

## SISTEMA ECONOMICO: ¿CABEMOS TODOS?

En un país tienen que "caber" todos sus habitantes.

Lo cual no quiere decir que el sistema económico que rige en dicho país les pueda resolver todos sus problemas económicos, de la misma manera que no quiere decir que el sistema de salud que rige en dicho país les pueda resolver todas sus dolencias. Pedirle a los economistas que resuelvan el problema de la escasez, es como pedirle a los médicos que resuelvan el problema de la muerte.

La cuestión es cómo participa, o se inserta, cada uno de los seres humanos que viven en un país, desde el punto de vista de su interacción económica con sus ciudadanos. A partir de la teoría económica, pero también de la historia económica nacional e internacional, los economistas tenemos algunas cosas importantes que decir al respecto.

Por la "economía informativa", por la facilidad con la que guía buena parte de las decisiones, los economistas estamos por las reglas y en contra de la discrecionalidad. Que la tasa del IVA sea igual para todos los contribuyentes que venden un mismo producto, y también para todos los que venden algún producto, facilita enormemente los cálculos y evita que la gente se dedique a producir bienes menos apetecidos, simplemente por una cuestión impositiva.

Las reglas marginan. De la misma manera que las sastrerías que sólo venden trajes de confección marginan, por ejemplo, a los deformes. Pero; ¿a quién se le ocurre cuestionar la existencia de sastrerías que sólo venden trajes de confección, en el nombre de que no todo el mundo puede vestirse en ellas? [Agregado: a algunos legisladores argentinos, que aprobaron la "ley de todos los talles"].

Un sistema económico, un "modelo" como dicen algunos, se compone entonces de reglas, con las cuales se solucionan la enorme mayoría de los problemas, y cierta discrecionalidad, para atender a la marginación, de manera que TODOS quepan.

La discrecionalidad también tiene sus restricciones. No puede, por ejemplo, reemplazar a las reglas (ejemplo: en un país donde quien no consigue trabajo igual gana; ¿quién se va a molestar en conseguir trabajo?); ni tampoco puede eliminar el principio de escasez (en un país

donde todos los que quieren trabajar lo hacen, y donde las dotaciones factoriales y la tecnología se utilizan de la mejor manera posible, no hay forma de utilizar la discrecionalidad para elevar de manera masiva las remuneraciones en términos reales).

Al mismo tiempo tiene que explicitar los mecanismos ajenos al mercado con los cuales se obtendrán resultados distintos a los que surgirían naturalmente (ejemplo: tiene que explicitar quién va a pagar los impuestos con cuya recaudación se va a financiar que alguien que no puede comprar cierta mercadería o servicio, la pueda adquirir a un precio inferior al del mercado).

En conclusión, todos los habitantes caben en un país, aunque la suma de sus pretensiones económicas normalmente supera al PBI (¿no es ésta otra forma distinta de enunciar el principio de escasez?). Como ninguna regla puede abarcar todas las situaciones posibles, toda regla margina. Pero todo sistema se compone de reglas y discrecionalidad; de manera selectiva, y teniendo en cuenta los incentivos de los receptores, la discrecionalidad juega un papel importante para "civilizar" los resultados que generan las reglas, las cuales son insustituibles para resolver de manera eficiente buena parte de los problemas existentes.

## SUSTITUCION Y COMPLEMENTAREIDAD

Tanto desde el punto de vista de la producción como desde el del consumo, los bienes no existen aislados sino vinculados entre sí. Y para entender su vinculación es importante clarificar las relaciones de sustitución y complementareidad.

"2 bienes son sustitutivos si pueden satisfacer la misma necesidad para el consumidor; son complementarios si se consumen conjuntamente para satisfacer alguna necesidad. Estas son definiciones poco rigurosas pero la experiencia diaria sugiere algunos ejemplos plausibles. Es muy probable que el café y el té sean sustitutivos mientras que el café y el azúcar sean complementarios", le explicaron Henderson y Quandt (1958) a generaciones de economistas.

Los conceptos de sustitución y complementareidad son útiles para entender realidades que no gustan, y para acertar en la herramienta que se utiliza para solucionar el problema.

El monopolista que cree que porque es el único productor de autos verdes es el amo del mercado, se puede llevar una sorpresa muy desagradable si no tiene en cuenta que los autos de los otros colores, para los cuales sí existen otros productores, son sustitutos de los de color verde, del cual es único productor. Dicho de otra manera: el grado de monopolio depende de los sustitutos que tenga el producto que fabrica el monopolista.

El concepto de sustitución es también importante para evaluar la posible elusión impositiva que tenga un impuesto que se piensa crear, o uno existente del cual se piensa modificar la tasa. En efecto, me gusta más comer chocolate que dulce de leche, pero esto no quiere decir que no haya cierta tasa de impuesto al consumo de chocolate, que no afecta al de dulce de leche, al cual me pase del consumo de chocolate al del dulce de leche.

En general, a través de las relaciones de sustitución y complementareidad, lo que ocurre en el mercado de un producto afecta a los mercados de los productos restantes. El rayo que destruye una de las fábricas de autos, disminuye la demanda de paragolpes y aumenta la de patines; un cambio en los gustos en favor del ski aumenta la demanda de los hoteles de San Martín de los Andes y disminuye la de los de Mar del Plata.

No se puede pensar la evolución y la política económicas como una serie de compartimientos estancos, si no se quiere ser sorprendido por la realidad. Cualquier análisis tiene que tener en cuenta las repercusiones que, vía sustitución y complementareidad, tiene cualquier hecho sobre el resto del sistema económico.

Lo que sigue es para especialistas. Porque desde el punto de vista técnico la definición de sustitución y complementareidad tiene sus problemas. Según la referida obra de Henderson y Quandt (1958): "una definición más rigurosa de sustitución y complementareidad viene dada por el término de sustitución de las ecuaciones de Slutsky. Los bienes 1 y 2 son sustitutivos si el efecto sustitución es positivo; son complementarios si es negativo. Si los bienes son sustitutivos (en el sentido de la experiencia diaria) y si las compensaciones en el ingreso mantienen al consumidor en la misma curva de indiferencia, un aumento en el precio del bien 1 inducirá al consumidor a sustituir el bien 1 por el bien 2, ocurriendo lo contrario en el caso de bienes complementarios".

"El problema que se presenta -expliqué en un artículo publicado en 1976- es que la definición de la experiencia diaria de bienes sustitutivos y complementarios (y los ejemplos que de ella se derivan) pueden ser inconsistentes con la definición rigurosa. En otros términos, es fácil construir un caso 'intuitivamente claro' de bienes complementarios que resultan ser de bienes sustitutivos de acuerdo a la definición rigurosa. Tomemos el mencionado ejemplo del café, el té y el azúcar. Supongamos que aumenta el precio del café; por consiguiente se incrementa la demanda de té. Si la población le pone más azúcar al té que al café, la demanda de azúcar también aumenta. Esto implica, en términos de la definición rigurosa, que el café y el azúcar son bienes... sustitutivos. Esto se debe a que estamos delante de un caso de 3 bienes vinculados entre sí, pero que la definición indebidamente los aísla de a 2".

Los 2 últimos párrafos tienen que ver con el tratamiento técnico de los conceptos de sustitución y complementareidad en la literatura especializada, y en modo alguno le restan importancia al uso de dichos términos en el análisis de los casos concretos. Por el contrario, desde el punto de vista de la realidad el pecado mortal se comete cuando se piensa el mundo como si los bienes estuvieran aislados unos de otros, y no conectados como se explicó en estas líneas.

de Pablo, J. C. (1976): "Sobre la consistencia entre la definición y los ejemplos de bienes sustitutivos y complementarios", en de Pablo, J. C. y Tow, F. V. (eds.): Lecturas de microeconomía por economistas argentinos, Editorial El Coloquio.

Henderson, J. M. y Quandt, R. E. (1958): Microeconomic theory: a mathematical approach, Mc Graw Hill.

## TARIFA OPTIMA

Ni el más liberal de los economistas profesionales se atreve a decir que bajo cualquier circunstancia el comercio libre le genera a cualquier país, más bienestar que el que conseguiría no sólo bajo autarquía sino también permitiendo algún nivel de vinculación internacional con el resto de los países, pero menor al que existiría bajo libre comercio.

Porque hasta un economista profesional advierte que hay países que, por su tamaño, pueden tomar medidas internas capaces de modificar el precio de ciertos productos en los mercados internacionales. Y cuando esto ocurre, desde una perspectiva nacionalista a dicho país -denominado grande, precisamente porque puede modificar el precio mundial de los productos- le conviene restringir parcialmente su comercio internacional. Este es el fundamento de la protección arancelaria basada en la tarifa óptima.

¿Quién descubrió la tarifa óptima? "Que un país se puede beneficiar al imponer una tarifa no era una idea nueva, porque esto lo sabían Mill, Marshall, Sidgwick, Auspitz, Lieben y Edgeworth. El aporte de Charles Frederick Bickerdike consistió en la explicitación de las circunstancias en las que esto es posible, así como en la clarificación de las condiciones que determinan la magnitud de la tarifa", señala Larson (1987).

¿Qué quiere decir que la protección basada en la tarifa óptima tiene sentido desde una perspectiva nacionalista? Que su fundamento se basa en el uso del poder monopólico que ciertos países tienen en el concierto mundial. Esto es lógico desde el punto de vista del país que tiene el poder de imponer la restricción, no desde el de la asignación de recursos del mundo en su conjunto; porque desde este punto de vista la introducción de cualquier tarifa es una distorsión.

Otros 2 argumentos de protección no son tales, al menos no si es posible implementar mejores instrumentos de política económica. Me refiero al de la industria infantil por un lado, y a la existencia de distorsiones internas por el otro.

El argumento de la industria infantil fundamenta la protección en la necesidad de que el productor local "practique" -a costa de los consumidores- hasta encontrarle la mano y poder competir con el importador. Pero esto, en todo caso, es un argumento para la intervención, no

necesariamente para la protección arancelaria. En efecto, es un argumento para el subsidio local -y, si existieran buenos mercados de capitales, para el endeudamiento transitorio-, más que para la fijación de una tarifa a la importación.

Lo mismo ocurre con los argumentos en favor de la protección basados en las distorsiones internas. Es cierto que las demostraciones más simples del beneficio del comercio internacional se han planteado en modelos ideales, donde no existen distorsiones internas (impuestos específicos, rigideces de factores, etc.). Pero la teoría de las distorsiones internas demostró que, antes que en la protección, el remedio contra las distorsiones internas consiste en su eliminación, o en su neutralización vía subsidios e impuestos internos.

Si la tarifa óptima sólo la pueden aplicar los países grandes en términos de comercio internacional, entonces está "bien" que las economías más grandes protejan sus producciones locales, y está "mal" que lo hagan los países en vías de desarrollo, que normalmente son pequeños en términos de comercio internacional (aunque no necesariamente un país con PBI relativamente pequeño, tiene que ser pequeño en términos del mercado mundial de los productos. El PBI de Cuba es insignificante, pero puede afectar el precio mundial del azúcar). Esta tesis, que la escuché más de una vez, es un poderoso argumento en favor de la integración de los países en vías de desarrollo (según expliqué en de Pablo, 1973); porque cada uno de los países en vías de desarrollo puede ser pequeño en términos del comercio internacional, pero no necesariamente un conjunto de países en vías de desarrollo, si actúa como si fueran uno solo desde el punto de vista de su relación con el resto del mundo.

de Pablo, J. C. (1973): "La tarifa óptima y los países en vías de desarrollo", El trimestre económico, octubre-diciembre. Reproducido en: Escritos seleccionados, 1968-80, Ediciones Macchi, 1981.

Larson, B. (1987): "Bickerdike's life and work", History of Political Economy, 19, 1, primavera.

## TRABAJO MANUAL E INTELECTUAL

Más allá de algunos clichés (obreros y empleados, trabajadores de cuello azul y de cuello blanco, etc.), nadie piensa que los trabajadores manuales no piensan, ni que los trabajadores intelectuales no usan sus extremidades superiores.

En efecto, es imposible arreglar una canilla sin pensar, así como que es imposible ser un buen cirujano sin tener destreza manual (es bien conocido el caso del eminente cirujano que tiene que dejar de operar, para comenzar a asistir a operaciones, porque le comienza a temblar el pulso).

Es más, en el caso del trabajo intelectual, la actividad manual, lejos de complicar la vida provee fundamental materia prima para la meditación. En un sentido diferente al cual utilizó la expresión el ministro Cavallo, cuando "de vez en cuando" los científicos tengan que lavar platos entenderán mejor el objeto de los estudios que tienen... entre manos (no sé en teorías de la creación del Universo, en análisis económico esto es clarísimo).

Trabajo manual y trabajo intelectual, a lo sumo, señalan proporciones del esfuerzo laboral.

¿Quién "debe" ganar más, el trabajador manual o el intelectual? ¿Por qué es noticia que los trabajadores manuales ganen más que los trabajadores intelectuales? (respuesta cínica: porque los diarios los escriben los trabajadores intelectuales, y no los manuales).

La cuestión llegó hasta el humor: el abogado de nota se quejó cuando el plomero le quiso cobrar \$ 200 por una hora de trabajo, argumentando que él "apenas" cobraba \$ 150 por hora. Cuando yo ERA abogado también cobraba \$150 por hora, respondió el plomero.

¿Qué dice el análisis económico al respecto? 2 cosas principales: 1) es una cuestión de oferta y demanda; y 2) ninguna de las 2 categorías laborales es homogénea.

En un mundo donde todos quieren ser abogados, contadores o médicos, es lógico que - en promedio- los cerrajeros, los plomeros y quienes lavan las ventanas de los departamentos del lado de afuera, ganen más que los egresados de la universidad.

No está prohibido abrir (legalmente) cerraduras sin tener la llave, reparar canillas ajenas, etc. Es más, aprender a hacerlo toma mucho menos tiempo del que se necesita para lograr un título universitario. La estructura de remuneraciones refleja, entre otras cosas, el deterioro psíquico que surge del hecho de que es cierto que uno es rico, pero cuando va a un cocktail y le preguntan a qué se dedica tiene que decir "plomero".

Un país necesita tanto plomeros, cerrajeros y limpiavidrios, como abogados, contadores y médicos. La estructura relativa de las remuneraciones refleja más el lado de la oferta que el de la demanda.

Pero en remuneraciones el promedio es un número tan valioso como en el caso de la profundidad de un lago (por no saberlo, una vez uno se ahogó en un lago cuya profundidad promedio era de 5 centímetros).

No cualquier plomero, cerrajero o limpiavidrios gana más que cualquier egresado universitario. Así como hay médicos que ganan muy bien, no tan bien, y muy poco, para poder ganar buena plata como plomero, hay que saber ser un buen plomero, es decir, saber hacer el trabajo, saber conseguir clientes, saber mantenerlos, etc.

La línea divisoria no pasa hoy entre el trabajo manual y el intelectual. Más bien pasa entre el trabajo -manual o intelectual- que sirve y el que no sirve. Dentro de lo cual, tanto en el caso del trabajo manual como en el intelectual, la clave pasa por adquirir habilidades que tengan sentido en el mercado laboral. El trabajador manual en crisis hoy no es el cerrajero o el plomero que saben como trabajar, está en el trabajador no calificado, que es desplazado por la máquina. Ese trabajador tiene que "intelectualizar" su tarea, lo cual no quiere decir ir a la universidad sino adquirir un oficio útil. Pero exactamente lo mismo le ocurre al graduado universitario, que "estudió pero no sabe nada", y consiguientemente no consigue trabajo. También él tiene que invertir en él mismo, adquiriendo alguna habilidad que sirva desde el punto de vista laboral.



## RELACION DEUDA/EXPORTACIONES

Una calificadora internacional acaba de calificar los títulos públicos emitidos por el Gobierno Argentino por debajo de lo que esperaba el ministro Cavallo, quien hizo pública su opinión al respecto. La calificadora prestó atención a los argumentos ministeriales, pero sostuvo que una "alta" relación entre la deuda que un país contrajo en moneda extranjera, y sus exportaciones, es un signo de riesgo y tiene que ser puntualizado en una calificación.

El razonamiento es elemental. Si las deudas contraídas en moneda extranjera se pagan en moneda extranjera, y la moneda extranjera se consigue comprándosela a los exportadores, o pidiéndole prestado más fondos a quienes los tienen, cuanto mayor sea la relación entre la deuda contraída en moneda extranjera y las exportaciones, mayor será el riesgo de que los deudores no encuentren exportadores a quienes comprarle divisas para cancelar sus obligaciones, y consecuentemente mayor el riesgo de que, a la hora del vencimiento, el préstamo voluntario se convierta en un involuntario, hasta que el país donde esté ubicado el deudor recupere la capacidad de pago.

¿Debe Argentina modificar su política económica, para reducir su deuda en moneda extranjera o aumentar "autónomamente" sus exportaciones, para reducir el mencionado indicador, para mejorar su calificación en los mercados internacionales de capitales?

No. El ingreso de capitales, como las exportaciones, son variables endógenas. El valor de las exportaciones no es independiente del movimiento de capitales, el cual no es independiente de los rendimientos esperados aquí y en el resto del mundo. "Meter la mano" es operativamente imposible -¿está usted por ponerle "piedritas" en el camino a los flujos de fondos hacia y desde nuestro país; cómo se hace eso?- y más que discutible desde el punto de vista conceptual.

Desde el punto de vista macroeconómico me preocuparía la relación entre deuda en moneda extranjera y exportaciones, si tuviera en el horizonte alguna de las siguientes situaciones: 1) una crisis política interna, que indujera a irse a los capitales que hoy están llegando al país (esto no sería solamente importante en sí mismo sino como implicancia, porque las mismas razones que explicarían la reversión del movimiento internacional de capitales, también explicarían la paralización del país, en el nombre de "desensillar hasta que

aclare"); y 2) un flujo de capitales que llega al país inducido por exorbitantes de tasas de interés en dólares, que está dispuesto a pagar un Estado que necesita financiamiento externo como "morfina", o un sistema financiero a punto de caerse, tasas que luego resultan incompatibles con el éxito (si hoy, en Argentina, para que venga capital hay que ofrecer, digamos, 3% mensual en dólares, entonces estoy seguro de que "esto explota"). Pero no veo indicadores al respecto, ni en un sentido ni en el otro.

En todos los países, en todos los momentos, los fondos buscan las mejores rentabilidades. El propio proceso inversor equilibrar las rentabilidades esperadas en bienes destinados al mercado interno y a la exportación, y si -como espero- la modificación del movimiento de capitales ser suave y no abrupta, y Dios sabe cuándo, habrá una contrapartida en el mercado de bienes, entre la venta en el mercado interno y la exportación e importación.

Durante el proceso, cada uno hace lo suyo: las calificadoras alertan, los ministros se quejan y los agentes económicos siguen operando. Algunos prestan atención, y pierden si la cautela es infundada; otros siguen adelante, pensando que la cautela es un "rol", no una apreciación objetiva de la realidad. Afortunadamente la Tierra está poblada por toda clase de agentes económicos.

## **DIVISION DE PODERES Y REALIDAD ECONOMICA**

En su texto original, el artículo 40 de la reforma previsional dictada por el Congreso disponía que el Estado Nacional garantizará el equivalente en dólares (más la tasa de interés Libo), a los fondos depositados en la AFJP del Banco de la Nación Argentina.

¿Con qué recursos humanos cuenta el Banco de la Nación Argentina, para poder realizar inversiones de tal productividad que sean capaces de financiar futuras jubilaciones en dólares independientemente de la situación futura de la economía argentina?; ¿qué recaudos adoptará el Congreso en el futuro, cuando al no poder el Banco de la Nación Argentina hacer frente a los compromisos dictados por la ley, sea necesario recapitalizarlo? ¿a quién dispondrá el cobro de nuevos impuestos? La ley que dispuso la reforma previsional no dice nada al respecto.

A comienzos de mayo de 1994 el Poder Ejecutivo dispuso, mediante un decreto de necesidad y urgencia, la eliminación de la referida garantía. Lo cual, tal como era de esperar, generó reacciones por parte de algunos legisladores, quienes preguntaron qué poder tiene el Legislativo, si así va a proceder el Ejecutivo con sus decisiones.

El caso recuerda el planteado en octubre de 1993, cuando una decisión de la Corte Suprema de Justicia (¿finalmente, era una sentencia en firme o un proyecto de ella?) implicaba -por copia de juicios parecidos- una erogación del orden de los u\$s 2.000 M., equivalentes al 5% del gasto público total.

Ambas situaciones plantean la importancia relativa de los aspectos formales y de contenido de las decisiones, y también cómo hace la división de poderes para tener en cuenta la realidad económica.

Es mejor ser prolijo que desprolijo, de la misma manera que es mejor saber que ignorar. Pero la cuestión de la prolijidad es un subproducto de cómo se adoptó la decisión original. Claro que es mejor no dictar un decreto de necesidad y urgencia, pero mejor aún es que no haya necesidad de hacerlo. La cuestión de la prolijidad y la desprolijidad, entonces, depende de la segunda cuestión, es decir, de cómo la realidad económica se incorpora a la toma de decisiones públicas en un gobierno donde existe la división de poderes.

Es altamente improbable que haya existido algún Congreso que alguna vez haya legislado la suspensión o eliminación de la ley de la gravedad. Porque tal legislación es tan burda con respecto a la realidad, que nadie se atrevería a hacerlo.

Pero como intuitivamente no resulta tan burdo, es increíble la cantidad de legislación que, en el plano económico, resulta equivalente a la suspensión de la ley de la gravedad.

En el plano jubilatorio, legislar que el jubilado cobre 82% de lo que percibe quien sigue en su puesto equivalente, sin tener en cuenta lo que se paga al sistema jubilatorio y la relación que se necesita entre el número de activos por cada pasivo, es legislar la suspensión de la ley de la gravedad. Como lo es legislar la garantía dólar de los fondos depositados en la AFJP del Banco de la Nación Argentina, que hubiera obligado al resto de la comunidad a pagar impuestos para poder honrar el compromiso que hoy se hubiera contraído con quienes depositan sus fondos en la citada entidad.

Cada vez que, en virtud de la división de poderes, se ignora la realidad económica, es el Ejecutivo quien tiene que corregir los acercamientos hacia el abismo que generan el Judicial o el Legislativo. Si -afectando la prolijidad- el Ejecutivo no actúa, entonces la realidad lo hace y todos pagamos los platos rotos. Me enseñaron en la escuela primaria que el Legislativo y el Judicial habían sido creados para vigilar al Ejecutivo: en materia económica, en la Argentina contemporánea, es exactamente al revés.

### ¿AEA Y ELY, CAMINO AL NOBEL?

"... aumentar mi visibilidad entre los economistas reforzaría mi candidatura al premio [Nobel en economía, que obtendría en 1978]". Por eso aceptó dar conferencias (incluyendo la prestigiosa Ely), recibir doctorados honoris causa, etc. (Simon, H. A., 1991: Models of my life, Basic books.)

¿Cuán representativa de la realidad es esta aseveración de Simon? En las líneas que siguen, y el cuadro que las acompaña, este interrogante se contesta con referencia a un par de conferencias importantes dentro de la profesión, la que pronuncia el presidente de la American Economic Association (AEA) cuando finaliza su mandato, y la conferencia Ely, que a partir de 1962 se pronuncia en la reunión anual de la AEA.

Desde su inauguración en 1969 hasta 1994, el Nobel fue recibido por 37 personas.

¿AEA, camino al Nobel? 15 de los 37 fueron presidentes de la AEA, pero sólo 11 de los 15 lo fueron antes de recibir el Nobel. Schultz tuvo que esperar 19 años entre un acontecimiento y el otro, Klein y Leontief apenas 3 años. El último ex presidente de la AEA que recibió el Nobel fue Becker, en 1992.

¿Ely, camino al Nobel? 7 de los 37 galardonados por el Nobel pronunciaron la conferencia Ely, pero sólo 5 de ellos antes de recibir el Nobel. Tobin esperó 18 años entre un evento y el otro, Simon y Stigler apenas 1 año. El último disertante Ely que recibió el Nobel fue Solow, en 1987.

Sólo 6 de los 37 pronunciaron ambas conferencias (Arrow, Kuznets, Lewis, Solow, Stigler y Tobin), pero además sólo 3 de ellos (Solow, Stigler y Tobin) pronunciaron ambas antes de recibir el Nobel.

Rivlin y Schelling son los únicos que, habiendo pronunciado ambas conferencias, "todavía" no recibieron el Nobel (Boulding también las pronunció, pero falleció). AGREGADO: Schelling lo recibió en 2005, junto con Aumann.

Dada la poca relación que hasta ahora existe entre las conferencias presidencial y Ely, y el Nobel en economía, me siento en carrera. "¡Animo, Juan Carlos!".

AEA Y ELY, CAMINO AL NOBEL?

Apellido y nombre	AEA	ELY	Nobel	NOBEL-AEA	NOBEL-ELY
Aaron		1988			
Abramovitz	1980				
Ackley	1982				
Akerlof		1990			
Allais			1988		
Arrow	1973	1993	1972	-1	-21
Baumol	1981				
Becker	1987		1992	5	
Black	1955				
Blinder		1987			
Boulding	1968	1965			
Brimmer		1982			
Brunner					
Buchanan			1986		
Burns	1959				
Cairncross		1984			
Coase			1991		
Copeland	1957				
Davis	1944				
Debreu	1990		1983	-7	
Demaria					
Douglas	1947				
Eisner	1988				
Ellis	1949				
Fellner	1969				
Fogel			1993		
Friedman	1967		1976	9	
Frisch			1969		
Galbraith	1972				
Georgescu-Roegen		1969			
Gerschenkron		1968			
Goldenweiser	1946				
Goodwin					
Gordon	1975				
Griliches	1993				
Haavelmo			1989		
Haberler	1963				
Harberger		1992			
Harsanyi			1994		
Hayek			1974		
Heller	1974				
Hicks			1972		
Hoover	1953				
Hurwicz		1972			
Innis	1952				
Johnson		1970			
Kahn		1978			
Kantorovich			1975		

Kindleberger	1985				
Klein	1977		1980	3	
Knight	1950				
Koopmans	1978		1975	-3	
Kornai		1991			
Kuznets	1954	1976	1971	17	-5
Landes		1989			
Leontief	1970		1973	3	
Lerner		1966			
Lewis	1983	1964	1979	-4	15
Lindbeck		1975			
Machlup	1966				
Malinvaud					
Markowitz			1990		
Marschak		1967			
Mason	1962				
Meade			1977		
Miller			1990		
Mills	1940				
Minsky					
Modigliani	1976		1985	9	
Myrdal			1974		
Nash			1994		
North			1993		
Nourse	1942				
Ohlin			1977		
Pechman	1989				
Phelps Brown					
Posner		1986			
Rivlin	1986	1974			
Robbins		1980			
Robinson		1971			
Rostow					
Samuelson	1961		1970	9	
Schackle					
Schelling	1991	1983			
Schultz	1960		1979	19	
Schultze	1984				
Schumpeter	1948				
Scitovsky		1979			
Selten			1994		
Sen	1994				
Sharfman	1945				
Sharpe			1990		
Shultz		1994			
Simon		1977	1978		1
Slichter	1941				
Solow	1979	1973	1987	8	14
Spengler	1965				
Stein		1985			
Steindt					
Stigler	1964	1981	1982	18	1
Stocking	1958				
Stone			1984		

Streeten					
Tinbergen			1969		
Tobin	1971	1963	1981	10	18
Triffin					
Tsuru					
Vickrey	1992				
Viner		1962			
Wallich					
Weintraub					
Williams	1951				
Witte	1956				
Wolfe	1943				



## ESPERANZA Y TIPO DE CAMBIO REAL

50 días después de lanzado en Brasil el plan Real, la tasa de inflación se desplomó de 50% mensual a 6% en julio y -parece- a 3% en agosto, y las intenciones de voto se movieron de Lula a Cardoso. Buena parte de los brasileiros contentos, y los argentinos también.

Pero hete aquí que el Real, que en "los papeles" se cotiza 1 a 1 con el dólar, en el mercado informal, el que realmente existe, se cotiza a sólo 0,88. Lo cual, combinado con el aumento de precios verificado desde comienzos de julio, implica un aumento de los precios en dólares de 20% o, lo que es lo mismo, una reducción de igual magnitud en el poder adquisitivo del dólar. Buena parte de los brasileiros contentos, y los argentinos también (nosotros estamos contentos porque tanto por razones de mayor nivel de actividad en Brasil, como por razones de precios relativos, la balanza comercial entre nuestro país y nuestro vecino tenderá a nivelarse).

Consiguientemente en Brasil, hoy, comenzó a hablarse de "atraso cambiario" y de que "el gobierno debería hacer algo al respecto".

Testigo del intenso proceso de recuperación del poder adquisitivo del peso argentino que se verificó en los 5 últimos años, y de todo lo que se dijo y se dice al respecto, no puedo menos que sonreír frente a lo que está pasando en Brasil. Porque muestra que el proceso de caída del tipo de cambio real que sigue a un programa antiinflacionario exitoso, no es nada "personal" o "perverso" de los argentinos, sino que está en la esencia misma del proceso.

Si en Brasil el Real se afianza, si como consecuencia de esto Cardoso gana la presidencia en octubre próximo, y si como resultado de esto a los brasileños, y a los extranjeros que siguen Brasil, les vuelve al alma al cuerpo, luego de una década de zig-zags, entonces Brasil se volverá a poner de moda e, inexorablemente, los capitales en vez de huir retornarán.

El retorno de la esperanza, entonces, revierte el movimiento de fondos internacionales, suspendiendo la fuga (la demanda de divisas) e iniciando el retorno (la oferta de divisas). Ni Mandrake al frente del ministerio de economía de un país es capaz de mantener el tipo de cambio real constante bajo este cambio de circunstancias reales. Ni en Argentina ni en Brasil ni en ningún otro país.

Los chilenos pueden esterilizar ingresos de capitales, de manera que pueden regular si el ingreso de capitales es el que naturalmente les llega, o uno menor. En Argentina eso no es posible (¿se imagina la velocidad con la cual, las "piedritas" que el Banco Central le coloque al ingreso de fondos, generará un segmento financiero paralelo o informal?). ¿A qué se parece más Brasil desde este punto de vista, al Chile que puede esterilizar o a Argentina que no puede? Importante pregunta empírica que, si todo sigue así, será develada próximamente.

Si Brasil se pone de moda, y no puede administrativamente esterilizar ingresos de capital, no hay que descartar que nuestro vecino experimente déficit comercial en un futuro cercano, y lo va a experimentar, independientemente de si los expertos opinan que "ello nunca va a ocurrir en Brasil".

La pérdida de esperanza recuerda al Diluvio Universal y al Arca de Noé, el restablecimiento de la esperanza a lo que ocurre después. Antes del Diluvio todos quieren comprar entradas para el Arca, y por eso su precio relativo sube (y en América Latina las entradas para el Arca de Noé son rectangulares y de color verde), y luego del Diluvio todos quieren venderlas. Por eso la esperanza que retorna cuando un gobierno recupera la iniciativa, inexorablemente deteriora el tipo de cambio real. Aquí y en otros países, según estamos observando.

## GASTOS E INGRESOS PUBLICOS, Y DEFICIT FISCAL

La pelea entre Domingo Cavallo y la burocracia del FMI sobre la extensión de la reducción del aporte patronal a los sectores de comercio y servicios, es una típica disputa entre el plano de las decisiones y el de la redacción de los informes.

La burocracia del FMI -y algunos economistas locales- le recomienda al ministro de economía argentino que no reduzca los impuestos al trabajo pero sí que achique el gasto público, generando superávit fiscal (una suerte de colchón que, con el tiempo, permitirá reducir los aportes patronales sin temor a caer en transitorios déficit fiscales).

Domingo Cavallo responde que, en Argentina, reducir el gasto público manteniendo el nivel de los ingresos públicos es políticamente imposible. Ejemplo: Cavallo no puede enfrentar al Comandante en Jefe del Ejército, cuando éste pide un aumento de sueldo para sus uniformados, afirmando que "cuento con los recursos pero la productividad marginal de los desfiles no justifica un aumento de las remuneraciones". La única razón por la cual Cavallo puede negarse a otorgar un aumento de salarios al Ejército es... que no tiene el dinero (lo cual lo alivia psicológicamente, porque junto a la negativa agrega "aunque yo creo que se lo merecen").

Mi bolsillo y mi mente están con la posición de Cavallo, que refleja la toma de decisiones. Las recomendaciones que escriben los burócratas del Fondo están más pensadas para cubrir las espaldas de quienes los escriben, que para fundamentar decisiones concretas. ¿Por qué un oriundo de -digamos- la India, va a arriesgar su puesto en la oficina del FMI encargada de Argentina, suscribiendo la tesis de Cavallo, en vez de recomendar la más "sensata" alternativa de generar prudencialmente un superávit fiscal?

En Argentina 1994 los estados (el nacional, los provinciales y los municipales) gastan todo lo que pueden y una porción de lo que no pueden. Y si no gastan más es porque no tienen más recursos a su disposición. La única manera de que, en Argentina 1994, el Estado nacional, o alguno de los provinciales o municipales, revise alguna decisión de gasto, es que no tenga los recursos. Consecuentemente, en Argentina 1994 la batalla del gasto público, en cualquier jurisdicción, se da en el plano de los ingresos públicos. Hay que frenar los ingresos públicos, siguiendo la lucha contra la evasión, eliminando más impuestos distorsivos y reduciendo las

tasas del resto de los impuestos, lo cual llevará a los gastadores a aguzar el ingenio para ver cómo proveen genuinos "servicios públicos" a la ciudadanía.

Con una frecuencia que seguramente le llamó la atención al lector, en las líneas anteriores más de una vez dije "en Argentina 1994". Lo hice deliberadamente, para acentuar el hecho de que el año pasado, en la década pasada y en el siglo XIX, eso también era así; y el año que viene, en la década que viene y en el siglo XXI, esto también será así. Aquí y en el resto del mundo.

Al respecto corresponde glosar la defensa del déficit fiscal de los Estados Unidos, que hace 6 años hiciera en un artículo periodístico un conocido economista cuyo nombre por ahora me reservo. Hablando del déficit fiscal de los Estados Unidos, dijo textualmente: "los mayores impuestos no eliminarán el déficit, porque luego de un corto tiempo generarán mayores gastos. Los impuestos han aumentado sistemáticamente durante el último medio siglo, sin éxito en reducir el déficit fiscal. Lo cual muestra que el Congreso gasta todo el producido de los impuestos más el mayor déficit fiscal que el pueblo está dispuesto a tolerar. El déficit fiscal es lo único que frenó al Congreso de seguir aumentando los gastos".

Estas afirmaciones fueron hechas por Milton Friedman ("Por qué los déficit fiscal y comercial son una bendición", The Wall Street Journal, 14 de diciembre de 1988), estaba sobrio cuando escribió esto, y se basó en las mismas razones de comportamiento público que hoy Cavallo esgrime para fundamentar su política de ingresos y gastos públicos.

## INFLACION Y CAMBIOS EN LOS PRECIOS RELATIVOS

La inflación es el aumento sistemático en el nivel de los precios absolutos (o monetarios, o nominales o, si se prefiere, en pesos).

A efectos de relacionarla -y de diferenciarla- con los cambios en los precios relativos, prestémosle atención a la porción final de la definición de inflación.

Lo que caracteriza a una economía como inflacionaria es que en ella aumentan "todos" los precios, aunque no necesariamente a la misma velocidad (cuando para orientarnos busquemos un sólo estimador de la inflación, dado que el precio de los distintos productos aumenta de modo no uniforme, averiguamos en cuánto aumentó el nivel general de los precios, es decir, los precios de los distintos bienes ponderados según cierto criterio).

Por su parte los precios relativos son los precios de un bien, o un conjunto de bienes, en términos de otro bien u otro conjunto de bienes. El precio de las galletitas en horas de trabajo, el precio de los cigarrillos en dólares, el índice del precio de los servicios en términos del de las mercaderías, etc., son ejemplos de precios relativos.

Por definición no se puede hablar del "nivel" de los precios relativos, aunque sí de su estructura. Así como, por definición, no puede mejorar el precio relativo de todos los bienes (la pretensión de alguien de mejorar su precio relativo tiene que coincidir con la resignación de algún otro de ver deteriorado el suyo).

¿Cómo se relacionan los cambios en los precios relativos y la inflación? A grandes rasgos se considera que los precios absolutos se determinan por consideraciones monetarias, en tanto que los precios relativos se determinan por consideraciones reales. Por lo que los cambios en los precios absolutos se deben a condiciones monetarias, mientras que se necesitan modificaciones reales para que se produzcan cambios en los precios relativos.

En un país donde de la noche a la mañana se duplica la cantidad nominal de dinero, porque desde un helicóptero el presidente del Banco Central deja caer sobre la población tantos billetes como los existentes, terminarán duplicándose los precios en pesos sin modificarse el precio de unos bienes en términos del de los otros. Pero tendrán que cambiar los gustos, o la

tecnología en uso, tendrá que producirse un terremoto o cosas por el estilo, para que cambie el precio de las camisas en términos del pollo, o el del trigo en términos de la peluquería.

Hay un caso cuya relevancia empírica es variable, en el que el cambio de los precios relativos genera inflación. Se trata de la denominada (por Olivera, 1960) "inflación estructural".

Si en un país cambian los gustos, de manera que la población deja de demandar zapatos y comienza a demandar zapatillas, el precio relativo de los primeros aumentará con respecto al de las segundas. ¿Qué le ocurrirá en dicho país al nivel general de los precios? Depende de la flexibilidad descendente de los precios monetarios. Si ésta existe el cambio de precios relativos generará un aumento en el precio monetario de los zapatos y una disminución en el precio monetario de las zapatillas. Si no hay flexibilidad descendente el cambio en los precios relativos generará un aumento mayor al caso anterior en el precio monetario de los zapatos, junto al mantenimiento del precio monetario de las zapatillas. Y si en este contexto la oferta monetaria no se acomoda, de manera pasiva, al aumento del nivel general de los precios (porque uno subió y el otro no bajó), habrá recesión.

La flexibilidad descendente de los precios monetarios depende de la legislación (particularmente en materia salarial), así como de las expectativas que la población se forme acerca de la acción futura del gobierno frente al aumento de ciertos precios específicos. Si el gobierno diagnostica que está frente a un cambio de precios relativos, y consiguientemente no intenta acomodar el resto de la política económica al nuevo hecho, y la gente se da cuenta de ello, todos los afectados por el evento real que generó el cambio de precios relativos terminarán ajustando hacia abajo sus precios relativos, disminuyendo los correspondientes precios monetarios.

Olivera, J. H. G. (1960): "La teoría no monetaria de la inflación", El trimestre económico, 27, 108, octubre-diciembre.

## INTERCAMBIO, COMERCIO TRADICIONAL Y AUTOATENCION

Grandes novedades han ocurrido desde la época de Adán y Eva hasta nuestros días, en materia de cómo se satisfacen las necesidades humanas.

Cuando fueron echados del Paraíso, Adán y Eva tuvieron que ganarse el pan con el sudor de sus respectivas frentes. Exhaustos luego de un día en que cada uno de ellos salió a pescar, y luego a cocinar su propio pescado, Eva le propuso a Adán: ví que sos más diestro que yo pescando, pero a su vez soy más lista que vos cocinando (se tuteaban); ¿qué tal si a partir de mañana vos pescás para los 2 y yo cocino los pescados para ambos? Adán consintió, no sin antes verificar que esta vez no habría errores, recordando lo que ocurrió cuando aceptó comer la manzana que le ofreció Eva. Desde el día siguiente Adán pescó para él y para Eva, quien cocinó para los 2.

### Así fue como nació el intercambio.

Muchos años después un conjunto de personas se encontraron recorriendo el mismo camino, para ir desde cada una de sus casas hasta un yacimiento de sal, para comprar la cantidad que cada uno necesitaba para su propio consumo. Cada persona intercambiaba algo con el propietario del yacimiento. En uno de los viajes, uno de los que caminaba le propuso al resto: ¿qué tal si a partir de mañana vengo yo solo desde nuestras casas hasta el yacimiento, compro sal para ustedes y para mí, me quedo la que necesito y les vendo el resto? El grupo asintió, de manera que desde el día siguiente quien tuvo la iniciativa recorrió el trecho que separaba las casas del yacimiento de sal, pero el resto se quedó haciendo otros menesteres, con los cuales le pudieron compensar al primero por el favor de traer la sal hasta las casas.

### Así fue como nació el comercio.

Varios siglos después, a alguien se le ocurrió que en vez de que cada consumidor tuviera que solicitarle al encargado del negocio cada uno de los productos que deseaba comprar, sería preferible que fuera el propio consumidor quien delante del producto a consumir se tomara todo el tiempo necesario para tomar una decisión, que eligiera por sí mismo el número de unidades a comprar, etc., y que luego de terminar todo el proceso pasara por la caja para abonar.

Así fue como nacieron -dependiendo del tamaño- los autoservicios, los supermercados y los hipermercados.

La historia del supermercadismo en Argentina fue contada por D'Anna y D'Anna (1988). Dentro de los establecimientos donde el consumidor se sirve sólo suele diferenciarse entre los Autoservicio o Minimercado -negocio que comercializa al menos 15 clases de productos de alimentación y 1 o más de cosméticas y/o limpieza, con sistema de autoatención, que tiene al menos una caja registradora y un carril de salida, y un local de ventas de hasta 350 m2-; Supermercado -servicio con local de venta de más de 350 y menos de 5.000 m2 de superficie-; Hipermercado -servicio con local de venta de 5.000 m2 o más-; y Convenient store -local abierto 24 horas, adjunto a una estación de servicio.

La historia continúa.



## NIVEL DE VIDA Y ESPERANZA DE VIDA

En promedio, los bebés que hoy nacen en Guinea-Bissau vivirán 39 años, mientras que los nacidos en Japón vivirán el doble (79 años). En promedio es una aclaración importante. Porque de repente la esperanza de vida del hijo del presidente de Guinea-Bissau es mayor que la del bebé que nació en un basural de Tokio... suponiendo que los haya.

¿En qué medida dicha estremecedora diferencia en la esperanza de vida se puede explicar por el nivel de vida, es decir, por el ingreso por habitante, de cada uno de los países? El gráfico que acompaña a estas líneas, construido en base a la información que el Banco Mundial acaba de publicar en su Informe sobre el desarrollo mundial, responde la pregunta.

La curva que relaciona el PBI por habitante con la esperanza de vida tiene un primer tramo vertical y otro horizontal.

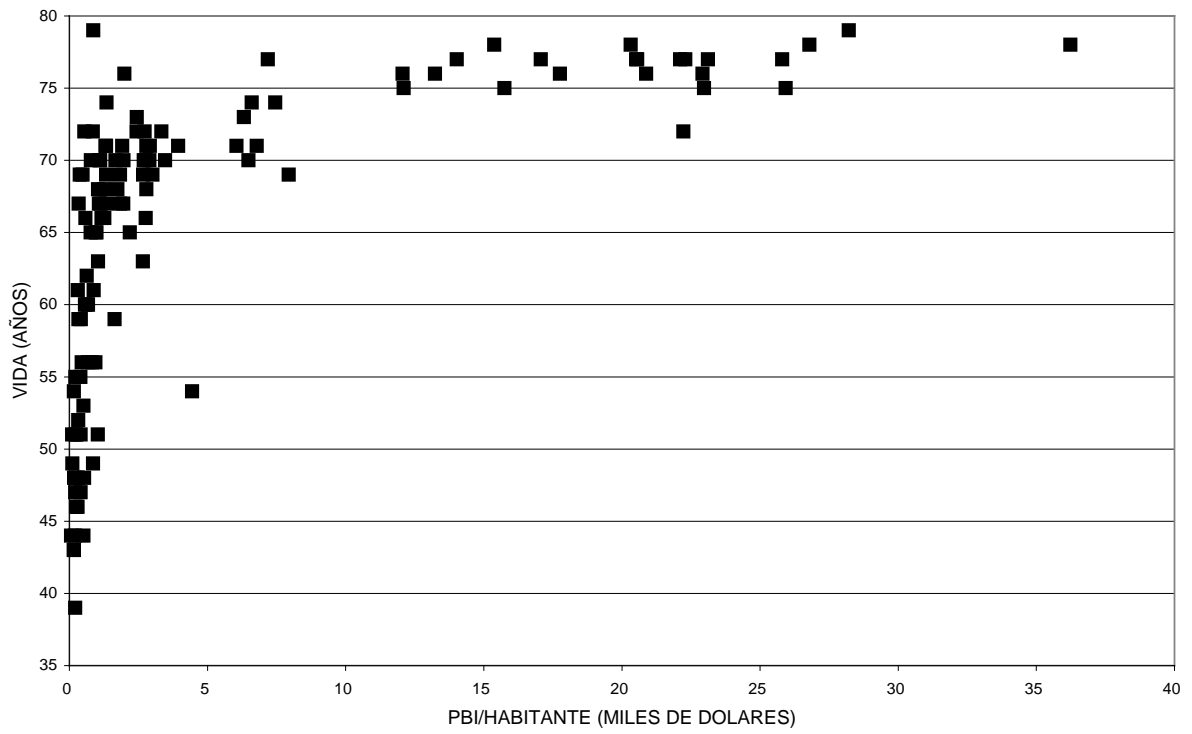
Lo cual implica que entre los países más pobres la diferencia en esperanza de vida es muy grande. En la referida Guinea-Bissau su esperanza de vida es de 39 años y su PBI/hab. de u\$s 212 anuales, pero en Uzbekistan la esperanza de vida es de 79 años (récord, junto con Japón), y su PBI por habitante es u\$s 863.

Y también implica que entre los países más ricos la diferencia de esperanza de vida es mínima. En efecto, a partir de ingresos por habitante del orden de los u\$s 7.000 anuales la esperanza de vida se ubica en una franja entre los 75 y los 79 años, independientemente del nivel de ingreso por habitante del país considerado.

Argentina, con u\$s 6.051 anuales y 71 años de esperanza de vida, no constituye en este caso una excepción.

En promedios de países parecería que al comienzo el proceso de desarrollo aumenta significativamente la esperanza de vida, pero que a partir de niveles "medios" de ingreso por habitante la cuestión no es económica sino dependiente de los avances de la medicina.

### PBI POR HABITANTE Y ESPERANZA DE VIDA



## ¿RECESION O DEFLACION?

Si en 1995 en Argentina ingresan menos capitales del exterior, y tal hecho no es compensado con un aumento de los gastos de origen interno -y no va a ser compensado, al menos totalmente-, entonces frente a lo que se esperaba se producirá una reducción en la demanda agregada (menor crecimiento, o caída absoluta, dependiendo de la intensidad del fenómeno).

Esto lleva a algunos a pronosticar una recesión. Puede ser, pero no es el único escenario posible.

Clarifiquemos los términos. Sea que se la piense en términos absolutos, o en caída de la tasa de crecimiento, la recesión se mide por la evolución del volumen físico de la producción. En un país en recesión se producen este año menos autos, chinchulines y anteojos que en el año anterior.

¿Qué tiene que ver una menor demanda agregada con la recesión? En otros términos; ¿cuál es la relación que existe entre menor ingreso de capitales y menor volumen físico de la producción? La respuesta está en la flexibilidad descendente que tengan los precios absolutos o monetarios.

En efecto, como la menor demanda agregada es la menor demanda nominal (es un volumen de gasto en pesos o dólares), en un país donde los precios suben pero no bajan, una menor demanda nominal, al enfrentar del lado de la oferta precios rígidos, implicará una reducción en el volumen físico demandado y, consecuentemente, un menor nivel físico de producción. En un mundo de precios inflexibles a la baja, un menor ingreso de capitales es recesivo.

Por otro lado, en un mundo de precios flexibles tanto hacia arriba como hacia abajo, una menor demanda nominal no implica recesión sino deflación, precisamente el término contrario a inflación, que indica disminución del nivel general de los precios; porque en un mundo de precios flexibles, la menor demanda nominal hará reducir precios y costos, dejando inalterado el volumen físico de producción (para simplificar, la argumentación ignora que algunos, antes

de ganar poco, prefieran el ocio). En un mundo de precios flexibles a la baja, un menor ingreso de capitales es deflacionario.

Consiguientemente, si en un país el menor ingreso de capitales genera recesión o deflación, es una cuestión empírica, que no tiene por qué mantenerse igual a lo largo del tiempo. Frente al mismo tipo de crisis, en un momento dado el país puede generar una recesión y en otros una deflación.

Argentina 1995 presenta signos de flexibilidad descendente mucho mayores que en los años anteriores, por no decir décadas anteriores, donde el escenario inflacionario prácticamente nunca permitió verificar que ocurriría con los precios nominales, si se presentara la oportunidad de un ajuste hacia abajo de la demanda agregada nominal.

En efecto, hoy se reducen precios de bienes, de servicios, de alquileres, de honorarios profesionales, así como se modifican las condiciones laborales equivaliendo a reducciones salariales, en función de las circunstancias. Porque resulta claro que la demanda de trabajo, así como la demanda de locales, es una demanda derivada del mercado de bienes. ¿Para qué va a producir quien no espera vender?; ¿y para qué va a ocupar gente y espacio de locales y oficinas, quien no va a producir porque no espera vender?

La deflación no se produce por decreto. Como la recesión, son fenómenos de mercado y por consiguiente sólo aparecen cuando no hay más remedio. Nadie va a reducir el precio de lo que vende unilateralmente, como consecuencia de un ataque de bondad o de solidaridad humana. Pero, el peluquero que a cierto precio antes tenía llena la peluquería, y ahora menos, y cree que mañana mucho menos; ¿por qué va "plantarse" en el viejo precio, pase lo que pase y caiga quien caiga? Nótese que, en realidad, estoy describiendo cómo llegar a la deflación pasando por la recesión. Lo que ocurre es que, en los casos que vi, el ajuste es tan rápido que puede ser ignorado).

Quiere decir que mientras dure el fenómeno de la menor demanda agregada, inflación y deflación coexistirán, de la misma manera que en épocas inflacionarias coexistían diferentes tasas de inflación de los distintos productos, en función de lo que ocurría en sus respectivos mercados.

¿Bajarán los impuestos cuando haya deflación? ¿Qué ocurrirá con las tarifas de las empresas privatizadas? IVA y ganancias son proporcionales a los montos nominales de ventas e ingresos respectivamente, de manera que se van a ajustar de modo automático. ¿Qué pasará con los sueldos públicos? Nueva causa de origen fiscal. ¿Y con la tarifa de teléfonos? Resistirá... hasta que no tenga más remedio que aflojar. En cualquier caso es importante que se revise lo más posible la legislación, a efectos de eliminar rigideces descendentes de los valores nominales. Las pulseadas en un medio deflacionario no son simpáticas. ¿Quién dijo que lo fueran?

¿Qué es mejor frente a una menor demanda agregada, que haya recesión o deflación?

## ¿RECESION O DEFLACION? - II

La realidad, esto es, las transacciones que efectivamente se verifican, así como la percepción de la realidad, en otros términos, las estimaciones de las cuentas nacionales, así como la "lectura" que se hace acerca de lo que está ocurriendo en los mostradores de las empresas, los estudios profesionales y las casas de familia, aconsejan volver sobre la diferenciación entre recesión y deflación.

Clarifiquemos los significados. Sea que se la piense en términos absolutos o en caída de la tasa de crecimiento, la recesión se mide por la evolución del volumen físico de la producción. En un país en recesión este año se producen menos autos, kilos de chinchulines y pares de anteojos, que los que se produjeron el año anterior.

La deflación, por su parte, es lo contrario a la inflación. De manera que deflación indica disminución del nivel general de los precios. En un país en deflación este año los autos, chinchulines y pares de anteojos, cuestan menos de lo que costaban el año anterior.

¿Por qué cabría esperar que una economía sufriera recesión y/o deflación? Por una disminución de la demanda. Es importante prestarle atención al hecho de que la demanda se mide en términos de valor, de manera que la pregunta anterior tiene que reformularse de la siguiente manera: ¿qué cabe esperar en una economía cuando disminuye el valor de la demanda, por ejemplo, cuando en vez de haber \$ 20 para gastar, sólo hay \$ 15 para gastar?

En un país donde los precios absolutos no disminuyen bajo ninguna circunstancia, la reducción del valor de la demanda disminuye el volumen físico de las ventas y, consiguientemente, el de la producción. En otros términos, en un país donde los precios absolutos no disminuyen bajo ninguna circunstancia la reducción del valor de la demanda genera recesión.

Por el contrario, en un país donde los precios absolutos son tan flexibles hacia arriba como hacia abajo, la reducción del valor de la demanda disminuye el precio de venta de los productos. En otros términos, en un país donde los precios absolutos pueden disminuir la reducción del valor de la demanda genera deflación.

Es claro que también existe la posibilidad de que una reducción en el valor de la demanda genere recesión y deflación, dependiendo de la intensidad de la reducción del valor de la demanda y el grado de flexibilidad descendente de los precios absolutos.

El ministro Cavallo espera que en 1995 el PBI real crezca 3% con respecto al año pasado. ¿Cómo se compatibiliza este pronóstico, con la reducción en la demanda interna de los productos, observada con particular intensidad a partir del segundo trimestre del año en curso?

En primer lugar, porque el que se reduce es el valor de la demanda interna, no necesariamente el de la demanda total. La reducción de demanda interna es compatible con el aumento del PBI real, si hay suficiente aumento de la demanda total derivado del cambio en el balance comercial, que pasó de un fuerte déficit a un no menos significativo superávit.

Pero aunque esto no ocurra, el aumento del PBI real puede ser compatible con la reducción del valor de la demanda interna, porque es una medida de volumen físico de la actividad económica, y no de su valor.

Ejemplo: en 1995 se venden más kilos de pollo que en 1994, pero a un precio (mayorista) por lo menos 20% inferior al del año pasado. El PBI real va a registrar la importante reactivación del sector, porque capta lo que le ocurre el volumen de las ventas; todo lo cual puede ser compatible con una reducción en el valor de las entregas.

Es fácil lamentar un descenso en el volumen físico de la producción y las ventas, porque esto significa que algún ser humano tiene acceso a menos bienes. ¿Debe lamentarse una caída en el valor de los bienes producidos, aunque el volumen físico de estos aumente? Sí, pero por razones diferentes a las de la caída del volumen físico. La deflación es un proceso costoso, porque posterga compras (salvo que resulte imprescindible; ¿por qué voy a comprar hoy a \$ 10, si mañana lo puedo conseguir a \$ 9?), y porque aumenta el esfuerzo que hay que hacer para cancelar las deudas que están pactadas en términos nominales (si debo \$ 50 y me reducen los honorarios a la mitad, tengo que trabajar el doble para cancelarla).

### **REDISTRIBUIR, DESATESORAR, EMITIR**

Vivimos en una economía monetaria, por oposición a una economía de trueque, en el sentido de que las transacciones que verdaderamente importan a los seres humanos, es decir, el intercambio de bienes, no se realiza directamente, sino indirectamente a través de la utilización de dinero.

Ejemplo: trabajo para poder tener una bicicleta. En una economía monetaria esto no necesariamente quiere decir que tengo que trabajar en una bicicletería. Lo más probable es que lo haga en cualquier otro lugar, que me paguen determinada cantidad de pesos por mis servicios laborales, y que con dichos pesos me compre la bicicleta que deseo.

Vivir en un país cuya economía es monetaria tiene grandes ventajas. El ejemplo del párrafo anterior ilustra las ventajas viendo al dinero desde su rol de medio de pago. A lo cual hay que agregar las ventajas del dinero como unidad de cuenta (¿se imagina tener que retener en la cabeza los precios de cada bien, en términos de cada uno de los otros bienes, en vez de simplemente retener los precios de los bienes en términos de una unidad de cuenta?), y del dinero como reserva de valor (compare la conveniencia, en una economía con estabilidad de precios, de ahorrar en dinero, a hacerlo atesorando queso, vino o tapados de piel).

La economía monetaria tiene un inconveniente de tipo "educacional". Como en ella las transacciones se hacen en dinero, entonces mucha gente cree que se trata de transacciones puramente nominales y no del reflejo monetario de operaciones reales (por algo, para entender, los economistas clásicos recomendaban correr el "velo" monetario, para entender lo que había detrás de él).

El crédito, así como la redistribución, son claros ejemplos de transacciones reales, que como en una economía monetaria se realizan en dinero, mucha gente cree que son puramente nominales.

Por definición, la redistribución consiste en quitarle a uno para otorgarle a otro (en la porción de contado, la operación de crédito es exactamente igual; la diferencia entre las operaciones de redistribución y de crédito, es que mientras la primera no tiene contraprestación en el futuro, la segunda sí).

La redistribución es una operación real, en el sentido de que quien recibe busca conseguir más bienes, y consecuentemente a quien le quitan tiene que renunciar a poseer algunos de los bienes que tenía. En una economía de trueque esto es muy fácil de comprender, porque la transferencia se hace en bienes de manera directa; en una economía monetaria la redistribución implica que con los pesos que se le transfieren de un ser humano a otro, el primero deja de demandar ciertos bienes, que ahora los demanda el segundo.

Cuando se recibe dinero; ¿por qué no se aumentan los montos elevando el desatesoramiento por parte de la Tesorería, o la emisión lisa y llana por parte del Banco Central? Quien no descorre el velo piensa en términos nominales y sólo atina a calificar como perverso a quien no lleva a cabo una solución tan fácil para resolver un problema.

El equilibrio fiscal, el fondeo de los préstamos en depósitos, no son consecuencia de la insensibilidad del ministro de turno. Son la consecuencia del hecho de que, aunque efectuadas en dinero porque vivimos en una economía monetaria, estamos delante de operaciones reales. Ese invento genial que es el dinero, no es más que un velo de transacciones que, en realidad, se realizan con bienes.



## SALARIO DE BOLSILLO Y COSTO LABORAL

El salario de bolsillo, también denominado salario neto, es el monto que "en el sobrecito" se lleva a su casa el asalariado, cada vez que termina una quincena o mes.

El costo laboral es la cantidad de dinero que le cuesta al empleador, cualquiera sea la razón, el hecho de que determinada persona trabaje con él o ella, en régimen de asalariado.

Ambos conceptos son importantes; porque el asalariado determina su esfuerzo laboral en función del salario de bolsillo, en tanto que el empleador determina cuántas personas tomar en función del costo laboral (ejemplo: mi secretaria quiere saber cuánto le voy a pagar a ella, para decidir si trabaja conmigo o no; y yo quiero saber cuánto tendré que pagarle, a quien sea, para ver si ella trabaja conmigo o no).

En la selva, como en la economía informal, salario de bolsillo y costo laboral son la misma cosa. Dicho de otra manera: en la selva, como en la economía informal, entre el salario de bolsillo y el costo laboral no hay nada.

Por consiguiente, en la selva, como en la economía informal, cuando dado cierto nivel de actividad económica se desea aumentar el nivel de empleo, inevitablemente tiene que caer el salario de bolsillo.

En el sector formal de países como Argentina, por el contrario, hay "mucho" entre el salario de bolsillo y el costo laboral (¿cuánto pago yo, por el concepto que sea, cada vez que mi secretaria se lleva \$ 1 a su casa como salario de bolsillo?). Como en la selva, cuando dado cierto nivel de actividad económica se desea aumentar el nivel de empleo, inevitablemente tiene que caer el costo laboral. Pero a diferencia de la selva, esto no necesariamente quiere decir que tiene que caer el salario de bolsillo.

Frente a este planteo, hasta un economista descubre cuál es la solución: para aumentar el número de empleos sin deteriorar el bienestar de quienes ya están ocupados, lo que hay que hacer es eliminar -o al menos disminuir- el costo laboral, sin tocar el salario de bolsillo. Lo que la literatura conoce como "impuestos al trabajo".

Pero; ¿qué es, concretamente, lo que hay entre el salario de bolsillo y el costo laboral? Pagos por vacaciones, aguinaldo, seguridad social -aporte del empleador y del asalariado-, cuota sindical, cuota a la obra social, subsidio familiar, seguro contra accidentes del trabajo, etc.

El listado anterior muestra que sólo en un análisis muy simplificado eliminar los impuestos al trabajo deja al ocupado como antes. Quitar el pago de las vacaciones, o el del aguinaldo, claramente afecta el salario (pagar 13 meses por 11 de trabajo es una manera de pagar los salarios, no una manera de pagar "más" salarios).

Quedan los servicios que los asalariados pagan y no tendrían por qué ser los únicos que pagan, y quedan los servicios que los asalariados pagan porque no tienen más remedio y hay que ver qué obtienen a cambio.

El aporte al sistema de seguridad social es un buen ejemplo del primer caso, el aporte a las obras sociales un buen ejemplo del segundo.

¿Por qué los asalariados y sus empleadores son los únicos que mantienen a los jubilados y pensionados; por qué no los mantiene el resto de la sociedad? Esto es lo que está en la base del reemplazo de un impuesto específico, como el impuesto al trabajo, por un impuesto general, como el impuesto a las ganancias o a los patrimonios, para financiar a los jubilados y pensionados. Desde la modificación del sistema de seguridad social, este planteo se circunscribe al aporte patronal, porque el aporte personal es una cuenta de ahorros personal a través de un régimen de capitalización.

¿Por qué los asalariados no pueden elegir obra social por lo que pagan, induciendo de esta manera una mejora en la calidad de los servicios?

La diferencia entre salario de bolsillo y costo laboral es importante, pero es exagerado pensar que entre ambos conceptos no hay nada más que un impuesto por el cual los trabajadores no tienen ninguna compensación. Una porción de los impuestos al trabajo es percibida por los propios asalariados, de manera que la estrategia de reducción de dichos impuestos no es tan sencilla como se supone.

## **SALARIO E INGRESO**

El salario es el pago que retribuye servicios laborales.

Es más, el salario es el pago de servicios laborales físicamente productivos, aplicados a la elaboración de algún bien comercializable.

En efecto, nadie va a pagarle un salario al más diestro cortador de hielo en Groenlandia, porque en Groenlandia nadie está dispuesto a pagar nada por hielo cortado.

Al mismo tiempo, nadie va a pagarle un salario a un inútil, por más valioso que sea el producto que intenta vender. Los diamantes se venden a buen precio, pero nadie me va a contratar a mí como cortador de diamantes, hasta que yo no sepa cortar diamantes.

De manera entonces que para que exista un salario tienen que concurrir, por una parte, determinada prestación de servicio laboral productiva, y por la otra, puesta al servicio de la producción de un producto comercializable.

Pero entonces; ¿deben morir de hambre los inútiles; qué tienen que hacer aquellos seres humanos que sólo saben hacer -quizás muy bien- cosas para las cuales no hay precio en el mercado?

Aquí es donde se introduce la cuestión de la sensibilidad humana, que lleva al concepto de solidaridad.

El carácter humano de un ser lleva a que los otros seres humanos le impidan que se muera de hambre, o quede tirado en la calle cuando se accidenta, o no lo recoja un asilo cuando no tenga donde ir.

El aporte del análisis económico es que, si se quieren evitar males mayores, el carácter humano y solidario no tiene que encararse en el plano salarial sino en el de los ingresos fuera del mercado laboral, por ejemplo, en el plano fiscal.

Yerra y mucho quien sostiene que los salarios tienen que basarse en el costo de la vida, de manera que el trabajador pueda mantenerse dignamente él y su familia. Porque por esa vía lo único que va a lograr es menos puestos de trabajo.

En cambio está correcto quien, llevado por consideraciones humanitarias, sostiene que el hecho de que una persona, en el plano laboral, no pueda conseguir suficientes recursos para comer él y su familia, no quiere decir que tenga que morir de hambre.

La diferencia está lejos de ser semántica. Porque cuando la solidaridad se plantea en el mercado laboral, resulta que el empresario tiene que ser más solidario que el rentista; y si esto es así pocos querrán ser empresarios y muchos rentistas, con lo cual conseguiremos exactamente lo contrario de lo que pretendíamos.

Que todos los seres humanos que viven en un país, o en la Tierra, puedan comer, es una cuestión de solidaridad mundial, y consiguientemente tiene que ser planteada en el plano fiscal, vía impuestos y subsidios. Cuidando -detalle no menor- de que convenga trabajar; porque -como lo mostró Suecia- cuando las reglas de juego hacen que se obtienen los mismos ingresos trabajando que no trabajando, nadie trabaja.

El mercado laboral es un mercado muy específico, y tiene que ser preservado como tal. De lo contrario lo vamos a estropear y, nuevamente, lo que vamos a conseguir es precisamente lo contrario de lo que buscamos.

No veo nada inhumano en este planteo. Por el contrario, la humanidad correctamente entendida parte de un buen diagnóstico de la realidad, y particularmente del funcionamiento de cada uno de los seres humanos. Que el mercado laboral refleje la habilidad de cada uno de quienes integran la población económicamente activa, y la comercialización del fruto de los servicios laborales; y que el plano fiscal -así como la cooperación individual- refleje que cuando los seres humanos decimos que somos solidarios, que esto sea en serio, es decir, que se manifieste en el plano de las acciones, y no solamente en el de los discursos.

## SEQUIA, LLUVIA, CANTIDAD Y PRECIO

Como en el resto de los productos, la demanda de granos relaciona de manera inversa precio y cantidad.

Por eso, salvo que una reducción de oferta debida a una sequía sea compensada por disminución de stocks, condiciones climáticas adversas generarán un aumento en el precio de los granos.

Lo que ocurra con el ingreso de los productores dependerá de la elasticidad precio de la demanda, esto es, del aumento porcentual en el precio que resulte de determinada reducción en el volumen producido.

La producción de granos se da en muchas partes del globo. Consiguientemente, desde el punto de vista del ingreso de los productores, cabe diferenciar los siguientes casos:

1) Sequía en todo el mundo. El volumen total cae, el precio se eleva. Lo que le ocurra al ingreso de los productores, como se acaba de indicar, depende de la elasticidad precio de la demanda de granos.

2) Sequía sólo en Argentina. El volumen total cae muy poco (pero el de Argentina cae muchísimo), el precio mundial se eleva muy poco. El ingreso de los productores del resto del mundo prácticamente no se modifica; en cambio el ingreso de los productores de nuestro país sufre, porque prácticamente nada de la reducción del volumen se compensa con aumento del precio. Es, para nuestros productores, la peor situación imaginable.

3) Sequía en todo el mundo menos en Argentina. El volumen total cae mucho (pero no el de Argentina), el precio mundial se eleva mucho. El ingreso de los productores del resto del mundo puede aumentar, disminuir o permanecer constante, dependiendo de la elasticidad precio de la demanda de granos; en cambio el ingreso de los productores de nuestro país aumenta, porque no disminuyó su volumen y en cambio aumentó el precio. Es, para nuestros productores, la mejor situación imaginable.

Este sencillo análisis permite comprender porqué, en actitud egoísta, cada uno de los oferentes de un mercado reza por su propia felicidad y también por la desgracia ajena.

En efecto, desde el punto de vista del ingreso de los productores, salvo que la demanda de alimentos sea muy inelástica, una lluvia providencial, en medio de una sequía generalizada, es una buena noticia. Si encima continúa la sequía en el resto de las zonas competitivas, la noticia se convierte en buenísima.

¿De qué manera van a registrar las cuentas nacionales, la mejora que se acaba de señalar? El cálculo de agregados como el Producto Bruto Interno en términos reales es, en general, un cálculo donde las variaciones se computan a partir de modificaciones en los volúmenes físicos. Aquí estamos delante de un caso donde la modificación del precio es una parte importante de la historia. Así que de repente, según las cuentas nacionales, el PBI del sector agropecuario "cayó", comparando 1994 y 1995, y resulta que el ingreso real del sector aumentó, por mejora en los términos del intercambio.

Que quien compila las cuentas nacionales no registre un hecho, no quiere decir que éste no exista, y consecuentemente que no impacte a la actividad económica. Si como consecuencia de esto, los productores agropecuarios aumentan sus ingresos, consumirán más y también invertirán más, aunque según la estimación oficial su PBI haya disminuído "en términos reales".

## TRABAJAR VERSUS ESTAR OCUPADO

Durante la década de 1980 el PBI real no creció porque en Argentina los empresarios y los ejecutivos estuvieron tan ocupados que no les quedó tiempo para trabajar. Entre 1991 y 1994 los empresarios y los ejecutivos trabajaron más que en la década anterior.

Esto no es un juego de palabras. Un empresario trabaja cuando piensa en los posibles consumidores del producto que fabrica, en sus competidores, en sus proveedores, en sus empleados y obreros, en el cambio tecnológico y el de gustos relacionado con su negocio; mientras que un empresario está ocupado cuando piensa qué se le va a ocurrir al ministro de economía en los próximos minutos, y cómo puede sacar provecho de quien no cuenta con dicha información; cuándo es la próxima reunión de la cámara de productores, preparatoria de un nuevo encuentro con las autoridades, para explicarles por qué su producto es "distinto" y, consecuentemente, tiene que ser protegido; cuando asiste a reuniones de expertos, que despliegan delante suyo un amplísimo abanico de escenarios, para su eventual posicionamiento empresario (¿a qué hora trabaja este último empresario?).

Dentro de su empresa, el número uno que está ocupado interactúa mucho más con su gerente financiero, su abogado o su economista, que con sus jefes de planta, de compras o de ventas; mientras que el empresario que trabaja hace exactamente lo contrario. La estructura de remuneraciones dentro de la empresa también refleja esta importancia relativa; (¿cuántos ingenieros, químicos o farmacéuticos, por oposición a abogados, gerentes financieros o economistas, viven en los lugares en los cuales a todo el mundo le gustaría vivir?

Un país crece, pero en serio, cuando las energías del sector privado están orientadas hacia la movilización de los factores genuinos del crecimiento, como la acumulación de factores productivos, la incorporación de nuevas tecnologías, la adaptación productiva a los cambios en los gustos de la población; y no crece cuando dichas energías privadas están orientadas a correr hacia cada uno de los que tira de ella, una manta que no sólo no crece sino que se desgarrar de tantos tirones simultáneos en direcciones opuestas.

La asignación del tiempo de los empresarios o ejecutivos, entre trabajar o estar ocupados, en modo alguno implica irracionalidad. En cualquier lugar del mundo, siempre, cada uno de nosotros usa el tiempo de la manera individualmente más redituable que cree posible.

La implicancia de política económica que surge del análisis anterior es obvia: desde el ángulo que se enfatiza aquí el desarrollo debe entenderse, principalmente, como un proceso "liberador, o reorientador" de las energías creativas del sector privado.

Esta visión es bien diferente de la "clásica" explicación de Hirschman (1958) sobre la oferta de talento empresarial en los países en vías de desarrollo. En base a su experiencia colombiana, Hirschman shoqueó a la sabiduría entonces convencional en materia de estrategias de desarrollo económico, según la cual lo que convenía era llevar adelante el proceso de desarrollo de manera balanceada, recomendando una estrategia de desarrollo desbalanceado, porque según él en los países en vías de desarrollo lo que era realmente escasa era la oferta de talento empresarial.

El caso argentino, en mi opinión, no es uno de energías empresariales inexistentes; es uno de energías empresariales distraídas, por reglas de juego que inducen a ocuparnos en vez de trabajar, y consecuentemente la cuestión no es una de importación y/o formación de energías empresariales, sino una de cambio en las reglas de juego. Esto no implica que el problema sea más fácil de resolver, sino que es distinto.

Desde este punto de vista, como se dijo al comienzo de estas líneas, se avanzó muchísimo entre 1991 y 1994. La tragedia de 1995 es que, por acontecimientos internos e internacionales, parece que volviera a convenir estar un poco más ocupados y por consiguiente trabajando menos. Salir de la crisis quiere decir volver a un escenario donde lo único que convenga hacer es trabajar.

Hirschman, A. O. (1958): La estrategia del desarrollo económico, Fondo de Cultura Económica.



## VENDER Y DESPACHAR

Muy poca gente puede definir con precisión a un elefante, pero nadie deja de reconocerlo cuando está frente a uno. Quien pretenda sobrevivir y crecer en un país donde rige la competencia, mejor que distinga claramente entre despachar y vender, aunque no lo pueda definir con precisión.

Despachar es una acción mecanicista, consistente en entregarle al comprador el artículo que exactamente está buscando, o perder la transacción en caso contrario. Quien despacha encuentra natural decir "no hay", cada vez que le solicitan un producto que no tiene.

Vender es una acción destinada a satisfacer una necesidad, con el producto que se tiene o se puede conseguir. Quien vende nunca dice "no hay", no porque mienta, sino porque busca algo que él tenga, o pueda conseguir... que era precisamente lo que el cliente estaba "buscando".

Leí una vez que 75% de las decisiones de compra se efectúan dentro del local. Dicho de otra forma: 3 de cada 4 clientes entraron a... "comprar", o "ni siquiera a eso", y terminaron adquiriendo productos.

¿Quedará algún producto que se despache? Este pensamiento apareció en mi mente cuando, hablando con el encargado de una estación de servicio Eso ubicada en Campana, me dijo textualmente: "Jefe: en Argentina la nafta no se despacha más; se vende". Afirmación que repetí miles de veces, porque tiene la fuerza del testimonio y porque dice que en un país donde la nafta se vende no hay producto que se despache.

La seducción del comprador comienza con la vista. Antes de saber si los cajones del mueble que quiero comprar abren y cierran cómodamente, tengo que "ver" el negocio donde lo venden, tengo que animarme a entrar, tengo que encontrar a un vendedor que quiera entablar una relación conmigo, tengo que satisfacer algunas preguntas, tengo que acercarme al mueble, y recién entonces probaré los cajones. Quien quiera vender muebles en Argentina, mejor que se ocupe de que sus cajones abren y cierran... pero también de muchas otras cosas más.

Todo parece indicar que la importancia de "juego" en el acto de compra, será cada vez mayor. Por algo es creciente la importancia que se le otorga a cómo se diseñan los lugares de venta, cómo se organiza la exposición de los productos, la importancia que se le da al packaging (empaquetar tiene mala connotación, pero sin buen empaque hoy parece difícil vender algo), etc.

¿Es esto bueno o malo? Buena pregunta para reformadores sociales, suicida interrogante para quienes pretenden vivir de satisfacer necesidades ajenas. Por eso, a nivel individual, no pregunte, porque la realidad no va a cambiar, simplemente porque a usted no le gusta.

No está claro que quien despacha respeta más al consumidor que quien vende. Porque el hecho de que las necesidades o las preferencias de cada uno de nosotros, en cuanto consumidores, sean difusas, no es un defecto sino parte de nuestra realidad. Y que las transacciones se realicen en un clima de "juego", en principio mejora el bienestar de la población. ¿No paladea usted el queso que compra desde el momento mismo en que lo adquiere, cuando lo hace en un local bien iluminado?

Quienes pretendan colocar sus productos se podrán dar el lujo de despachar, o tendrán que tomarse el trabajo de vender, según sean las reglas de juego que rijan en la economía. Argumento adicional en favor de la competencia.