórica en materia de ingreso de nuevos oferentes a un mercado? Que precisamente los nuevos se establecen porque están dispuestos a hacer cosas que los establecidos ya no están dispuestos. Los coreanos se están "quedando" con el Once que alguna vez fue patrimonio exclusivo de árabes y judíos porque en algún sentido a los ojos del consumidor prestan más servicios; de la misma manera que hoy alguien está dispuesto a dar una conferencia gratis sobre temas económicos, un fin de semana, cosa que hace 25 años yo hacía y hoy no.

El proceder de "Colito" era cualquier cosa menos competitivo, según lo entendemos los economistas. Cuando pensábamos que los gobiernos estaban poblados por ángeles, y no por seres humanos, para neutralizar a "Colito" los economistas recomendábamos la existencia de la Dirección Nacional Antiviolenencia Económica, con su correspondiente departamento policial. Hoy sólo lo recomendamos cuando llegamos a la conclusión de que los "Colitos" son más distorsionantes que los funcionarios, lo cual a veces es cierto y en otras ocasiones no.

CONGESTION (DE TRANSITO)

Los bienes intangibles no son menos bienes, ni necesariamente menos valiosos, que los tangibles.

Cuando una mayor cantidad de autos pretende circular por las mismas calles, el tránsito se congestiona, se hace más "pesado" y eventualmente se atasca por completo.

Como consecuencia de lo cual, cada uno de nosotros demora más tiempo en recorrer cierta distancia, lo cual implica trabajar o descansar menos. Este es el sentido en el cual el tiempo es valioso (es oro, se decía cuando el oro se cotizaba bien alto).

Si el tiempo es valioso, es preciso que el efecto que cada vehículo tiene sobre la congestión de tránsito sea tomado en cuenta por quien toma de decisiones referidas a como moverse de un lado al otro.

¿Qué tendría que suceder para que el automovilista tenga en cuenta el efecto de la congestión? Alguna de las siguientes 3 cosas (o una combinación de ellas): 1) persuasión; 2) prohibición; y 3) mayor costo.

Sea bueno, no viaje en su auto a menos que resulte absolutamente imprescindible. Este slogan resulta representativo de la primera alternativa. Tiene la ventaja de no imponer nada a nadie, tiene el inconveniente de ser poco efectivo. En la vida económica muy pocas cosas atractivas dejan de hacerse, simplemente porque "no hay que hacerlas".

Lunes, miércoles y viernes chapas pares, martes, jueves y sábado impares. Esta es una típica ordenanza destinada a disminuir la congestión, alternando aquellos autos que pueden circular libremente, sin pagar ningún costo, con aquellos que no lo pueden hacer a ningún nivel de sobre costo (dejando de lado los coimeros que "arreglan" con la policía, circulando el día que no les corresponde). Tiene la ventaja de ser muy efectiva, tiene el inconveniente de no poder calibrar la necesidad (¿qué hace el conductor del vehículo al que se le accidentó un familiar en "el día equivocado"?).

Mayor costo. Intermedia entre la poco efectiva persuasión y la exageradamente costosa prohibición, está la posibilidad de efectuar algún cargo, que refleje el elemento de congestión que genera cualquier vehículo.

¿Es más justa, por ser más igualitaria, la prohibición que el mayor costo? Este es un punto muy discutible. La ventaja que tiene el mayor costo, con respecto a la prohibición, es que el primero induce a hacer algo creativo o productivo (ejemplo: trabajar más para pagar el mayor costo), mientras que la prohibición sólo genera resignación.

No es fácil diseñar el esquema de sobre costo. Aumentar los impuestos a la producción de autos es una exageración, porque recaería sobre los autos que se utilizan en zonas no congestionadas del país; aumentar el costo de la patente en jurisdicciones de mayor congestión induce patentar en un lado y utilizar el auto en otro; al mismo tiempo, no es posible construir tantas carreteras, y tantos estacionamientos, como para que nunca existan fenómenos de congestión.

Una línea promisorio sería la de elevar el costo del estacionamiento, sin fomentar la mayor disponibilidad. No para aumentar las ganancias de los dueños de los estacionamientos, sino en todo caso para aumentar los ingresos de la Municipalidad. Claramente que no para aumentar los gastos públicos municipales, sino para reducir otro tipo de impuestos.

Elevar el costo del estacionamiento requiere también mejorar los controles para evitar el estacionamiento indebido, el cual se volverá más atractivo cuando el estacionamiento legal resulte más costoso (pensando en centros urbanos, no parece fácil implementar una medida que castigue a los autos que llevan 1 o 2 personas, para inducir el "pool" entre vecinos que tienen destinos similares).

La medida complementaria es la mejora del transporte público. Unidades más modernas, prioridad en el uso de las calles, etc. (reservar 2 líneas en avenidas como Córdoba y Pueyrredón, generó quejas entre los automovilistas y los taxistas. Pero; ¿qué opinan los colectiveros y los pasajeros?).

Otra medida complementaria es la descentralización de las ciudades. Los shoppings que se van del centro de la ciudad, las oficinas que se ubican en la periferia, así como el fax, que evita la necesidad de tener que hasta una oficina para llevar determinado papel o plano, favorecen la descongestión y por consiguiente, desde este punto de vista, deberían ser alentados.

Subproducto de la urbanización, la congestión es un fenómeno que llegó para quedarse. Pero la aplicación de los principios del análisis económico puede morigerar algunos de sus efectos.

COSTOS DE CORTO Y LARGO PLAZO

Difícilmente un joven de 18 años sepa qué son plantas industriales de distinto tamaño óptimo; seguramente que subió a un auto, muy probablemente alguna vez se sentó delante del volante o al menos observó cómo se maneja. Dada su equivalencia, en estas líneas se utiliza el ejemplo automovilístico, en vez del industrial -el empleado por Viner en 1931-, para explicar la relación que existe entre los costos de corto y largo plazo.

¿A qué velocidad debería un conductor recorrer la distancia que existe entre 2 puntos? El referido conductor tiene objetivos en materia de tiempo (cuanto antes llegue, mejor) y consumo de combustible (cuanto menos gaste, mejor. Para facilitar el análisis, supongamos que el resto de los gastos son proporcionales al consumo de combustible), los cuales normalmente conflictúan entre sí: a mayor velocidad, mayor gasto.

En ninguna ruta no congestionada todos los autos, ni aún los del mismo modelo, circulan a la misma velocidad. Marchan a velocidades diferentes, porque sus conductores difieren en cuanto a la importancia relativa que le asignan al tiempo y al gasto en combustible (los profesionales exitosos vuelan por el carril izquierdo, los jubilados circulan con calma por el derecho).

Pero unos y otros viajan en la marcha que a la velocidad elegida minimiza el consumo de combustible. Aquí se impone una breve digresión semántica. En Argentina las palabras marcha y velocidad se usan indistintamente para describir 2 realidades diferentes. Para indicar cómo se desplaza un vehículo se dice tanto que su velocidad es de 100 kilómetros por hora; como que el auto marcha a 100 kilómetros por hora y para protestar por la indebida marcha a la que se hace desplazar un rodado, a veces se le pregunta al conductor en qué velocidad está manejando. Para evitar confusiones, en esta nota utilizaremos el término velocidad para referirnos a un rodado que se desplaza a 100 kilómetros por hora, y marcha para describir a un auto que anda en tercera o quinta.

¿Cómo se averigua, para cada velocidad, cuál es la marcha que minimiza el gasto en combustible? La propuesta de Viner (1931) consiste en comenzar por calcular, para cada marcha, cuál es el consumo de combustible para cada velocidad posible. Esto genera una curva en un gráfico donde la velocidad del vehículo se mide en el eje horizontal y el consumo de

combustible en el vertical; de manera que una vez que se completó la tarea hay tantas curvas como marchas (en los autos modernos, 5). Luego de lo cual se traza la envolvente (por debajo) del mencionado conjunto de curvas. Dicha envolvente es la curva que responde la pregunta planteada.

A efectos de ejemplificar, el cuadro y el gráfico que acompañan este texto muestran el consumo registrado por el automóvil Fiat Uno, con motor tipo 1,6, en cada una de sus 5 marchas y a distintas velocidades. Deliberadamente el gráfico no incluye la envolvente, para que el lector la derive por sí mismo (una vez realizado el ejercicio encontrará que en este caso la envolvente une el comienzo de cada una de las curvas, y acompaña a la de la quinta marcha para velocidades superiores a 30 kilómetros por hora). Estas líneas se proponen mejorar el conocimiento económico, no contribuir al conocimiento del mundo automotriz. De cualquier manera cabe preguntar: 1) ¿no le resultan al lector inesperadamente bajas las velocidades desde las cuales se puede circular en marchas como la tercera, la cuarta y la quinta?; y 2) ¿se tuvo en cuenta esta información al diseñar la caja de cambios automática?

Como se dijo al comienzo, el ejemplo automovilístico busca ilustrar un importante concepto que se usa en microeconomía, como es el de la distinción entre las curvas de costo de corto y largo plazo. En el ejemplo industrial, el que inspiró a Viner en 1931, las marchas tienen su equivalente en el tamaño de las plantas (más precisamente, en el de sus edificios, máquinas y elementos cuya dimensión no se puede alterar de un día para el otro). Así como aquí el gráfico contesta la pregunta: ¿a qué marcha iría un conductor que eligió determinada velocidad para unir 2 puntos?, en el caso industrial la pregunta que se contesta es: ¿qué tamaño de planta elegiría un productor si permanentemente tuviera que satisfacer determinado volumen de ventas?

Por último; ¿es la equivalencia entre el ejemplo automovilístico y el industrial completa? Así parece. El ejercicio planteado en esta nota muestra el costo de desplazar un vehículo a distintas velocidades, según la marcha que se utiliza. Ignora, por consiguiente, cómo llega el vehículo desde 0 a cada una de las velocidades indicadas en el gráfico (deja de lado, por consiguiente, la aceleración, donde el conflicto consumo-tiempo es clarísimo). En el plano industrial, para pasar de 0 producción a la deseada, hay que acelerar el ritmo fabril, fenómeno que no es el que analiza Viner.

NOTA: Agradezco a Carlos Hirz, de El Cronista, y a Ricardo Kesselman, Juan Carlos Picallo, Simón Alberto Ivitz y Justo Barbosa, de Sevel, por haberme proporcionado la información relevante.

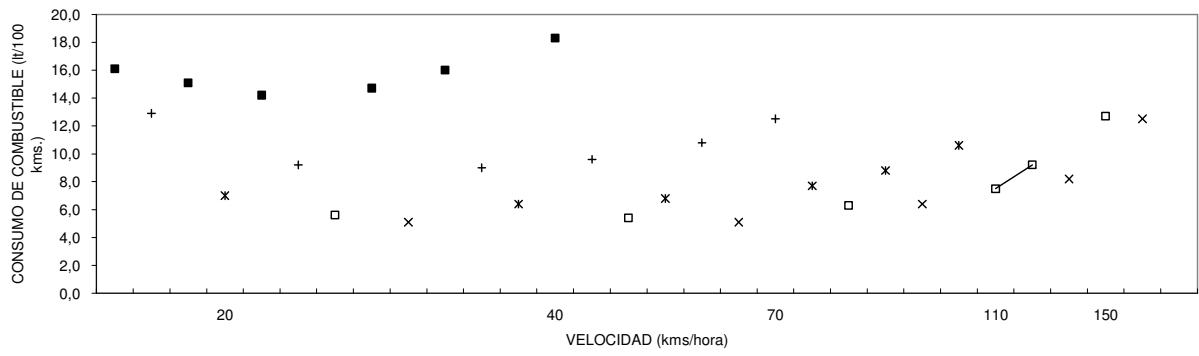
Viner, J. (1931): "Cost curves and supply curves", Zeitschrift fur Nationalökonomie, 3, setiembre.

CONSUMO DE COMBUSTIBLE SEGUN MARCHA Y VELOCIDAD
(Fiat Uno, motor tipo 1,6; litros cada 100 kilometros)

Velo- cidad (km/hora)	Consumo segun velocidad				
	Primera	Segunda	Tercera	Cuarta	Quinta
7,36	16,1				
12,69		12,9			
14,71	15,1				
19,58			7,0		
22,07	14,2				
25,38		9,2			
27,57				5,6	
29,43	14,7				
34,78					5,1
36,79	16,0				
38,07		9,0			
39,16			6,4		
40,47	18,3				
50,75		9,6			
55,17				5,4	
58,75			6,8		
63,44		10,8			
69,56					5,1
69,79		12,5			
79,33			7,7		
82,76				6,3	
97,91			8,8		
104,34					6,4
107,70			10,6		
110,35				7,5	
137,93				9,2	
139,12					8,2
151,73				12,7	
173,90					12,5
191,29					

Fuente: SEVEL

CONSUMO DE COMBUSTIBLE
SEGUN VELOCIDAD Y MARCHA



CRAWLING PEG

En regímenes cambiarios hay 2 extremos: el tipo de cambio fijo y el flotante.

El tipo de cambio fijo es aquel que no se modifica "bajo ninguna circunstancia". El sistema de patrón oro es un buen ejemplo, dado que en dicho sistema el resto de la economía se acomoda a un tipo de cambio nominal absolutamente invariable.

Para aumentar la credibilidad, en 1980 en países como Uruguay se propuso incorporar el tipo de cambio a la Constitución, y por la misma época en los Estados Unidos se discutió volver al patrón oro.

El otro caso extremo es el del tipo de cambio flotante, también denominado libre (no confundir con mercado de cambios liberado, que implica que al precio vigente -libre o no- el sector privado puede comprar y vender divisas sin restricciones), que es el caso en el cual el tipo de cambio se determina por la oferta y demanda del sector privado, y la del sector público cuando no interviene con propósitos de estabilización (las compras de divisas de la Policía Federal, para adquirir en el extranjero un insumo para fabricar cédulas de identidad, es un buen ejemplo de compras no reguladoras).

Entre el sistema de tipo de cambio fijo y el de tipo de cambio flotante está el sistema de tipo de cambio ajustable (peg). Cuando el tipo de cambio está "pegged" se mantiene fijo hasta que se produce un "desequilibrio fundamental", en cuyo caso se modifica vía una devaluación... y se vuelve a mantener fijo hasta que aparezca el próximo desequilibrio fundamental.

El sistema de tipo de cambio ajustable rigió en el mundo desde 1944, cuando se creó en Bretton Woods el Fondo Monetario Internacional, hasta comienzos de la década de 1970, en que el mundo desarrollado inició un período de flotación. Durante dicho período las devaluaciones, esporádicas, se volvían famosas (como las 2 que hizo Francia, la de 1967 de Inglaterra, etc.).

Si la inflación es constante, el sistema de tipo de cambio ajustable hace oscilar el tipo de cambio real (lo aumenta luego de la devaluación, disminuyéndolo luego hasta la próxima

devaluación), introduciendo una distorsión en los costos y beneficios de las operaciones de comercio exterior.

¿Por qué separar tanto un acto devaluatorio del otro, obligando a saltos del tipo de cambio nominal, cuando se podría mantener el valor del tipo de cambio real a partir de modificaciones más frecuentes del tipo de cambio nominal, cada una de ellas más pequeña? Así fue como nació el crawling peg, hace ya varias décadas, sistema cambiario que -como se acaba de decir- se propone mantener constante el tipo de cambio real, a partir de frecuentes modificaciones del tipo de cambio nominal según la diferente evolución de los precios internos e internacionales.

Los estudiosos diferencian el crawling peg pasivo y el activo. El pasivo corrige "de atrás" el tipo de cambio nominal, en función de la diferencia observada durante cierto período, entre los precios internos y los internacionales; en tanto que el crawling peg activo preanuncia una tasa de devaluación, buscando que el resto del sistema adecúe a dicha tasa la diferencia de precios internos e internacionales. Las denominadas "tablitas cambiarias" son, según esta clasificación, crawling pegs de tipo activo.

Argentina experimentó, durante la gestión del presidente Illia, un crawling peg pasivo con modificación cuatrimestral del tipo de cambio nominal; durante la gestión del ministro Martínez de Hoz un crawling peg activo con modificación diaria; y durante buena parte de la década de 1980 un crawling peg pasivo también con modificación diaria.

En América Latina, Colombia ha utilizado el crawling peg de manera sistemática (por décadas) y exitosa.

¿Cuál es el mejor sistema cambiario? Esta pregunta no tiene una respuesta independiente del resto del sistema económico, porque en rigor lo que ocurre en el mercado de cambios de un país es el reflejo de lo que acontece en el resto de su economía. Pretender mantener fijo el tipo de cambio nominal, cuando las políticas económicas internas impulsan un aumento de las cotizaciones, termina en la eliminación de las reservas del Banco Central, seguida por la consiguiente devaluación y crisis de su balanza de pagos. Devaluar -con o sin crawling peg- cuando el resto de las variables económicas no lo requiere, es generar inflación cuando no hay ninguna necesidad.

La cuestión central, consiguientemente, no se plantea en el régimen cambiario que utiliza un país, sino en la clase de política económica que lleva adelante, una de cuyas consecuencias es el régimen cambiario que tiene que elegir.

CREDITO "BLANDO"

Un crédito es "blando" cuando su costo es inferior al de mercado (ejemplo: es blando un crédito cuya tasa de interés es de 10% anual, en un país donde un deudor tiene que pagar 20% anual de interés para poder conseguir un crédito).

¿Existen los créditos blandos? Los economistas tenemos dudas.

Una razón que transforma la blandura real en aparente, aparece cuando el crédito no se realiza en efectivo sino que tiene destino direccionado (está atado al financiamiento de compra de determinados bienes, en determinados lugares). No es difícil advertir que cuesta lo mismo comprar un producto en \$ 10, con un recargo por intereses de 100%, que comprarlo "sin intereses"... a \$ 20.

Esto lleva a los compradores a tener en cuenta simultáneamente todos los elementos que intervienen en una compra, a efectos de comparar de manera genuina las alternativas y elegir la más conveniente. De la misma manera que antes de elegir restaurante nos fijamos, no solamente en el precio de los platos, y en el del servicio, sino también en si existe obligatoriedad, por ejemplo, de utilizar servilletas, y en si esto recarga la cuenta de manera totalmente descomunal.

El sobreprecio de un crédito atado es una razón por la cual los créditos blandos, en la práctica, no son tales. Pero no es la única.

Supongamos que, a pesar del sobreprecio, quien accede a un crédito blando puede comprar por \$ 15 lo que le costaría \$ 20 adquirirlo con un crédito común. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por poder acceder a uno de dichos créditos? Hasta \$ 5... menos la molestia causada por el papeleo y, en caso de tener que mentir en alguno de los documentos, el riesgo de ser descubierto.

Como consecuencia de lo cual, de lo único que estamos seguros frente a un crédito genuinamente blando, es que el acreedor no cobra todo lo que podría cobrar en condiciones normales (el contribuyente, cuando el acreedor es un banco público).

De lo que no estamos seguros, es de que la porción de blandura real que tiene el crédito bajo consideración, pasa íntegramente de manos del acreedor a las del funcionario que representa al acreedor, de las de él (o ella) a las del funcionario que representa al deudor y de las de este (o ésta) a las del deudor.

No sólo no estamos seguros, sino que sospechamos que la realidad esta más cerca del extremo en el cual al deudor no le llega nada del menor costo, que del que le llega todo. Y esto es así porque como para el deudor cualquier rebaja es un regalo, y compite con los beneficiarios que califican (y también con aquellos que no califican, pero falsifican para calificar), el proceso competitivo hace que buena parte del menor costo "quede en el camino" que existe entre el acreedor y el destinatario final del crédito.

La blandura es una característica difícilmente tramisible, no solamente en el caso del crédito sino en el de cualquier otro caso equivalente. Así; ¿cuántas de las plateas a precios "populares" del Teatro Colón, llegan a los mencionados precios a quienes finalmente se sientan a presenciar el espectáculo?

No estoy diciendo que las rebajas no existen (los hoteles, así como las líneas aéreas, tienen tarifas de alta y baja temporadas); pero en este caso la diferencia de precio tiene una causa real (que por razones de régimen laboral y climáticas, el tráfico turístico no es constante a lo largo del año). El problema aparece cuando la distinción entre aquellos que son elegibles y aquellos que no, surge de un mero acto administrativo y resulta muy valiosa en términos de costo diferencial.

La blandura crediticia -en el fondo- supone que los funcionarios son ángeles, no hombres. Es suponer demasiado, según enseña la historia.

ROBINSON CRUSOE

¿Habrá pensado alguna vez Daniel Defoe que el protagonista de la novela que publicara en 1719, iba a resultar tan útil para ilustrar situaciones analizadas por la teoría económica?

White (1987) apunta que Robinson Crusoe aparece en los trabajos de F. Bastiat, E. Bohm-bawerk, J. B. Clark, H. Gossen, W. S. Jevons, A. Marshall, C Menger, K. Wicksell y P. Wicksteed, (Edgeworth se ocupó de Viernes, el compañero de Crusoe), agregando que el Crusoe de la ciencia económica tiene muy poco que ver con el protagonista de Defoe (éste vivía de lo que quedaba en el barco, y no planteaba relaciones de mutuo acuerdo con Viernes).

Para un economista el de Robinson Crusoe es un caso ideal para analizar cuales son las opciones económicas que tiene un ser humano que vive solo, para luego contrastarlas con las que tiene un ser humano que vive en comunidad.

Desde el punto de vista de la demanda Crusoe es como cualquiera de nosotros. Quiere comer, beber, tiene que vestirse (por razones climáticas, no de pudor, ya que sólo tiene al cielo por testigo), etc.

Por su parte, desde el punto de vista de sus energías personales Crusoe también es como cualquiera de nosotros. Pone su esfuerzo laboral al servicio de la satisfacción de sus necesidades.

Aplicando la mejor tecnología que dispone, Crusoe trabaja (ejemplo: pesca). El producto de su esfuerzo puede ser consumido instantáneamente o puede ser acumulado para futuros consumos. En la economía de Robinson Crusoe, entonces, existen el PBI, el consumo, el ahorro y la inversión. Al existir más de un bien existen relaciones de transformación y de sustitución (Crusoe puede pescar, pero también puede cazar, y repartirá su tiempo en una actividad y otra, dependiendo de cuán diestro es en cada arte y de cuánto le place comer pescado y aves).

Producto de su acumulación pasada, en algún momento Crusoe puede consumir más de lo que produce (si cada día de la semana, incluyendo el sábado, pescó 2 pejerreyes, pero sólo comió 1, el domingo puede comerse 6 pescados sin tener que salir a pescar).

Una cosa que, debido a que vive solo, Crusoe no puede hacer, es anticipar consumos a su propio esfuerzo acumulativo. Porque cuando uno vive solo no existe el crédito. La tasa de interés que existe en la "Crusoenomía" es la denominada tasa de interés propia, la que muestra qué le ocurre a través del tiempo al valor real de una mercadería.

Para conservar un pescado de un día al próximo, Crusoe probablemente tiene que inventar algún mecanismo de refrigeración (¿por qué no cercar un pedazo de mar, suerte de heladera natural, ideal para que -mientras no los consume- los pescados sigan creciendo, es decir, para que la tasa de interés propia de los mismos sea positiva?).

Otra cosa que Crusoe, porque vive solo, no puede hacer, es comerciar, especializando su esfuerzo productivo en aquello en lo que resulta más habilidoso, intercambiando el producto de su esfuerzo con alguien que tenga otras habilidades. Si el diestro pescador, pero lamentablemente torpe cazador, Crusoe, quiere comer pollo, no va a tener más remedio que cazarlo. Viviendo en comunidad, intercambiaría con otra persona que fuera diestro cazador y torpe pescador.

Actuando racionalmente, un ser humano aislado puede hacer mucho para subsistir. Interactuando con otros, puede hacer mucho más. La diferencia son las denominadas ganancias del comercio, local, provincial, nacional e internacional.

Crusoe se las arreglaba solo porque no tenía más remedio. Quienes viven en comunidad tienen la opción de autoabastecerse, pero también tienen la de interactuar con otros. Me peino solo, pero doy conferencias para conseguir los pantalones que visto, porque me resulta más económico peinarme a mi mismo, pero no aprender a coser. La eliminación de las barreras a cierto comercio no pronostica la intensidad del comercio resultante, porque sólo provee -nada menos- la opción para que se elija entre las alternativas.

White, M. V. (1987): "Robinson Crusoe", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

CUPOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION

Aunque en los últimos años de manera no tan extrema, el análisis económico prefiere el librecomercio a la autarquía (los argumentos que en los últimos años esgrimió el análisis económico para proteger cierta protección local, más allá del de la industria infantil, tienen poco o nada que ver con los que esgrimen los productores).

Junto a lo cual, a partir de los trabajos de Haberler (1950) y Bhagwati y Ramaswami (1963), el análisis económico afirma que si hay que restringir el comercio internacional, desde el punto de las distorsiones que introduce en el sistema económico, la jerarquización (del menos al más distorsivo) de los instrumentos de política económica es la siguiente: 1) subsidio a la producción local, financiado con impuestos lo más generalizados posibles; 2) arancel ad valorem; 3) restricciones cuantitativas (licencias, cuotas, cupos, etc.); 4) prohibición (límite de la situación anterior, equivalente a cupo cero).

¿Por qué esta contundencia; en qué sentido un subsidio explícito es preferible a un arancel, y ambos a un cupo?

El subsidio es mejor que el arancel porque desde el punto de vista del consumidor no afecta los precios relativos. Un subsidio a la producción local le permite al fabricante competir con el importador a precios internacionales. Un arancel, en cambio, eleva el precio interno del producto, modificando arbitrariamente los precios relativos.

¿Por qué ambos son mejores que el cupo? Porque la naturaleza de cada forma de restricción hace que -potencialmente- el cupo genere más corrupción que el subsidio o el arancel. En el caso del arancel esto es evidente: si en un país la importación de cualquier producto paga X, y la de cigarrillos el doble de X, lo único que tiene que constatar el vista de aduana es si lo que tiene delante son cigarrillos o algún otro producto, procediendo en consecuencia.

Un cupo, en cambio, plantea necesariamente la cuestión de la asignación de un bien racionado por un mecanismo diferente del precio. ¿A quién otorgarle el cupo, y con qué criterio? Cuando "no había" azúcar, para algunos azúcar "había" (para los buenos clientes, para

los que además de azúcar compraban una escoba, para los que estaban dispuestos a pagar un sobreprecio, etc.). Los cupos los asignan los hombres, no los ángeles.

¿Qué pasa si el cupo se remata al mejor postor, como ocurre en el caso de los autos? Aquí la potencial corrupción desaparece, al convertirse el cupo, de una asignación administrativa, en la búsqueda empírica, a través de un remate, del arancel equivalente a las importaciones permitidas por el cupo. Es probable que en el caso del papel se imite al caso de los autos, donde el mecanismo funciona así.

Pero si a través del remate el cupo se transforma en el arancel equivalente; ¿por qué no se aumenta el arancel hasta la altura a la cual, naturalmente, se importa hasta el cupo? Porque nadie sabe cuál es dicho arancel.

En efecto; es muy fácil, en el pizarrón, dibujar el arancel equivalente a determinado cupo. Basta con trazar las curvas de oferta y demanda internas de un producto, el precio mundial, y calcular el nivel de las importaciones en ausencia de restricciones al comercio. Luego se busca a qué precio interno las importaciones -por diferencia entre la cantidad demandada y la producción local- son iguales al cupo, y se determina qué arancel hay que colocar para que el precio interno sea igual al encontrado.

Pero en la práctica; ¿cómo saber qué posición tienen las curvas de oferta y demanda internas? Los industriales que quieren proteger su producción local pugnan por el cupo, para que les quede el beneficio de la duda en su favor, para la producción local. Pero la preferencia del productor local es el problema de quien tiene que fijar el cupo, porque si no se saben cuáles son las curvas de oferta y demanda locales; ¿en base a qué se fija el cupo?

Bhagwati, J. y Ramaswami, V. K. (1963): "Domestic distortions, tariffs, and the theory of optimum subsidy", Journal of political economy, 71, 1, febrero.

Haberler, G. (1950): "Some problems in the pure theory of international trade", Economic journal, 60, 238, junio.

DEFLACION

La inflación es el aumento sistemático del nivel general de los precios. La deflación es lo contrario de la inflación. Consiguientemente, la deflación es la reducción sistemática del nivel general de los precios.

Si inflación y deflación son modificaciones de precios, una buena explicación de una y otra surgen de una buena explicación de la determinación de los precios, y de su modificación.

"Si a un loro se le enseña a repetir oferta y demanda lo que se obtiene es un economista", dijo el levemente exagerado Bernard Shaw. Porque los precios libres se determinan por la oferta y la demanda del producto respectivo.

Preguntar por los determinantes de la deflación, entonces, implica preguntar por aquellas modificaciones de la oferta y la demanda, que generan disminuciones en los precios.

Tomemos el caso normal, es decir, aquel en el cual la curva de la oferta sube a medida que aumenta el volumen de producción, y aquel en el cual la curva de la demanda baja a medida que aumenta el nivel de ventas.

En el caso normal la deflación surge por una disminución en la demanda (un desplazamiento por el cual a cada nivel de ventas los compradores están dispuestos a pagar menos ahora que antes), por un aumento en la oferta (un desplazamiento por el cual a cada nivel de producción los vendedores están dispuestos a cobrar menos ahora que antes), o ambas cosas a la vez.

Dejando de lado las especificaciones de un producto en particular, el primer caso ocurre cuando hay una recesión, el segundo cuando se produce un aumento en la productividad física de los factores productivos, o una disminución en los impuestos (nótese que cuando la deflación se produce por caída de la demanda, junto a la disminución de los precios hay también disminución de las cantidades; mientras que cuando la deflación se produce por aumento de la productividad, junto a la disminución de los precios hay aumento en las cantidades. Hay deflaciones más costosas que otras).

En Argentina 1993 la cuestión de la deflación es sumamente importante, relacionada con la vía en que va a aumentar el tipo de cambio real cuando cese, o al menos disminuya, el ingreso de capitales del exterior.

Hasta hace algunos años entre los economistas era popular la doctrina de la "inflexibilidad descendente de los precios monetarios o absolutos", la cual no dice que los precios no disminuyen, sino que no disminuirían ni aún en las condiciones en que, según el análisis anterior, uno debería esperar que lo hiciesen. Ultimamente la doctrina ha pasado del plano del "seguro que sí", al del "vamos a ver si es cierta".

Lo que del análisis anterior resulta claro es que la deflación no es un subproducto ni de la legislación directa, ni del terror, ni de los llamados a la bondad. La deflación es un fenómeno económico.

La deflación aparecerá cuando algunos oferentes, en virtud de la menor demanda, no puedan seguir vendiendo la misma cantidad al anterior precio, o cuando alguno de los oferentes aproveche su propio aumento de la productividad, o alguna reducción de impuestos o regulaciones, para aumentar su participación en un mercado, y sus competidores lo sigan.

¿Es posible el crecimiento en un contexto deflacionario? Efectivamente, porque como acabamos de ver, la deflación no necesariamente tiene que estar unida a la recesión, sino que puede estar vinculada a cambios en la productividad, en un contexto económico expansivo. Tal, por ejemplo, el desarrollo capitalista de los países avanzados, entre 1870 y la Primera Guerra Mundial.

Llegado el momento, la deflación será más rápida cuanto más se crea en la permanencia de las reglas de juego que la generan. El lector debe recordar que quien desde hoy cobra \$ 5 por lo que hasta ayer cobraba \$ 6, le está sugiriendo a los compradores que hasta la víspera les estuvo "robando" \$1. Si el productor cree que lo que lo lleva a revisar los precios hacia abajo es de naturaleza transitoria (por ejemplo, hasta que el programa económico "explota"), entonces seguirá vendiendo a los viejos precios, pero menos. En otros términos, habrá recesión y no deflación.

DERECHOS ESPECÍFICOS Y AD-VALOREM

El derecho de importación es un impuesto que se cobra cuando una mercadería se introduce al país.

Dependiendo de cómo se relaciona con el valor que efectivamente pagó el importador, los derechos de importación se clasifican en específicos y ad-valorem.

El derecho de importación es ad-valorem cuando se calcula como proporción del valor pagado por el importador, según la factura que éste presenta en el momento de liquidar la operación (si la importación de un producto tiene un derecho ad-valorem de 25%, el ingreso al país pagará \$ 5 por unidad cuando el importador muestre una factura de compra por \$ 20 por unidad).

El derecho específico es un número independiente del valor pagado por el importador según consta en su factura de compra (si la importación de un producto tiene un derecho específico de \$ 5 por unidad, no importa lo que declare el importador que haya pagado por ella en el resto del mundo).

Por razones prácticas, con frecuencia el derecho específico también se publica como una proporción de un precio, denominado precio índice (25% sobre un precio de \$ 20 por unidad, que es lo mismo que decir \$ 5).

¿Qué son mejores, los derechos ad-valorem o los específicos? Los derechos ad-valorem, dado que la decisión de la autoridad, al colocar una barrera a la importación de ciertos productos, es la de castigar proporcionalmente (a su valor) el ingreso al país de ciertas mercaderías.

Un derecho específico, al pagar la misma cantidad sobre distintos bienes dentro de la misma categoría arancelaria (en particular, al pagar la misma cantidad sobre distintas calidades de bienes), encarece más el precio interno de los productos de inferior calidad, que el de los de mejor calidad. Los pobres sufren más el impacto de los derechos específicos que los ricos.

¿Cómo se explican, entonces, los derechos específicos? Hay un par de justificaciones diferentes: 1) subfacturación; y 2) protección lisa y llana.

El derecho ad-valorem se aplica sobre el valor declarado por el importador, pero; ¿qué seguridad hay de que el valor escrito en la factura es el verdadero valor pagado por el importador? Después de todo; ¿qué le cuesta al vendedor extranjero escribir en su factura un valor inferior al real, para no perder una venta -quizás, para compartir con el importador parte de los derechos de importación no pagados-? El derecho de importación específico, al ignorar el valor declarado en cada operación, soluciona la dificultad.

El derecho específico sirve para aumentar la protección de manera simple y llana, sin pasar por la "desprolijidad" que implica aumentar el correspondiente derecho ad-valorem (sic). En efecto, aún cuando se comprobara que el importador pagó lo que declara en la factura, un país puede querer defenderse de los "imposibles costos" a los cuales se producen ciertos bienes en el exterior (Argentina renuncia al "dumping social" que hacen en China colocando un derecho específico a la importación de chombas). Cobrar 20% de arancel, con un precio índice de \$ 8, a un producto que en realidad vale \$ 4, equivale a cobrar un derecho ad-valorem de 40%).

Los componentes de subfacturación y de protección lisa y llana que hay en cada decisión de derecho específico tienen que ser identificados a la luz de la información en cada caso disponible.

Cuando antes de la Segunda Guerra Mundial Argentina tenía estabilidad de precios establecía los derechos específicos en moneda local. Con la inflación los valores inicialmente se licuaron, desprotegiendo a la industria local; entonces se transformaron en dólares. La inercia lleva a no revisar los derechos específicos, con lo cual a medida que pasa el tiempo la protección real (la calculada con respecto a los verdaderos valores de importación) aumenta; hasta que las autoridades se cansan de tanto abuso y los eliminan por completo. Con el tiempo la rueda vuelve a ponerse en funcionamiento.

DESEMPLEO, SUBEMPLEO... Y EMPLEO

La desocupación y la subocupación involuntarias son motivo de interés periodístico desde siempre, y de interés gubernamental desde que John Maynard Keynes adicionara la "plena ocupación" a los objetivos de la política económica de los países.

Por eso cuántos son los desocupados y subocupados involuntarios, y cómo evolucionan en el tiempo, son informaciones que concitan la atención pública.

En Argentina dicha información surge de una encuesta que 2 veces por año se realiza en una muestra de hogares. Suscintamente, en cada hogar, referido a cada una de las personas que viven en él, se realizan las siguientes preguntas:

¿Trabaja? Si contesta afirmativamente, se pregunta: ¿trabajó por lo menos 35 horas durante la semana pasada? Si nuevamente contesta que sí, entonces a dicha persona se lo califica como ocupado.

Si contestó afirmativamente a la primera pregunta, pero negativamente a la segunda, porque la semana anterior trabajó menos de 35 horas, entonces se le pregunta: ¿hubiera trabajado más, de haber tenido oportunidad al mismo salario? Si contesta que sí, a dicha persona se lo califica como subocupado.

Si contestó negativamente a la primera pregunta, porque no está trabajando, entonces se le pregunta: ¿está buscando trabajo? Si contesta que sí, entonces se lo califica como desocupado.

Adviértase el carácter involuntario de la situación de desocupado o subocupado, para integrar el cómputo. Esto es claro, pero muy importante. El estudiante a quien manejando un taxi durante algunas horas semanales le alcanza para mantenerse mientras estudia, el hecho de que labora menos de 35 horas semanales no le significa ningún problema. Es un subocupado voluntario.

Así como los bebés recién nacidos, y los "jóvenes" de 85 años, no trabajan pero tampoco buscan trabajo, de manera que tampoco son tenidos en cuenta en el cómputo, porque son desocupados voluntarios.

En Argentina la información resultante de la encuesta no se publica en términos absolutos sino relativos. Específicamente, los niveles de desocupación y subocupación se publican como proporción de la población económicamente activa, dándose a conocer también lo que se denomina tasa de actividad (denominación muy poco feliz, lamentablemente).

Integran la población económicamente activa los ocupados, pero también los desocupados y subocupados involuntarios. A su vez, la tasa de actividad es la proporción que la población económicamente activa tiene en la población total (ejemplos: en un país de 100 habitantes, 60 de los cuales son bebés y "jóvenes" de 85 años, 2 no tienen trabajo y otros 3 trabajan pero menos de lo que quisieran, la tasa de desocupación es de 5%, la de subocupación de 7,5%, en tanto que la tasa de actividad alcanza a 40%).

La comparación en el tiempo de las tasas de empleo, desempleo y subempleo, tienen una doble base móvil, y consiguientemente no son buenos indicadores de lo que ocurre con los niveles absolutos de las respectivas variables.

Por una parte, la población total aumenta de manera continua. Por la otra, la proporción de la población total que pretende formar parte de la fuerza laboral (los ocupados lo consiguen, los subocupados parcialmente, los desocupados no) puede variar de manera continua. Consiguientemente, de un año a otro el aumento de alguno de los indicadores de empleo no significa necesariamente el deterioro absoluto de la posición de los otros. ¿Por qué puede modificarse la proporción de la población total que forma parte de la población económicamente activa? Según la economía aplicada al mercado laboral, por alguna de las 2 situaciones extremas: porque el salario del jefe de familia es tan bajo que otros integrantes salen a trabajar para complementarlo -el efecto ingreso-, o porque el salario vigente es tan atractivo en sí mismo que otros integrantes de la familia encuentran muy oneroso perder su tiempo en el ocio -el efecto sustitución-. Siendo el nivel de ocupación un agregado, seguramente que en la práctica se dan casos de una situación y otra.

DISTRIBUCION DEL INGRESO

La distribución del ingreso desagrega el ingreso total de un país según determinado criterio. Consecuentemente, hay tantas distribuciones de un mismo ingreso total, como criterios existen para desagregarlo.

Los criterios de desagregación más utilizados por los economistas dan lugar a las distribuciones funcional, personal o familiar, sectorial, regional y temporal o intertemporal, del ingreso.

La distribución funcional del ingreso desagrega el ingreso total de un país según lo que reciben por su generación los distintos factores productivos. Que la participación de los asalariados en el ingreso sea del 35% es un indicador de la distribución funcional del ingreso.

La distribución personal o familiar del ingreso desagrega el ingreso total de un país según lo que recibe cada una de las personas físicas, o sus respectivas familias. Que el 10% de las personas más ricas percibe el 42% del ingreso total es un indicador de la distribución personal del ingreso.

La distribución sectorial del ingreso desagrega el ingreso total según el aporte que cada sector productivo hace al ingreso total. Que el sector agropecuario constituya el 16% del ingreso (o producto) total es un indicador de la distribución sectorial del ingreso.

La distribución regional del ingreso desagrega el ingreso total según la provincia o región donde se originó. Que el 7% del ingreso total de un país se origine en la región "x" es un indicador de la distribución regional del ingreso.

Por último, la desagregación temporal o intertemporal del ingreso, es aquella que relaciona los niveles de ingreso a través del tiempo. La tasa de inversión de un país es un indicador de cómo la comunidad respectiva desea consumir ahora y en el futuro (cuando se trata de inversiones en sectores como el de la educación, se plantean cuestiones de distribuciones intergeneracionales del ingreso).

Muchos análisis combinan más de un criterio. Ejemplo: se desagrega sectorialmente la distribución personal o familiar del ingreso, para averiguar a qué se dedican los más ricos y los más pobres (los análisis empíricos sorprenden a los simplistas, para los cuales los empresarios están todos en la parte superior de la tabla, y los asalariados en la inferior. En cuanto se cae en la cuenta que hay empresarios de todo tamaño de firma, y que los asalariados incluyen a los gerentes y los jefes, el panorama pierde su maniqueísmo).

Sólo en condiciones extremas, poco probables de verificarse en la realidad, el nivel del ingreso es independiente de su distribución. Cuando esto es así, entonces las decisiones referidas a la distribución del ingreso pueden separarse de las decisiones que tienen que ver con su nivel.

Cuando esto no es así, debe saberse que se "pagan precios", en términos de nivel total de ingreso, al modificarse la distribución. Así, cuando una distribución más igualitaria del ingreso se instrumenta a través de la política impositiva, gravando a las personas más ricas y subsidiando a las más pobres, se desestimula el trabajo de los más ricos (porque ahora les cuesta más apropiarse, para su propio consumo, del beneficio del trabajo) y también el de los más pobres (porque ahora no es necesario hacer tanto esfuerzo para sobrevivir).

Esto no quiere decir que las redistribuciones del ingreso, según cualquiera de los criterios antes expuestos, no puedan ni deban hacerse. Lo que quiere decir es que quien los lleva a la práctica tiene que saber que en el propio mecanismo redistribuidor, se "pagan precios", y que consecuentemente el sistema tiene que tratar de que se paguen los menores precios posibles (hay que tratar, en la medida de lo posible, de "compatibilizar incentivos"). Si a quien quiero ayudar le propongo darle \$ 100 si el consigue \$ 100, y \$ 200 si no consigue nada; ¿qué incentivos tiene él (o ella) para conseguir algo?

¿Es posible imaginar situaciones en las cuales una redistribución más igualitaria del ingreso aumentaría su nivel?, en cuyo caso no sólo no habría conflicto de política económica, sino que la redistribución del ingreso se convertiría en una eficaz herramienta del crecimiento?. Es posible; por ejemplo en un contexto en el cual, dada la distribución del ingreso, los ricos se saturan al consumir bienes, antes de que la demanda alcance a la capacidad instalada (esto ocurrió en los países petroleros, luego de los shocks de 1973 y 1979, originando un notable aumento en los depósitos internacionales). El caso, lamentablemente, tiene poco que ver con realidades como las de Argentina.

ECONOMIA AL SERVICIO DEL HOMBRE

Un tifón impactó 2 aldeas de la India y sus respectivos alrededores, destruyendo la mitad de los sembrados de trigo.

A raíz de esto en ambas aldeas disminuyó la disponibilidad de materia prima con que se fabrica el pan y, consiguientemente, en las 2 subió el precio del esencial producto.

Frente a esto las autoridades de una de las aldeas fueron a la radio local y no solamente no ocultaron el hecho de que el precio del pan había subido, sino que encima lo subrayaron, ante el estupor de los periodistas presentes y la crítica despiadada de buena parte de los oyentes.

Los ricos siguieron comiendo pan, mientras que las clases medias y bajas se morían de hambre. Los agricultores y panaderos de las aldeas vecinas, que no habían sido impactadas por el tifón, al escuchar que en la cercanía había aumentado el precio del pan corrieron a pretender venderlo a mayor precio, para lucrar con la emergencia ajena, con lo cual si bien el precio del pan no regresó al nivel inicial, una parte importante de la suba desapareció al aparecer oferta competitiva con la destruida por el tifón. Luego de lo cual la clase media pudo volver a comer pan. Resultado final: 100 muertos.

Frente al mismo hecho las autoridades de la segunda aldea también fueron a la radio local, pero para denunciar el "indebido" aumento del precio del pan y para hacer público que el Intendente había dictado una resolución por la cual el precio del pan se congelaba al nivel al que tenía antes del tifón.

Los agricultores y panaderos de aldeas vecinas a esta segunda escucharon, pero al ver que no podrían vender el precio del pan más caro, no fueron con sus productos a abastecer a esta segunda aldea... como no lo habían hecho antes del tifón.

La destrucción de los campos sembrados de trigo, más la ausencia de nueva oferta del producto a raíz del congelamiento del precio, hizo que los ricos migraran, para ir por sus propios medios a comprar pan en otras regiones, en tanto que los de las clases media y baja pugnarán por apropiarse del poco pan que se pudo fabricar con el trigo que se salvó del tifón.

Resultado final: entre los que murieron al pugar por conseguir el poco pan disponible, y los que fallecieron de hambre, en el cementerio local se contaron 5.000 cadáveres.

Pregunta: ¿cuáles fueron las autoridades que colocaron "la economía al servicio del hombre", las primeras, cuya insensibilidad movilizó la oferta, resultando en la circunstancia desgraciada de que el número de muertos se elevara a 100, o las segundas, cuya "sensibilidad social" impidió la movilización de la oferta, generando la descomunal tragedia de 5.000 muertos?

El economista inglés Alfred Marshall, quien recorría los barrios pobres de Londres buscando temas económicos para analizar, dijo que un buen economista es aquel que pone la cabeza fría al servicio del corazón caliente.

El graduado en economía que no tiene el corazón caliente es un robot, no un ser humano, y no sirve porque su brújula interna lo desorienta. Lamentablemente los hay. El graduado en economía que no tiene la cabeza fría tampoco sirve, porque al no poder tomar distancia frente al problema que tiene delante suyo forma parte del problema en vez de contribuir a su solución. Lamentablemente, también los hay, y también lamentablemente, son un montón.

Poner la economía al servicio del hombre quiere decir, primero y principal, entender cómo funciona un sistema económico en concreto. Es imposible mejorar el funcionamiento de lo que no se conoce (excepto, como lamentablemente tantos han pretendido en la Historia, que apliquemos el método de "Sodoma y Gomorra"). Sólo desde el conocimiento del actual funcionamiento de la realidad, se puede plantear eficazmente su mejora.

El ideal de Marshall es aplicable a todas las profesiones. También un buen médico, dentista o arquitecto, es aquel que pone la cabeza fría al servicio del corazón caliente. ¿Cuándo fue la última vez que su médico, o su dentista, le dio una buena noticia? En mi caso el primero me ordena comer menos y caminar más, en tanto que la segunda me hace doler, me prohíbe comer caramelos... ¡y ambos me cobran! Tengo hacia ellos sentimientos ambivalentes: los odio por las realidades que me manifiestan, los entiendo porque me doy cuenta que ese es su rol. Si ellos son buenos profesionales, lo tienen que tomar exactamente así: tienen compasión por las molestias que me causan, pero dicha compasión no les tiene que impedir "cumplir con su deber". Gracias a su insensibilidad gozaré menos comiendo, pero vivire más y mejor.

CONTEXTO; Entrega No. 203; Junio 29, 1993

ECONOMIA DE LA LIBERTAD Y DE LA SOLIDARIDAD

“Es necesario pasar de la economía de la libertad a la de la solidaridad”. La expresión pertenece a Jorge Casaretto, obispo de San Isidro (La Nación, 23 de junio de 1993).

Esta afirmación merece un par de comentarios. Uno de ellos se refiere a qué se debe entender por "pasar de la economía de la libertad...", el otro a cómo se implementa "la economía de la solidaridad".

¿Irse de la economía de la libertad? Si queremos avanzar en el mundo de las ideas, no podemos enredarnos en el mundo de las palabras.

¿Qué quiere decir pasar de la economía de la libertad hacia...?. La pregunta no es atemporal. La pregunta está formulada para iluminar la acción aquí y ahora.

Digo esto porque -salvo para aquellos que niegan sistemáticamente los hechos-, lo que muestra la experiencia mundial y local de los últimos años, es precisamente el colapso de los sistemas económicos basados en cualquier cosa menos en la libertad, con la consiguiente generación de pobres (en Rusia, hoy, hay muchos más pobres que hace 5 o 10 años, resultado del colapso del sistema económico comunista).

Economía de la solidaridad. Más importante todavía resulta darle contenido a la expresión "economía de la solidaridad", que vi utilizada también por otros obispos (los que participaron en 1991 en un encuentro al que asistí, entre obispos y economistas, cuya versión escrita aparece en Barletta, N. A.; Luders, R. y Rodríguez, O. A., 1992: La doctrina social de la Iglesia y la economía para el desarrollo, CINDE).

Aquí la clave es la forma en que se implementa la solidaridad entre los seres humanos.

Hay 2 formas correctas (complementarias) de encarar la solidaridad, y hay 1 que produjo resultados desastrosos.

La primera forma correcta es aquella en la cual cada persona, con sus ingresos, a la hora de gastar se acuerda de su hermano necesitado. Del familiar desocupado, del jubilado que no

llega a fin de mes, del estudiante pobre al que beca, del enfermo al que le brinda parte de su tiempo, etc. (en este plano, la acción pastoral de los obispos, a quienes se dicen católicos, es fundamental. Acción a veces, individual, a veces colectiva, siempre en el plano de la persuasión).

La segunda forma correcta es la que se instrumenta a través de la política fiscal. No tiene la voluntariedad de la donación, o la acción paraestatal, pero al menos surge de la política de impuestos y gastos públicos decidida por el gobierno votado en las urnas.

Si ésta es la economía de la solidaridad, que monseñor Casaretto diga en qué esquina de la Plaza de Mayo quiere iniciar el desfile, para que él lleve uno de los palos del estandarte y yo el otro.

La forma incorrecta de encarar la cuestión de la economía de la solidaridad consiste en meter legislación "contra natura" en el funcionamiento de los mercados, más allá de la voluntad de las partes. Si los argentinos queremos ser solidarios con las familias que tienen hijos, manifestemos en serio nuestra solidaridad pagando un impuesto para que, desde la Tesorería, se paguen los subsidios familiares. ¿Por qué la solidaridad del subsidio familiar tiene que estar restringida a empleados y empleadores?

La historia argentina es un monumento a la diferencia que existe entre querer solucionar un problema, y aumentar la enfermedad por no saber cómo lograrlo. Un incorrecto enfoque de la solidaridad fabrica pobres, lo cual no queremos los economistas y, presumo, tampoco los obispos.

Pretender eliminar la pobreza en la Tierra es una herejía, porque la pobreza -un subproducto de la escasez- fue creada por Dios. Morigerarla, despejando el camino para que con sus propias energías los pobres lo sean menos, es la obligación de cualquier bien nacido. Pero no se puede mejorar el funcionamiento de lo que no se conoce. La "economía de la solidaridad" pasa por ablandar el corazón de los ricos a nivel personal, y una política fiscal diseñada al efecto. No por meter palos en la rueda de la economía.

ECONOMIA DEL LADO DE LA OFERTA

Cuando en la primera mitad de la década de 1930 John Maynard Keynes escribió La teoría general, los problemas macroeconómicos del momento surgían de la falta de demanda. Es lógico, por consiguiente, que concentrara su atención en el comportamiento de la demanda y por ende que, en términos relativos, "descuidara" la oferta.

A comienzos de la década de 1980, en un escenario económico completamente distinto (la llegada de Ronald Reagan a la presidencia de los Estados Unidos), el enfoque de la economía del lado de la oferta (espantosa, pero hasta ahora inmejorable, traducción de supply side economics) corrigió esa deficiencia.

Hablar de la economía del lado de la oferta evoca automáticamente lo que en macroeconomía se denomina el modelo clásico, porque en dicho modelo el valor de equilibrio de las variables endógenas viene determinado por consideraciones de oferta (ejemplo: el nivel de actividad económica viene dado por el equilibrio parcial de los mercados de factores, como el de trabajo).

¿Qué diferencia existe entre la economía clásica y el enfoque de la economía del lado de la oferta? Una, muy importante: en el modelo clásico el nivel de actividad económica es de "pleno empleo", en el sentido de que todo aquello que en dicho modelo permite aumentar el nivel de producción y empleo (el cambio tecnológico y/o el aumento de las dotaciones factoriales), sólo en el largo plazo produce resultados significativos; mientras que en el enfoque de la economía del lado de la oferta, por el contrario, el nivel de actividad económica lo determinan restricciones gubernamentales, que hacen que la economía opere dentro de la frontera de posibilidades de producción que existiría sólo limitada por las dotaciones factoriales existentes y la tecnología en uso, restricciones cuya remoción (al menos así se creía inicialmente) produce beneficios en el corto plazo.

Según el enfoque de la economía del lado de la oferta las principales restricciones gubernamentales son la presión impositiva y las regulaciones, por lo que las principales recomendaciones de política económica que surgen del mencionado enfoque son la reforma impositiva y su "iceberg", la curva de Laffer, y el programa de desregulación (la importancia de la política desregulatoria depende, lógicamente, del nivel regulatorio inicial. En los Estados

Unidos tuvo su ejemplo más visible en la aeronavegación; México, desde fines de 1987, implementó una política económica que hizo de la desregulación de la actividad económica uno de sus aspectos más importantes; y en Argentina, a partir de fines de 1991, se está "pulseando" fuertemente en materia de desregulación).

Como la macroeconomía convencional misma, el enfoque de la economía del lado de la oferta tuvo desarrollos simultáneos en el campo conceptual y en el de la aplicación práctica, ya que Laffer y otros entusiastas del enfoque formaron parte del elenco inicial del gobierno de Reagan. ¿Qué resultados surgieron de esta prueba tan temprana del enfoque de la economía del lado de la oferta?

Decepcionantes, frente a las expectativas del primer momento, interesantes en una perspectiva más generosa. La versión "entusiasta" de dichos resultados aparece en la conferencia que en 1980 organizó el Banco de la Reserva Federal de St. Louis, 1981; una visión más equilibrada es presentada por Feldstein, 1986.

Está claro ahora que los factores mencionados por los partidarios del enfoque de la economía de la oferta existen y operan (en países como Argentina o Perú son mucho más relevantes que en los Estados Unidos); pero también está claro ahora que los beneficios de su remoción se producen con velocidad menor a la imaginada inicialmente (al decir de Von Furstenberg y Green, 1986 -aunque con alguna exageración-, en economía del lado de la oferta "corto plazo" debe entenderse como "una generación", y "largo" como "varias generaciones").

Federal Reserve Bank of St. Louis (1981): The supply-side effects of economic policy, St. Louis, mayo.

Feldstein, M. (1986): "Supply-side economics: old truths and new claims", American economic review, 76, 2, mayo.

von Furstenberg, G. M. y Green, R. J. (1986): "Supply-side modeling from bits and pieces", American economic review, 76, 2, mayo.

ECONOMIA INFORMAL

En lo que pretende ser una clarificación de ideas y términos, mal haríamos en confundir una cosa por la otra.

Economía informal no alude a la falta de cumplimiento de la palabra empeñada o los contratos escritos, sino a la falta de cumplimiento de regulaciones, pago de impuestos y cargas sociales, etc.

Integran la economía informal un grupo de agentes muy heterogéneo: quien compra y vende divisas en el mercado negro, el profesional que no da boleta, el vendedor ambulante, la empresa que sólo declara parte de sus ingresos, etc.

Guissarri (1989) estimó que en nuestro país, durante la década de 1980, 2/3 del producto bruto total operaba en el sector formal de la economía, el resto en el sector informal. El grado de economía informal de Argentina era, en ese momento, de los más altos del mundo.

Hay quien cree que para que una disposición rija, lo único que se necesita es que exista. Los economistas sabemos que la realidad es un poco más complicada, y que el análisis de beneficio-costos, que se aplica a las inversiones en acero, educación y limpieza de las fábricas, también rige en el caso de las regulaciones y pago de impuestos y cargas sociales.

De Soto (1986) sostiene, basado en la experiencia del Perú, que el sector informal de la economía puede "salvar" a un país. Su detallada descripción del caso peruano, -a veces "cinematográfica", como cuando mostró los metros de la hoja de computadora que describía los pasos que en Perú se necesitaban para habilitar un negocio-, resulta enormemente persuasiva de que, bajo ciertas condiciones, menos mal que existe el sector informal de una economía.

Pero con la misma fuerza con que digo que a veces el sector informal de la economía es mejor que nada, cuando la regulación lisa y llanamente impide la existencia de un sector o región, con la misma fuerza digo que formalizar al sector informal de la economía es mejor que dejar que permanezca informal (tesis con la cual, supongo, De Soto también está de acuerdo).

La razón fundamental es que cuando todos los agentes económicos integran el sector formal de la economía, las cargas comunes -como los impuestos- se reparten de manera equitativa y no se genera la competencia desleal de los evasores frente a los contribuyentes, o de quienes pueden burlar las restricciones frente a quienes no tienen más remedio que cumplirlas.

¿Cómo se formaliza al segmento informal de una economía? Nuevamente el análisis de beneficios y costos resulta útil. La propuesta básica consiste en reducir los costos y aumentar los beneficios de integrar el sector formal de la economía. Por ejemplo, reduciendo las tasas impositivas, por ejemplo, eliminando las restricciones innecesarias, etc. Junto a lo cual es preciso aumentar la probabilidad de identificar a quien no cumple las regulaciones remanentes, como a quien no paga los menores impuestos, para inducirlos a que "opten" por formalizar su situación económica.

De Soto, H. (1986): El otro sendero, Editorial el barranco.

Guissarri, A. (1989): La economía informal, Emecé.

ECONOMIA, SECTOR Y EMPRESA

Hay eventos que impactan a todos (o a una buena parte de) los integrantes de una economía; hay otros que impactan a todos (o a una buena parte de) los integrantes de un sector de la economía; hay por último algunos que impactan a una empresa en particular.

Una devaluación es un buen ejemplo del primero, un impuesto específico es un adecuado ejemplo del segundo, una correcta o incorrecta estrategia de comercialización es un buen ejemplo del tercero.

En "la realidad" los hechos positivos y negativos no ocurren ni en "la economía" ni en "el sector", sino que ocurren en cada una de las empresas. En rigor lo que llamamos "sector" y "economía" no son nada más que construcciones estadísticas, que agrupan a un conjunto de realidades según determinado criterio (el tipo de productos que elabora en el caso del sector, la ubicación de la planta o la nacionalidad del dueño en el caso de la economía).

La apertura de la economía, consiguientemente, no destruye a "la industria local". Hace desaparecer algunas unidades económicas, hace surgir otras, obliga a reestructurar a la mayoría del resto; cuánta destrucción o surgimiento de la "industria local" hay, surge cuando se hacen las cuentas respectivas en el próximo censo.

"La economía" de un país anda mal cuando el número de integrantes que no la están pasando bien supera al número que sí lo están haciendo; del mismo modo que "el sector" anda bien cuando el número de integrantes a quienes les va bien supera al número de los que está en situación comprometida (adviértase que no dice que la economía o el sector andan bien o mal cuando a todos sus integrantes les va bien o mal respectivamente, porque en la práctica nunca a todos les va bien o mal al mismo tiempo).

Si bien en la realidad sólo existen empresas individuales, las categorías "sector" y "economía" sirven para diagnosticar correctamente la naturaleza de las dificultades por las que atraviesa la empresa en cuestión. Tomemos el caso de una empresa a la que le han caído las ventas. ¿Qué tipo de problemas enfrenta dicha empresa, los de una conducción inadecuada, los de pertenecer a un sector con dificultades o los que resultan de estar instalada en un país cuya economía no funciona?

Si la empresa tiene dificultades pero sus competidores no, el problema es esencialmente microeconómico; si la empresa tiene problemas, sus competidores también, pero los otros sectores no, el problema no existe, la dificultad tiene origen sectorial; mientras que si la empresa en consideración tiene problemas, pero el resto de las empresas también los tienen, la dificultad es esencialmente macroeconómica.

Del diagnóstico no necesariamente se deduce la propuesta. Así, como bien observó Julio Hipólito Guillermo Olivera, aún si la teoría del ciclo económico de William Stanley Jevons -la basada en las manchas solares- se hubiese comprobado que fuera cierta, no por ello la respuesta de política económica hubiera sido eliminar dichas manchas; hubiera sido neutralizar su impacto, en el nivel en el cual se puede hacer algo.

En el caso que nos ocupa ocurre exactamente lo mismo. Es claro que las dificultades microeconómicas deben resolverse en el ámbito de la empresa (en Argentina, en el pasado, se buscaba modificar la política económica para convalidar los errores microeconómicos... y así nos fue), pero también con frecuencia a nivel individual deben adoptarse medidas para compensar shocks adversos de naturaleza sectorial y macroeconómica.

¿Qué "culpa" tiene un empresario individual si al gobierno se le ocurre colocar un impuesto específico a determinado sector; qué culpa tiene si como consecuencia del restablecimiento de la confianza se produce un transitorio ingreso de capitales, que disminuye el tipo de cambio real?; qué culpa tiene, por fin, si un país vecino entra en crisis, como consecuencia de lo cual la "exporta", dado el entendible sentido de supervivencia de las unidades económicas que viven en dicho país? Culpa, ninguna, pero necesidad de dar respuesta a shocks originados en el resto de los niveles mencionados, total. Es que la vida es así.

ECONOMIAS Y DESECONOMIAS EXTERNAS

A Juana, la sorda, le encanta la música clásica. Consecuentemente, pone su reproductor de discos laser a volumen máximo. Juana tiene 2 vecinos; Pepe, también fanático de la música clásica, y Esteban, quien odia a... ambas.

El descrito en el párrafo anterior es un nítido ejemplo de lo que los economistas denominamos economías y deseconomías externas.

Cada vez que Juana escucha música Pepe tiene una economía externa, porque consume un bien que le apetece (la música clásica) sin tener que pagar por ello (el costo de la energía, el del disco, etc.); al tiempo que en iguales condiciones Esteban sufre una deseconomía externa, porque consume un mal que aborrece.

La literatura especializada ejemplifica generalmente con externalidades existentes en la esfera de la producción: la lavandería perjudicada por el hollín de la fábrica contigua; el agricultor perjudicado por el ganado de su vecino, cuando no existe o se rompe el alambrado; la inutilidad de luchar contra la aftosa en un campo, cuando los propietarios de los campos circundantes no se suman al esfuerzo.

¿Cuál es el problema? Que como quien genera la deseconomía externa no se hace cargo del daño que le provoca al tercero, produce "demasiado" malestar a los involucrados; y como quien genera la economía externa no tiene cómo apropiarse del beneficio que le provoca al tercero, produce "poco" bienestar a los beneficiados. Juana comienza y termina de escuchar música según sus propios intereses, con independencia de los gustos y horrores de Pepe y Esteban respectivamente.

En presencia de economías y deseconomías externas el mercado "falla", porque ni Pepe ni Esteban tienen cómo avisarle a Juana cuáles son sus preferencias respecto a su producción de música. Y la falla del mercado demanda acción estatal, destinada -según algunos- a directamente hacer callar a Juana, para no perturbar a Esteban, o al menos a hacerle morigerar el volumen, forzarla a que se mude, cure su sordera, forre las paredes de su departamento con aislante, etc.

En 1991 a Ronald Coase le otorgaron el premio Nobel de economía por un artículo que publicó en 1960, y que revolucionó lo que los economistas pensábamos sobre lo que hay que hacer frente al problema de las economías y deseconomías externas (Coase, R. H., 1960: "The problem of social cost", Journal of law and economics, 3, 2, octubre).

Sigamos con la música, en un ejemplo levemente distinto del planteado inicialmente. Cuando el músico Juan practica con su batería, su vecino el autor Pedro escribe más despacio. Antes del trabajo de Coase se pensaba que lo que correspondía hacer era que, vía un "impuesto a la batería", Juan restringiera su práctica, para afectar menos a Pedro.

Coase dice que es imposible que Juan y Pedro no sufran. ¿Por qué el sufrimiento de Pedro, cuando escribe más despacio al escuchar la batería de su vecino, es más grande que el sufrimiento de Juan, al tener que practicar poco y consecuentemente tocar mal?

Coase dice algo más: dejémoslos que se arreglen, es decir, que vía negociación evalúen quién perjudica más a quién, para que actúen en consecuencia. Si la práctica de la batería por parte de Juan afecta mucho la producción literaria de Pedro, entonces este último le pagará al primero una mudanza, o la compra de material aislante; pero si no es así, entonces probablemente Juan seguirá practicando como si nada, compartiendo las ganancias de la música con su vecino literato.

Coase dice algo más aún: la solución final a la que se arribe, desde el punto de vista de los niveles de producción de música y literatura, es independiente de si hay pagos o no. Dicho de otra manera: los pagos compensatorios afectan la distribución del ingreso, pero no la asignación de los recursos.

Todo esto es cierto en un contexto en el que los costos de transacción son nulos, es decir, donde Juan y Pedro pueden encontrarse, evaluar sus respectivos daños, y acordar los pagos y cobros, sin costo alguno.

La recomendación básica del trabajo de Coase es inmediata: lo que tienen que hacer las autoridades económicas de un país es reducir lo más posible los costos de hacer transacciones entre los individuos. Recomendación inmediata y fundamental, que se ejemplifica en la política de desregulación de la economía.

El mensaje de Coase es claramente "liberal". La existencia de economías y deseconomías externas no demanda intervención estatal, como lo suponía el análisis anterior a él, sino la disminución -hasta donde sea posible- de los costos de transacción entre las unidades económicas involucradas a través de una interdependencia directa.

ELASTICIDAD

La elasticidad de la demanda de un producto es la relación que existe entre la variación relativa o proporcional de la cantidad demandada de dicho producto, y la variación relativa o proporcional de aquella variable que induce la referida variación en la cantidad demandada. En términos equivalentes se define la elasticidad de la oferta de un producto.

Consecuentemente, hay tantas elasticidades de la demanda o de la oferta de un producto como variables pueden inducir cambios en las cantidades demandada u ofrecida respectivamente. El análisis que sigue se concentra exclusivamente en la elasticidad de la demanda.

Las elasticidades más frecuentemente utilizadas en el análisis de la demanda son las siguientes: 1) la elasticidad precio directa, que relaciona la variación relativa o proporcional de la cantidad demandada de un producto, con la variación relativa o proporcional del precio del propio producto; 2) la elasticidad precio cruzada, que relaciona la variación relativa o proporcional de la cantidad demandada de un producto, con la variación relativa o proporcional del precio de otro producto; y 3) la elasticidad ingreso, que relaciona la variación relativa o proporcional en la cantidad demandada de un producto, con la variación relativa o proporcional en el ingreso de la unidad económica en consideración.

Ejemplos: cuando la cantidad demandada de un producto se reduce en 20% (porque disminuye de 10 a 8 unidades), como consecuencia de un aumento del precio del producto del 10% (porque pasa de \$ 4 a \$ 4,40), la elasticidad precio directa es 2 (en rigor, menos 2); y cuando la cantidad demandada de un producto aumenta 8%, como consecuencia de un incremento del ingreso de la unidad económica del 16%, la elasticidad ingreso es 0,5.

La elasticidad precio directa es normalmente negativa (sólo en el caso de los denominados "bienes Giffen", poco frecuentes en la práctica, un aumento en el precio de un producto eleva la cantidad demandada del mismo); la elasticidad precio cruzada es positiva en el caso de los bienes sustitutivos (el aumento del precio del café eleva la demanda de té) y es negativa en el de los bienes complementarios (el aumento del precio de los pasajes aéreos disminuye la demanda de valijas); en tanto que la elasticidad ingreso es positiva en el caso de los bienes superiores, y negativa en el caso de los inferiores.

Cuando el valor (absoluto) de la elasticidad es muy pequeño, es decir, cuando la alteración relativa o proporcional de la cantidad demandada es muy pequeña, frente a la modificación relativa o proporcional del precio o ingreso, se dice que la demanda es rígida (totalmente rígida, cuando la cantidad demandada es independiente de la variable en consideración); mientras que cuando el valor (absoluto) de la elasticidad es muy grande, se dice que la demanda es elástica (infinitamente elástica, cuando aún un ínfimo aumento en la variable en consideración hace desaparecer la cantidad demandada, y cuando aún una disminución ínfima en dicha variable aumenta hasta el infinito la cantidad demandada). Gráficamente, en una figura que mide cantidades en el eje horizontal y precios en el vertical, la demanda totalmente rígida es una recta vertical y la infinitamente elástica una horizontal.

Distintos valores de las elasticidades de oferta y demanda generan diferentes respuestas, en términos de modificaciones de precios y cantidades, frente al mismo estímulo. La elasticidad unitaria con frecuencia "divide las aguas" en términos de resultados. Así, cuando la elasticidad precio es inferior a 1 el aumento del precio del producto eleva el gasto que el consumidor hace en dicho producto; así como cuando la elasticidad ingreso es superior a 1 el aumento del ingreso del consumidor eleva la proporción del ingreso total que se gasta en dicho producto.

¿A quién le importa el valor de la elasticidad de la demanda o la oferta de un producto? Al productor de un bien, cuando planea su estrategia de ventas; a quien diseña un sistema impositivo, para calcular el monto de elusión que resultará de la introducción de un nuevo impuesto o la modificación de la alícuota de uno existente; al ministro de economía de un país, cuando desea calcular el impacto que una devaluación real tendrá sobre los ingresos y egresos de divisas.

El concepto de elasticidad se debe al economista inglés Alfred Marshall. Samuelson le quitó "entidad", mostrando que la elasticidad no es nada más que una forma útil de presentar la información referida a la oferta o la demanda de un producto. Tiene razón, lo cual no le quita mérito a Marshall. El concepto de elasticidad es puramente instrumental, pero muy importante porque ubica intuitivamente a quien tiene que tomar una decisión referida a un mercado. En su comentario sobre la cuestión de la elasticidad, Samuelson probó ser poco... elástico.

EQUIVALENCIA RICARDIANA

El gobierno de un país decide gastar \$ 100 en remodelar una plaza. ¿Depende el impacto macroeconómico de dicho gasto, de que se lo financie aumentando hoy los impuestos o emitiendo un bono que a su vencimiento será rescatado con nuevos impuestos?

En 1817 David Ricardo dio una significativa respuesta a este interrogante: no (por eso, tomando la sugerencia de Buchanan, 1976, la profesión denomina a este resultado equivalencia ricardiana). Los economistas redescubrimos la mencionada equivalencia a partir de los trabajos de Buchanan, 1958, y Barro, 1974 y 1980).

Más específicamente, Ricardo sostuvo que el impacto sobre variables como el consumo y el ahorro privados, es igual bajo cualquiera de las 2 formas diferentes de financiamiento, porque el impacto sobre el ingreso disponible del sector privado es el mismo en ambos casos. Lo que importa es el nivel del gasto, no su forma de financiamiento, sostiene don David.

La equivalencia ricardiana opera en los siguientes términos: cuando el mencionado gasto público se financia con impuestos el ingreso disponible del sector privado disminuye en el monto en que aumentan los impuestos. Esto es claro.

¿Qué ocurre con el ingreso disponible del sector privado cuando el referido gasto público se financia emitiendo títulos públicos, que van a ser rescatados con nuevos impuestos? Ocurre -dice Ricardo- que el sector privado, sabiendo que en el futuro va a tener que pagar más impuestos cuando sea necesario rescatar los bonos ahora emitidos para financiar la duplicación del gasto público, reduce sus gastos desde ya "como si le estuvieran cobrando impuestos", colocando los fondos en una cuenta de ahorros.

Intuitivamente, al lector le resulta claro que el impacto del pago diferido de los impuestos sobre el consumo privado tiene una influencia parecida al pago al contado de los correspondientes impuestos, pero; ¿por qué exactamente la misma influencia? La razón es la siguiente: por no cobrar los impuestos al contado el gobierno tiene que endeudarse, lo cual quiere decir que en el futuro cobrará impuestos para devolver lo que hoy pide prestado, más intereses. Ahora bien, cuando en la economía existe una única tasa de interés esto implica que ninguno de los consumidores puede gastar un sólo centavo de lo que en la "versión contado"

tenía que pagar como impuesto, porque todo tiene que ser ahorrado para que, con los intereses acumulados, alcance para pagar las futuras obligaciones impositivas (dado que se requiere la existencia de una tasa de interés única en la economía, para que se verifique la equivalencia ricardiana, Tobin, 1980, bautizó a esta propiedad el equivalente macroeconómico del teorema de Modigliani y Miller, 1958).

Impecable desde el punto de vista lógico, la equivalencia ricardiana se basa en supuestos bastante exigentes (como el teorema de la igualación internacional del precio de los factores en un mundo en el cual sólo se mueven internacionalmente los bienes, elegantemente presentado por Samuelson, 1948, el cual sirve para explicar por qué en la práctica el precio de los factores difiere internacionalmente o, si se prefiere, por qué en la práctica el movimiento internacional de los bienes es un sustituto imperfecto del movimiento internacional de los factores).

Al desempolvar la equivalencia ricardiana, preguntando si los bonos públicos son parte de la riqueza del sector privado, y reemplazando el supuesto de vida infinita de los agentes económicos por decisiones en materia de herencia, Barro (1974) generó una fuerte polémica referida a su relevancia empírica, polémica que casi 2 décadas después de iniciada está lejos de ser zanjada. Contra la verificación en la práctica de la mencionada equivalencia Tobin (1980) apunta, entre otros, el requerimiento de un horizonte de planeamiento de igual duración en los sectores público y privado, y la inexistencia de restricciones de liquidez (es decir, la existencia de mercados de capitales que permitan "descalzar" en el tiempo las decisiones de ingreso y consumo, cumpliendo, por supuesto, la restricción de presupuesto); aparte de la ya mencionada tasa de interés única para la economía (Bernheim, 1987, Leiderman y Blejer, 1988 y Seater, 1993, reseñaron la copiosa literatura existente sobre la materia).

Muy probablemente inspirado en casos como el argentino, Santángelo (1984) apuntó que la equivalencia ricardiana podría no ocurrir si la población sospechara que al final del período, el gobierno piensa rescatar dichos títulos con... emisión monetaria (impuesto inflacionario), lo cual implica que el actual financiamiento con títulos lo único que hizo fue posponer la emisión monetaria.

Barro, R. J. (1974): "Are government bonds net wealth?", Journal of political economy, 87, 6, diciembre.

Barro, R. J. (1980): "Federal deficit policy and the effects of public debt shocks", Journal of money, credit and banking, 12, 4, noviembre.

Bernheim, B. D. (1987): "Ricardian equivalence: an evaluation of theory and evidence", National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 2330, julio.

Buchanan, J. (1958): Public principles of public debt: a defense and restatement, R. D. Irwin.

Buchanan, J. (1976): "Barro on the ricardian equivalence theorem", Journal of political economy, 84, 2, abril.

Leiderman, L. y Blejer, M. I. (1988): "Modeling and testing ricardian equivalence", IMF staff papers, 35, 1, marzo.

Modigliani, F. y Miller, M. H. (1958): "The cost of capital, corportation finance and the theory of investment", American economic review, 48, 3, junio.

Ricardo, D. (1817): Principles of political economy and taxation.

Samuelson, P. A. (1948): "International trade and the equalization of factor prices", Economic journal, 58, 2, junio.

Santángelo, R. A. (1984): "Efectos macroeconómicos de formas alternativas de financiar el gasto público", Anales, Asociación Argentina de Economía Política, noviembre.

Seater, J. J. (1993): "Ricardian equivalence", Journal of economic literature, 31, 1, marzo.

Tobin, J. (1980): Asset accumulation and economic activity, Basil Blackwell.

LARGO DEL PERÍODO Y TAMAÑO DEL ERROR DE PRONOSTICO

Me encanta que me encarguen pronosticar la tasa de inflación del próximo siglo; me pone nervioso, en cambio, que me contraten para pronosticar la tasa de inflación de cada uno de los 12 próximos meses.

El referido diferente estado de ánimo, como se verá en un instante, tiene muy poco que ver con el hecho de que no voy a estar aquí para cuando se comparen pronóstico y realidad en el primer caso, y muy probablemente sí en el segundo.

Cualquiera que haya pronosticado alguna variable económica encontró menos error estimando el valor que en promedio espera para un abril, que el valor esperado en cada uno de los días que componen dicho mes. Así, quien esperaba vender 100 diarios cada día de abril, encontrando faltantes de 20 ejemplares diarios en los 10 primeros días del mes y sobrantes de 10 ejemplares diarios en los últimos 20, cometió errores diarios que en promedio alcanzaron al 15%, y ningún error en el pronóstico mensual.

¿Magia? No, compensación. Ocurre que las estimaciones apuntan a cierto valor medio, y la realidad futura tiende a oscilar en torno de él; cuando esto ocurre, a mayor período sobre el cual se realiza el pronóstico, menor error.

En diciembre de 1992 la recaudación fiscal fue 6% inferior a la prevista; en los 14 primeros días de enero de 1993 dicha recaudación superó en 48% a la prevista; mientras que en 15 días el exceso fue de sólo 8%. En período tan breve, la pinchadura de un camión, la "caída" de un sistema de computación o la demora de pocos días en el pago de algunos de los impuestos, hace emerger una "crisis fiscal" que se soluciona "naturalmente" con el correr del tiempo.

Cada variable económica tiene lapsos razonables e irrazonables sobre los cuales se pueden formular pronósticos suficientemente robustos como para que resulten útiles.

