

ASESORAMIENTO

Asesor: especimen que opina sobre una decisión, sin tener que ser él (o ella) quien la toma (aunque bien puede ocurrir que sus honorarios -o su cabeza- dependan del resultado del consejo formulado).

¿Cuál es el rol del asesor: debe opinar sobre los objetivos desde los cuales se evalúa la acción, o sólo sobre los instrumentos que deben emplearse para lograr el objetivo que se propone el decisor; debe tener en cuenta todas las restricciones existentes, o ignorarlas parcial o totalmente para mostrar el costo que tiene decidir sin luchar por su remoción?

¿Cómo debe utilizar lo que dice el asesor, quien finalmente es responsable de la decisión; debe considerarlo un adorno -o alguien con quien puede compartir las responsabilidades, en caso de fracaso-, debe aplicar sus recomendaciones de manera literal, o debe destilar lo que dice el asesor, para utilizarlo según lo entiende más conveniente?

El asesor que pretenda ser útil debe clarificar la naturaleza de la relación con su cliente. "Esta es mi visión, pero se trata de su empresa", afirma el asesor responsable luego de decir lo que piensa.

De ninguna manera el asesor tiene que restringir su labor al plano instrumental. Si lo cree conveniente, debe interactuar también con su cliente en el plano de los objetivos.

Sobre las restricciones institucionales, no hay ni que ignorarlas ni esclavizarse. Por una parte; ¿a qué persona cuerda, invitada por el gobierno de la India para que aconseje qué hacer con el hambre en dicho país, se le ocurriría recomendar que los indios comieran las vacas que caminan por las calles de Delhi o Calcuta? Pero por la otra, quien tiene en cuenta todas las consideraciones que utiliza el decisor para optar y no encuentra fallas de lógica en el proceso decisorio, tautológicamente llegará a la misma conclusión. Aquí el rol fundamental es el de señalar el costo que hay atrás de cada restricción, para ver si vale la pena mantenerla, o tratar de hacer algo al respecto.

La utilidad de los servicios del asesor surgen de su propia experiencia en un caso similar en otra empresa, otra región u otro país; así como el rol de "sparring" de quien, pudiendo

adoptar la posición de un marciano poco involucrado, fuerza a discutir las cuestiones que, desde el ángulo del propio decisor, no siempre resultan fáciles o cómodas de plantear.

El cliente que considera a su asesor un adorno lo único que muestra es que le sobra la plata (cada vez menos en Argentina). El cliente que aplica en forma literal lo que le dice el asesor, es gran candidato a fundirse: porque el asesor no tiene por qué tener toda la información, porque la juzga con criterios distintos a los del decisor, etc.

El decisor que utiliza con provecho a su asesor le plantea casos, sobre los cuales él opina en base a su experiencia. Le pide explicitaciones sobre aquellos puntos del discurso que le parecen más aplicables al caso que tiene entre manos. Junto a lo cual le pide opinión al asesor sobre sus propias propuestas.

A fines de 1995 el gobierno argentino contrató a Ruth Richardson, ex ministra de economía y trabajo de Nueva Zelanda, para que asesorara sobre reforma del Estado. La utilidad de sus servicios depende de si se siguen los pasos aquí sugeridos.

Sirve que Richardson explique en detalle cuál fue el problema que tuvo que resolver, cómo pensó que lo iba a resolver, cómo lo resolvió y cómo fue solucionando las dificultades que se le fueron presentando sobre la marcha.

También sirve que Richardson explique cómo atacaría problemas que hoy existen en Argentina, señalando claramente en qué medida sus soluciones dependen o no de restricciones institucionales (será labor de los funcionarios locales analizar si vale la pena modificar dichas instituciones, modificar las propuestas de Richardson... o seguir viviendo con el problema).

Quien diseñó e implementó exitosamente un proceso de reforma en otro país, merece ser escuchada. Particularmente cuando trasciende el plano de los grandes planteos, se remanga y se sitúa en un plano bien específico. Todo esto con ánimo de sacarle el jugo, y ponerlo al servicio de nuestra propia toma de decisiones.

BIENES DEL ESTADO: ¿DE NADIE, DE TODOS, O DEL PRIMERO QUE LO AGARRA?

El Estado argentino (que no es lo mismo que el gobierno de turno) es propietario de un conjunto de bienes: calles, parques, campos, casas, ríos, playas, espacio aéreo, etc.

Denomino a estos, bienes del Estado y no bienes públicos, porque desde el punto de vista técnico la calificación de un bien como público o privado, no tiene nada que ver con si su producción, provisión o propiedad, está en manos del Estado o de algún integrante del sector privado, respectivamente.

Desde el punto de vista de su usufructo; ¿de quiénes son los bienes del Estado? Se me ocurren 3 respuestas posibles: de nadie, de todos, o del primero que los agarra.

Los bienes del Estado son de nadie cuando, por falta de cuidado, el bien sigue existiendo pero no le genera bienestar a nadie. Ejemplo: un río polucionado, un parque descuidado o inseguro, etc. Forman parte del inventario que puntillosamente llevan algunos funcionarios, pero dejaron de ser bienes para convertirse en nada o, peor aún, en males (Adrián Guissarri sugirió que si se privatizara el Riachuelo la polución probablemente desaparecería, porque al ser "de alguien" éste se ocuparía de que nadie tirara más porquerías al agua, y de eliminar las existentes).

Los bienes del Estado son del primero que los agarra, cuando algún integrante del sector privado lo "privatiza" en su favor, normalmente sin pedirle permiso a los demás. La privatización puede ser transitoria, como cuando los jubilados entorpecen el tránsito cada miércoles frente al Congreso, o puede ser más permanente, cuando se producen asentamientos en baldíos o debajo de las autopistas, o venta "artesanal" en paseos públicos.

En la década de 1950 a los autos del Estado se les pintó en las puertas un cartel que decía "uso oficial exclusivo", en el entendimiento de que los rodados hallados en los estacionamientos de los estadios de fútbol, teatros de ópera o albergues transitorios (que entonces se llamaban diferente), identificarían a un funcionario haciendo uso indebido de la

propiedad del Estado. No sé qué pasó con la iniciativa, que apuntaba a evitar la privatización de bienes del Estado, esta vez por parte de los empleados públicos.

Así como cuando el bien del Estado está en desuso no le sirve a nadie, cuando es apropiado "por la fuerza de los hechos" le sirve a unos pocos, a costa del resto. Este último, con un tupé antológico (y la complicidad de buenudos, malinformados, caraduras, piolas o anarquistas), define la situación de hecho como legítima, y demanda del resto de la comunidad, que aporte recursos para abandonar la ocupación del bien... del Estado.

Por último, el bien del Estado es de todos cuando su usufructo está abierto a la comunidad. La playa es pública, lo cual quiere decir que está disponible para cualquiera... que llegue hasta la playa.

Envidia (sanamente) a aquellos países que hacen un buen uso de los bienes del Estado. Que tienen parques que nadie invade, donde hay muchos bancos, que nadie deja sucios para que el próximo (¡prójimo!) lo pueda utilizar, con baños razonables, etc.

Recuperemos la importante idea de que los bienes del Estado nos servirán a los seres humanos, cuando "sean" de todos. Para lo cual, en Argentina 1996, hay que comenzar por recuperarlos, para que en algunos casos dejen de ser de nadie, y en otros dejen de ser del primero que los agarró.

Que es un usurpador, y tiene que ser considerado como tal, no importa la lástima que genere delante de una cámara de televisión, o la dramaticidad que planteen quienes (verbalmente) dicen solidarizarse con ellos. Quienes tienen problemas y no usurpan, y quienes contribuyen con el pago de sus impuestos, también tienen derechos (y, por su conducta, deberían tener más -y no menos- derechos que los demás).

BIENES MERITORIOS: EL AGUA SE PAGA; ¿EL FUTBOL NO?

No todos los que lo desean poseen yate, tapado de visión o equipo de aire acondicionado. Nadie se preocupa por ello o, más precisamente, nadie parece estar dispuesto a pagar un impuesto para que todos pudieran acceder a los bienes mencionados.

En ausencia de subsidios, no todos los que lo desean pueden vacunar a sus hijos contra la polio, operarse del apéndice o comer a los 85 años, cuando ya no pueden trabajar. La mayoría (todos sería una exageración) se preocupa por ello, y por eso paga impuestos para que, vía subsidios, haya campañas de vacunación masiva contra la polio, los pobres se puedan operar de apéndice y los viejitos comer.

¿Por qué somos "inhumanos" con el consumo ajeno de yates, tapados de visión y aparatos de aire acondicionado; y en cambio somos "humanos" con el consumo ajeno de vacunas contra la polio, operaciones de apéndice y alimento para los viejitos?

En su estudio clásico sobre las finanzas públicas Musgrave (1959) sistematizó un concepto que cualquiera tiene claro intuitivamente. Hay bienes que satisfacen necesidades que, en una comunidad "civilizada", aparecen como de tanta importancia, que el gobierno dispone que sean satisfechas, aunque el consumidor no disponga de recursos para comprarlos.

A dichas necesidades las denominó merit wants (necesidades "meritorias", o "que meritan" la acción), y a los bienes correspondientes merit goods (bienes meritorios, o que meritan la acción). En la referida obra mencionó los siguientes ejemplos: almuerzos escolares, casas económicas, educación gratuita.

A fines de mayo de 1996 Ambito financiero sugirió que se calificara como bien meritorio a la transmisión televisiva de los partidos que jugara la selección nacional. Los derechos de televisación de los mencionados encuentros pertenece a Telefé y a América 2. El cronista, vinculado a esta última, respondió que la sugerencia de Ambito financiero era demagógica.

¿Es la transmisión televisiva de los partidos de la selección nacional un bien meritorio, y consiguientemente debe la comunidad tomar recursos públicos para financiarla?

Entendiblemente, Ambito financiero y Cronista discuten en el plano de los intereses, un plano que a mí no me interesa. Pero que no es el único posible.

Asignar fondos públicos para financiar el acceso a un bien por parte de algunos consumidores, es algo que debe justificarse. Porque los recursos son escasos, y los fondos públicos también. Si, como en este caso, la transmisión se origina en el exterior, entonces el Estado debería arrogarse la potestad de monopsonista (único comprador del derecho a transmitir), y distribuidor de la señal entre los canales, quienes sólo tendrían como interés para pagar, el de la competencia local, dado que el Estado, de manera "cautiva", decidió que hay que televisar sí o sí en cada localidad, dado el carácter meritario del bien en cuestión. Bien, frente al caso en consideración -y más allá del plano de los intereses- algunos opinarán que sí y otros que no.

¿Y entonces? Como los recursos, además de ser escasos, tienen usos alternativos, la cuestión no es "sí o no" en forma aislada, sino con relación al resto de los bienes. Dicho de otra manera: una forma útil de considerar la cuestión es la de ubicar el subsidio a la transmisión televisiva de los partidos que juega la selección nacional, entre los bienes que se proveen en forma gratuita o subsidiada, por una parte, y aquellos por los que se cobra su provisión, por la otra.

¿Qué se regala en Argentina 1996? "Algo" de defensa y seguridad, de justicia, de educación y de salud. Junto a lo cual en Argentina 1996 no se regala el consumo de agua, electricidad, gas, etc. Pues bien, en un país donde el agua, la electricidad y el gas se cobran, no es fácil fundamental por qué hay que subsidiar la transmisión televisiva de los partidos de la selección nacional.

¿Por qué no se destinan a este fin algunos de los "gastos inútiles" del sector público? Mal razonado. Los gastos inútiles hay que eliminarlos, y junto a ellos reducir la presión impositiva sobre la porción de la población que paga sus impuestos.

¿No es una lástima que un pobre no pueda ver por televisión los partidos de la selección nacional, simplemente porque no tiene cable en su casa, o porque no le puede pagar a su canal de cable lo que éste le tiene que pagar a quien compró los derechos de televisación? Sí. Es una de las muchas lástimas que hay en la Tierra. Pero pasar de la lástima a la acción implica dejar de satisfacer otras necesidades que hoy se financian con ingresos públicos.

Pagando, hoy ve por TV a la selección nacional, más proporción de la población que hace 30 años "gratis". Todos es una utopía en salud, en justicia, etc. En fútbol también. El deporte, como la lírica, hoy depende más de la televisión que de los espectadores "en vivo". Como en todos los órdenes de la vida no hay más remedio que diagnosticar correctamente y actuar en consecuencia.

Musgrave, R. A. (1959): The theory of public finance, Mc Graw Hill.

BIENES PUBLICOS Y PRIVADOS

Quienes no son economistas llaman bienes públicos a los producidos por el Estado (o al menos provistos por él, aunque los haya producido el sector privado), y bienes privados a los elaborados por el sector ídem.

Los economistas también clasificamos los bienes en públicos y privados, pero utilizando un criterio de diferenciación diferente.

Por una razón que se explica de inmediato, los discípulos de Adam Smith le prestamos atención al hecho de que hay algunos bienes donde el consumo de una unidad por parte de un ser humano, excluye la posibilidad de consumo de la misma unidad por parte de otro ser humano; mientras que existen otros donde tal exclusión no se da, lo cual implica que la misma unidad de un bien puede ser consumida, simultáneamente, por más de un consumidor.

Pues bien, los economistas denominamos bienes privados a aquellos donde la exclusión es técnica y económicamente posible, y bienes públicos a aquellos donde tal exclusión no es factible.

Para nosotros el vino es un bien privado -aunque la bodega que lo produce esté en manos del Estado-, porque el vaso que ingiere usted no lo puedo tomar yo y viceversa. En cambio la televisión abierta es un bien público -aunque el canal que la emite esté en manos privadas-, porque el mismo programa que usted ve yo también lo puedo ver si sintonizo el mismo canal.

Los alimentos y la vestimenta son claros ejemplos de bienes privados; la defensa nacional y las emisiones de radio y TV por aire con clásicos ejemplos de bienes públicos.

¿Por qué es importante el criterio de diferenciación señalado, sistematizado por Samuelson (1954)? Porque resulta crucial desde el punto de vista del sistema de financiamiento que viabiliza la existencia de los diferentes tipos de bienes.

En efecto, la demanda conjunta de un bien privado surge de sumar horizontalmente las demandas de cada uno de los individuos interesados (si cuando la copa de vino cuesta \$ 4 Pedro quiere tomar 2 copas y Juan 3, la demanda de "Pedro más Juan" es de 5 copas de vino).

En cambio, la demanda conjunta de un bien público surge de sumar verticalmente las demandas de cada uno de los individuos interesados (si Pedro está dispuesto a pagar \$ 2 por ver un partido de fútbol por TV, y Juan está dispuesto a pagar \$ 3 por ver el mismo partido, entonces la demanda de "Pedro más Juan" por ver el mencionado partido es de \$ 5).

Más importante todavía desde el punto de vista del financiamiento, en el consumo de los bienes privados el consumidor no tiene más remedio que revelar su preferencia por dicho consumo (si quiero comer un helado, no tengo más remedio que poner sobre el mostrador de la heladería el importe del helado). En cambio, en el consumo de los bienes públicos al consumidor le conviene esconder sus verdaderas preferencias (si me preguntan si estoy interesado en ver cierto partido de fútbol por TV, niego el interés, porque así no me cobran nada, con la secreta esperanza de que de cualquier manera el partido será televisado, y yo podré gozarlo sin tener que pagar nada por ello).

Por esta razón, la oferta y la demanda de los bienes privados se rige por las "leyes del mercado", mientras que el financiamiento de los bienes públicos tiene que ser... impuesto (¿por qué habría de querer pagar los impuestos, fuera del costo de que me pesquen evadiendo, si de cualquier manera podré usufructuar de los bienes públicos. O acaso las Fuerzas Armadas de un país, cuando luchan, no pelean con igual ahínco en favor de los contribuyentes y los evasores?).

La producción pública de bienes privados (ejemplo: acero producido por Somisa) no puede justificar ninguna diferencia de comportamiento con respecto al comportamiento de su competidor privado; la producción privada de bienes públicos (ejemplo: televisión abierta producida por Canal 2) da lugar a las restricciones propias de quien financia privadamente un bien que no genera exclusión en el consumo. Estas no son razones suficientes para privatizar Somisa y estatizar Canal 2, son sólo un ingrediente de la decisión.

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

BIENES Y MALES

"El PBI de un país mide la producción (neta de duplicaciones) de los bienes, no de todo los productos que se fabrican. Porque si el PBI de un país también incluyera la producción de los males que se fabrican en él, entonces su aumento no necesariamente sería un indicador de mayor bienestar", me enseñó Alexander Gerschenkron en Harvard.

De acuerdo, pero; ¿cómo saber si un producto concreto es un bien o un mal; y cómo tratar a aquellos productos que para algunos seres humanos son un bien, y para otros un mal?

Los filósofos han discutido esta cuestión durante muchos siglos, milenios quizás. No han logrado acuerdo, y considerando la naturaleza de la cuestión, muy probablemente nunca lo logren.

Esto es así porque; ¿cómo saber si el calificativo de bien o mal a un producto, se debe colocar desde la propia consideración de cada ser humano (la postura subjetivista), o desde la consideración de alguien externo a cada ser humano concreto, el Sumo Sacerdote, el Congreso o el Dictador (la postura objetivista)?

La postura subjetivista es tautológica. En efecto, la mayor "porquería" del mundo es un bien para quien -voluntariamente- está dispuesto a pagar por ella. Porque; ¿en el nombre de qué, excepto que lo considere un bien, es decir, que le proporcione utilidad, alguien va a sacrificar recursos que se pueden utilizar para comprar otro producto, u horas de su valioso tiempo?

Desde la postura subjetivista el cigarrillo es un bien para el fumador, así como la droga es un bien para el drogadicto.

La postura objetivista es dictatorial. Para esta postura, el cigarrillo y la droga son males, no bienes. En cambio, la "pera, los libros y el fútbol, no solamente son bienes sino que son tan bienes que hay que preocuparse por ellos más que por la mortadela (al menos en el plano de los discursos, las autoridades tienen preferencias por ciertos productos más que por otros).

Para la postura objetivista hay que entorpecer lo más posible la producción de males, no importa lo que opinen sus potenciales consumidores. Para los objetivistas la gente no tiene derecho a vivir menos fumando (¿no habría que parar en circunscribir los lugares para fumadores y no fumadores, más un mayor costo por seguro de vida, pero dejar que los fumadores fumen, si sabiendo todo lo que les puede pasar, así lo desean?).

Como se ve, al menos en su versión extrema ni la postura subjetivista ni la objetivista resultan un criterio útil para calificar como bienes o males a los distintos productos que se fabrican en un país.

No hay más remedio que ser pragmático, lo cual implica que no hay una única respuesta válida.

En mi opinión la lista de males tiene que confeccionarse de manera restringida, incluyendo aquellos productos sobre los cuales existe fuerte consenso social. Droga y armas son, para mí, males y no bienes. Consiguientemente, no sólo no deberían ser incluídos dentro del cálculo del PBI, sino que su producción debería ser combatida (fuera de las fuerzas armadas y de seguridad, y usos medicinales, respectivamente).

En el resto de los casos, prefiero el punto de vista subjetivista. Que en el caso de los bienes privados se revela directamente a través de las transacciones individuales, y en el de los bienes públicos a través de la decisión colectiva. En este contexto, lo que para uno es un bien para otro puede no serlo; y lo que antes no era un bien puede llegar a serlo.

¿CLASISMO O MOVILIDAD SOCIAL?

¿Cómo se describe mejor la realidad, desde una perspectiva "clasista", según la cual hay seres humanos que producen y otros que consumen, o desde un enfoque "rolista", según el cual todos los seres humanos jugamos todos los roles, a veces como productores y a veces como consumidores?

¿Qué importancia tiene pensar la realidad desde una perspectiva u otra, desde el punto de vista del funcionamiento del sistema económico?

Estas líneas están inspiradas en la observación de que muchos debates y propuestas económicos están trabados por basarse en diferentes lecturas de la realidad, pero tal discrepancia sobre el comportamiento fundamental de la sociedad no aflora sino que queda subyacente y empantana la correspondiente discusión instrumental.

En la perspectiva clasista la sirvienta lo único que hace es limpiar y el ama de casa lo único que hace es ensuciar; el mozo lo único que hace es servir y el cliente lo único que hace es comer; el taxista lo único que hace es manejar y el pasajero lo único que hace es descansar.

En la perspectiva superclasista la sirvienta es sirvienta porque sus padres lo eran, y lo mismo ocurre con los mozos y los taxistas. Al tiempo que el ama de casa, el cliente y el pasajero ocupan esos lugares en la sociedad simplemente porque "eligieron bien a sus padres".

En la perspectiva rolista cuando la sirvienta termina de trabajar pasa por un bar, donde un mozo le sirve un refresco, y luego va a su casa en taxi; en la perspectiva rolista el pasajero del taxi tiene a su cargo un bar, y se la pasa haciendo todo lo que tiene que hacer para que el bar siga concurrido.

En la perspectiva superrolista la hija de la sirvienta tiene tantas chances de ser dueña del bar como la hija del dueño del bar mismo. Para lo cual tiene que hacer funcionar a pleno sus facultades mentales, catapultadas por el sistema educativo y la "garra" que hay que tener para escalar posiciones en materia económica y social.

La realidad, como siempre, combina ambas cosas. Es cierto que la chance que tiene la hija de la sirvienta, de competir por la propiedad de un bar con la hija del dueño del propio bar, no es igual a la de esta última. Pero también es cierto que, en Argentina al menos, ni todas las hijas de sirvientas son sirvientas, ni todas las hijas de dueños de bares son capaces de seguir siéndolo.

En países como el nuestro el sistema educativo jugó un rol principalísimo, como mecanismo de movilidad social intergeneracional. La desregulación también, porque disminuye los costos de ingresar a otros mercados, sectores, regiones, etc., tendiendo a equiparar la situación de quienes pujan por subir al colectivo, con la de aquellos que nacieron dentro de él.

Las recomendaciones de política económica que derivan de las visiones clasista y rolista de la sociedad, impactan de manera diferente desde el punto de vista del funcionamiento del sistema económico. Quien piensa según el enfoque rolista diseña reglas de juego que sólo le prestan atención al funcionamiento del sistema económico (ejemplo: si cualquiera puede ser el mejor pizzero del barrio, entonces que las reglas del juego induzcan a que la gente le compre al mejor pizzero del barrio), mientras que quienes piensan según el enfoque clasista están dispuestos a pagar precios desde el punto de vista del funcionamiento del sistema económico (ejemplo: si los obreros no pueden concurrir al Teatro Colón, entonces no importa que el régimen laboral genere pocas funciones, muy costosas).

Los economistas estamos en favor de las medidas que mejoran el funcionamiento del sistema económico. El complemento está en adoptar las decisiones, para que la realidad funcione lo más posible según la perspectiva rolista.

CORRUPCION

¿En qué se parecen la inflación, la tortura, la bebida, el cigarrillo y la corrupción?

En que en pequeñas dosis pueden ser beneficiosas para algunos, aunque con inconvenientes para otros, pero en fuertes dosis constituyen puro costo. Y la propia dinámica hace pasar de las pequeñas a las grandes dosis, mucho más fácil y rápido de lo deseado por todos.

Antes de la Segunda Guerra Mundial en Argentina, quizás ahora en Noruega o Suecia, discuten los beneficios y los costos de "un poco de inflación"; ¿usted no "le hablaría fuerte" a quien sabe dónde va a estallar una bomba dentro de una hora, para que diga en qué lugar está el artefacto explosivo?; ¿no se siente usted mejor al terminar de tomar la primera copa?; ¿no puede ser un cigarrillo el complemento natural de una sabrosa conversación?; ¿no es cierto que la "cometa" que destraba un expediente detenido por una prohibición absurda, aumenta la eficiencia de una economía?

Pero si esto es así; ¿por qué -más allá de las consideraciones éticas- los economistas estamos en contra de la inflación, la tortura, la bebida, el cigarrillo y la corrupción?

Por lo que dije antes: porque lo que puede resultar beneficioso en pequeñas dosis, definitivamente no lo es en grandes cantidades, y porque el paso de las pequeñas dosis a las más grandes no es un proceso controlable, sino uno que -en la experiencia histórica- termina por tener "vida propia", y sólo puede ser neutralizado luego de un colapso.

El caso de la inflación es claro. Quizás el déficit fiscal, en proporción al PBI, fue superior a mediados de 1989 que en 1980. Pero nadie puede pensar que fue tanto mayor como para explicar, proporcionalmente, la diferencia entre el 5% y el 200% de inflación mensual. Lo que ocurrió en el medio fue que se "aceitaron" los mecanismos de transmisión de la inflación o, puesto al revés, que se acabaron los otarios.

Con la tortura ocurre lo mismo. La facilidad con la que se pasa de "hablar fuerte" a secuestrar y picanear; la facilidad con la cual las fuerzas de seguridad sustituyen inteligencia

con tortura para conseguir información; la pobreza de la información arrancada bajo tortura, terminan con los referidos beneficios.

Y lo mismo ocurre con la corrupción. Una cosa es una "cometa" para zafar de una prohibición absurda; otra cosa es la adjudicación de una obra pública no según quién le paga más al Estado, sino quién engrosa más el bolsillo del adjudicatario; otra cosa es que quien tiene que legislar "privatize" en su favor las escaseces que tiene en sus manos en el momento de dictar una ley o decreto.

Países como Argentina, momentos como 1996, no están en la posición de las pequeñas dosis sino en el de las altas. Consiguientemente la lucha contra la corrupción es un claro beneficio (excepto, claro está, para el bolsillo de los corruptos).

Lucha que se tiene que plantear eliminando los "quioscos" que la generan (desregulación, privatización, etc.), y aumentando el costo social y político de la corrupción. Quien vive "más allá de sus medios" tiene que encontrar crecientemente difícil pasear por su barrio, comer en un restaurante, etc. (ésta no es una apología de la violencia, una mirada furtiva puede bastar).

Lucha que, finalmente, se va a plantear en el plano electoral, y en de la reforma del propio sistema electoral. La eliminación de las denominadas listas-sábanas está en el horizonte; alguna vez algún partido político hará de esto una bandera, y alguna vez ganará las elecciones.

Así como es difícil imaginar un mundo sin crimen, sin maldades, también es difícil imaginar un mundo sin corrupción. Lo cual no quita luchar por un mundo con menos corrupción.

DECISIONES BAJO INFORMACION ASIMETRICA

Fue un gran avance para el análisis económico descubrir la relación que existe entre el resultado de las decisiones de las unidades económicas basadas en consideraciones individuales, y el logro del óptimo social, entendido como lo mejor dentro de lo posible para el conjunto de las referidas unidades económicas.

La significativa (por sorprendente) intuición de Adam Smith, sintetizada en el principio de la mano invisible, matematizada por León Walras hace más de un siglo, y perfeccionada por Gustav Cassel, Abraham Wald, Kenneth Arrow y Gerard Debreu en la primera mitad del siglo XX, clarificó la cuestión de manera definitiva... cuando cada una de las unidades económicas tiene la misma información o, si se prefiere, cuando la información se distribuye de manera simétrica entre las 2 partes que intervienen en cada transacción.

En efecto, "el modelo de equilibrio general de Arrow y Debreu, sobre el que se basan los 2 teoremas fundamentales de la economía del bienestar, supone que todos los agentes económicos tienen la misma información sobre cada una de las variables (si hay incertidumbre, todos tienen igual grado de incertidumbre)", señala Postlewaite (1987).

¿Por qué Smith en el siglo XVIII, como Walras en el XIX y el resto de los economistas matemáticos citados, concentraron su atención en el caso de decisiones bajo información completa, y por consiguiente simétrica?

Como lo de Smith fue una intuición (lo cual no quiere decir un "rayo", porque resultó de una elaborada reflexión a partir de la historia), es muy probable que no haya destacado el punto porque no lo consideró fundamental (¿y si en la época de Smith, en la que debido a dificultades de transporte casi todos los mercados eran "locales", todos tenían toda -y por consiguiente la misma- información?); en el caso de los economistas matemáticos la razón fue metodológica: el escenario de información completa, y por consiguiente simétrica, es más fácil de trabajar que el de asimetría informativa.

Desde mediados del siglo XX una numerosa y creciente cantidad de economistas está contestando la siguiente pregunta: ¿qué implicancias tiene sobre las decisiones, los resultados y

las políticas económicas, el hecho de que las partes que realizan transacciones, no cuenten con la misma información, es decir, que ésta se reparta de manera asimétrica?

La respuesta sirve para entender el funcionamiento de algunos mercados de bienes, como el de los autos usados, donde el vendedor sabe en qué condiciones está el auto, pero el comprador no (un auto que recorrió 10 kilómetros está "nuevo", pero se vende con descuento, porque; ¿qué vendedor puede convencer a un comprador a quien no conoce, que el dueño lo quiere vender porque media hora después de retirar el auto del concesionario la empresa donde trabaja lo trasladó a su filial ubicada en Burundi?); sirve para entender algunas facetas de los mercados laborales, donde al empleador no le resulta fácil -en una entrevista- identificar entre un conjunto de personas, a los asalariados más esforzados; sirve para entender mercados como el del crédito, donde potenciales deudores prudentes y audaces juran con igual energía que pagarán hasta el último centavo; sirve para entender el esfuerzo que tiene que hacer la DGI para identificar a quienes tienen que pagar cierto impuesto, pero buscan camuflar su condición de contribuyentes.

Como el esfuerzo está en plena ebullición -y "atraviesa" el análisis económico, en el sentido de que le incorpora un elemento adicional a esquemas existentes en muchas porciones del análisis económico-, es imposible sintetizar aquí los hallazgos.

Pero, no sorprendentemente, una de las conclusiones más importantes y generales es que lo que es cierto cuando las decisiones se adoptan en un contexto de simetría informativa, en general deja de serlo cuando existen asimetrías informativas. Por ejemplo, las decisiones individuales adoptadas bajo asimetrías informativas, en general no logran el óptimo social.

¿Debe el Estado intervenir, para corregir la "falla" de mercado implícita en las asimetrías informativas? Hace algunas décadas esta pregunta se hubiera respondido con un enfático sí. Hoy estamos todos más cautos. Por empezar, porque en muchas ocasiones hay incentivos para que, privadamente, las asimetrías informativas desaparezcan, o al menos disminuyan (todos los que quieren contratar un seguro de un auto juran ser muy buenos conductores; con el tiempo cada uno va formando su propia historia, proporcionándole al asegurador información precisa con la cual poder negociar el precio de la prima de ahí en adelante). Junto a lo cual está la cuestión de bajo qué mecanismos el Estado lograría simetrizar la información, cuando a alguna de las partes no le conviene hacerlo.

Pero esto, repito, está en plena ebullición. Importa volver a resaltar que la toma de decisiones bajo asimetrías de información es hoy un activísimo campo de estudio dentro del análisis económico.

Postlewaite, A. (1987): "Asymmetric information", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

DEMANDA POR EL PRODUCTO Y DEMANDA POR MI PRODUCTO

La oferta y la demanda de los diferentes productos están relacionadas entre sí por relaciones de sustitución y complementareidad.

La sustitución alude a la posibilidad de que más de un bien satisfaga una misma necesidad; la complementareidad tiene que ver con el hecho de que, sin otros, un bien puede no servir para satisfacer alguna necesidad.

Cine y teatro son bienes sustitutivos para satisfacer la necesidad esparcimiento; tornillo y tuerca son bienes complementarios para satisfacer la necesidad de mantener unidos 2 pedazos de madera.

La demanda de un producto depende del precio del propio producto, del ingreso de los consumidores, pero también del precio (y la disponibilidad) de los productos sustitutivos y complementarios. En particular, la demanda de un bien aumenta (disminuye) cuando sube (baja) el precio del bien sustitutivo, y también cuando disminuye (sube) el precio de un bien complementario.

Por eso los hoteleros de Bariloche se ponen contentos cuando disminuye la seguridad en Río de Janeiro, y también se alegran cuando Lapa, Austral y Aerolíneas Argentinas, bajan el precio del pasaje Buenos Aires-Bariloche.

El grado de sustitución, como el de complementareidad, no es el mismo entre todos los productos. De manera que es cierto que nadie es insustituible, pero el grado de sustituibilidad depende del producto. Todo oferente anhela fabricar un producto que tenga pobres sustitutos y accesibles complementos.

En general, el grado de sustitución que existe entre diferentes productos es menor que el grado de sustitución que existe entre las variedades que de un mismo producto ponen a disposición de la demanda los diferentes oferentes.

En efecto, si lo que quiero es "ir al cine" y no hay entradas para ver mi película preferida en mi cine favorito, lo más probable es que busque mi película preferida en otro cine,

qué películas exhiben en otros cines que me parecen cómodos, y recién si no logro nada pensaré en otro tipo de entretenimientos.

Si la sustitución dentro del mismo producto es tan grande; ¿por qué a la inauguración de un teatro van los dueños de los otros teatros, y encima le desean éxito al propietario de la flamante sala? Porque son "educados", no porque creen en lo que están diciendo.

A veces los distintos oferentes de un mismo producto se unen para hacer publicidad general (por ejemplo: la de vino), y luego individualmente encaran la de su propia marca.

Salvo en el caso del monopolio, donde demanda por un producto es lo mismo que demanda por mi producto, cada oferente distingue claramente entre la demanda del mercado y su demanda. Por eso, pensando en su propio bienestar, cada oferente le pide a Dios que le mande una desgracia a sus competidores, para aumentar su propia demanda, y a veces la promueve con ayuda del gobierno de turno o acciones mafiosas (hace muchos años, en una de las provincias del norte un distribuidor de gaseosas no encontró mejor manera para aumentar su demanda, que destruir las botellas de su competidor).

A comienzos de 1996 el mercado mundial de carnes prestó atención a lo que se conoce como la enfermedad de la "vaca loca", que afectó bovinos en Inglaterra. Si para terminar con la referida plaga es preciso sacrificar animales (¿a todos los afectados, a todos los de la región, o a todo el stock vacuno existente en las Islas?), cada uno de los oferentes notará un aumento de su demanda de carne. Lo cual explica el interés que los ganaderos argentinos muestran por lo que hoy está ocurriendo en Inglaterra.

DEMANDA POR EL PRODUCTO Y POR MI PRODUCTO - II

En la columna anterior [**Contexto** No. 346] se analizó el impacto que la aparición de un nuevo oferente, o la desaparición de uno existente, tiene sobre la demanda del resto.

Se lo hizo en el escenario más elemental, aquel en el cual la aparición o desaparición deja constante la demanda global por el producto.

En las líneas que siguen se analizan un par de situaciones en las cuales lo que le ocurre a uno de los oferentes afecta a los demás, no solamente por el reparto de un dado nivel de demanda, sino también por el impacto que la referida acción tiene sobre la demanda total.

En una de dichas situaciones lo que le ocurre a un oferente aumenta la demanda total por el producto, mientras que en la otra lo disminuye.

¿Qué le ocurre a la demanda de cada uno de los teatros existentes, si la inauguración de uno nuevo, al tiempo que eleva el número de butacas existentes, acerca al "teatro" a gente que nunca lo había pisado antes?

Es claro que ahora cada uno de los teatros que antes existían, siente el efecto de 2 fuerzas contrapuestas. Se resiente por el desplazamiento de aquellas personas que antes concurrían a ellos, y ahora al nuevo; pero al mismo tiempo festeja que algunos de los nuevos amantes del teatro (consecuencia de la inauguración de uno nuevo), también se animen a pisar otros que ya existían (el ejemplo más citado es el de la música, cuyo consumo tiene un componente de "adicción", que se alimenta con la mayor cantidad de propuestas musicales).

Por otra parte; ¿qué le ocurre a la demanda de cada una de las pizzerías remanentes, si el cierre de una de ellas por indigestión de algunos de sus concurrentes, aleja de "las pizzerías" a los habitués, hasta que todo se aclare?

También es claro que ahora cada una de las pizzerías remanentes, siente el impacto de 2 fuerzas contrapuestas. Se favorece por el desplazamiento hacia ellas de los antiguos habitués de la involucrada, pero al mismo tiempo se resiente por el alejamiento -hasta que todo se aclare- de aquellos que dejan de probar pizza en cualquier establecimiento.

¿Cuál es el neto de 2 fuerzas que operan en dirección contraria? A priori, no se sabe. En el primer caso, si la aparición de un nuevo oferente genera tanto entusiasmo por el producto, al resto de los oferentes le puede ir mejor que antes, a pesar del desplazamiento en su contra de parte de la demanda; y en el segundo, si el impacto sobre la demanda general es muy fuerte, a cada uno de los oferentes remanentes le puede ir peor que antes, a pesar de la desaparición de un competidor (los efectos también pueden ser diferenciales en el tiempo: en el caso de la "vaca loca" el impacto sobre el consumo luce más rápido que la sustitución en la fuente de aprovisionamiento, de manera que inicialmente puede deprimirse el precio de la carne desde fuentes alternativas; pero pasado el miedo, y eliminado un competidor, el resto de los oferentes mejorar su posición).

La garantía de los depósitos se fundamenta en el impacto que la dificultad de un banco particular tiene sobre la conducta de los depositantes en el resto de las instituciones (en otros términos: la garantía de los depósitos no busca proteger al banco en dificultades sino evitar que debido a ello entren en dificultades bancos hasta ayer sólidos). ¿Debería haber "garantía" de algún tipo, cuando el fenómeno de los depósitos se repite en el caso de algún otro producto?

DESTRUCCION CREATIVA

Mañana será diferente de hoy porque, además de la acción de la Naturaleza, algunos que hoy están frustrados van a hacer algo para zafar.

Y al hacerlo, casi inevitablemente, le van a complicar la vida a algún otro.

Esta es la esencia de la noción destrucción creativa, término acuñado por Schumpeter en Capitalismo, socialismo y democracia, publicado en 1942, y que David Ames Wells había desarrollado con el mismo enfoque en Cambios económicos recientes, publicado en 1899.

El Canal de Suez disminuyó notablemente el valor de los barcos, el ferrocarril terminó con la construcción de canales, el automóvil hizo desaparecer la industria de los carruajes, la televisión puso en jaque a la radio y el cine de barrio, el supermercado generó una crisis en el comercio tradicional, oficios como el de linotipista, fogonero de ferrocarril o perfoverificador, hoy no encuentran demanda, etc. A lo cual podría agregarse el impacto que un nuevo oferente genera entre los existentes (cada vez que se inaugura una pizzería, quienes ya tienen una dicen que hacen votos para que al nuevo competidor le vaya bien... pero macanean).

La facilidad con la que brotan ejemplos bien diferentes sugiere la generalidad del fenómeno. Al nivel planteado, es decir, el sectorial, el punto es intuitivamente claro. Pero Wells y Schumpeter fueron más allá, al sugerir que el fenómeno tiene significativas implicancias desde el punto de vista cíclico y también sobre la propia existencia del sistema económico.

En efecto, para los autores mencionados la destrucción creativa es un hecho esencial del sistema capitalista, el cual se entiende mejor como un proceso evolutivo. El impulso lo proveen los nuevos bienes, los nuevos métodos de producción y transporte, creados por el empresario schumpeteriano; de manera que la competencia que importa es la que surge de nuevos productos, nuevas tecnologías, nuevas fuentes de aprovisionamiento y nuevos tipos de organización (desde este punto de vista Wells y Schumpeter constituyen ejemplos pioneros de lo que hoy se denomina "economía del lado de la oferta").

Como no es instantáneo el reajuste de la oferta existente a la aparición de una innovación, el proceso se desarrolla cíclicamente. Para Wells la sobreproducción era inevitable,

por la combinación de una tasa de inversión extraordinaria en tecnologías modernas, y un inadecuado ritmo de eliminación de los productores ineficientes.

Más todavía, algunas inversiones podrían no llevarse a cabo si no se supiera que pueden recuperarse (piénsese en el riesgo que tiene instalar una planta de montaje para fabricar computadoras personales, dado el vertiginoso ritmo del cambio tecnológico). Wells recomendaba limitar la competencia, permitiendo que las industrias pudieran organizarse sobre la base de trusts, monopolios y carteles (sic).

Ni Wells ni Schumpeter eran lunáticos, sino que sus propuestas reflejaban lo que veían.

¿Cuestión del pasado, o también del presente?

“Los costos indirectos son cada vez más importantes. La esencia de mucha manufactura moderna es que los costos marginales constituyen una fracción muy pequeña del costo total. Ejemplo: el costo marginal de una computadora IBM PS/2 es de alrededor de \$ 100, aproximadamente el 20% de su precio de mercado”, apunta Perelman (1995), quien también refiere que “hemos sido criados en un mundo en que los costos indirectos a lo sumo duplicaban los costos laborales directos. Ahora, en algunos casos, más que los decuplican. No sabemos lo que esto significa” (Miller y Volman, 1985). Para pensar.

¿Cuál es el impacto de la destrucción creativa sobre el empleo? Heertje (1987) conjetura que el neto es favorable, es decir, que el proceso de destrucción creativa es más creativo que destructor. Conjetura que, como el lector comprende, al estar referida a una cuestión empírica, puede ser cierta en un período y no en otro, y puede ser cierta en un lugar y no en el otro.

Heertje, A. (1987): "Creative destruction", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Miller, J. G. y Volman, T. E. (1985): "The hidden factory", Harvard business review, 63, 5, setiembre-octubre.

Perelman, M. (1995): "Retrospectives: Schumpeter, David Wells, and creative destruction", Journal of economic perspectives, 9, 3, verano.

TAMAÑO DE UNA DEVALUACION

“Cuando un bien se devalúa, vale menos que antes”, contestó Perogrullo ofendiendo una vez más a quienes habían advertido esta obviedad.

Lo que a juzgar por el tratamiento periodístico (y a veces profesional) de las devaluaciones cambiarias no es tan obvio, es la forma en que se calcula el tamaño de una devaluación.

En efecto, cuando en un país un dólar deja de cambiarse por \$ 1.000 y comienza a cambiarse por \$ 1.500, es frecuente escuchar que “la devaluación” fue de 50%. Con el mismo criterio, cuando en un país un dólar deja de cambiarse por \$ 1.000 y comienza a cambiarse por \$ 2.000, se dice que “la devaluación” fue de 100%.

Luego de plantear este par de ejemplos, mi maestro José María Dagnino Pastore solía preguntar: ¿cuánto vale algo que se devaluó 100%? Nada, es la respuesta obvia. “Pero en ningún país donde el tipo de cambio se duplica la gente tira la plata nacional a la basura, a pesar de que “la devaluación” fue de 100%.

Cuando el Banco Central de un país aumenta el número de unidades de su propia moneda que se necesitan para conseguir determinado número de unidades de las monedas de los otros países, devalúa su propia moneda. Consiguientemente, el tamaño de la devaluación hay que medirlo en términos de la pérdida (normalmente porcentual) de poder adquisitivo de la moneda local, con relación a las monedas extranjeras.

Consiguientemente, cuando en vez de necesitarse 1.000 unidades de moneda local para comprar un dólar, se necesitan 1.500 unidades, la devaluación es de 33%, porque ahora cada peso puede comprar 2/3 de la cantidad de dólares que podía comprar antes. Y cuando en vez de necesitarse 1.000 unidades de moneda local para comprar un dólar, se necesitan 2.000 unidades, la devaluación es de 50%, porque ahora cada peso puede comprar la mitad de dólares que podía comprar antes.

Quien calcule la devaluación correctamente concluirá que, por más que aumente el tipo de cambio, la devaluación de la moneda local nunca superar 100%. Lo cual es lógico, porque

nada puede perder más de 100% de su valor (ejemplo: cuando en un país el tipo de cambio pasa de \$ 100 a \$ 1.000 por dólar, la devaluación fue de... 90%). Cuando la modificación del tipo de cambio es porcentualmente muy pequeña, la diferencia entre las fórmulas correcta e incorrecta de la devaluación es mínima. Pero; ¿para qué hacer las cosas mal, confiando en que no siempre la diferencia es grande, si podemos hacer las cosas bien?

¿Pero entonces quiere decir que, por más que aumente el tipo de cambio, los precios de los productos importados nunca podrían llegar a duplicarse, porque la devaluación nunca puede ser superior a 100%? Hermosa pregunta de examen.

Nuevamente la intuición nos ayuda. En efecto, cualquiera se da cuenta que en un país donde el tipo de cambio se multiplique por 10, el precio de los productos importados bien puede más que duplicarse. ¿Es que los comerciantes aplican incorrectamente el análisis de la devaluación? No, ocurre que para los comerciantes de productos importados el dinero local es un mero vehículo entre las 2 variables que les importan: la moneda extranjera y los productos fabricados en el exterior. Donde el tipo de cambio se multiplique por 10, ellos saben que deben contar con 10 veces la cantidad de moneda local para poder reponer su stock de productos importados.

La devaluación, consiguientemente, es un concepto que tiene que ser reservado para analizar la evolución del precio de bienes en moneda local, no la evolución del tipo de cambio, que es crucial para entender lo que ocurre con el precio en moneda local de los productos expuestos al comercio internacional.

PROS Y CONTRAS DE LA LEGALIZACION DE LA DROGA

Porque quema el cerebro (soy economista, no médico), porque dejás de estar en control de vos mismo, y porque crea una adicción por la que llegás a matar para conseguirla, la droga es un mal. Un pésimo, una mierda. Quiero ser enfático al respecto.

Que un poquito de droga puede ser bueno me hace acordar cuando asisto a un congreso internacional de economía y escucho que un poquito de inflación tiene sus beneficios, porque empieza a salirme espuma por la boca; y algo parecido me ocurre cuando escucho que un poquito de corrupción, de tolerancia hacia la tortura o de infidelidad matrimonial, también tiene sus beneficios.

Si estoy hablando de un mal, y no de un bien, la cuestión de los pros y contras de la legalización de la droga involucra realizar el análisis de beneficio/costo de la legalización de un mal.

Nunca olvidemos esto. Analizar las ventajas y los inconvenientes de la legalización de la droga no nos convierte el "blancos" en la materia. Aquí la cuestión es cómo minimizar el mal, si con o sin legalización de la droga.

Más específicamente, estamos hablando de la legalización de la producción, transporte, fraccionamiento y comercialización de la droga.

La ilegalidad aumenta el precio de mercado de un producto. Disminuye la transparencia (es más fácil saber si un rollo de papel higiénico es caro o barato, que una dosis de marihuana, porque hay más datos para comparar), obliga a mantener fuertes custodias, hay que coimear a la autoridad, hay que comprar aviones y construir pistas de aterrizaje clandestinas. Además, no cualquiera que encuentre atractivo producir o distribuir droga, está dispuesto a correr los riesgos.

Si por razones de adicción uno está dispuesto a hacer "cualquier cosa" para conseguir los fondos necesarios para comprar un producto, y éste es muy costoso, entonces muchos inocentes mueren, son violados o robados, por consumidores de droga (aquí la diferencia con

otro tipo de adicciones es clara: ¿usted conoce alguien que mató para poder comprar una platea en el Teatro Colón, o una popular en Boca Juniors?).

Legalizar la droga implica que cualquiera puede producirla, que se puede vender en cualquier comercio, que la competencia comienza a funcionar como en cualquier otra mercadería. Caen los beneficios de los actuales productores (¿a quién le molesta que el Cartel de Medellín se presente en convocatoria de acreedores?), disminuye la demanda de aviones y pistas de aterrizaje clandestinas, etc.

Más importante todavía, menos inocentes van a morir, ser violados o robados, cuando sea posible comprar droga con pocos recursos.

Hasta aquí, todo fenómeno.

Pero como bien dijo Adrián Pelacchi, Jefe de la Policía Federal, en la Cuarta Conferencia Internacional sobre el Tráfico de Cocaína que tuvo lugar en junio de 1996, "como el Plan de Convertibilidad bajó el precio de la droga, aumentó el número de consumidores" (lo que en realidad quiso decir es que también en el caso del consumo de droga rige "la ley de la demanda", por la cual la caída del precio relativo de un bien aumenta su cantidad demandada. Nótese que Pelacchi no registró simplemente la disminución en el precio de la droga, porque esto nos hubiera dejado la esperanza de menor consumo, si se hubiera debido a una reducción de la demanda).

Esta es la otra cara de la moneda. La legalización de la droga (de un mal, reitero), al tiempo que reducirá su precio con relación al de los bienes, aumentará su consumo. Tendremos menos muertos, violados y robados, pero más drogadictos. ¿Y entonces? (se argumenta que la derogación de la Ley Seca no aumentó el consumo de alcohol. Quisiera ver estadísticas. Me sorprendería que fuese así. Porque lo que tengo que esperar es que, cuando se pueda comprar whisky en la licorería de la esquina haya más consumo que cuando tengo que despistar a los policías, y hacer de cuenta que tomo té, para poder tomar whisky).

Este análisis es el aporte que hacemos los economistas a un tema difícil, desgarrante, que mueve increíbles cantidades de recursos (escuché que la relación precio/costo es en la droga de 40 a 1; con ese número alcanza para pagar bien al productor, gastar mucho en transporte y sobornar a no pocos). Y que, por sobre todo, se refiere a un mal, no a un bien.

DUMPING

Si un fabricante filipino le vende su producto a \$ 100 a un comerciante que vende en Manila, y a \$ 80 a otro que vende en Buenos Aires, se dice que hace dumping.

El criterio internacional no es el único por el cual se fijan distintos precios por un mismo producto. Un fabricante filipino puede venderle a algunos comerciantes de su país más barato que a otros, y esto también se podría denominar dumping (una versión extrema de esta posibilidad es que un fabricante le venda a algunos comerciantes, y no a otros... a cualquier precio).

En el plano internacional se abusa del concepto de dumping cuando se "acusa" a un país que comercia internacionalmente, de competir indebidamente produciendo bienes pagando salarios más bajos ("dumping social"). El abuso del concepto de dumping consiste en que dicho productor le vende a todos a precios "de dumping", lo cual por definición es un absurdo.

Ahora bien, en los ejemplos anteriores, tanto cuando el concepto de dumping se usa como cuando se abusa, el "villano" es un fabricante, y quien protesta delante de las autoridades es un competidor afectado por su conducta discriminatoria.

Si tiene éxito con la protesta el gobierno aplica legislación antidumping, que en el ejemplo antes citado implicaría que, para importar el bien, el comerciante de Buenos Aires debería pagar \$ 20, además de los impuestos que pagan el resto de los productos.

A fines de 1995 en Argentina el término dumping se utilizó en un sentido diferente, para calificar la siguiente conducta: un supermercado compra cierto producto a \$ 100 y lo vende a... \$ 85. Aquí el "villano" es un intermediario entre el productor y el consumidor, y quienes protestan delante de las autoridades son sus competidores.

Nótese que así como en el caso del fabricante la venta a precio de dumping no necesariamente implica que la operación se hace a pérdida (porque el costo podría ser inferior al precio más bajo), en el caso del intermediario esto es efectivamente así.

El caso plantea la siguiente pregunta: ¿debe permitirse la realización de operaciones donde es manifiesto que el intermediario pierde, o por el contrario tiene que existir legislación que prohíba vender por debajo del precio de compra?

La respuesta tiene el mismo fundamento que en el caso del dumping. Cuando alguien "rifa" un bien, porque lo vende en un mercado por debajo de otro, o porque lo vende por debajo del precio al cual lo compra; ¿está haciendo filantropía o persigue algún otro propósito?

Si algún fabricante filipino decidió subsidiar a los argentinos, lo mejor que le podemos decir a los fabricantes argentinos que compiten con él es que se dediquen a fabricar otro producto y vivamos todos mejor con el producto filipino barato y la fabricación argentina de algún otro bien. De la misma manera, si un supermercado decidió subsidiar a los argentinos lo mejor que podemos hacer nosotros es decirle al resto de los supermercados que se dediquen a otra cosa y vivamos todos mejor comprando en el supermercado que nos subsidia más y utilizando el resto de los recursos productivos para otros fines.

Esto luce demasiado angelical. El fabricante que vende a precios de dumping puede querer utilizar a pleno su capacidad productiva a pesar de no tener demanda interna, por lo que nada asegura la provisión continuada a precios de dumping o, peor aún, si tiene suficiente poder monopolico mundial puede esperar que quiebren el resto de los oferentes, para luego no sólo terminar con el dumping sino cobrar precios superiores a los originales.

Así como el supermercado que vende ciertos productos por debajo del precio al cual los compra, puede compensar la pérdida ganando con la venta de otros productos (aprovechando el hecho de que ir hasta el supermercado es un costo fijo) o, peor aún, si tiene suficiente poder financiero, esperar que quiebren el resto de los supermercados, para luego no sólo terminar con la venta por debajo del precio de compra sino cobrar precios superiores a los originales.

Tanto en el ejemplo del fabricante como en el del supermercado, en el plano práctico la cuestión es vidriosa. Porque las autoridades tienen que evitar la competencia depredadora, donde el consumidor se beneficia transitoriamente hasta que desaparece el resto de los oferentes, pero al mismo tiempo no obstruir la competencia genuina, que lleva al resto de los oferentes a revisar sus estrategias a la luz de un nuevo competidor. En función de gobierno, personalmente le daría el beneficio de la duda al consumidor.

ECONOMIA DE LA GRAMATICA Y LA ORTOGRAFIA

La electricidad que usted está consumiendo en este momento, en la lámpara que lo ilumina, el ventilador que lo refresca, o la computadora que lo asiste, está siendo generada en este preciso instante.

¿Sabe usted en qué lugar está siendo generada, y por qué medio? ¿Conoce usted si proviene de la termoelectricidad, la hidroelectricidad, o tiene origen nuclear? Seguramente que no.

Y no lo sabe porque para consumir electricidad no necesita saberlo. Esto es poner la electricidad al servicio del hombre.

A comienzos de abril de 1997 el escritor colombiano Gabriel García Márquez propuso "liberar al español de sus fierros normativos para que ingrese al siglo XXI con comodidad" lo cual, en su opinión, implica nada menos que simplificar la gramática y jubilar la ortografía. La propuesta, naturalmente, desató una intensa polémica (para algunos, que no lo pueden creer, simplemente se trató de una broma).

Independientemente de si García Márquez bromeaba o no, su propuesta tiene un aspecto muy importante para poner al idioma al servicio del hombre.

El idioma sirve para comunicarnos (¿exclusivamente? ¿Robinson Crusoe necesitaba un idioma para pensar? Excitante interrogante, que no voy a elaborar en estas líneas). Y así como "la comunicación no tiene que ser parte del problema", "el idioma no tiene que contribuir a que la comunicación lo sea".

La propuesta de García Márquez, consiguientemente, no puede consistir, por ejemplo, en eliminar los acentos ortográficos, que -como se indicó en un diario- impedirían distinguir entre "la pérdida de mi mujer" y "la perdida de mi mujer".

Pero la propuesta de García Márquez bien puede consistir en terminar con la siguiente situación: se dice roto, y no rompido; pero al mismo tiempo se dice corrompido y no coroto. Como consecuencia de lo cual tildamos de ignorante a quien dice rompido en vez de roto, pero

tenemos que volver a intervenir cuando el ignorante, por extensión natural, cuando se quiere referir a alguien que utiliza un cargo de manera ilegal en provecho propio, lo califica como un corroto.

¿Se acuerda, en la escuela primaria, todo el tiempo que nuestra maestra pasó, haciéndonos repetir "roto, no rotpido", pero también "corrompido, no corroto".

¿Para qué sirve toda la energía gastada en memorizar estas irregularidades, excepciones, o lo que sea? Es un desperdicio total. En ningún sentido real se "es" más cuando se conocen estas irregularidades, que cuando no se las conoce y por consiguiente no se las aplica.

Supongo que no es la propuesta de García Marquez, ciertamente no es la mía, "degradar" el idioma. Por el contrario. La idea es poder utilizarlo mejor, concentrando la energía de los maestros y la nuestra propia, en entender mejor como se usa el idioma para comunicar ideas y afectos, para lo cual hay que desviarla de enfoques meramente formalistas.

La propuesta choca contra una resistencia entendible: la de aquellos que invirtieron una parte de sus vidas en conocer todos los vericuetos del idioma para hablarlo correctamente. ¿A quién deslumbro en las reuniones sociales, si ahora da lo mismo rotpido que roto, huevo que uevo, o septiembre que setiembre?

Pero esto es lo mismo que las quejas de los fabricantes de velas cuando se inventó la lamparita eléctrica, o las quejas de los economistas de que como desde 1991 en Argentina hay estabilidad del nivel general de los precios ya no es posible deslumbrar a las audiencias conferenciando sobre causas y efectos de la inflación.

"Castellanosuarios, a las cosas". Los esfuerzos destinados a utilizar mejor el idioma, para que la comunicación no sea parte del problema, tienen sentido porque lo convierten en un instrumento al servicio del hombre. Bien entendidas, la simplificación de la gramática y la jubilación de la ortografía pueden ser escalones importantes para lograr el objetivo.

DINERO EN EFECTIVO

Dinero, como concepto, alude a objetos que tienen las siguientes propiedades: 1) unidad de cuenta; 2) medio de pago de aceptación general y 3) reserva de valor (¿cuántas propiedades debe cumplir un objeto para ser considerado dinero: todas, algunas o sólo alguna de ellas?).

No es imposible, pero es muy difícil imaginar que el dinero como concepto desaparezca, y las transacciones vuelvan a efectuarse de manera directa, a través de operaciones de trueque.

Ahora bien, que objetos concretos son considerados dinero, es algo que cambia en el tiempo y en el espacio: lo que en una sociedad es dinero en otra no lo es, lo que en un tiempo fue dinero ahora no lo es.

Hace muy pocos siglos el hombre inventó el dinero de papel (los billetes, emitidos primero por bancos comerciales, luego por bancos centrales), más barato y liviano que las monedas de oro y plata. Quiere decir que en algún momento de la historia el papel moneda fue una forma moderna de dinero (alguna vez leí una sesuda distinción entre moneda de papel y papel moneda, que ahora no viene a cuento).

Pero está dejando de serlo, frente a la aparición de formas más modernas todavía. Como el "dinero bancario", es decir, la movilización de fondos depositados en instituciones financieras, a través de cheques; el "dinero electrónico", en otros términos, la movilización de fondos a través de anotaciones escriturales, tarjetas "inteligentes", etc.

La aparición de sustitutos más modernos no elimina por completo las variedades más antiguas de dinero, pero les hace perder importancia (a fines de la Segunda Guerra Mundial, los billetes y monedas emitidos por el Banco Central de la República Argentina más los depósitos en cuenta corriente, compraban 3 meses del PBI; medio siglo más tarde compran menos de una quincena).

¿Debe penalizarse algún objeto considerado dinero, para inducir la utilización de otros? No en sí mismo, sí si facilita algún fenómeno no deseado.

A fines de 1995 el Banco Central de la República Argentina dispuso limitar a \$ 50.000 el monto que un tercero puede cobrar en la ventanilla de un banco, por un cheque emitido a su favor (la limitación, obviamente, no rige para el titular de la cuenta).

¿Por qué? Porque "en una economía moderna" la movilización de fondos a través de dinero en efectivo sugiere la existencia de transacciones realizadas dentro de la economía informal (evasión del pago de obligaciones tributarias y/o previsionales), o de "lavado de dinero".

Pero hay por lo menos un caso que en principio no tiene que ver con la economía informal o el lavado de dinero, y demanda fuertes cantidades de efectivo. Me refiero a las operaciones de compra y venta de inmuebles. ¿Qué razones exigen "ver", y sobre todo "contar" los billetes, para estar seguros de que los fondos pasan de las manos del comprador a las del vendedor del inmueble, en el momento en que éste le entrega a aquel las llaves del departamento u oficina; no hay forma de dar seguridad de la transferencia de fondos, en el plano puramente escritural?

La desaparición del papel moneda como forma de dinero, en favor de alternativas más modernas como las referidas del dinero bancario y electrónico, no evitar las "picardías" monetarias de los gobiernos de turno, pero les obligará a modificar las estrategias.

Por una parte, la necesidad de conseguir ingresos públicos, en un contexto de desquicio de la administración fiscal, lleva a colocar un impuesto a los débitos bancarios. Lo cual induce volver a operar en efectivo, una forma antigua de dinero, para delicia de quienes transportan valores en camiones, sus guardaespaldas... y los chorros.

Más importante todavía; ¿cómo podría implementar el impuesto inflacionario un gobierno, en un país donde todo el dinero fuera electrónico? Acreditándose en su propia cuenta determinada suma. Mejor aún, transformando el impuesto inflacionario en una confiscación explícita de parte de las tenencias monetarias del sector privado, vía un débito compulsivo en cada tarjeta de crédito.

Si algún lector, humillado por mantener dinero bajo la antigua forma de efectivo, no sabe qué hacer con él, que me lo envíe a mí que lo recibiré gustoso.

VARIABLES ENDOGENAS Y EXOGENAS

El próximo feriado pienso pasarlo muy bien. Si "hay sol" saldré a caminar por El Rosedal, y si llueve reeleré la biografía de John Maynard Keynes escuchando el concierto El Emperador.

No me da lo mismo. ¿Qué me impide, si hay sol, volver a leer las andanzas de don Maynard, mientras vuelvo a escuchar esa maravilla que escribió el Gran Sordo? Nada. Pero si, habiendo sol, prefiero caminar a leer y escuchar música, es porque pudiendo ejercer la opción, me sentiré más feliz recorriendo el Rosedal que en mi casa.

Pero por más que no me da lo mismo, que en el próximo feriado haya o no sol no es algo que dependa de mí. Consiguientemente, trataré de pasarla lo mejor posible, ajustando mi conducta a circunstancias que no domino.

Cuando los economistas hablamos entre nosotros, para referirnos a este caso utilizamos las nociones de variables exógenas y endógenas.

Una variable es exógena si su valor es independiente del resto del modelo en el cual está incluída, y es endógena si su valor de equilibrio viene determinado por la resolución de dicho modelo.

En el ejemplo planteado al comienzo de estas líneas el estado del tiempo es una variable exógena, en tanto que caminar o leer son variables endógenas.

Endógena y exógena no son cualidades intrínsecas de las variables, sino que dependen del modelo en consideración. Ejemplo: en la macroeconomía de corto plazo el stock de capital es una variable exógena, pero es endógena en la macroeconomía de largo plazo. El consumo, la inversión, la tasa de interés, etc. son típicas variables endógenas en la macroeconomía de corto plazo, para lo cual, en cambio, las dotaciones de trabajo y capital, la tecnología, a veces los precios mundiales, etc., son típicas variables exógenas.

A la luz de esto podemos definir el objeto del análisis macroeconómico desde el punto de vista de la política económica, entendiéndolo como la búsqueda del valor deseado de ciertas

variables endógenas (los objetivos de la política económica), a partir de los valores de ciertas variables exógenas, y de la manipulación, dictada por las características del modelo que se utilice, de las variables instrumentales o herramientas de política económica.

¿Qué le ocurre a quien fija los objetivos de política económica sobre variables exógenas? Lo mismo que al amante no correspondido. La acción siempre se tiene que fijar sobre aquello sobre lo que se puede operar, y esas son las variables instrumentales (el análisis económico no descarta pedirle a Dios que modifique las variables exógenas en el sentido deseado, pero no puede descansar en esa estrategia para lograr resultados).

Exógeno no es sinónimo de constante. Una variable exógena puede tener el mismo valor en diversos períodos, o bien puede tener distintos valores a lo largo del tiempo. Al respecto lo que importa en este último caso es verificar el carácter exógeno del cambio. Ejemplo: por definición, para un país pequeño desde el punto de vista del comercio internacional los precios en moneda extranjera de las importaciones y las exportaciones vienen exógenamente determinados; esto no significa que un país pequeño no pueda tener modificaciones en sus términos de intercambio.

ESTACIONALIDAD Y NÚMERO DE DIAS DEL MES

Acostumbro a besar a mi esposa todas las mañanas.

Quien interesado por averiguar la intensidad de mi cariño hacia ella, para fundamentar cuantitativamente mis sentimientos contrate a un meticuloso estadístico matemático, recibirá el siguiente informe:

"La ama más los eneros, marzos, mayos, julios, agostos, octubres y diciembres. Con respecto al máximo, su cariño decae 3,33% los abriles, junios, setiembres y noviembres, y 10,7% los febreros -excepto los bisiestos, en que sólo cae 6,9%-".

Mirándome besarla, cualquiera llega a la conclusión correcta de que mi cariño hacia ella es constante, y que la estúpida conclusión anterior está basada en el hecho de que no todos los meses tienen igual número de días.

Muchas estadísticas se calculan con frecuencia mensual: el nivel de precios, la producción y las ventas, las importaciones y las exportaciones, la demanda laboral, el seguro por desempleo, la recaudación impositiva, etc. ¿Tiene esto algún sentido? ¿Es el mes una unidad de tiempo heterogénea? ¿Debe la estimación mensual ser dividida por el número de días del mes, para analizar el equivalente diario? ¿Cuál es el número de días relevante, el total o el de los hábiles?

La respuesta es: depende. Depende del fenómeno que pretende ser captado a través de una serie estadística.

En el caso del beso el fenómeno es diario, y consiguientemente la estimación del hecho a través de estadísticas mensuales genera fluctuaciones que sólo muestran el distinto número de días que tiene cada mes.

En cambio si contrato un alquiler por mes la división del monto pactado por el número de días (totales o hábiles) generará una fluctuación que nada tiene que ver con la realidad, sino con el referido distinto número de días que tiene cada mes.

Febrero de 1996 tuvo un día más que febrero de 1995. A efectos de entender lo que ocurrió en uno y otro mes con la recaudación impositiva; ¿debo multiplicar la recaudación de febrero de 1996 por 28/29? Difícil, porque la recaudación tiene vencimiento mensual y no diario, y se refiere a una base imponible de meses anteriores.

¿Días totales o hábiles? Si un año Semana Santa cae en marzo y al próximo en abril; ¿debo ajustar las ventas de los supermercados para poder interpretarlas correctamente? Depende. Porque parece lógico que si la fábrica de pastas va a cerrar Jueves y Viernes Santo, por decirlo rápido, el Miércoles Santo voy a triplicar mi demanda de tallarines. Con lo cual, si divido las ventas del mes por el número de días hábiles, voy a tener una impresión distorsionada de la realidad. Al mismo tiempo, ni Jueves ni Viernes Santo almuerzo en el restaurante cercano a mi oficina; de manera que si el dueño del local no ajusta sus ventas mensuales por número de días hábiles, puede llegar a conclusiones incorrectas acerca de cómo está atendiendo, qué están haciendo sus competidores, etc.

Para que no nos aburriéramos, alguien inventó meses con diferente número de días, y encima distribuyó de manera desigual los feriados a lo largo del año. ¿No podríamos uniformar el número de días de cada mes, y uniformar cómo caen los feriados dentro del año? Total, material para no aburrirnos no va a faltar.

EVASION FISCAL: EL QUE Y EL COMO

La principal fuente de injusticia del actual sistema tributario radica en el hecho de que algunos que tienen que pagar impuestos los pagan, y otros no. En otros términos, radica en la evasión (no confundir evasión, un acto ilegal que consiste en hacer algo que está gravado por un impuesto y no pagarlo, con elusión, un acto legal que consiste en dejar de hacer algo, porque está gravado, y comenzar a hacer otra cosa, no gravada. Prefiero el chocolate al dulce de leche: si cuando se grava el chocolate lo sigo comiendo, pero no pago el impuesto, estoy evadiendo; mientras que estoy eludiendo si como consecuencia del impuesto al chocolate, como dulce de leche).

De manera entonces que, aquí y ahora, luchar contra la injusticia tributaria es, primero y principal, luchar contra la evasión (después, a varios cuerpos, podemos discutir las exenciones impositivas, las tasas diferenciales, etc.).

¿Por qué es mala la evasión? Porque no todo el mundo puede evadir en igual medida (si todos pagáramos la mitad de lo que debiéramos, pero las tasas impositivas fueran el doble de lo que deberían ser, en términos del pago no habría distorsiones). Algunos no evaden nada, otros algo y no falta quienes evaden todo.

¿Es que algunos son ángeles, otros mitad ángeles y mitad pícaros, y no faltan los totalmente pícaros? No, estoy sugiriendo que los mecanismos de control actúan de manera selectiva (por tamaño del contribuyente, por ejemplo), y también que frente a la misma probabilidad objetiva de ser descubierto, quienes pagan lo hacen porque les molesta mucho ser pescados en infracción, mientras que quienes no pagan lo hacen porque esperan poder arreglar su situación de una manera u otra.

Si no todos pueden evadir en la misma proporción, surge una competencia desleal, porque algunos oferentes se ubican mejor que otros frente a los consumidores, no porque son operativamente más eficientes, o porque están dispuestos a vivir con menos, sino porque han "privatizado" su contribución fiscal o previsual.

Por último, pero no menos importante, la evasión es un problema porque distrae valiosas energías de los expertos impositivos, que se pasan el día "dibujando" declaraciones

impositivas, documentos, transacciones que no ocurrieron, etc. (desde este ángulo la elusión también es un problema).

Por todas estas razones "el club de los que no tienen más remedio que no evadir" está totalmente a favor de la lucha contra la evasión. En un mundo donde, pese a las exhortaciones, el gasto público (del Gobierno Nacional) se resiste a bajar, la única manera de que quienes pagan no paguen más, y que quizás puedan pagar menos, es que ingresen al club más miembros.

Por eso, en el plano del qué, el acuerdo es total.

Queda la cuestión del cómo.

En junio de 1996 se planteó una disputa entre Gutiérrez por una parte, y Tacchi y Peña por la otra, sobre si es mejor luchar contra la evasión cruzando datos por computadora o realizando inspecciones directas (tomado literalmente, nueva versión de "civilización y barbarie"). La disminución en el número de inspecciones (¿o siguen, pero ahora sin tanto ruido televisivo?), junto a la propuesta del Certificado de Acreditación de Cumplimiento Fiscal, y el funcionamiento del "peine informático", replanteó la cuestión de cómo se lucha eficazmente contra la evasión.

El sentido común nos ayuda. ¿Qué hace nuestro médico, para saber qué nos ocurre? Nos manda a hacer análisis, nos toma la presión, y nos mira. ¿Se dejaría usted operar por un galeno que tomara sus decisiones exclusivamente en base al conjunto de números (presión, glóbulos, etc.) que lo describen a usted como paciente, es decir, que no complementara sus análisis de sus números, con una inspección ocular? Al mismo tiempo; ¿se dejaría usted operar por un galeno que tomara sus decisiones exclusivamente en base al "ojo clínico", sin hacerse ningún tipo de análisis?

La respuesta a ambos interrogantes es no. Lo cual implica que, a su juicio, los análisis y la inspección ocular juegan roles complementarios en la información que su médico necesita para entender qué es lo que le ocurre.

Las series policiales sugieren exactamente lo mismo. El detective se sienta frente a la computadora, pero también recorre la calle.

El cómo eficaz, entonces, tiene que complementar el peine informático con las inspecciones, y el cruce de información con la emisión de facturas. Hay que complicarle la vida al evasor por todos los medios posibles (lo cual, irremediablemente, implica también complicarle algo la vida al sufrido contribuyente), a efectos de reducir la principal fuente de injusticia en el actual sistema tributario.

FACTORES PRODUCTIVOS FIJOS Y VARIABLES

"En Mezzo, un costoso restaurante del Soho londinense, se concede un máximo de una hora y 3/4 para comer un par de platos, postre y café; y lo mismo ocurre con el Orso, ubicado cerca del Covent Garden" (La Nación, 19 de diciembre de 1996).

"En Piegari, de Buenos Aires, una docena de personas festejaban el cumpleaños de un abuelo en una mesa [digamos, para 8 personas]. Amablemente, el mozo invitó a quienes ocupaban una mesa contigua, a tomar una copa en otra parte del salón. Las señoras se negaron y pidieron más café y agua mineral. ¿Valió la pena pasar por esa situación bochornosa para retener un rato más la mesa, que otros clientes también necesitaban usar? Definitivamente, no" (Enrique Borensztein, en Carta de Lectores de La Nación, 18 de febrero de 1997).

El del restaurante es uno de mis ejemplos preferidos para explicar cómo combina el empresario los factores de producción fijos y variables, para satisfacer una demanda que no es pareja.

El restaurante presta un servicio, de manera que no puede hacer stock (como sí puede hacerlo el fabricante de sidra, que no necesita elaborar en la noche del 24 de diciembre de cada año, lo que los consumidores quieren tomar en Nochebuena). Cliente que no come hoy en el restaurante, venta que se pierde.

Consiguientemente, está en el interés del dueño del restaurante dar de comer a la mayor cantidad de personas posible (el restaurante que no cubre el "costo industrial" de los alimentos, y por consiguiente más pierde cuantas más personas atiende, merece fundirse).

Ahora bien, hoy el restaurante tiene un salón de determinadas dimensiones, dentro del cual caben determinada cantidad de mesas y sillas. "Mañana" las cosas pueden ser diferentes: si el dueño del restaurante cree que la demanda por comer en su local va a aumentar de manera permanente, quizás compre el local ubicado al lado y amplíe el tamaño del salón, colocando más mesas y sillas.

La cuestión de corto plazo, entonces, es la siguiente: ¿cómo es posible dar de comer a más personas, en la misma cantidad de mesas y de sillas? Aquí es donde la distinción entre factores productivos fijos y variables entra en acción.

Porque en el corto plazo no puede aumentar el número de mesas y sillas, pero sí el de los mozos, el de los ayudantes de salón, el de los cocineros, el de los ayudantes de cocina, el de los cajeros, así como mejorar la propia organización (en una pizzería ubicada en Londres, un mediodía me tomaron el pedido en el momento en que llegué al local. Formé una fila de unas 10 personas. A la mesa llegamos juntos mi pizza y yo ¿Por qué no lo ví nunca más, en ningún otro restaurante, de ningún otro lugar del mundo?). Además de restricciones adicionales, del tipo "el café se lo debo", versión educada de "picátelas, que necesito la same (sic) para otros".

La adición de mayor cantidad de factores productivos variables, a determinada dotación de factores productivos fijos, se rige por la ley de los rendimientos marginales decrecientes... eventualmente negativos. Puede llegar un momento en el cual hay tantos ayudantes en la cocina, que en vez de colaborar estorban.

El análisis anterior supone que la gente va a los restaurantes a comer. Sí, pero no siempre sólo a eso, y en muchas ocasiones, no principalmente a eso. Con respecto a la tradicional, la "cocina moderna" aumentó el tamaño de los platos, disminuyó el de las porciones y aumentó los precios. ¿Por qué algunos prefieren pagar más por comer menos calorías? En alguna medida, por una mejora en la calidad de los alimentos; en gran medida, porque no salieron a comer, sino a ver y ser vistos mientras comían. Para esto se necesita tiempo.

Pero si esto es así, entonces el alquiler de la mesa es un ítem importante de la cuenta, y se modifica la estrategia del dueño del local que según el censo figura como "restaurante", y que según el cartel de la entrada lo es. Porque si esto es así, la demora es la clave del juego.