

## OPTIMIZAR

La situación óptima es la mejor de las factibles.

Los economistas optimizamos maximizando o minimizando alguna expresión indicadora de bienestar o de malestar respectivamente, sujeta a las restricciones existentes.

El proceso de optimización, consiguientemente, surge de considerar simultáneamente las posibilidades por un lado y la jerarquización de las distintas situaciones según determinado criterio indicador de preferencias por el otro.

La división entre lo que es factible y lo que no lo es genera, en el plano gráfico, las fronteras de posibilidades, de las cuales la más conocida es la frontera de posibilidades de producción. En función de las dotaciones factoriales y la tecnología en uso, la frontera de posibilidades de producción señala el máximo nivel de producción de un bien que resulta factible, dado los recursos necesarios para producir determinado nivel del resto de los bienes.

Con el mismo criterio, la frontera de posibilidades de utilidad señala el máximo nivel de utilidad que un consumidor puede alcanzar, dados niveles del resto de los consumidores; y la frontera de precios y costos muestra el máximo nivel de salario real compatible con determinado nivel de la tasa de interés.

El conjunto de situaciones factibles constituye una materia prima esencial para un proceso de maximización, pero no la única.

El otro ingrediente imprescindible es el criterio con el cual se jerarquizan las distintas situaciones. ¿Qué es mejor, mayor o menor consumo de un bien; cuánto hay que aumentar el consumo de un bien, para que sacrificando determinada cantidad de consumo del resto, el consumidor permanezca indiferente? Este es el tipo de preguntas que se contestan con el referido criterio de bienestar.

La consideración simultánea de las posibilidades y su calificación según determinado criterio logran la optimización. Es posible que haya ancianos ricos y chicos pobres, así como es posible que haya ancianos pobres y chicos ricos. La optimización dirá cuál es la situación

preferida por una comunidad. No es posible que todos sean ricos y, consecuentemente, este escenario está fuera del proceso de optimización.

El proceso de optimización combina consideraciones técnicas y económicas (la tecnología disponible, la que se elige para minimizar los costos, etc.) y consideraciones éticas (la preferencia de determinada situación factible por sobre otra también factible). El rol del economista como tal se concentra en la identificación de las situaciones factibles, así como el descubrimiento de las condiciones bajo las cuales la economía de un país se ubica sobre su frontera; el del político como tal consiste en optimizar, en el sentido de aplicar criterios políticos o de jerarquización ética, al listado de situaciones factibles que fueron identificadas por el economista.

En el sentido en que usamos el término los economistas, el calificativo de óptima a una situación, como el de subóptima o no óptima, es un calificativo cualitativo (ocurre lo mismo que en el caso del uso del término eficiente e ineficiente). No hay situaciones más (o menos) óptimas, sino óptimas y no óptimas.

Como optimizar es elegir lo mejor de lo posible, la optimización es consistente con la frustración. En efecto, la frustración surge cuando alguno de los agentes económicos no puede alcanzar alguna de las posiciones por él (o ella) deseada, lo cual en un mundo de recursos escasos ocurre siempre. Optimizar, consiguientemente, no quiere decir cumplir simultáneamente todos los deseos de todos, sino cumplir la mayor cantidad de deseos posibles, dadas las restricciones.

## ORO Y ESPEJITOS

Los libros de historia explican que la llegada del oro de América a Europa desde comienzos del siglo XVI, tuvo más que ver con los saqueos y los asesinatos perpetrados por algunos de los colonizadores en el Nuevo Continente, que con el famoso intercambio voluntario "por espejitos".

Los libros de historia también explican que dicho oro, al tiempo que destruyó buena parte de lo que en ese momento podría denominarse la actividad manufacturera de la Península (¿quién piensa en trabajar al otro día de sacarse la lotería?), terminó en el resto de Europa, al financiar el déficit comercial de España resultante de las implicancias económicas del descubrimiento de América; de manera que lo que la literatura especializada denomina la "enfermedad holandesa", es decir, la apreciación del tipo de cambio real cuando aparece una fuente de divisas más barata que las exportaciones tradicionales, existe desde hace mucho tiempo.

El aporte de **Contexto** a los 500 años del descubrimiento de América consiste en volver a pensar el tratamiento convencional que se le da al citado caso del intercambio de oro por espejitos.

Según dicho tratamiento, los inteligentes españoles consiguieron algo tan valioso como oro, entregando algo tan poco valioso como espejitos; mientras que los estúpidos indios entregaron algo tan valioso como oro, recibiendo a cambio algo tan poco valioso como espejitos. Dicho de otra manera: en el mencionado intercambio los españoles ganaron y los indios perdieron.

Esto, sin embargo, no es así, ya que refleja la visión europea de la cuestión. ¿Por qué nos resulta tan fácil comprender la conveniencia de la posición de los españoles en el intercambio aludido? Porque en nuestro país, como en Europa de entonces y de ahora, hay muchos más espejitos que oro, y consiguientemente el precio relativo del oro es consiguientemente alto.

Pero pensemos un instante en América antes de la llegada de Colón. Si los indios estuvieron voluntariamente dispuestos a entregar oro por espejitos, es porque antes de 1492 en

el Nuevo Continente había mucho oro y pocos espejitos. Estar dispuestos a entregar cantidades de un bien relativamente abundante, para conseguir cantidades de un bien relativamente escaso, es lo que hicieron tanto los españoles como los indios (ningún indio podía impresionar a su novia con un kilo de oro; en cambio, sí, con un espejito, mercadería desconocida antes de la llegada de los españoles y, por consiguiente, muy apreciada en cuanto se volvió disponible pero escasa).

Los americanos hubiéramos exhibido algún razgo de estupidez si con el correr del tiempo, es decir, con el agotamiento del stock de oro en nuestro continente, y el creciente entendimiento de la forma y costo de producción de los espejitos, hubiéramos mantenido los términos del intercambio fijados inicialmente entre los indios y los españoles. Pero que yo sepa, en ningún lugar de América hoy se transan oro y espejitos a los mismos términos del intercambio de hace 500 años.

El aniversario del descubrimiento de América resultó una ocasión apropiada para ilustrar un importante principio del intercambio voluntario: por la esencia misma de la voluntareidad, todos los intercambios voluntarios que se realizan en la práctica benefician simultáneamente a ambas partes (aunque no necesariamente en la misma proporción); porque si así no fuera, es decir, si en ausencia del intercambio una de ellas estuviera mejor que realizando en intercambio, tal intercambio no se realizaría.

El concepto de involuntareidad en el intercambio alude a situaciones de fuerza, como por ejemplo el chantaje o la ocupación militar. No tengo más remedio que intercambiar desde mi edad, profesión, estado civil y nivel de ingreso; pero a los intercambios que hago desde los 4 "corsets" mencionados, sin uso de la fuerza, el análisis económico los califica de voluntarios (un pobre no necesita enriquecerse para poder beneficiarse intercambiando con un rico; por el contrario, lo que tiene que buscar es la forma de mitigar su pobreza a través del intercambio, con otros pobres y ricos).

¿Cuál es el rol del gobierno en materia de intercambio? Vigilar si se trata, en rigor, de un intercambio voluntario y no de uno forzado, neutralizando el accionar de las mafias que no permiten la competencia económica; y tratar de que cada una de las partes esté lo mejor informada posible para poder diagnosticar si y hasta qué punto le conviene el intercambio.

## COMO DEJAR DE SER POBRE

"Todo comienza por elegir bien a los padres". Esta singular expresión dramatiza que ningún ser humano tiene algo que ver con las condiciones en las cuales inicia esa aventura personal que es la vida.

Nacer en un hogar materialmente rico tiene sus problemas, pero a juzgar por el número de personas que se quejan al respecto, frente al número de aquellos que lamentan haber nacido en un hogar materialmente pobre, la riqueza tiene "algo" atractivo.

Es lógica, consecuentemente, la pretensión universal de los pobres, de dejar de serlo, para experimentar también ellos los problemas que genera la riqueza.

¿Qué hay que hacer aquí para dejar de ser pobre? se pregunta cada infante. La clave está en la "señal" que recibe.

Se puede dejar de ser pobre trabajando duro, aprovechando cuanta oportunidad se presenta, diciendo que sí cuando los otros dicen que no, ahorrando parte de los magros ingresos, neutralizando todas las dificultades que se tienen cuando se quiere progresar en un barrio habitado por gente pobre, etc. Mediante este mecanismo algunos llegan muy alto, la mayoría "progresan" (lo cual no es poco).

También se puede dejar de ser pobre "trabajando" de pobre, pidiendo limosna, haciéndole pedir a los familiares (particularmente a los hijos), demandando alimentos en Caritas, ubicando una vivienda en terrenos inundables esperando la próxima inundación, "pasándole el problema al resto de la sociedad" a través de una explicación según la cual su pobreza se debe a mi riqueza, etc.

Por último, se puede dejar de ser pobre robando bancos, secuestrando personas y pidiendo rescate, etc.

¿Cuál de estas alternativas van a elegir "los pobres" para dejar de serlo? Deliberadamente coloqué entre comillas a "los pobres", para enfatizar el hecho de que bajo la misma denominación estamos incluyendo a un grupo heterogéneo de seres humanos.

Ciertamente, hay pobres que bajo ningún concepto se apropiarían de lo suyo, así como hay pobres que bajo ningún concepto intentarían la vía del trabajo para dejar de serlo. De la misma manera que hay ricos que, desde el punto de vista social, merecen serlo, por su empuje, y otros -verdaderos parásitos- que desde el punto de vista personal no merecen ni el saludo.

A nivel individual todo es factible. Lo que interesa destacar es que las proporciones de cada comportamiento por parte de los pobres, depende de la "señal" que envía la sociedad.

En efecto, en un sistema regimentado, en un sistema poco competitivo, en un sistema permisivo con respecto a las "situaciones de hecho", pocos pobres intentarían la vía del esfuerzo personal para dejar de serlo. Porque, en estas condiciones, habría que ser un ángel -y no un humano- para trabajar en vez de acomodarse.

Por el contrario, en un sistema más competitivo, "insensible" a las avivadas, la enorme proporción de los pobres elegirá la vía del esfuerzo personal.

La acción pública en serio en materia de pobres, por consiguiente, tiene que tener como rumbo principal neutralizar aquellas realidades que le hacen difícil al pobre dejar de serlo trabajando. Mejorar el transporte público, mejorar los hospitales públicos, invertir en guarderías, jardines de infantes y escuelas primarias gratuitas -no en universidades gratuitas, a las que los pobres no llegan-; mejorar el servicio policial, para que al pobre que quiere dejar de serlo trabajando, no le roben sus "hermanos" mientras él está trabajando, etc.

La "salvación" individual, para zafar de la pobreza, puede pasar por caminos mágicos. La del conjunto, de ninguna manera. Como en todos los órdenes de la vida, tiene que convenirle al pobre conseguir las cosas por su propio esfuerzo, no mendigando.

## POSIBILIDAD Y PROBABILIDAD

No solamente es posible, sino que es también altamente probable, que en el lenguaje común los términos posibilidad y probabilidad se usen como si fueran sinónimos, cuando como se verá de inmediato no lo son.

Un hecho es posible (o factible) cuando su existencia no es una imposibilidad lógica. Es posible, por ejemplo, que me nombren Papa, que mañana llueva y no muera en los próximos 10 años; no es posible que esté simultáneamente en Francia y en Argentina, que 2 y 2 no sean 4 y que algo pueda ser cierto y falso al mismo tiempo.

En el plano de las posibilidades los hechos se clasifican en posibles e imposibles. Consecuentemente, la posibilidad es un aspecto cualitativo de la realidad: un hecho es o no posible.

La probabilidad, en cambio, es un aspecto cuantitativo de dicha realidad, que refleja la frecuencia relativa con que aparecen en la práctica distintos hechos posibles (por definición, la probabilidad de que exista un hecho imposible es cero).

Tomemos el caso de un dado (cubo que en una de sus caras tiene un puntito, en otra 2 puntitos, y así sucesivamente hasta 6 puntitos. Aclaro, por si algún lector nunca vio un dado en su vida). Es posible que si lo arrojo sobre la mesa, la cara que tiene un puntito quede para arriba? Es posible. Es posible que si lo tiro 10 veces, en las 10 oportunidades la mencionada cara quede para arriba? También es posible. ¿Es posible que si lo tiro, la cara que tiene ocho puntitos quede para arriba? No es posible, porque ninguna cara del dado tiene tantos puntitos (consecuentemente, como acabo de decir, la probabilidad de este último evento es cero).

Es posible, como acabo de decir, que si tiro un dado sobre la mesa, la cara que tiene un solo puntito quede para arriba. ¿Cuál es la probabilidad de que ocurra tal evento? Cuando tiro un dado sobre la mesa hay 6 posibilidades (porque cada una de las caras tiene igual chance de quedar para arriba), de las cuales sólo 1 cumple el requisito que le pedí (que tenga un solo puntito). Consecuentemente, la probabilidad de que al tirar un dado sobre la mesa quede para arriba la cara que tiene un solo puntito es un sexto (a la misma conclusión llegaríamos si, con un poco de paciencia, tiráramos un dado sobre la mesa, anotando por una parte las veces que la

cara de un solo puntito queda para arriba -los eventos favorables- y por la otra el número de tiros -los eventos posibles-).

Para seguir con el ejemplo del dado, y para que el lector se ejercite, lo invito a que aplicando la metodología utilizada en el párrafo anterior, verifique que las siguientes afirmaciones: cuando arrojo un dado sobre la mesa la probabilidad de que el número de puntitos que tiene la cara que queda para arriba sea a lo sumo 4 es  $2/3$  (o  $4/6$ ), y la probabilidad de que el referido número de puntitos sea por lo menos 4 es  $1/2$  ( $3/6$ ).

No hay una teoría de las posibilidades; en cambio, la teoría de las probabilidades, que forma una parte importante de la teoría estadística, es una disciplina científica que tiene varios siglos de existencia (intuitivamente nació con el juego mismo; qué jugador profesional puede evitar fundirse sin tener un conocimiento, aunque más no sea intuitivo, del fenómeno de la probabilidad).

La representación algebraica de las probabilidades de distintos eventos posibles e imposibles, generó diferentes distribuciones de probabilidades, normalmente asociadas con el nombre de su inventor. La más conocida de todas es la distribución normal o de Gauss, que tiene forma de campana; menos conocidas, de aplicación no tan general, pero dignas de mencionar, son las distribuciones de Bernoulli o binomial, de Poisson, uniforme, de Laplace, de Cauchy, etc.

La distinción entre posibilidad y probabilidad es crucial para el tomador de decisiones. Como se acaba de ver, el plano de la posibilidad es un insumo para el de la probabilidad, pero éste es el que resulta relevante para la toma de decisiones. Hay demasiadas cosas posibles como para que se puedan tomar decisiones en el plano de las posibilidades; consecuentemente hay que intentar ponerle pesos, es decir, frecuencias, en otros términos probabilidades, a los distintos escenarios posibles.

Consecuentemente, la próxima vez que alguien quiera afectar su toma de decisiones, mencionándole un hecho posible que hasta el momento usted no tuvo en cuenta, antes de corregir su anterior forma de decidir pregunte por la respectiva probabilidad. Quien así actúa, es probable que tome decisiones correctas; quien no, seguramente se paralizará.



## PRECIOS RELATIVOS

Los economistas distinguimos entre los precios absolutos y los relativos.

Los precios absolutos (de los bienes, como el de las manzanas; de la remuneración a los factores productivos, como el del salario) están expresados en términos de dinero, mientras que los precios relativos están expresados en términos de algún bien o conjunto de bienes.

En un país donde un lápiz vale \$ 3 y una goma \$ 2, los mencionados son los precios absolutos, mientras que 1,5 es el precio relativo del lápiz en términos de la goma y 0,66 es el precio relativo de la goma en términos del lápiz (porque 1 goma y media se intercambian por un lápiz, o  $2/3$  de un lápiz se intercambian por una goma).

Cada bien tiene tantos precios absolutos como monedas existan, y tantos precios relativos como otros bienes existan. En Argentina es costumbre restringir la definición de precio absoluto al número expresado en moneda nacional (desde comienzos de 1992, nuevamente el peso) y consiguientemente considerar también como precio relativo a los precios expresados en monedas extranjeras (por ejemplo: los precios en dólares).

La noción "atraso" (ejemplos: el "atraso" salarial, el cambiario, etc.) alude a una medición relativa. Al referirse a un precio relativo, quien sugiere que determinado precio está "atrasado" debe indicar, simultáneamente, cuál es el que está adelantado (o, si se prefiere, al identificar con respecto a qué está atrasado, automáticamente se está señalando qué precio está adelantado). Por definición, el aumento de "los" precios relativos es un absurdo.

Exagerando algo, pero al mismo tiempo proporcionando una idea muy útil, los economistas solemos decir que las alteraciones monetarias modifican los precios absolutos dejando sin modificación los relativos, y que consiguientemente se requieren razones reales para modificar a estos últimos.

La distinción es muy clara en el caso del tipo de cambio. A lo sumo, esto es, cuando rige un tipo de cambio fijo, lo que el Banco Central de un país fija es el tipo de cambio nominal. Quienes encuentran poco atractivo el poder adquisitivo interno de un dólar (el precio relativo del dólar con respecto al precio interno de los bienes) claman por una devaluación, que

es una modificación del tipo de cambio nominal. Los economistas contestamos que la modificación de una variable nominal, como es el tipo de cambio nominal, va a producir una alteración equiproporcional en el resto de las variables nominales (si la oferta monetaria así lo permite), pero no un cambio en el valor del tipo de cambio real (no un cambio en los precios relativos, según el concepto desarrollado en esta nota).

Cuando los gustos, la tecnología o la confianza en un país, producen cambios reales, entonces sí se modifican los precios relativos. La moda de las camisas verdes, y el odio hacia las coloradas, disminuye la demanda de la tintura roja y sube la de la verde, y salvo que ambas se produzcan en condiciones de costos estrictamente constantes, esto modifica los precios de los distintos colores de las tinturas.

La quema de una cosecha, una lluvia que impide que los camiones de hacienda lleguen al mercado, suben el precio relativo de los granos y la carne respectivamente; así como un descubrimiento tecnológico que baja los costos, en una economía competitiva reduce el precio relativo del bien en cuestión (ejemplo: computadoras).

Cuando se modifican los precios relativos, el concepto en términos reales pierde su nitidez, porque se plantea el insoluble "problema de los números índices". A comienzos de 1992 en Argentina súbita e inesperadamente aumentaron los precios al consumidor pero no los mayoristas. La secretaria le dijo al jefe que era 3% más pobre que hacía 30 días, por lo cual debía ser compensada para mantener el ritmo laboral; el jefe le contestó que ni él ni el resto de los fabricantes mayoristas habían aumentado sus precios. Ambos tenían razón. Terceros se habían introducido, como una cuña, entre asalariados y mayoristas, convirtiendo a la discusión salarial en una "pulseada" sin solución objetiva.

## PRODUCCION Y DISTRIBUCION

"De cada uno según su capacidad, a cada uno según su necesidad". La frase, que sugiere la posibilidad de independizar los planos productivo y distributivo, pertenece a Karl Marx e inspiró el más fantástico fracaso económico-social del siglo XX.

Contemporáneamente a él, el respetable John Stuart Mill había dicho que mientras las leyes de la producción dependen de condiciones técnicas, las de la distribución resultan de las instituciones humanas, como las leyes, las costumbres de la sociedad y la distribución de la propiedad.

¿Es que Stuart Mill estaba equivocado, es que Marx no lo estaba pero sus seguidores fallaron en la implementación de un principio correcto?

Concentrémonos en Stuart Mill. Blaug (1978) aclara que la referida afirmación no se refiere a la distribución funcional del ingreso sino a la personal. Dicho de otra manera, según Blaug Stuart Mill dice que el salario, en cuanto contrapartida de la productividad marginal del trabajo, está determinado por las condiciones productivas, pero que el ingreso de la persona puede o no coincidir con su salario, y que esto último no es una simple consideración técnica. Al decir de Joan Robinson, "lo que es productivo es el capital, no los capitalistas".

¿Qué proponía Mill para afectar la distribución personal del ingreso sin afectar -o afectando lo menos posible- la faz productiva? Nada menos que una redistribución de la riqueza.

Una propuesta menos dramática dentro del mismo principio, una que busca modificar la distribución personal del ingreso de aquella que surgiría "naturalmente" en función de la distribución inicial de la propiedad y las condiciones de producción, es el uso de la política fiscal con fines redistributivos.

En efecto; ¿qué es, sino una búsqueda de modificar la distribución personal del ingreso, una política fiscal que financia con impuestos progresivos un gasto público concentrado en las personas que menos ganan o tienen?

¿Quiere esto decir que los economistas hemos encontrado la solución al problema: que se produzca todo lo que se pueda y "luego", vía la política fiscal, que se reparta de manera equitativa?

No completamente, dice la experiencia. Porque como la política impositiva es conocida, el nivel de esfuerzo de cada uno de los habitantes de una ciudad o país va a tener en cuenta qué le queda a cada uno, para sus propios gastos, luego de pagar sus impuestos. Dicho de otra manera: si para lo único que sirve ser rico es para pagar más impuestos; ¿quién se va a preocupar por serlo?

Mill, como Marx y los distribucionistas-vía política fiscal, tienen razón cuando no identifican de manera total los planos productivo y distributivo, pero corren el peligro de sobreestimar las posibilidades de redistribución de los ingresos, pagando los precios correspondientes en términos de desincentivos a la producción y, si se abusa demasiado, la destrucción total del sistema económico.

Las sociedades fluctúan frente al desafío que se presenta entre la eficiencia y la equidad, es decir, entre las políticas impositivas que alientan el esfuerzo individual, y aquellas que se preocupan por la distribución personal del ingreso. Desde comienzos de la década de 1980 en las principales economías del mundo se vivió un proceso de reducción de tasas impositivas, porque el péndulo hacia la redistribución había ido demasiado lejos.

Junto a las posibilidades y la intensidad, la lectura que hay que hacer de la propuesta de Mill tiene que ver con los instrumentos que se utilizan. Concretamente, si hay que redistribuir, es preferible utilizar la herramienta fiscal a la de la intervención en el sistema de precios. Bajar el precio de un producto por debajo de su costo, porque los compradores son pobres, es la mejor manera de desabastecer el mercado. Si por la naturaleza del bien se cree que tiene que ser provisto por debajo de su costo, lo mejor es asignar fondos públicos a financiar un subsidio para la provisión de dicho bien.

Producción y distribución no son el mismo mundo, pero tampoco son 2 diferentes. Basar una política económica en el primer principio lleva a la insensibilidad, basarla en el segundo lleva a la destrucción del sistema económico. Como en tantos otros aspectos de la vida, la clave está en el equilibrio.

Blaug, M. (1978): Economic theory in retrospect, Cambridge University Press.

## PRODUCTOCRACIA Y CONSUMOCRACIA

Imaginemos 2 países, Productolandia y Consumolandia.

En Productolandia cada uno de los productores, y los asalariados que trabajan para ellos, hacen "lo que quieren" (trabajan al ritmo que desean, faltan por cualquier motivo, no hacen control de calidad, etc.), y los consumidores no tienen más remedio que aguantárselas (comprar lo único que hay, hacer cola para comer lo que haya, etc.). Productolandia es una productocracia.

En Consumolandia, por su parte, cada uno de los consumidores hace "lo que quiere" (compra donde le ofrecen el producto mejor y más barato, cena en la pizzería donde lo atienden del modo más cordial, etc.), y los productores y los asalariados que trabajan con ellos no tienen más remedio que aguantárselas (sonreírle al cliente a pesar de sus problemas económicos y no económicos, matarse pensando qué puede querer el potencial comprador, etc.). Consumolandia es una consumocracia.

Si las máquinas, la fuerza laboral, etc., fuesen iguales en los 2 países; ¿dónde se viviría mejor, en Productolandia o en Consumolandia?

La contestación es un poco más complicada de lo que parece a primera vista. A efectos de clarificarla consideremos 2 casos extremos: en uno de ellos los productores y los consumidores son personas distintas; en el otro se trata de roles distintos que cohabitan dentro de las mismas personas.

En una sociedad "rentística", donde los ricos se están comiendo su riqueza, mientras que los pobres apenas ganan para subsistir biológicamente, la organización productocrática le daría a los pobres trabajadores al menos la chance de no cansarse tanto, al precio de que los holgazanes consumidores no consuman tanto. En dicha sociedad rentística, la organización consumocrática aumentaría la explotación de los trabajadores para mejorarle (todavía más) la vida a los despiadados consumidores. Ejemplo: que los asalariados tengan que trabajar también los domingos, sin pago extra, para que los hijos de los ricachones puedan ir a comprar también en domingo.

En una sociedad "productiva", donde las mismas personas a veces trabajan y a veces consumen, la organización productocrática les daría un puesto no cansador como productores, pero un bajo, errático y poco agradable nivel de vida como consumidores; mientras que la organización consumocrática les otorgaría un puesto para el que tendrían que esforzarse como productores, pero un alto y agradable nivel de vida como consumidores.

Los 2 párrafos anteriores muestran la necesidad de clarificar bien el escenario sobre el cual se va a manifestar una preferencia por cierto tipo de sociedad. En efecto, estoy por una organización productocrática en una sociedad "rentística", y por una organización consumocrática en una "productiva" (¿en qué sentido aumenta el "bienestar general" si por un cambio organizacional los ricos pueden explotar más a los pobres?).

El caso que verdaderamente interesa es el de la sociedad "productiva". ¿Cómo es posible afirmar que conviene que las reglas de juego nos lleven a esforzarnos cuando trabajamos, y a gozar plenamente cuando consumimos, en vez de trabajar "a media máquina" y consumir en consecuencia?

Mi respuesta -empírica- es que la clave no está en la intensidad laboral, sino en el uso del tiempo. El aumento de la destreza aumenta nuestra productividad, sin mayor esfuerzo ni mayor tiempo comprometido al trabajo. Puesto en actitud productiva, soy capaz de hacer más cosas, y de hacerlas mejor, sin por ello sentirme peor (por el contrario, me hace sentir bien hacer más y mejor las cosas).

Consecuentemente, las reglas de juego competitivas, las que transforman una sociedad "productiva" de la organización productocrática en consumocrática, mejoran el bienestar general. Nos hace más ricos, y aumentar nuestra satisfacción, al tener acceso a más bienes, proporcionados con mayor actitud de servicio, sin implicar mayor sufrimiento en nuestro rol de productores.

Los casos planteados, por razones de claridad, son los extremos. En la práctica en las sociedades hay sectores donde prevalece la productocracia y otros donde rige más la consumocracia. Cuando esto ocurre, la generalización de reglas de juego competitivas deteriora la posición neta de algunos (concretamente la de aquellos que como productores no tenían que esforzarse, pero ya consumían en mercados competitivos, recibiendo todas las ventajas correspondientes). Qué le vamos a hacer, para ellos "terminó el recreo", recreo que en rigor nunca debería haber comenzado.

## RENDIMIENTOS A ESCALA Y DE CADA FACTOR

No se necesita ser un graduado en economía para advertir que en la práctica algunos productos se utilizan en la producción de otros (los economistas a los primeros los denominamos insumos y a los segundos productos), y también que normalmente con una mayor cantidad de insumo se puede fabricar una mayor cantidad de producción.

Pero en materia de rendimientos (la relación que existe entre la cantidad de producción que se elaboró con determinada cantidad de insumo) el análisis económico avanzó más, precisando un par de nociones importantes: las de rendimientos a escala y rendimientos de cada factor (ignorando la producción de bienes intermedios -el farol que se inserta en el auto- el análisis económico relacionó primero el nivel de producción con el de los factores productivos -trabajo, tierra y capital, al que luego se le sumó la actividad empresarial-. El análisis se puede plantear de manera indistinta relacionando la producción con los insumos o con los factores de la producción).

Para medir los rendimientos a escala que existen en la producción de cierto bien, se realiza el siguiente cálculo: qué le ocurre al nivel de producción cuando las cantidades de todos los insumos utilizados aumenta en la misma proporción (ejemplo: ¿qué le pasa al nivel de producción cuando se duplican las máquinas y las personas afectadas a dicha producción?).

En el análisis general (porque para caso específico la respuesta es un número), el análisis económico distingue 3 situaciones diferentes:

1) el nivel de producción aumenta en la misma proporción (también se duplica, en el ejemplo desarrollado), en cuyo caso se dice que los rendimientos a escala son constantes;

2) el nivel de producción aumenta proporcionalmente menos que lo que aumentaron los insumos (se eleva en 50%, frente a una duplicación en el uso de máquinas y personas), en cuyo caso se dice que los rendimientos a escala son decrecientes (hay "deseconomías de escala"); y

3) el nivel de producción aumenta proporcionalmente más que lo que lo hacen los insumos (se triplica, frente a una duplicación en el uso de máquinas y personas), en cuyo caso se dice que los rendimientos a escala son crecientes (hay "economías de escala"). Hay un

correlato inverso entre las economías y las deseconomías de escala, por una parte, y los costos unitarios por la otra: las economías de escala generan costos decrecientes, en tanto que las deseconomías de escala generan costos crecientes.

Por su parte, para medir los rendimientos de cada factor que existen en la producción de cierto bien, se realiza el siguiente cálculo: qué le pasa al nivel de producción a medida que aumenta el uso de un factor productivo permaneciendo constantes las cantidades utilizadas del resto de los factores (ejemplo: ¿qué le ocurre al nivel de producción cuando las mismas máquinas son operadas por el doble de trabajadores?).

Al respecto David Ricardo propuso, a comienzos del siglo XIX, la "ley de los rendimientos marginales de factor decrecientes" (normalmente conocida como ley de los rendimientos decrecientes). Pensada para explicar lo que ocurría con el sector agrícola en su país (Inglaterra), la "ley" dice que a medida que más trabajadores laboran en la misma parcela de tierra, la producción aumenta (los rendimientos marginales son positivos) pero cada vez en menor medida (los rendimientos marginales son decrecientes, pudiendo eventualmente llegar a ser negativos cuando hay tanta gente en la parcela de tierra que pisan el lugar donde se sembró).

¿Puede la producción de un bien estar sujeta a rendimientos crecientes a escala, y sin embargo "sufrir" los rendimientos marginales decrecientes de factor? Típica pregunta de examen para quien, confundiendo los 2 conceptos, la responde negativamente. No es el caso del atento lector de estas líneas, afortunadamente.



## RES, NON VERBA, ES LO QUE EN ECONOMIA CUENTA

Cuando quiero averiguar lo que la gente realmente piensa, no me fijo en lo que dice sino en lo que hace, y en lo que no hace... pudiéndolo hacer.

Es mi manera de decir que las verdaderas preferencias de los seres humanos se expresan en el plano de las acciones y no en el de la opiniones.

Que la preferencia de una persona por un helado se comprueba cuando se la ve comprar uno, es algo que no necesita elaboración.

En cambio sí la requiere la segunda parte de la afirmación. Nos brinda información relevante aquellas acciones que la persona elige no llevar a cabo, es decir, todo aquello que no hace pudiéndolo hacer.

¿Qué "lee" usted en el hecho de que no poseo un velero de 50 metros entre proa y popa? No, ciertamente, que desprecio la navegación a vela; sí, que no dispongo de los fondos necesarios para tener uno. En cambio, a la luz de mi ingreso, resulta muy sencillo leer mis preferencias en el ya conocido hecho de que rarísima vez uso corbata.

¿Por qué las acciones de las personas son más importantes que las opiniones, cuando se trata de identificar sus preferencias? Porque las primeras las comprometen, mientras que las segundas no.

Si realmente quiero comer un helado, y dispongo de los recursos necesarios, la única forma que tengo para juntarme con el bien deseado es comprándolo, es decir, no tengo más remedio que revelar mis preferencias (el término fue acuñado por Samuelson, cuando tenía 20 años).

En cambio, en el plano de las opiniones; ¿qué relación hay entre las cosas que digo y lo que me puede llegar a pasar? ¿Por qué tengo que decir lo que verdaderamente pienso, cuando en rueda de amigos, programa de radio o encuesta callejera, me preguntan por mi intención de voto, tamaño de familia preferido o fidelidad matrimonial?

La irrelevancia del plano de las opiniones como indicador de las verdaderas preferencias del ser humano se vuelve particularmente importante cuando hay que decidir la producción de lo que Samuelson (1954) denominó bienes públicos, es decir, bienes en los cuales mi consumo no le impide el consumo a los demás (que yo mire el Obelisco a nadie le impide mirarlo en el mismo instante; que mi vecino mire televisión abierta a mí no me afecta mi consumo de televisión; las Fuerzas Armadas de un país defienden a todos los habitantes, sean contribuyentes o evasores impositivos).

En casos como estos, el mercado "falla". Consiguientemente, el mecanismo de financiamiento tiene que ser reemplazado por el que se usa para los helados, los relojes y las papas fritas. Concretamente, tiene que ser impuesto.

Frente a una pregunta concreta (ejemplo: ("¿cuántas veces por semana quiere ver el Obelisco?"), la gente mentiría, pensando que lo que le cobrarían de impuesto sería proporcional a su consumo. Así como en el caso del helado su mentira implicaría que no podría consumir el producto, en el caso del Obelisco su mentira implicaría que podría mirarlo igual, pero sin contribuir a su financiamiento. En estas condiciones, sería imposible financiar la construcción y el mantenimiento del Obelisco en base a las opiniones de los ciudadanos (el plano de las opiniones es relevante cuando se negocia un bien privado, en el caso en el cual el precio es objeto de regateo. El intermediario inmobiliario se esmera en destacar las bondades del departamento, en tanto el potencial comprador no hace otra cosa que hacer notar las fallas, la existencia de alternativas, o motivos personales por los cuales el inmueble no es el ideal. Ambos están negociando).

La enorme mayoría de los bienes son privados y no públicos (en rigor, en la enorme mayoría de los bienes, el componente privado es mucho mayor que el público, de manera que en la práctica no se comete un pecado mortal si se clasifica a la enorme mayoría de los bienes como enteramente privados, y a la minoría restante como enteramente públicos).

Consiguientemente, el método de prestarle atención al plano decisorio, más que al de las opiniones, sirve en la enorme mayoría de los casos.

Cabe destacar, por último, que el punto considerado en estas líneas no se limita al plano económico. Hace algún tiempo la novia no se contentaba con escuchar "te quiero". Sabiendo que el plano decisorio revelaba mejor que el de las opiniones, lo que el novio realmente pensaba, exigía la firma de la libreta antes de "hacerlo".

Samuelson, P. A. (1938): "A note on the the pure theory of consumer's behavior", Economica, febrero.

Samuelson, P. A. (1954): "The pure theory of public expenditure", Review of economics and statistics, 36, 4, noviembre.

## LA SERPIENTE QUIERE ROMPER EL TUNEL

¿Puede un país tener un tipo de cambio fijo y flexible al mismo tiempo? En un mundo formado por más de 2 países sí.

Si Argentina fija el valor de su moneda en términos del dólar de los Estados Unidos, automáticamente flexibiliza su tipo de cambio contra todas las monedas que fluctúan libremente en términos del dólar de los Estados Unidos.

Un conjunto de países de Europa formaron el Sistema monetario europeo (SME). En base a tal acuerdo los tipos de cambio se mantienen fijos entre sí, pero -conservando las proporciones entre ellos- fluctúan sin restricciones, por ejemplo, con respecto al dólar de los Estados Unidos.

Piénsese en un gráfico en cuyo eje horizontal se mide el tiempo, y en cuyo eje vertical se mide el tipo de cambio de cualquiera de los países integrantes del SME, en términos del dólar.

El acuerdo entre los países miembros no es el de la fijación de un tipo de cambio único, sino de una banda (2,25% por debajo y por encima del nivel acordado), dentro de la cual el tipo de cambio también fluctúa libremente con respecto al resto de los países miembros.

Esto implica que en términos del gráfico antes descripto, las bandas dentro de las cuales puede fluctuar un tipo de cambio lucen como un túnel, y el tipo de cambio, al "serpentear" dentro del túnel, chocando eventualmente contra su techo y su piso, luce como una serpiente. Por eso se habla de la serpiente dentro del túnel (al ser cualquiera de los tipos de cambio flexibles con respecto al dólar de los Estados Unidos, el túnel puede oscilar en el tiempo y la serpiente dentro de él).

Un tipo de cambio libre, es decir, un tipo de cambio determinado exclusivamente por las transacciones del sector privado, puede durar de aquí a la eternidad; porque en cada momento el precio de la divisa reflejará las condiciones de oferta y demanda del mercado de cambios respectivo, resultantes a su vez del funcionamiento general de la economía.

Los problemas de la serpiente dentro del túnel, por consiguiente, no tienen que ver con la oscilación que existe entre el conjunto de los tipos de cambio de los países que lo integran, frente a terceros países, sino con qué hay que hacer para mantener en vigencia tipos de cambio fijos, en un mercado de cambios liberalizado, es decir, sin restricciones a la compraventa de divisas a los precios fijados dentro del túnel.

El tipo de cambio fijo entre 2 países se puede mantener cuando la cotización invariable del precio de la divisa, es muy parecida al que resultaría de una cotización libremente expresada. Digo muy parecida y no igual, porque en un contexto de tipos de cambio fijo las reservas internacionales de los bancos centrales pueden -transitoriamente- jugar cierto rol de intervención.

Pero cuando las políticas monetarias y fiscales de los países integrantes de un sistema como el SME, no están en línea con la estabilidad de los tipos de cambio, la "perforación" del túnel por parte de la serpiente es cuestión de tiempo.

Un sistema cambiario como el de la SME genera, desde el punto de vista de los comportamientos del sector privado, acciones de especulación desestabilizadora (se le compran divisas al banco central del país que se sospecha va a modificar su tipo de cambio, se le venden divisas luego de la devaluación. Argentina tiene enorme experiencia en este sentido).

El mercado cambiario es un reflejo de la política económica general. Es imposible mantener de manera duradera el tipo de cambio fijo entre países cuyas políticas fundamentales (fiscal y monetaria) difieren de manera significativa.

## EL TEOREMA DE TINBERGEN

El holandés Jan Tinbergen, quien junto al noruego Ragnar Frisch compartiera en 1969 el primer premio Nobel en economía, es en teoría de la política económica lo que Keynes es en macroeconomía.

Su principal teorema (Tinbergen, 1952) dice que el logro simultáneo de determinado número de metas independientes de política económica, requiere la utilización de igual número de instrumentos de política económica (la demostración, que requiere álgebra matricial muy simple, puede consultarse en de Pablo, Leone y Martínez, 1991).

En encomiable gesto, aunque probablemente exagerado, Tinbergen (1974) indicó que las ideas centrales del teorema que lleva su nombre están contenidas en Frisch (1949).

Sobre este teorema corresponde hacer un par de aclaraciones. En primer lugar, el esquema es absolutamente general. Pobre del ministro -por ejemplo- de Relaciones Exteriores, que creyendo que el teorema de Tinbergen sólo se aplica en el caso del Ministerio de Economía, se propone lograr 8 objetivos en materia de relaciones de su país con el resto del mundo, contando sólo con 2 instrumentos; así como pobre del paciente cuyo médico, creyendo que el teorema de Tinbergen sólo rige en materia económica, intenta curarle 5 enfermedades independientes con un sólo medicamento.

La otra aclaración tiene que ver con la "reversibilidad" del teorema de Tinbergen o, si se prefiere, con el hecho de que el mismo admite un par de "lecturas" alternativas, a saber: 1) si usted, como ministro, persigue 3 objetivos de política económica, más vale que consiga 3 instrumentos de política económica; y 2) si usted, como ministro, no cuenta con más de 2 instrumentos de política, mejor que no persiga más de 2 objetivos de política económica.

El teorema de Tinbergen clarifica 2 cuestiones: la del conflicto entre objetivos de política económica; y la de que una misma pregunta normalmente da lugar a más de una respuesta, según sea el modelo que se utiliza para contestar.

Con respecto al primer punto, el teorema de Tinbergen aclara que el conflicto entre objetivos de política económica, es decir, el hecho de que la aplicación de un instrumento

mejore la situación en términos de un objetivo pero al mismo tiempo la empeore en términos de otro, indica, en definitiva, una carencia de instrumentos, en el sentido de que la incorporación de más instrumentos permite lograr la mejora del primer objetivo vía la aplicación del primer instrumento, neutralizando su acción negativa para el resto de los objetivos mediante el empleo adicional de otros instrumentos (ejemplo: en un país donde se quiere eliminar la desocupación de mano de obra, para lo cual es preciso aumentar el tipo de cambio real, pero al mismo tiempo se quiere preservar determinado nivel de distribución funcional del ingreso, se combinan dosis de modificación del tipo de cambio -que mejora el tipo de cambio real pero deteriora la distribución del ingreso- con la aplicación de un impuesto a la tierra combinado con disminución de impuestos al trabajo que, sin afectar la rentabilidad marginal de la exportación, restablece la distribución original del ingreso).

Respecto a la segunda cuestión, esto es, la de que una misma pregunta normalmente da lugar a respuestas diferentes, ¿qué son los coeficientes de la matriz utilizada en la demostración, si no la "forma" de cada modelo? Siendo esto así, las diferencias que frente a una misma pregunta (objetivo de la política económica) se plantean en el plano de las respuestas (instrumentos de política económica), tienen que ver con el modelo que se utiliza en la contestación, es decir, con los valores que tiene cada "celdilla" de la matriz A o de su inversa.

Tal como fue expuesto al comienzo de estas líneas, el teorema de Tinbergen supone que el funcionario conoce perfectamente el estado en que se encuentra la economía sobre la cual opera. Brainard (1967) mostró que en un contexto de incertidumbre se necesitan más instrumentos que objetivos de política económica.

Desde el punto de vista práctico este punto es fundamental. Quienes llevan adelante políticas económicas acostumbran a "tirarle al enemigo con todo lo que tienen a su alcance", prestándole poca atención a la "sobredeterminación" que denuncian quienes razonan basados en modelos donde la incertidumbre no existe. Esto, dicho sea de paso, no implica que la sobredeterminación no existe, sino que quien pone en práctica la política económica no está en condiciones de apreciarla ex-ante. Para eso juega su rol la "sintonía fina" propia de cualquier política económica (en mayo de 1991 interné a mi papá con una infección urinaria. El médico ordenó hacer un estudio para determinar qué virus la había provocado. "el análisis toma 72 horas. Mientras tanto atacaremos el mal con "perdigones"; si de casualidad le pegamos, se sana de inmediato. Si no, cuando dentro de 3 días contemos con información específica, lo sanaremos. Sin saberlo, el galeno aplicó lo recomendado por Brainard (a propósito, 3 días después mi papá, curado, abandonó el hospital).

Brainard, W. (1967): "Uncertainty and the effectiveness of policy", American economic review, 57, 2, mayo.

de Pablo, J. C.; Leone, A. M.; Martínez, A. J. (1991): Macroeconomía, Fondo de cultura económica.

Frisch, R. (1949): "A memorandum on price-wage-subsidy policies as instruments in maintaining optimal employment", University of Oslo, Institute of economics. Publicado como documento de Naciones Unidas, E/C N 1/Sub 2/13.

Tinbergen, J. (1952): Economic policy: principles and design, North Holland.

Tinbergen, J. (1974): "Ragnar Frisch role in econometrics", European economic review, 5, 1.

## EL PROBLEMA DE LA TRANSFERENCIA

Los pagos en moneda extranjera que el Estado de un país le efectúa a otro Estado o a bancos internacionales, tienen un par de impactos principales sobre la economía: uno fiscal y otro de balanza de pagos.

El impacto fiscal surge de la necesidad de generar suficiente superávit operativo dentro de las cuentas públicas como para compensar el gasto en consideración, de manera que las cuentas fiscales equilibren incluyendo el referido pago.

El impacto externo surge de la necesidad de generar suficiente superávit comercial (diferencia entre las exportaciones y las importaciones), de manera que las cuentas externas equilibren incluyendo el referido pago al resto del mundo (recuérdese que el pago se hace en moneda extranjera).

La absorción por parte de una economía de una erogación como la que aquí se analiza, implica la adopción simultánea de medidas en los ámbitos fiscales y externo. En efecto, un gran superávit fiscal no alcanza para llevar a cabo la transferencia de fondos si el país padece una crisis de pagos externos; de la misma manera que un gran superávit comercial no posibilita la transferencia "civilizada" de fondos del Estado del país en consideración al resto del mundo si sus finanzas ya están desequilibradas antes de tener en cuenta la erogación en análisis.

El Estado argentino, a medida que avanzó la década de 1980, tuvo mayores problemas fiscales que de crisis de pagos externos, para hacer frente al pago del servicio de la deuda externa. ¿Qué frente probará ser más dificultoso de aquí en más; el fiscal o el externo?.

Todo esto ahora se entiende claramente, pero no siempre fue así. El análisis económico clarificó esta cuestión a propósito del análisis del Tratado de Versailles, firmado al finalizar la Primera Guerra Mundial, por el cual Alemania tenía que efectuar determinados pagos a los países vencedores (porque la clarificación de la cuestión se produjo analizando la transferencia de fondos del Estado de un país a otro, dentro del análisis económico se la denomina "el problema de la transferencia". Pero claramente que el mismo esquema analítico sirve para estudiar, por ejemplo, el pago del servicio de la deuda externa a cargo del Estado de un país).



Dicha clarificación no fue instantánea, dado que surgió de un intercambio de opiniones que John M. Keynes y Bertin G. Ohlin mantuvieron en 1929 en el Economic Journal (las correspondientes referencias bibliográficas aparecen al final de estas líneas).

El caso del problema de la transferencia ilustra nítidamente la utilidad de entender el núcleo del problema que se analiza, para la posible aplicación del herramental generado a raíz de la solución del problema original a otros que, aunque superficialmente diferentes, resultan equivalentes.

Keynes, J. M. (1929): "The german transfer problem", Economic journal, 39, 1, marzo.

Keynes, J. M. (1929): "Mr. Keynes' views on the transfer problem: a reply", Economic journal, 39, 3, setiembre.

Ohlin, B. G. (1929): "The reparation problem: a discussion", Economic journal, 39, 2, junio.

Ohlin, B. G. (1929): "Mr. Keynes' views on the transfer problem: a rejoinder", Economic journal, 39, 3, setiembre.

## EL VALOR ECONOMICO DE LOS VALORES

El análisis económico pertenece al campo positivo o del ser, por oposición al normativo o del deber ser. No le corresponde al análisis económico decir qué se debe hacer, sino identificar aquellas alternativas entre las cuales se puede optar.

Pero en modo alguno esto implica que al análisis económico le resultan indiferentes los valores éticos de una población. Y no le resultan indiferentes porque, como se verá de inmediato, existe una importante correlación directa entre las posibilidades económicas de un país y el comportamiento ético de sus habitantes.

Imaginemos por un instante que todos los habitantes de un país observaran estrictamente patrones de conducta como los siguientes: decir la verdad; cumplir los contratos; tomar sólo lo que les pertenece por esfuerzo laboral propio, ahorros previos o herencia recibida; resolver pacíficamente las diferencias de opinión, etc.

En ese país no serían necesarios las cárceles ni los policías, las rejas o las empalizadas, ni buena parte de los tribunales, abogados, fiscales o jueces; ni tampoco las armas, los militares o los inspectores.

Si comparamos 2 países cuyas dotaciones de factores productivos y tecnología en uso fueran iguales, uno de los cuales está poblado por gente "buena" y el otro por gente "mala", observaríamos que el nivel de vida del primero sería (apreciablemente) superior al del segundo.

Porque quienes en el segundo país trabajan de inspectores, policías, guardacarceles, etc., en el primero podrían trabajar de choferes, albañiles y jardineros; y los ladrillos que en el segundo país se destinan a la construcción de empalizadas, así como el acero que se destina a la erección de rejas, en el primero se podrían destinar a construir más viviendas, piletas de natación o escuelas (el sistema capitalista no necesita "la carrera armamentista" para sobrevivir y crecer, porque con el mismo acero con que se fabrica un cañón se pueden hacer camas. Quienes necesitan la carrera armamentista para sobrevivir y crecer son los fabricantes y vendedores de armas que no quieren dejar de serlo).

Consiguientemente, además del valor que tiene en sí mismo hay un "valor económico" en diseminar los valores éticos entre los habitantes de un país, de manera que la transmisión de valores a través de la familia y la escuela constituye una parte importante de una estrategia de cualquier desarrollo económico.

Lo que no puede suponer un análisis económico que pretenda ser usado exitosamente para resolver problemas concretos, es la existencia de valores "angelicales" en las conductas concretas de las personas. Al tiempo que también por razones económicas recomendamos que mejoren los valores éticos de la población, los economistas debemos diseñar políticas económicas "a la medida del hombre".

Esto no sólo ocurre en economía. Maquiavelo lo hizo en política, según explicó brillantemente Braun (1973), quien rescata el valor moral de la prédica del discutido pensador, cuyo mensaje básico según Braun es el siguiente: el Príncipe tiene que ser lo menos malo que resulte posible, a la luz de cómo son los hombres que tiene bajo su mando; porque si intenta ser menos malo de lo mínimo necesario, va a terminar teniendo que ser mucho más malo de lo necesario.

Introducir consideraciones éticas en las vinculaciones económicas tiene, entonces, un sentido mucho más profundo que la versión voluntarista que -con razón- los economistas rechazamos tan de plano.

Braun, R. (1973): "Reflexión política y pasión humana en el realismo de Maquiavelo", Desarrollo económico, 13, 49, abril-junio.

## VALOR PRESENTE

Más beneficio es mejor que menos beneficio; igual beneficio antes es mejor que igual beneficio después.

Esta es la síntesis de la doble dimensión de cualquier variable económica: su valor y su fecha, ordenados según las preferencias de cualquier ser humano (más es mejor que menos, antes es preferible a después). Las líneas que siguen se concentran en la segunda de las dimensiones mencionadas.

¿Por qué no es lo mismo cuándo ocurren las cosas? Entre otras consideraciones, porque "hoy estamos y mañana no se sabe".

Que a igualdad de cantidades antes es mejor que después es sólo el comienzo de la consideración temporal de las variables económicas. El próximo paso consiste en averiguar cuánto mejor. Así, está claro que cualquiera prefiere que le den hoy \$ 1, a que se lo den mañana, pero no está tan claro que sea preferible recibir hoy \$ 1, en vez de recibir mañana 2 pesos. De hecho seguramente existen seres humanos que, frente a estas alternativas, preferirán \$ 1 hoy, y otros -no por ello menos racionales- que en idénticas circunstancias optarán por \$ 2 mañana.

Para comparar ambas situaciones los economistas hemos inventado una ficción, cual es la de preguntarle al agente económico qué cantidad de pesos, entregada hoy, a él (o a ella) le resultaría indiferente a la perspectiva de recibir \$ 2 mañana. Técnicamente hablando le preguntamos por el valor presente de recibir \$ 2 mañana (taquigrafía de "el valor que para usted tiene en el presente, esa cantidad que va a recibir en el futuro").

Quien responde que el valor presente de \$ 2 mañana es, digamos, \$ 1,50 hoy, optará por esperar para recibir el dinero; mientras que quien conteste que el valor presente de \$ 2 mañana es, digamos, \$ 0,80 hoy, preferirá recibir el \$ 1 de inmediato.

Para cada lapso, la discrepancia que existe entre el valor de una variable económica y su correspondiente valor presente, depende de algunas consideraciones subjetivas y algunas oportunidades objetivas.

Las consideraciones subjetivas tienen que ver con la preferencia temporal desde el punto de vista del consumo, o del gasto en general. La ansiedad existe y en su nombre hay gente dispuesta a sacrificar ciertas cantidades de bienes, para poder disponer de una porción de ellos de forma inmediata (si supieran quienes compran a crédito bienes durables de consumo, con la espera de qué número de meses podrían -ahorrando- comprar al contado...).

Las oportunidades objetivas tienen que ver con las tasas de interés, así como las oportunidades de inversión que perciba el interesado. Menor será el valor presente de una cantidad de dinero que voy a recibir mañana, cuanto mayor sea lo que pueda hacer hoy con el dinero, prestándolo a interés o invirtiéndolo en un negocio productivo.

Más específicamente, en un país donde la tasa de interés entre hoy y mañana es 100%, el valor presente de \$ 2 mañana es \$ 1, porque si hoy dispusiese de \$ 1 lo pondría a interés, con lo cual mañana tendría \$ 2. Si la tasa de interés cayese a 50% entre hoy y mañana, el valor presente subiría a \$ 1,333..., porque esa es la cantidad que al 50% diario tengo que depositar, para poder tener \$ 2 mañana.

Consiguientemente, existe una relación inversa entre la tasa de interés y el valor presente de una promesa de cobro de suma fija. En el caso de una perpetuidad, esto es, una promesa de pago de una suma fija por período, de aquí hasta el infinito, el valor presente es, precisamente, la inversa de la tasa de interés. Ejemplo: el valor presente de pagar \$ 3 por año, de aquí hasta el infinito, es \$ 30 en un país donde la tasa de interés es de 10% anual, y \$ 60 en otro donde la tasa de interés es de 5% anual.

El valor presente "no existe", como "no existe" la tasa equivalente anual de inflación o de interés; se trata de ficciones útiles para entender y tomar decisiones.

## APERTURA, BENEFICIOS Y SALARIOS REALES

Imaginemos un gráfico en cuyo eje horizontal medimos el grado de apertura económica de cada sector (importaciones sobre consumo aparente, por ejemplo), y en cuyo eje vertical medimos el valor de los beneficios y salarios, medidos ambos en términos reales.

Si ahora graficamos la posición de cada uno de los sectores en términos del mencionado gráfico, muy probablemente encontraremos una relación inversa: los sectores más cerrados, más protegidos, aquellos donde las importaciones son insignificantes con respecto al consumo total, tendrán los salarios y beneficios más altos en términos reales; mientras que los sectores más abiertos, más expuestos al comercio internacional, aquellos en los cuales las importaciones son significativas con respecto al consumo total, tendrán los salarios y beneficios más bajos en términos reales.

Pero si los sectores protegidos generan mayores beneficios y salarios reales que los desprotegidos; ¿cuál es la ganancia del comercio internacional?; ¿cuál es la gracia de la apertura de la economía? La recomendación de política económica es obvia: PROHIBAMOS LAS IMPORTACIONES, PARA QUE ASI TODOS LOS SECTORES TENGAN LOS BENEFICIOS Y SALARIOS REALES QUE HOY SOLO GOZAN LOS MAS PROTEGIDOS.

A esta altura de estas líneas el lector debe estar buscando desesperadamente la trampa del razonamiento. Hace bien en hacerlo, porque el razonamiento anterior es falaz.

La falacia consiste en creer que el alto salario y beneficio reales de los sectores más protegidos, es independientemente del grado de apertura del resto de la economía. Por el contrario, el salario real de un sector muy protegido es alto sólo cuando puede comprar baratos los bienes producidos por los otros sectores, de manera que el alto salario real de un sector protegido supone la apertura del resto de la economía.

¿Qué le pasa "al salario real" cuando se cierra una economía, y qué le ocurre cuando ésta se abre?

Según acaba de verse, dado que no hay perfecta movilidad intersectorial de capital y mano de obra, al menos en el corto y mediano plazo, las remuneraciones reales son diferentes según el grado de exposición que tienen al comercio internacional. Por eso la discusión que sigue tiene en cuenta la desagregación sectorial.

En función del razonamiento anterior, está claro que no hay una "nivelación hacia arriba" de los salarios, como resultado del cierre de la economía. Cuando se produce dicho cierre, es decir, cuando se cierran los sectores que estaban abiertos y siguen cerrados los que ya estaban cerrados, quienes trabajan en los sectores que ya estaban cerrados pierden, porque ahora el resto de los productos también se encarecen, mientras que los sectores que antes estaban expuestos al comercio internacional se benefician.

A su vez; ¿qué ocurre cuando se abre la economía, es decir, cuando los sectores que estaban cerrados se abren y los que estaban abiertos siguen abiertos? Cuando se produce dicha apertura, es decir, cuando se abren los sectores que estaban cerrados y siguen abiertos los que estaban abiertos, quienes trabajan en los sectores que estaban abiertos ganan, porque ahora el resto de los productos también se abaratan, mientras que los sectores que antes estaban cerrados se perjudican.

En ambos casos el resultado es el mismo, porque en ambos casos el movimiento de política económica es hacia la igualación de posiciones entre sectores: hacia el cierre de todos o hacia la apertura de todos. ¿En cuál de dichas posiciones el salario real es superior?

Esto depende de la intensidad de mano de obra que tienen los sectores sustitutivos de importaciones por una parte, y de nuevas exportaciones por la otra. El cierre de una economía desplaza recursos de las exportaciones hacia la sustitución de importaciones; si la demanda de mano de obra es mayor en los sectores que sustituyen importaciones que en los que generan exportaciones, el cierre de la economía aumenta el salario real porque aumenta la demanda agregada de mano de obra; mientras que si las nuevas exportaciones demandan más mano de obra que la sustitución de importaciones, la apertura de la economía aumenta la demanda agregada de mano de obra y, consiguientemente, el salario real (Nogués, 1982, estimó que en Argentina las exportaciones demandan más mano de obra que la sustitución de importaciones, por lo que la apertura aumentaría el salario real).

Mire y admire la relación inversa entre apertura de una economía por sectores y salario y beneficio reales; pero no extraiga de ello propuestas de política económica inválidas.

Nogués, J. J. (1982): "Sustitución de importaciones versus promoción de exportaciones: impactos diferenciales sobre el empleo en el sector manufacturero argentino", Desarrollo económico, 22, 86, julio-setiembre.

## LOS ECONOMISTAS Y EL LIBRE COMERCIO

En la protección que tiene un sector frente a la competencia externa aparecen involucrados los intereses de los productores locales, así como los de los importadores, los consumidores locales, los de los proveedores, los de los obreros y empleados y los de la Tesorería.

Consiguientemente, es válido preguntar: cuando los economistas opinamos sobre el comercio libre y la protección; ¿en el interés de quién estamos pensando? Junto a lo cual no está de más sintetizar qué es lo que dice el gremio sobre la cuestión en consideración.

Hay economistas que a veces trabajan de abogados, no en el sentido de la profesión sino en del rol. Al respecto Stigler (1988) es lapidario: "Se pueden encontrar psiquiatras que testifiquen en favor de cada postura, frente al siguiente interrogante: ¿estaba loco X, o al menos incompetente, cuando le disparó al Presidente? De la misma manera, no es difícil encontrar economistas dispuestos a afirmar que la industria Y es competitiva, y otros que está monopolizada". Dejemos de lado este caso, preguntando qué es lo que dice el análisis económico, no un economista contratado como abogado, sobre la cuestión en consideración.

La protección aduanera fue un tema de interés profesional desde que nació el análisis económico mismo, y ocupa un lugar central en el pensamiento de David Ricardo. David, gran "vendedor", mostró cómo la especialización a través del comercio internacional beneficia a los 2 países participantes, utilizando un ejemplo numérico en el cual Portugal tenía ventaja absoluta, tanto en la producción de vino como de textiles, no obstante lo cual tanto dicho país como Inglaterra mejoraban su posición intercambiando productos.

Con la excepción de List, la librecambista fue la posición adoptada por la enorme mayoría de los economistas (en el siglo XX, fundada en el deterioro de los términos del intercambio, la defensa de la protección renació a partir de Prebisch).

¿Es el comercio libre mejor que la autarquía; es mejor que el comercio protegido? Un economista al que le preguntan esto busca en su biblioteca la bibliografía básica -inmensa-, entre la que cabe destacar a Samuelson (1962); Haberler (1950) y Bhagwati y Ramaswami



(1963); Helpman y Krugman (1989) y Bhagwati (1989), y a partir de ella genera la siguiente respuesta.

1) El comercio libre es mejor que la autarquía, porque vía el comercio internacional se pueden utilizar mejor los recursos productivos disponibles, para acercarlos a las preferencias de la gente (si los japoneses se volvieran fanáticos del bife de chorizo; ¿qué sentido tendría que dedicaran a su producción un insumo tan escaso como es la tierra, habiendo tanta en Argentina. Les convendría conseguir carne vacuna produciendo computadoras no sólo para ellos, sino también para nosotros, intercambiándolas con carne); y

2) cuando en un país existen distorsiones internas, como subsidios, impuestos o restricciones variables según el sector, que desde el punto de vista de la economía en su conjunto envían señales equivocadas al mercado (que en Argentina convenga exportar acero y no granos, porque el tipo de cambio industrial es 3 veces el agropecuario), lo que hay que hacer no es proteger sino eliminar la distorsión interna (hay que atacar la causa, en vez de neutralizarla).

En los últimos años se revisó la teoría entonces existente, a la luz de la existencia de oligopolios y dificultades en la distribución de información. Como consecuencia de lo cual se concluyó: "Frente a la pregunta de si de la nueva teoría del comercio surge alguna nueva razón sistemática para rechazar el comercio libre, la respuesta parece ser que no. No hay fundamento para ninguna reivindicación de las políticas comerciales agresivas" (Helpman y Krugman, 1989) y "Me opongo terminantemente a la política comercial estratégica, por sus requerimientos informativos y por el peligro de represalias. La preferencia por el comercio libre, con las actualizaciones que se hicieron dentro del análisis económico a partir de 1817 [Cuando Ricardo la formuló en sus Principios], sigue tan viva como siempre" (Bhagwati, 1989).

En una palabra, la posición librecambista del análisis económico es muy robusta.

¿En cuál de los actores económicos pensamos, cuando defendemos al comercio libre; en el importador, en el consumidor; en cuál?

Pensamos en un país en su conjunto, o en el mundo en su conjunto. Pensamos en las oportunidades que como país nos perdemos, al no interactuar con los otros países (desde la perspectiva nacional, que algunos califican de egoísta, los únicos justificativos de la protección son los de la industria infantil y los de país grande, difíciles de racionalizar en el caso argentino).

En la base del argumento en favor del comercio libre no está la quiebra empresarial y el desempleo, está la reorganización del aparato productivo local, para que los mismos recursos - reorganizados- puedan servir mejor a los habitantes del país. No es poco.

Bhagwati, J. (1989): "Is free trade passe after all?", Weltwirtschaftliches archiv, 125, 1.

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

Haberler, G. (1950): "Some problems in the pure theory of international trade", Economic journal, 60, 2, junio.

Helpman, E. y Krugman, P. R. (1989): Trade policy and market structure, The MIT press, Cambridge.

Samuelson, P. A. (1962): "The gains from international trade once again", Economic journal, 72, 4, diciembre.

Stigler, G. J. (1988): Memoirs of an unregulated economist, Basic books, New york.

## IMPPLICANCIAS DISTRIBUTIVAS DEL COMERCIO LIBRE

"Segundo en la lista de motivos políticamente atractivos para los derechos a la importación, luego del del empleo, está la noción popular de que el estándar de vida del asalariado de los Estados Unidos tiene que ser protegido de la ruinosa competencia que ejerce el reducido salario que se paga en el extranjero".

Así comienza textualmente el artículo que sobre "Protección y salarios reales" publicaran W. F. Stolper y P. A. Samuelson (Review of economic studies, noviembre de 1941).

Aplicando el esquema ideado por Heckscher y Ohlin, los mencionados autores fueron mucho más allá de lo que entonces se consideraba la sabiduría popular, es decir, que solamente los factores de producción específicos podían sufrir al abrirse una economía al comercio libre de bienes.

Sintéticamente, la argumentación es la siguiente: cuando 2 países comercian, cada uno de ellos aumenta la producción del bien en el cual tiene ventaja comparativa, en detrimento de la producción del otro bien. Consecuentemente aumenta la demanda del factor de producción intensivo en el bien que tiene ventaja comparativa y disminuye la del otro factor de producción. Lo cual implica -con respecto a los niveles que se observaban bajo autarquía- aumentar la remuneración del factor abundante en cada país y disminuir la del factor escaso.

Siendo Estados Unidos un país más abundante en capital que en mano de obra, el comercio libre deteriora el salario real (Stolper y Samuelson se apresuran a aclarar que éste no es un argumento en favor de la autarquía. En todo caso es un argumento en favor de considerar los aspectos distributivos de una política de apertura de la economía, a efectos de que las ganancias del comercio internacional puedan ser distribuidas de manera que nadie pierda).

"El teorema de Stolper-Samuelson", como la profesión denomina al análisis que acabo de sintetizar, tiene vigencia permanente. Su relevancia depende de las circunstancias.

En este momento las circunstancias parecen particularmente relevantes en el caso de países como Brasil, cuando se considera el caso argentino, y países como China cuando se considera el mundo entero.

Simplifiquemos, para entender. Supongamos la existencia de un mundo formado por 2 países: "China" y "Restolandia". En Restolandia existen determinadas dotaciones de capital y mano de obra, en tanto que en China no hay capital pero sí mano de obra (todo se hace "a mano").

Cuando entre China y Restolandia no existe el comercio internacional, en Restolandia hay ciertos niveles de tasa de interés y salario real, y en China hay cierto nivel de salario real (este último es inferior al que existe en Restolandia). Cuando se abra el comercio y la movilidad de factores entre los 2 países; ¿qué va a ocurrir con el salario real de Restolandia?

Va a disminuir. Porque el comercio libre es equivalente a que los recursos productivos pasen de China a Restolandia, lo cual implica aumentar la oferta de mano de obra. El comercio de bienes es un gran sustituto del movimiento de factores, y bajo ciertas condiciones un sustituto perfecto.

Imagino un mundo donde las máquinas tienen rueditas y van buscando los bajos salarios. Alguna vez las máquinas estuvieron en Japón, luego en Hong Kong, hoy en las provincias costeras de China, alguna vez se internarán en el territorio chino. Considerando que un quinto de la población total (y de la población económicamente activa) del mundo habita China, las implicancias distributivas de su incorporación al comercio libre son claras.

¿Cerrar la economía, bandera gremial? Esperemos que no. Pero para ello hay que trabajar, con redoblado ahinco, en la reducción de los impuestos al trabajo. Es probable que, vía diferenciación del producto e instrucción de los asalariados, por la segmentación muchos salarios puedan "salvarse" de la ruinosa competencia asiática. El resto de la lucha tiene que ser ayudada por disminuir lo más posible los costos laborales, lo cual implica acercar lo más posible los costos laborales a los salarios de bolsillo.

El comercio libre genera bienestar, pero no necesariamente para todos. Reorganicémonos internamente para que las implicancias distributivas del comercio libre, a la luz de incorporaciones como las de China, no generen nocivos movimientos de regreso a la autarquía.

## **MOVIMIENTO DE CAPITALES, MAYOR PRODUCTIVIDAD Y BALANCE COMERCIAL**

El consejo que se le da a quien protesta por el bajo poder adquisitivo del dólar, producto de una exportación, es que aumente la productividad.

Este es un buen consejo... microeconómico. Un aumento en la productividad de una empresa, con respecto a las demás firmas, le permitirá ser una de las que seguirá exportando. Y si el salto productivo ocurre en muchísimas empresas, hasta es posible que el valor total de las exportaciones aumente.

Lo que el aumento de la productividad no puede "solucionar" es el déficit comercial, porque éste no es nada más -ni nada menos- que la contrapartida del ingreso de capitales. Mientras haya ingreso de capitales habrá déficit comercial.

El aumento de la productividad es un bien en sí mismo. Como cuesta lograrlo, aparece con más nitidez en las situaciones difíciles (¿cómo hace usted para decirle a su familia que apague la luz que no usa, justo en el momento en que les anuncia que lo acaban de promover en el empleo, con duplicación de sueldo?).

Pero mientras haya ingreso de capitales el aumento de la productividad no sirve para volver superavitario el intercambio comercial (¿qué es este afán de que el intercambio comercial sea superavitario, cualesquiera sean las circunstancias?).

## **POLITICA, POLITICA ECONOMICA, ECONOMIA POLITICA Y POLITIZACION**

¿Debe la "política" estar al servicio de la "economía" o, por el contrario, debe la "economía" estar al servicio de la "política"? Buena parte de la confusión que hay alrededor de tan importante tópico, y que no parece decrecer con el tiempo, deriva del hecho de que al respecto se opina sin antes haber definido los términos de manera inequívoca.

Un correcto planteo de esta cuestión requiere distinguir entre política, política económica, economía política y politización. En las líneas que siguen entiendo por política a la acción del gobierno; por política económica a aquella parte de la política que tiene que ver con los aspectos económicos de la realidad; y por economía política o, como se dice actualmente, por análisis económico, a aquella parte del saber en general que se ocupa de entender cómo funcionan los aspectos económicos de la realidad (conviene que la definición de politización emerja por sí sola del análisis).

Declararle la guerra a otro país, terminar con la censura de prensa u obligar a vacunar a los niños contra la polio, forman parte de las políticas posibles de un país; devaluar, tomar empleados públicos o no pagar a los proveedores del Estado, son típicas acciones de política económica; en tanto que estimar la rentabilidad esperada de inversiones en acero, o calcular cuántos jubilados dejan de comer si aumenta el subsidio a la industria forestal, son ejemplos de actividades que pertenecen al ámbito de la economía política (el término economía política se utiliza aquí en su sentido tradicional. Más adelante al referirnos a la "economía política" de la política económica, aludiremos al sentido moderno en que este término se utiliza en la literatura especializada).

Pues bien, para contestar correctamente el interrogante planteado al comienzo de este trabajo, es fundamental advertir que mientras la política y la política económica pertenecen al plano normativo o del deber ser, la economía, entendida como análisis económico, pertenece al plano positivo o del ser. La política, como la política económica, se ocupan de jerarquizar, desde el punto de vista de los valores fundamentales de la sociedad, diferentes situaciones, calificándolas de mejores y peores, típica tarea del plano del deber ser; en tanto que la economía, entendida como análisis económico, se ocupa de averiguar qué es posible y qué no lo es, en función de los recursos productivos existentes, la tecnología en uso y las instituciones vigentes, típica labor del plano del ser.

Si es mejor que en un país los niños no se eduquen correctamente, pero que los ancianos coman todos los días, a que no haya niños analfabetos pero que los ancianos se mueran de hambre, es una cuestión que sólo se puede dilucidar en el plano del deber ser. Al mismo tiempo, si es posible que en un determinado país, en un momento dado, todos puedan tener vivienda propia o sólo algunos, es un dato "tecnológico", es decir, es una cuestión que se ubica en el plano del ser.

La correcta relación que existe entre los conceptos que se definieron al comienzo de este trabajo es, entonces, la siguiente: porque ambas se ubican en el plano del deber ser, y porque una forma parte de la otra, la política económica está al servicio de la política en general; mientras que en razón de que una se ubica en el plano del ser y la otra en el del deber ser, la economía -insistimos, entendida como el análisis económico- no está "al servicio" de nada.

Esto no implica, desde luego, que la economía no les resulte útil a la política económica y a la política. Por el contrario, es imposible hacer buena política económica y buena política sin prestarle atención a la economía. Lo que ocurre es que, si se desea que la economía sea de utilidad para la política y la política económica, la relación entre aquella y éstas tiene que plantearse correctamente en función de los distintos planos en los cuales se ubican.

Tal correcta relación es la siguiente: la mejor de las situaciones factibles (la óptima, en lenguaje de los economistas) es aquella que, perteneciendo al conjunto de situaciones factibles -según lo indica la economía-, surge como la mejor -según lo indican la política y la política económica-. En lenguaje de los discípulos de Adam Smith: el análisis económico es quien indica cómo llegar a la frontera de posibilidades de producción, mientras que es el político quien señala cuál de los puntos de la mencionada frontera es el mejor según las preferencias de la comunidad (el régimen democrático supone que los políticos elegidos en las urnas son quienes están mejor posicionados para interpretar los deseos de la comunidad, referidos a opciones colectivas -por ejemplo: qué tamaño tiene que tener el Estado, cómo debe financiarse, etc.-).

Dada la relación que se acaba de plantear entre política, política económica y economía política; ¿pueden los economistas opinar sobre política y sobre política económica; pueden quienes no son economistas opinar sobre economía política? Nuevamente, buena parte de la confusión reinante sobre las respuestas a estos interrogantes tiene que ver con no distinguir entre un par de conceptos fundamentales.

Tal distinción es la que existe el rol profesional del economista, y la actuación personal del ciudadano cuya profesión es la de economista. Los economistas en cuanto tales fuimos creados por Dios (¡y no por Satanás, contrariamente a lo que creen algunos!) para ayudar, en el plano del ser, a identificar las alternativas factibles referidas a los aspectos económicos de la realidad; mientras que como personas, como el resto de los ciudadanos y sin pretender tener conocimientos especiales, opinamos sobre las cuestiones últimas de la sociedad en que vivimos. Robbins (1981) enfatizó esta distinción, que el propio Robbins ya había señalado en su célebre Naturaleza y significación de la ciencia económica, pero que en su versión original resultó malinterpretada por muchos colegas.

La falta de diferenciación entre rol y persona lleva a algunos a negarle lugar a la persona, y a otros a rechazar la limitación del rol; y ambas posiciones resultan equivocadas. Lo importante es la clarificación del carácter en el cual se hacen las afirmaciones. Ejemplo: no solamente es perfectamente lícito, sino que también es necesario para el desarrollo personal, que aquellas personas cuya profesión es la de economista tengan opinión propia sobre cuestiones como si tiene que haber censura de prensa, si el voto tiene que ser secreto o si tiene que haber libertad de cultos... aclarando en cada caso que sus opiniones sobre tales cuestiones no surgen del hecho de que estudió economía.

Personas con entrenamiento en economía no solamente opinan sino que actúan en los más altos niveles del gobierno. Ozal, ex presidente de Turquía; Giscard D' Estaing, ex presidente de Francia; Sánchez de Lozada, actual presidente de Bolivia; Cavallo y Guido Di Tella, son contraejemplos del principio según el cual los mayores niveles de los gobiernos tienen que estar en manos de abogados, médicos o... generales (el entrenamiento del economista profesional, muy intensivo en el proceso de diagnóstico y toma de decisiones, le brinda ventajas relativas -a otras profesiones- para operar en las mencionadas funciones).

Clarificado el sentido en el cual los economistas podemos opinar y actuar en política y en política económica, pasemos al segundo interrogante: ¿pueden, quienes no son economistas, opinar sobre economía política? Otra vez, buena parte de la confusión reinante surge de no hacer una distinción fundamental, en este caso entre economista y graduado en ciencias económicas.

Los (buenos) economistas creemos en lo que predicamos: no podemos enseñar en el aula las ventajas de la competencia, para después restringir la opinión sobre cuestiones de economía política, sólo a quienes se graduaron en ciencias económicas. Y esto en un doble sentido: por una parte, porque hay -o hubo- mucha sensatez en personas que no se graduaron formalmente en economía (con perdón de los demás, mi mejor profesor de economía en la Universidad Católica fue el ingeniero Francisco García Olano, por la forma en que enseñó a combinar teoría y práctica); y por la otra, porque la graduación en economía, como indica la experiencia, en modo alguno asegura que quien habla diga cosas sensatas al referirse a cuestiones económicas. El ingeniero Alsogaray, así como los abogados Olivera y Martínez de Hoz pelean con las suyas en el mercado de las ideas, y -afortunadamente- nadie les pide los "títulos" antes de que comiencen a hablar.

Alfred Marshall se ocupó del rol del economista. Según su ideal profesional, en rigor aplicable a todas las profesiones, el economista socialmente útil es aquel que pone la cabeza fría al servicio del corazón caliente; porque sin corazón caliente el plano del deber ser que está dentro de cada uno de nosotros se desorienta, mientras que sin cabeza fría la toma de decisiones termina complicándole la vida de aquellos a los cuales, de corazón, se quiere ayudar (los jubilados no quieren compasión, quieren soluciones; cuando en una universidad se hace huelga por razones presupuestarias, en la facultad de ciencias económicas deberían organizar seminarios para discutir profesionalmente la cuestión, no repetir lo mismo que se dice en las facultades de farmacia, filosofía o ciencias exactas). Por eso, cuando le hablo a estudiantes de universidades católicas, siempre les digo que si quieren ser buenos católicos tienen que empezar por ser buenos economistas; porque sólo entendiendo cómo funciona realmente el



mundo en que viven, van a estar en posición efectiva de mejorarlo, según lo que ellos entienden que son criterios católicos.

Los políticos no cumplen con su deber en la medida en que politizan la política económica, el término que faltaba definir, de los introducidos al comienzo de estas líneas. Dicha politización ocurre cuando las autoridades, pensando que la mejor de las alternativas factibles es muy pobre frente a sus aspiraciones, "eligen" una alternativa no factible según la economía.

La politización de la economía es comprensible a nivel puramente humano. ¿Quién, frente a las desgarradoras consecuencias humanas del principio de escasez, como frente a la enfermedad de un ser querido, no ansía la "violación" de las leyes de la economía, de las de la medicina, etc.? ¿Cuál es el problema? Que las autoridades que politizan sus decisiones terminan ubicando la economía en una posición peor, no solamente que la que habían elegido - que no era factible-, sino también respecto de otras, factibles, peores que la elegida, pero mejores que la lograda. Los que politizan aumentan los problemas en vez de disminuirlos (en El léxico de los cínicos, de J. Green, 1984, leí que la principal fuente de problemas son... las soluciones). Por eso a los Reyes Magos les pediría que existieran; pero si esto no es posible, entonces les pediría que en materia económica no se politizara la toma de decisiones.

La historia económica argentina es una riquísima ilustración de este punto, pero no la única. Harberger (1989) apunta que México, con Rodrigo Gómez al frente del Banco Central y sin petróleo, creció con estabilidad de precios; en tanto que sin Rodrigo Gómez pero con petróleo se estancó y sufrió la inflación (de donde se deduce que, en términos de resultados económicos, una buena administración es frecuentemente mucho mejor que la disponibilidad de recursos productivos valiosos, como muestran también los casos de Japón y... Argentina).

Afortunadamente, la politización de la economía es un mal negocio electoral en Argentina. En efecto, desde 1985 para acá, lo que aprendieron los políticos que miran los hechos, es que la buena economía, la imagen presidencial y los resultados electorales, van de la mano. En noviembre de 1985, con el Austral a pleno funcionamiento, Alfonsín ganó la elección de Diputados; en setiembre de 1987, con el Austral hecho pedazos, Alfonsín perdió la elección de Gobernadores; en mayo de 1989, con hiperinflación, Alfonsín perdió la elección presidencial. En 1991, con el plan de Convertibilidad recién inaugurado, Menem ganó elecciones de Diputados y Gobernadores, y también en 1993, con el plan de Convertibilidad en pleno funcionamiento. Lo cual le otorga enorme robustez al respaldo político de las "políticas económicas correctas".

Green, J. (1984): The cinics lexicon, St. martin's press.

Harberger, A. C. (1989): "The economist and the real world", International center for economic growth occasional paper, 13, agosto.

Robbins, L. (1981): "Economics and political economy", American economic review, 71, 2, mayo.

## **TASA DE INTERES Y VALOR DE TITULOS Y ACCIONES**

Existe una relación inversa entre la tasa de interés y el valor presente de un título de renta fija, así como el de una acción.

En el caso de una perpetuidad, esto es, una promesa de pago de una suma fija de aquí hasta el infinito, el valor presente de la suma que se promete pagar es, precisamente, la inversa de la tasa de interés. Así, en un país donde se promete pagar \$ 2 por período, de aquí hasta el infinito, el valor presente es de \$ 20 cuando la tasa de interés es de 10% anual, pero cae a la mitad cuando la tasa de interés se duplica.

En el caso de una acción, la relación inversa entre la tasa de interés y su valor no es tan sencilla, porque el rendimiento de una acción no es una suma fija sino una variable. Pero en principio cabe esperar que, al menos en empresas deudoras netas, un aumento de la tasa de interés disminuya los beneficios y, consiguientemente, el precio de la acción.

La referida relación inversa surge del movimiento que genera en los portafolios la modificación de las tasas de interés. Cuando ésta aumenta, a los viejos precios de los títulos y las acciones prefiero venderlos, precisamente para aprovechar las nuevas oportunidades generadas por el aumento de la tasa; pero como esto le ocurre a todos los participantes en el mercado de valores, a los viejos precios se genera una oferta excedente de títulos y acciones, que sólo desaparece con un ajuste en los precios.

La relación inversa es un concepto cualitativo, poco útil para formarnos idea de magnitudes, y la perpetuidad es un concepto demasiado exagerado como para servir mucho. Consiguientemente, en las líneas que siguen se analizará un caso intermedio.

¿Qué le ocurre al valor presente de un título que consiste en el pago dentro de 30 años de una suma conocida (digamos, \$ 1), en función de la variación de la tasa de interés de largo plazo, digamos, de aquí a 30 años? El cuadro que acompaña estas líneas ilustra el caso.

El cuadro muestra que el impacto de una modificación de la tasa de interés de largo plazo sobre el valor presente de un título, es bien significativo. Ejemplo: partiendo del valor presente que tiene un título a 30 años cuando la tasa de interés de largo plazo es de 6,8%, un

aumento de dicha tasa de 1 punto porcentual reduce el valor presente del título en 25%, en tanto que una reducción de la tasa de interés de 1 punto porcentual aumenta el valor presente del título en 33%.

¿Cómo es que recién ahora las cotizaciones de la bolsa de comercio de Buenos Aires "se relacionan" con la tasa de interés de largo plazo (de los Estados Unidos), si ésta existe desde hace mucho tiempo? La vinculación se da vía las bolsas extranjeras, que siempre tuvieron en cuenta dicha tasa para adoptar decisiones. La novedad, consiguientemente, no está en la relación inversa entre tasa y títulos, sino en la vinculación entre nuestra bolsa y las del resto del mundo (¿se acuerda del "carácter transitivo" que nos enseñaron en la escuela primaria?).

VALOR PRESENTE DE \$ 1 A 30 AÑOS

Tasa de interés (anual,%)	Valor presente	Indice
---------------------------------	-------------------	--------

5,8	0,1843	132,6
6,6	0,1470	105,8
6,7	0,1429	102,9
6,8	0,1390	100,0
6,9	0,1351	97,2
7,0	0,1314	94,5
7,8	0,1051	75,6