

## DINERO PASIVO

En la macroeconomía convencional, es decir, tanto en el caso clásico como en las objeciones keynesianas, la cantidad nominal de dinero es una variable exógena, lo cual implica que su valor está unilateralmente fijado por la autoridad monetaria. A esta característica Olivera (1968, 1972, 1981 y 1983) la denomina hipótesis de dinero activo.

La hipótesis de dinero activo se contrapone a la de dinero pasivo, que existe cuando la cantidad nominal de dinero, en vez de estar exógenamente dada, es una variable endógena, es decir que su valor surge del funcionamiento de la economía (no está de más recalcar que tanto en los modelos de dinero activo como en los de pasivo, la cantidad de dinero en términos reales es una variable endógena. La diferencia entre ambos casos es que mientras en los modelos de dinero activo la cantidad nominal de dinero es una variable exógena, en los de dinero pasivo es una variable endógena).

Aunque la hipótesis de dinero pasivo es anterior a la macroeconomía como disciplina (en el contexto de economías cerradas está asociada con los nombres de Wicksell con respecto a la tasa de interés, y de Hicks con respecto al salario nominal, mientras que en economías abiertas corresponde al caso de patrón oro), los modelos macroeconómicos de dinero pasivo se desarrollaron con posterioridad a la macroeconomía convencional.

Al respecto cabe destacar, sobre economías cerradas, los referidos trabajos de Olivera, y sobre economías abiertas el análisis del enfoque monetario de la balanza de pagos así como el de los programas antiinflacionarios denominados de "tablita cambiaria", puestos en práctica a fines de la década de 1970.

En los modelos de dinero pasivo la cantidad nominal de dinero la determina el funcionamiento de la economía en el sentido de que la autoridad monetaria responde pasivamente, absorbiendo y abasteciendo la oferta y demanda excedente de dinero del sector privado, respectivamente.

¿Excedente, en función de qué? La pregunta es importante, porque aclara que en los modelos de dinero pasivo la cantidad nominal de dinero no se determina al azar sino que depende de algo. Ese algo ("esos algos", como se verá a continuación) son variables que,

siendo endógenas en el mundo de dinero activo, pasan a ser exógenas en el mundo de dinero pasivo.

De manera que hay tantos tipos de modelos de dinero pasivo como variables alternativas se fijan exógenamente (patrones en la terminología de Olivera. Numerario es otro vocablo que el lector encontrará utilizado para designar a estas variables). A continuación se analizarán de manera sucinta 4 patrones importantes, 3 en el contexto de economías cerradas (el patrón mercancía, donde se fija exógenamente el nivel de precios absolutos; el patrón trabajo, donde se fija exógenamente el nivel de salario nominal; y el patrón crédito, donde se fija exógenamente el nivel de la tasa de interés), y uno en el contexto de economías abiertas (el patrón externo, donde se fija exógenamente el nivel del tipo de cambio nominal).

Para entender mejor, en el análisis cada uno de los mencionados tipos de modelos de dinero pasivo se incorpora la respectiva modificación a la macroeconomía convencional, pero no las demás. Así, en el caso de patrón mercancía, el nivel de precios absolutos se determina exógenamente pero tanto el salario nominal como la tasa de interés son variables endógenas; así como en el patrón trabajo el salario nominal se determina exógenamente, pero tanto el nivel de precios absolutos como la tasa de interés son variables endógenas.

Esto es así porque, a la razón convencional (si las modificaciones al modelo de referencia -en este caso el modelo clásico- no se incorporan de a una; ¿cómo se sabe luego a cuál de las modificaciones introducidas se debe la diferencia hallada en los resultados?), en este caso se le agrega otra, también poderosa, a saber: fijar exógenamente, por ejemplo, el nivel de precios absolutos o el salario nominal, implica fijar exógenamente el valor nominal de una variable, mientras que fijar simultáneamente el valor de 2 variables nominales (ejemplo: el nivel de precios absolutos y el salario nominal) implica, automáticamente, fijar el valor del cociente entre ellas, y el cociente entre 2 variables nominales es una variable real (en este caso, el salario real). Y como se verá a continuación, en un mundo de dinero pasivo existe una importante diferencia entre fijar exógenamente el valor nominal de una variable y fijar exógenamente su valor real (todo modelo debe fijar una variable nominal, pero no más de una. Consiguientemente, no es más "liberal" un modelo de tipo de cambio nominal flotante que un modelo de tipo de cambio fijo. Porque el primero fijó el valor nominal de otra variable, que el segundo mantiene libre).

¿Qué importancia tiene, en un modelo macroeconómico de corto plazo, que el dinero sea activo o pasivo? Más específicamente, 1) ¿continúa asegurado el pleno empleo de la mano de obra en una economía con dinero pasivo que por lo demás es clásica?; 2) ¿en qué sentido la circunstancia de que el dinero sea pasivo en vez de activo, complica o facilita la existencia y eliminación del desempleo de mano de obra en presencia de las distintas objeciones keynesianas?

El análisis detallado (que no se reproduce aquí, pero que puede consultarse en de Pablo, Leone y Martínez, 1991) muestra que cuando el modelo de dinero pasivo exogeniza una variable nominal, el modelo genera el mismo nivel de ocupación que su correspondiente caso clásico. Lo cual no sorprende, porque como ahora la cantidad nominal de dinero es endógena, se acomoda de forma tal que el valor real de la variable cuyo nivel nominal está exógenamente

dado, coincida con su correspondiente valor de la economía clásica (ejemplo: no importa lo alto que sea el nivel exógenamente dado del salario nominal, el salario real puede corresponder al caso clásico si, por ser el dinero pasivo, se inyecta en la economía dinero en tal cantidad que eleva los precios de manera que hacer coincidir el nivel nominal exógenamente dado, con el nivel real compatible con el pleno empleo).

Los casos de patrón trabajo y mercancías en economías cerradas, y de patrón externo en el de abiertas, con casos de pleno empleo, porque las variables exogeneizadas son nominales. El caso de patrón crédito no porque, dado que en estos modelos no hay inflación, la tasa de interés que se exogeniza es simultáneamente nominal y real.

Los modelos de dinero pasivo muestran que entre "nominal" y "real" hay una sola palabra de diferencia, pero que las implicancias de esta sola palabra sobre los resultados económicos son cruciales.

de Pablo, J. C.; Leone, A. y Martínez, A. (1991): Macroeconomía, Fondo de Cultura Económica.

Olivera, J. H. G. (1968): "El dinero pasivo", Trimestre económico, 35, 140, octubre-diciembre.

Olivera, J. H. G. (1972): "Dinero pasivo y acumulación de capital", Trimestre económico, 39, 154, abril-junio.

Olivera, J. H. G. (1981): "Sobre la estabilidad del dinero pasivo", Económica, 27, 1-2, enero-agosto.

Olivera, J. H. G. (1983): "Dinero pasivo internacional y hegemonía monetaria", Desarrollo económico, 23, 89, abril-junio.

## SERRAT Y LA ECONOMIA DEL ESPECTACULO

El Gran Rex tiene capacidad limitada, Joan Manuel Serrat no se puede quedar mucho tiempo entre nosotros, el número de sus fans no disminuye con el tiempo y la boletería decidió no explotar al máximo sus posibilidades.

Están dados todos los ingredientes para que exista reventa de entradas (por algunas plateas, según parece, se llegaron a pagar hasta \$ 200), para horror de quienes no terminan de entender cómo funciona el mundo.

No es la primera vez, seguramente no será la última, que colisionan lo que ocurre en el espectáculo y lo que hay que hacer para asistir a él. Los artistas exitosos han encontrado distintas formas para asumir la incongruencia que surge del "mensaje" de sus canciones y el modo de vida que les posibilita cantarlas en países donde impera el capitalismo.

En 1992 ocurrió un episodio similar, antológicamente documentado en la sección Carta de Lectores de La Nación (es material de estudio en mis cursos universitarios).

En efecto, M. Victoria de Oyhanarte de Gutiérrez explicó en la edición del 20 de marzo de dicho año del mencionado matutino, que el 7 de marzo había asistido al teatro a ver a Enrique Pinti, quien desde la escena invitaba al público a sincerarse. Escribió la carta porque para poder ver el espectáculo, había tenido que pagar... un sobreprecio.

Una semana después Pinti, mucho mejor actor que analista económico, publicó otra carta diciendo que él no tenía la menor idea de lo que pasaba en la boletería del teatro donde actuaba, y haciéndose cargo de la "inmoralidad" expuesta por la señora de Gutiérrez, se disculpaba diciendo que "yo lo único que hago es trabajar honestamente desde donde puedo".

Pero al día siguiente se publicó otra carta, firmada por Fernando Siro, quien merece el calificativo de DOCTOR EN ECONOMIA HONORIS CAUSA. Siro explicó que lo que le pasó a la señora no es inmoral, sino el resultado de la (¿costumbre o legislación?) según la cual el precio de la entrada es igual en todas las localidades, y no todo el mundo tiene ganas de hacer colas (si en la carnicería todos los cortes se intentaran vender a igual precio, por el lomo habría "sobreprecio", puntualizó sagazmente Siro).

Los artistas, como el resto de los seres humanos, deben entender que detrás de toda escasez hay un precio (y un ingreso), y que alguien se lo apropia. Si el boleterero del teatro no quiere hacerlo, alguien lo hará. Un jubilado con tiempo, que madruga para hacer la cola y le vende las entradas a un rico que no quiere madrugar; o el primo del boleterero, lo cual explica por qué el primero de la cola del día en que comienzan a venderse las localidades, encuentra un agujero en el medio de la tabla donde estan las localidades disponibles.

Los artistas, como el resto de los seres humanos, tienen que saber que el hecho de que, por escasez, les lleguen tamaños ingresos, no necesariamente quiere decir que se los tengan que consumir ellos mismos. Si fueran congruentes, tendrían que tomar la enorme mayoría de los fondos que ganan por cantar en favor de los pobres y en contra de las injusticias, para donarlos para obras de caridad. Cuando con el dinero producido por cantar en favor de los pobres, un artista se compra una mansión de esas en las cuales a mí también me gustaría vivir, no está "obedeciendo a las leyes del mercado" sino a su propio egoismo.

Posdata: Joan Manuel, vos cantá -para deleite nuestro- y viví según tu conciencia. Los "análisis", así como las racionalizaciones, no importan.

### **ECONOMISTAS: ¿VIVEN CADA VEZ MAS?**

En promedio, la gente vive más hoy que hace -digamos- uno o dos siglos. ¿Los economistas también?

El gráfico que acompaña a estas líneas muestra cuánto vivieron los economistas, en función de su fecha de nacimiento (la porción del gráfico que está a la derecha de la vertical debe ser ignorada porque sesga los resultados, al no tener en cuenta a los economistas que habiendo nacido en este siglo, todavía viven).

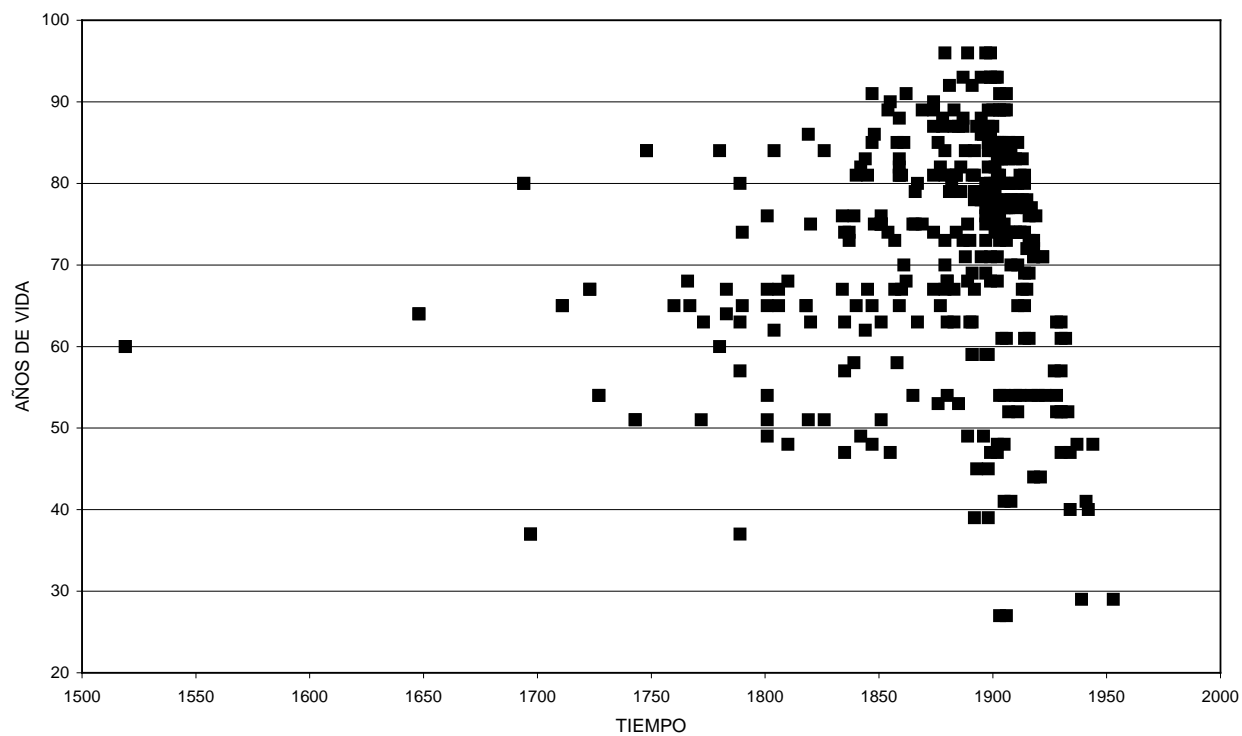
El gráfico muestra 2 cosas:

1) que en promedio lo que le pasa a la gente también le ocurre a los economistas. En efecto, los economistas que nacieron entre 1750 y 1799 vivieron, en promedio, 65,7 años; los nacidos entre 1800 y 1849 vivieron 70,4 años; en tanto que los nacidos entre 1850 y 1899 vivieron, siempre en promedio, 76,1 años.

2) que la dispersión es muy grande y que los extremos pertenecen a los períodos más modernos. En efecto, en la lista de economistas considerados, los fallecidos más jóvenes son el inglés Frank Ramsey, nacido en 1903 y fallecido a los 27 años, y el argentino Miguel Sidrauski, nacido en 1939 y fallecido a los 28 años. Por otro lado Ralph Hawtrey, nacido en 1879 y Austin Robinson, nacido en 1897, fallecieron a los 96 años (no me consta que hayan fallecido Pierre Masse, nacido en 1898, y Giovanni Demaria, nacido en 1899. Me consta que vive Gotfried Haberler, nacido en 1900).

¡Larga vida a los economistas... que no compiten conmigo!

# AÑOS DE VIDA DE LOS ECONOMISTAS A MEDIDA QUE TRANSCURRE EL TIEMPO



**ECONOMISTAS: ¿SE INMORTALIZAN DE JOVENES O DE VIEJOS?**

Adam Smith y John Maynard Keynes publicaron sus obras más conocidas (La riqueza de las naciones y La teoría general respectivamente) a los 53 años de edad.

¿Cuán representativo es este número, de la edad a la que la mayoría de los "grandes" publicaron su obra más importante?

El cuadro que acompaña estas líneas contesta este interrogante, en base a 85 casos analizados. Antes de pasar a la respuesta cabe aclarar que la publicación no siempre hace justicia a la precocidad del autor (buena parte de los Fundamentos de Samuelson fueron escritos 10 años antes de publicarse), que hay casos en los cuales no es fácil discernir cuál fue la obra más importante (en caso de duda, se optó por la publicada primero) y que en otros casos esto resultó sencillamente imposible (por eso no están en esta lista Diéguez, Hawtrey, Johnson, Kuznets, Machlup y Prebisch).

Sujeto a esto, del cuadro se desprende lo siguiente:

1) En promedio, la obra principal de los economistas más importantes fue publicada a los 40 años de edad.

2) En promedio, los grandes vivieron 30 años luego de publicar su obra principal.

3) Ramsey y Robertson son quienes se immortalizaron más jóvenes (a los 25 años). Díaz Alejandro, Kahn, Knight, Patinkin, Robertson, Samuelson, son algunos ejemplos de economistas que se immortalizaron por sus tesis doctorales.

4) Taussig fue quien se immortalizó más viejo, publicando su obra principal a los 68 años.

5) Kahn es el economista que más vivió luego de publicar su obra principal (58 años).

6) Young y Sidrauski son quienes menos vivieron luego de publicar su principal contribución (1 año, pero Young tenía 52 en tanto que Sidrauski sólo 28).

Moraleja: no hay reglas, así que a mis 62 años conservo la esperanza.



## EDAD DE LOS ECONOMISTAS AL PUBLICAR SU PRINCIPAL OBRA ESCRITA

Apellido	Nombres	Nacionalidad	Nacio	Murio	Vivio	Principal obra escrita Ano	Titulo	Publicada a los (anos)	De ahi a muerte (anos)
Taussig	Frank William	Estadounidense	1859	1940	81	1927 Comercio internacional		68	13
Quesnay	Francois	Frances	1694	1774	80	1759 Tabla economica		65	15
Sraffa	Piero	Italiano	1898	1983	85	1960 Produccion de mercaderias por medio de mercaderias		62	23
Gesell	Jean Silvio	Aleman	1862	1930	68	1916 El orden economico natural por libre moneda y libre tierra		54	14
Smith	Adam	Escoces	1723	1790	67	1776 La riqueza de las naciones		53	14
Keynes	John Maynard	Ingles	1883	1946	63	1936 Teoria general de la ocupacion, el interes y el dinero		53	10
Tinbergen	Jan	Holandes	1903	1994	91	1956 Teoria de la politica economica		53	38
List	Friederich	Aleman	1789	1846	57	1841 Sistema nacional de economia politica		52	5
Cassel	Karl Gustav	Sueco	1866	1945	79	1918 Teoria de la economia social		52	27
Young	Allyn Abbott	Estadounidense	1876	1929	53	1928 Rendimientos crecientes y progreso economico		52	1
Hansen	Alvin Harvey	Estadounidense	1887	1975	88	1938 Recuperacion plena y estancamiento		51	37
Newcomb	Simon	Canadiense	1835	1909	74	1885 Principios de economia politica		50	24
Wicksteed	Philip Henry	Ingles	1844	1927	83	1894 Un ensayo sobre la coordinacion de las leyes de distribucion		50	33
Marx	Karl Heinrich	Aleman	1818	1883	65	1867 El capital		49	16
Barone	Enrico	Italiano	1859	1924	65	1908 El ministro de la produccion en un Estado Colectivista		49	16
Marshall	Alfred	Ingles	1842	1924	82	1890 Principios de economia		48	34
Pareto	Vilfredo	Frances	1848	1923	75	1896 Curso de economia politica		48	27
Harrod	Roy Forbes	Ingles	1900	1978	78	1948 Hacia una economia dinamica		48	30
Gerschenkron	Alexander	Ruso	1904	1978	74	1952 Atraso economico en perspectiva historica		48	26
Kaldor	Nicholas	Hungaro	1908	1986	78	1956 Teorias alternativas de la distribucion		48	30
Bastiat	Frederic	Frances	1801	1850	49	1848 Falacias sobre la proteccion		47	2
Baran	Paul Alexander	Ruso	1910	1964	54	1957 La economia politica del crecimiento		47	7
Ricardo	David	Ingles	1772	1823	51	1817 Principios de economia politica y tributacion		45	6
Gossen	Hermann Heinrich	Aleman	1810	1858	48	1854 Desarrollo de las leyes del intercambio humano		44	4
Kalecki	Michal	Polaco	1899	1970	71	1943 El ciclo economico de raiz politica		44	27
Phillips	Alban William H.	Neocelandes	1914	1975	61	1958 La relacion entre la tasa de desempleo y la de los salarios		44	17
Thunen	Johann Heinrich, von	Aleman	1783	1850	67	1826 La explotacion aislada		43	24
Thornton	Henry	Ingles	1760	1815	55	1802 Ensayo sobre la naturaleza del dinero de papel en Inglaterra		42	13
Mill	John Stuart	Ingles	1806	1873	67	1848 Principios de economia politica		42	25
Morgenstern	Oskar	Austriaco	1902	1977	75	1944 Teoria de los juegos y comportamiento economico		42	33
Hume	David	Escoces	1711	1776	65	1752 Discursos politicos		41	24
Juglar	Clement	Frances	1819	1905	86	1860 Las crisis comerciales en Francia, Inglaterra y Estados Unido		41	45
Wicksell	Johan Gustav Knut	Sueco	1851	1926	75	1892 Interes y capital		41	34
Myrdal	Gunnar	Sueco	1898	1987	89	1939 Equilibrio monetario		41	48
Dupuit	Arsene Jules Emile J.	Italiano	1804	1866	62	1844 Sobre la medicion de la utilidad de las obras publicas		40	22
Walras	Marie Esprit Leon	Frances	1834	1910	76	1874 Elementos de economia politica pura		40	36
Fisher	Irving	Estadounidense	1867	1947	80	1907 La tasa de interes		40	40
Heckscher	Eli Filip	Sueco	1879	1952	73	1919 Efectos del comercio internacional sobre la distribucion del i		40	33
Lange	Oskar Ryszard	Polaco	1904	1965	61	1944 Flexibilidad de precios y empleo		40	21
Boulding	Kenneth Ewart	Ingles	1910	1993	83	1950 Una reconstruccion de la economia		40	43
Steindl	Josep	Austriaco	1912	1993	81	1952 Maduracion y estancamiento del capitalismo americano		40	41
Stone	John Richard N.	Ni Ingles	1913	1991	78	1953 Las cuentas nacionales como sistema		40	38
Webb	Beatrice	Inglesa	1858	1943	85	1897 Democracia industrial		39	46
Viner	Jacob	Canadiense	1892	1970	78	1931 Curvas de costos y curvas de oferta		39	39
Lewis	William Arthur	Santaluciense	1915	1991	76	1954 Desarrollo economico con oferta ilimitada de mano de obra		39	37
Wieser	Friedrich, von	Austriaco	1851	1926	75	1889 Valor natural		38	37
Webb	Sidney	Ingles	1859	1947	88	1897 Democracia industrial		38	50
Frisch	Ragnar Anton Kittel	Noruego	1895	1973	78	1933 Problemas de propagacion e impulso en economias dinamicas		38	40
Metzler	Lloyd Appleton	Estadounidense	1913	1980	67	1951 Riqueza, ahorro y tasa de interes		38	29
Swan	Trevor Winchester	Australiano	1918	1989	71	1956 Crecimiento economico y acumulacion del capital		38	33
Cournot	Antoine Augustin	Frances	1801	1877	76	1838 Los principios matematicos de la teoria de la riqueza		37	39
Gini	Corrado Murphy	Italiano	1884	1965	81	1921 Medidas de la desigualdad de los ingresos		37	44
Barral Souto	Jose	Espanol	1903	1976	73	1940 Principios fundamentales de la division del trabajo		37	36
Say	Jean Baptiste	Frances	1767	1832	65	1803 Tratado de economia politica		36	29
Jevons	William Stanley	Ingles	1835	1882	47	1871 Teoria de la economia politica		36	11
Knight	Frank Hyneman	Estadounidense	1885	1972	87	1921 Riesgo, incertidumbre y beneficio		36	51
Douglas	Paul Howard	Estadounidense	1892	1976	84	1928 Una teoria de la produccion		36	48
Koyck	Leendert Marinus	Holandes	1918	1962	44	1954 Desfasajes distribuidos y analisis de la inversion		36	8
Pigou	Arthur Cecil	Ingles	1877	1959	82	1912 Riqueza y bienestar		35	47
Slutzky	Eugeny Eugenievich	Ruso	1880	1948	68	1915 Sobre la teoria del presupuesto del consumidor		35	33
Shackle	George Lennox S.	Ingles	1903	1992	89	1938 Expectativas, inversion e ingreso		35	54
Hicks	John Richard	Ingles	1904	1989	85	1939 Valor y capital		35	50
Clark	Colin	Ingles	1905	1989	84	1940 Las condiciones del progreso economico		35	49
Robbins	Lionel Charles	Ingles	1898	1985	87	1932 Ensayo sobre la naturaleza y significacion de la ciencia econc		34	53
Ohlin	Bertil Gotthard	Sueco	1899	1979	80	1933 Comercio interregional e internacional		34	46
Chamberlin	Edward Hasting	Estadounidense	1899	1967	68	1933 Teoria de la competencia monopolistica		34	34
Bohm-Bawerk	Eugen von	Austriaco	1851	1914	63	1884 Capital e interes		33	30
Kondratieff	Nikolai Dmitrievich	Ruso	1892	1931?	39	1925 Los ciclos largos en la vida economica		33	6?
Patinkin	Don	Estadounidense	1922			1955 Dinero, interes y precios		33	Vive
Malthus	Thomas Robert	Ingles	1766	1834	68	1798 Sobre el principio de la poblacion		32	36
Pantaleoni	Maffeo	Italiano	1857	1924	67	1889 Principios de economia pura		32	35
Samuelson	Paul Anthony	Estadounidense	1915			1947 Fundamentos del analisis economico		32	Vive
Menger	Karl	Austriaco	1840	1921	81	1871 Principios de economia		31	50
Lerner	Abba Ptachya	Ruso	1905	1982	77	1936 La simetria entre los impuestos a la importacion y la exportac		31	46
Robinson	Joan Violet	Inglesa	1903	1983	80	1933 Economia de la competencia imperfecta		30	50
Lundberg	Eric Filip	Sueco	1907	1987	80	1937 Estudios en teoria de la expansion economica		30	50
Schumpeter	Joseph Alois	Checoeslovaco	1883	1950	67	1912 La teoria del desarrollo economico		29	38
Stackelberg	Heinrich Freiherr, von	Ruso	1905	1946	41	1934 Forma de mercado y...		29	12
Barton	John	Ingles	1789	1852	63	1817 La condicion de las clases obreras en la sociedad		28	35
Kantorovich	Leonid Vitalievich	Ruso	1912	1986	74	1940 Un metodo nuevo para resolver algunos problemas de maxim		28	46
Diaz Alejandro	Carlos F.	Cubano	1937	1985	48	1965 Devaluacion en un pais en vias de industrializacion		28	20
Sidrauski	Miguel	Argentino	1939	1968	29	1967 Inflacion y crecimiento economico		28	1
Kahn	Richard Ferdinand	Ingles	1905	1989	84	1931 La relacion entre la inversion interna y el empleo		26	58
Robertson	Dennis Holms	Ingles	1890	1963	73	1915 Un estudio de las fluctuaciones economicas		25	48
Ramsey	Frank Plumpton	Ingles	1903	1930	27	1928 Una teoria matematica del ahorro		25	2

## **EMPLEO: ROBOTS HACEN MERCADERIAS, PERSONAS SERVICIOS**

En Argentina, en 1947, 56% de quienes trabajaban producían mercaderías (en los sectores primario, manufacturero y construcción). En 1980 solo 45% de quienes trabajaban producían mercaderías. En 2000 la proporción caerá a 32% y en 2025 a 26%.

Todo esto surge de un reciente estudio preparado por Rubén M. Lo Vuolo ("Análisis de la actual situación del mercado de trabajo y su probable proyección futura", Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Programa PRONATASS, julio de 1994).

El referido estudio ratifica numéricamente lo que desde hace tiempo aprecia cualquiera que esté "al pie del cañón": que los sectores primario y manufacturero, como proporción del empleo total, expulsan y no absorben mano de obra. Y no precisamente porque los niveles productivos de los referidos sectores declinen, sino porque la mano de obra es sustituida por la máquina (el proceso puede ser acelerado cuando los precios relativos -vía eliminación de los derechos de importación de las máquinas, y mantenimiento de los impuestos al trabajo- juegan en contra del empleo en los referidos sectores, pero es difícil pensar hoy procesos productivos agropecuarios y manufactureros centrados en la mano de obra).

Enfrentémoslo: vamos a un mundo donde -al estilo de Julio Verne- los robots van a producir las mercaderías y los humanos nos vamos a prestar mutuamente servicios.

El sector servicios, en países como los nuestros, siempre se vió como algo sin valor, o como desempleo disfrazado. Inventar trabajo, como el ascensorista del ascensor automático, el fogonero de la locomotora que funciona a diesel-oil, o el empleado que afanosamente mueve papeles de un lado al otro de un expediente que no resuelve ningún problema.

Pero el sector servicios no tiene por qué ser así. Si el progreso técnico desplaza mano de obra de los sectores primario y secundario al de servicios, entonces pensemos a este último sector proveyéndonos bienestar a los seres humanos (el movimiento humaniza al hombre -perdón por la redundancia-, al desplazarlo de los trabajos más riesgosos, aburridos y pesados. Una cosa es tomar sol porque gusta, la otra es asolearse permanentemente guiando un arado que va detrás de un caballo; una cosa es verificar que las botellas de gaseosas salen llenas de la

fábrica, y la otra es pasarse horas y horas, todos los días, verificando que cada botella está llena).

La fijación de los "términos del intercambio" planteará problemas interesantes. ¿Cuántas áreas de ópera me cantará Plácido Domingo por cada conferencia que le pronuncie?; ¿Cuántos goles evitara Navarro Montoya por cada concierto de Pedro Ignacio Calderón?; ¿Cuántas horas de clase dictará un profesor universitario por cada masaje que reciba?

Algún humano manejará los robots, y consiguientemente será el propietario de las mercaderías. Pero si el proceso lleva a una concentración de la propiedad la política fiscal tendrá roles más importantes que los actuales.

Aunque también puede ocurrir que las condiciones laborales se modifiquen convenientemente. No es descabellado pensar que los supermercados estén permanentemente abiertos, atendidos por 6 turnos de empleados, cada uno de los cuales trabajará 4 horas diarias.

Al "levantar la puntería" desde los actuales problemas de empleo y desempleo, se advierte la continuación de las tendencias mundiales en la materia, en alguna medida interrumpidas en nuestro país por la crisis de la década de 1980. La sustitución del hombre por la maquinaria en la producción primaria y secundaria es un hecho irreversible, y es bueno que ocurra, porque le permite a los seres humanos moverse hacia formas de ocupación mas... humanas.

El desafío consiste en encontrar las formas institucionales, de legislación y jurisprudencia, por las cuales los seres humanos que integramos un país absorbemos el progreso.

## EXPECTATIVAS AUTOCUMPLIDAS

Tomamos decisiones en base a lo que creemos que va a pasar. Esta es la forma en la cual las expectativas afectan la realidad.

Así, el panadero compra el jueves suficiente harina para fabricar las palmeritas que cree va a vender el viernes; la expectativa de un aumento de las ventas de palmeritas del viernes eleva las ventas efectivamente realizadas de harina del jueves, y lo contrario ocurre con la expectativa de una caída en las ventas de palmeritas.

La mejora de las expectativas modifica la realidad, aunque el cambio no tenga fundamento en "la realidad". Si sin haber pasado por la cirugía estética, un día dejo de verme feo y comienzo a verme hermoso, me voy a atrever a hacer cosas que antes no hacía (por ejemplo, acercarme y hablarle a la mujer de la que estoy enamorado). Y no puede descartarse que la niña acceda a mis ruegos, preguntándose en todo caso por qué no la abordé antes. El cambio que se produjo en la realidad -la nueva relación- no tuvo origen en ninguna modificación "real", sino en una nueva percepción que yo tengo de la misma realidad.

Pues bien, la hipótesis de las expectativas autocumplidas es una versión exagerada de la situación planteada en el párrafo anterior. "Querer es poder" plantea, en términos de slogan, la hipótesis de las expectativas autocumplidas.

Es, como digo, una versión exagerada, porque seguramente que algunos que se echaron al mar desde una embarcación sin saber nadar, pretendiendo aprender en el camino en el nombre de "querer es poder", seguramente que se ahogaron. Dicho de otra manera: la realidad también se explica por lo que ocurre con objetos físicos (recursos productivos, tecnología en uso, etc.). Por más voluntad que pongan los chinos no podrán en la próxima década alcanzar a los norteamericanos en términos del PBI por habitante.

Pero que sea una exageración no quiere decir que no tenga entidad. En efecto, la hipótesis de las expectativas autocumplidas enfatiza el hecho de que, en la toma de decisiones, hay un componente voluntarista (mi famoso "ánimo"), que puede definir para un lado o para el otro, decisiones en caso de duda. Donde todos creen que el precio de las acciones va a subir, se

apresuran a comprar... y entonces el precio de la acción sube; y lo mismo ocurre en el caso de expectativa de caída de precio.

En "tangolandia" es más difícil hacer negocios que en "sambalandia", aunque los 2 países tengan los mismos recursos productivos y utilicen la misma tecnología. Porque en el primer caso el beneficio de la duda se jugará en contra de la decisión de avanzar, y en el segundo a favor.

¿Cómo se rompe un escenario de expectativas casi-autocumplidas, donde quienes integran el sector privado y tienen posibilidades de tomar decisiones, ven el horizonte tan negro que se sientan a "esperar y ver"... con las consiguientes consecuencias para el resto de la economía, y eventualmente ellos mismos?

En la década de 1930 el economista inglés John Maynard Keynes dió una respuesta. Cuando en un país quienes integran el sector privado quieren ahorrar mucho con respecto a lo que invierten, el Estado tiene que jugar un rol de contrapeso hasta que el estancamiento se supere (tiene que "cebar la bomba", en su expresión). El caso supone un Estado que a su sector privado no le genera problemas de credibilidad en cuanto a su comportamiento.

En países como Argentina zafar de expectativas autocumplidas negativas es más complicado, porque en función de su pasado el Estado es una buena porción del problema, no de la solución, de manera que el cambio de expectativas autocumplidas tiene que ocurrir porque algo pasa en el resto del mundo, o porque los propios agentes económicos se cansan de ser pesimistas, porque el paso del tiempo les muestra lo costoso que resulta decidir en base a esa hipótesis, y actúan en consecuencia.

## EXPECTATIVAS RACIONALES

Tomamos decisiones en base a lo que creemos que va a pasar; ésta es la forma en la cual nuestras expectativas afectan la realidad.

Pero; ¿en qué basé a qué formamos nuestras expectativas? El análisis económico plantea 3 hipótesis fundamentales: la de las expectativas estacionarias, la de las expectativas adaptativas, y la de las expectativas racionales.

En la hipótesis de las expectativas estacionarias la Historia tiene tanto peso que los hechos actuales no modifican las expectativas (luego de la Primera Guerra Mundial los argentinos compraron marcos pensando en que Alemania no dejaría, "finalmente", caer al marco); mientras que en la hipótesis de las expectativas adaptativas los hechos que modifican la Historia son incorporados a las expectativas, pero no de manera inmediata sino a lo largo del tiempo.

La población de un país tiene expectativas racionales cuando, en un contexto de certeza, sabe perfectamente qué es lo que va a ocurrir en el futuro, mientras que en un contexto de incertidumbre puede cometer errores de predicción (es decir, puede ser sorprendida), puede hasta cometer grandes errores, pero no comete errores sistemáticos. Dicho de otra manera: en un país donde rigen las expectativas racionales, cuando a alguien le roban el auto en un estacionamiento lo primero que hace no es comprar otro auto y estacionarlo en el mismo lugar.

¿Qué puede sorprender a la población, en un contexto de expectativas racionales? La Naturaleza, como en el caso de un tornado, o el gobierno, frente a una modificación de la política económica. En el importante caso en particular en que la hipótesis de las expectativas racionales se plantea pensando en la relación Política económica de los gobiernos-decisiones de las unidades económicas, dicha hipótesis suele también enunciarse diciendo que la población conoce el modelo macroeconómico con el cual las autoridades diseñan y ejecutan la política económica, de manera que gobierno y población basan sus decisiones en el mismo modelo económico.

La idea pertenece a Muth (1961), donde la expresión "expectativas racionales" apareció en el título mismo de su monografía. Muth introdujo el concepto en un contexto micro, no

macroeconómico. La importancia de la hipótesis de las expectativas racionales en macroeconomía permaneció adormecida durante una década, hasta que un conjunto de economistas, liderado por Lucas y también integrado por Sargent y Wallace, "besaron a la bella durmiente". "Muth era un colega nuestro [de Rapping y de Lucas] cuando publicó su trabajo, pero al comienzo ninguno le asignó importancia", dijo Lucas en 1984.

Sobre las expectativas racionales se publicaron libros enteros, entre los que cabe destacar los de Begg (1982), Fischer (1980) y Sheffrin (1983), y hasta se escribió una descripción en forma de cuento infantil (ver al respecto Maddock y Carter, 1982). Sólo falta la película...

La hipótesis de las expectativas racionales causó gran impacto sobre la construcción de los modelos macroeconómicos -particularmente sobre su consistencia lógica-; sobre las proposiciones de política económica que se derivan de dichos modelos (sobre las de una clase de políticas económicas, como se verá de inmediato), sobre la denominada inconsistencia temporal de ciertos modelos; y sobre la correcta interpretación de los ejercicios econométricos.

La cuestión de la consistencia lógica de los modelos macroeconómicos alude al hecho de que, antes de la introducción sistemática de la hipótesis de las expectativas racionales, la forma típica de construcción de esos modelos era la enunciación directa de las ecuaciones que los componían. Analizar la consistencia lógica de un modelo implica verificar la consistencia -entendiendo por tal, que una ecuación no niegue lo que otra afirma- existente entre los distintos fundamentos macroeconómicos, así como la verificación no sólo de que del respectivo fundamento se deduce la ecuación que integra el modelo, sino también que esa ecuación no puede surgir de otro fundamento, es decir, que la relación entre las ecuaciones y sus respectivos fundamentos es biunívoca. Este punto se ha sentido con particular intensidad en el modelaje de los mercados de activos.

Por su parte, el impacto de las expectativas racionales sobre las proposiciones de política económica en general no podría ser más contundente, ya que se sintetiza en el denominado principio de la ineffectividad de la política (económica). Este principio, debido a Sargent y Wallace (1975, 1976), dice sencillamente que en un mundo donde rigen las expectativas racionales, en el mejor de los casos (es decir, en condiciones de incertidumbre) alguna medida aislada del gobierno puede tener algún efecto real sobre la economía; pero ninguna política sistemática (o regla) puede tenerlo (¡la distinción entre medida aislada y política sistemática es fundamental!), lo cual surge directamente del hecho de que con expectativas racionales los agentes económicos no cometen errores sistemáticos.

Interesa destacar que, a pesar de su nombre, el principio de la ineffectividad de la política no afirma que no existe la política económica capaz de modificar el valor real de alguna variable, sino que esto no se puede lograr aplicando alguna política basada en el engaño sistemático de la población (como sería posible, por ejemplo, en condiciones de ilusión monetaria). Así, por ejemplo, con expectativas racionales existe la posibilidad de mejorar el empleo eliminando restricciones existentes en el mercado de trabajo, o redistribuir el ingreso a través de un esquema explícito de impuestos y subsidios, etc., pero no de elevar el empleo aumentando la cantidad nominal de dinero. El activismo de política puede continuar, pero en la

medida en que se base en cambios en precios e ingresos relativos y no meramente en nominales.

Sin disminuir la importancia del principio de ineffectividad de la política, cabe destacar que el impacto de las expectativas racionales sobre la macroeconomía no se reduce a mostrar la imposibilidad de la acción gubernamental basada en políticas que suponen la ilusión monetaria de la población, porque su introducción también ha gravitado intensamente sobre las recomendaciones de política económica en modelos exentos de ilusión monetaria en los cuales -precisamente en ausencia de expectativas racionales- cabía la posibilidad de inconsistencia temporal. Dándose expectativas racionales, el denominado "pragmatismo", es decir, la maximización del bienestar en cada período, no resulta en general la mejor de las opciones posibles para los gobernantes, porque las futuras autoridades no tienen cómo compensar el hecho de que las expectativas actuales sobre las políticas futuras ya afectan las decisiones presentes. Con expectativas racionales, por consiguiente, las reglas son preferibles a la discrecionalidad.

Por último, el devastador impacto de las expectativas racionales sobre la estimación econométrica de los modelos macroeconómicos de corto plazo está resumida en la denominada crítica de Lucas (Lucas, 1975), e ilustra adecuadamente la idea de que existiendo expectativas racionales el modelo que genera los resultados no puede ser distinto del utilizado por los agentes económicos para anticiparse a tales resultados. Pues bien, los valores numéricos de los coeficientes estimados econométricamente de un modelo macroeconómico de corto plazo reflejan lo que efectivamente ocurrió durante el período utilizado para la estimación de dicho modelo, dada entre otras cosas la política económica del gobierno entonces existente. En un contexto donde operan las expectativas racionales la autoridad económica no podría utilizar tal estimación econométrica para calcular el impacto de una modificación presente o futura de la política económica, porque tal modificación, al ser conocida por la población y por consiguiente descontada en los actos económicos (neutralizada, en el caso de una política económica inflacionaria), modificaría concordantemente el valor de dichos coeficientes. Con expectativas racionales, por lo tanto, sólo pueden ser utilizados en política económica aquellos coeficientes que mantienen su condición de invariables con relación a la política, es decir, los "clásicos" (los que se refieren a los gustos y a la tecnología).

No extraña, por consiguiente, por qué Robert Lucas recibió el Nobel en economía en 1995.



Begg, D. K. H. (1982): The rational expectations revolution in macroeconomics, The John Hopkins University Press.

Fischer, S. (1980): Rational expectations and economic policy, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Lucas, R. E. (1975): "Econometric policy evaluation: a critique", en: Brunner, K. y Metzler, A. (eds.): The Phillips curve and labor markets, Journal of Monetary Economics, enero (suplemento).

Lucas, R. E. (1981): Studies in business-cycle theory, The MIT Press.

Maddock, R. y Carter, M. (1982): "A child's guide to rational expectations", Journal of Economic Literature, 20, 1, marzo.

Muth, J. F. (1961): "Rational expectations and the theory of price movements", Econometrica, 29, 3, julio.

Sargent, T. J. y Wallace, N. (1975): "Rational expectations, the real rate of interest, and the natural rate of unemployment", Journal of Political Economy, 83, 2, abril.

Sargent, T. J. y Wallace, N. (1976): "Rational expectations and the theory of economic policy", Journal of Monetary Economics, 2, 2, abril.

Sheffrin, S. M. (1983): Rational expectations, Cambridge University Press.

## FINES Y MEDIOS

### El fin no justifica los medios.

Muchas veces escuché esta afirmación, normalmente a propósito de la discusión de las posibles soluciones de un problema concreto. La afirmación tiene tanta fuerza en sí misma que también normalmente el contrincante de quien la dijo, acusa el impacto como el boxeador que recibe una inesperada trompada en el rostro.

La realidad es un poco más complicada, y para mostrarlo basta plantear algunos ejemplos:

1) no debe torturarse a un prisionero que se supone guerrillero o terrorista para que provea información referida a dónde está por estallar la bomba o funciona su organización;

2) no se debe robar para comer;

3) no se debe mentir en lo más mínimo, ni aunque vía una inocente mentira "piadosa" se evite una catarata de equívocos, que generarán una tormenta de dimensiones y derivaciones insospechadas.

Juego plata a que la enormísima mayoría de los lectores está de acuerdo con el caso 1, una proporción desconocida de acuerdo con el caso 2 y prácticamente ninguno con el caso 3. Pero; ¿no era que el fin no justifica los medios?

Estamos frente a una cuestión donde podemos volvernos esclavos de las palabras, o enredarnos en tautologías de naturaleza semántica. No obstante lo cual conviene avanzar.

¿Si el fin no justifica los medios; qué es lo que justifica los medios? ¿Y cuando nada justifica los medios; no estamos diciendo que los medios son los fines y los fines los medios, es decir, no estamos rejerarquizando fines y medios según cierto criterio, obligándonos a recalificar unos y otros? Puede que así tenga que ser, pero esto tiene que surgir del caso en consideración.

Analicemos el caso de robar para comer. ¿Qué es más importante, la vida del hambriento o la propiedad privada del dueño de los alimentos? La respuesta es obvia: la vida del hambriento. Por consiguiente, se debe robar para comer ¿no estaría faltando a "algo" el jefe de familia, quien en el nombre de que el fin no justifica los medios, regresa a casa sin alimentos, diciéndole a su familia que todos tienen que morir, precisamente, porque el fin no justifica los medios?

¿Pero entonces el fin justifica los medios? No dije eso... necesariamente. Por empezar, hay medios y medios. La primera cosa que tiene que hacer el jefe de una familia de hambrientos es buscar trabajo, de cualquier cosa, para que él y su familia puedan comer (incluyendo ofrecerle limpiar la vereda al almacenero del barrio, por comida); si no lo consigue tiene que vender algo que tenga, pedirle prestado a algún familiar o amigo, recurrir a alguna organización de caridad, etc. Si nada de esto funciona debería robar, y si lo pescan explicarlo (la legislación atenúa la pena, en función de las circunstancias).

Quien, para que él y su familia coman, comienza por robar, es un vivo que merece que le digan cosas mucho más graves que simplemente el fin no justifica los medios.

La cuestión, entonces, se plantea cuando se agotan los medios éticamente apropiados para lograr los fines; porque como siempre se pagan costos en la aplicación de los medios, estos deben compararse con el beneficio de la obtención de los fines.

De otra manera: el fin siempre justifica los medios. Lo que pasa es que, en cada caso, en función de los costos de los medios y los beneficios de los fines, hay que considerar qué es medio y qué es fin. No hay una lista de fines y otra de medios, independientemente de las circunstancias; hay objetivos militares que justifican arriesgar un batallón, hay otros que no. En el primer caso el fin es el objetivo militar y el medio la vida de los integrantes del batallón, en el segundo el objetivo es la vida de los integrantes del batallón y punto.

## FORMA Y CONTENIDO

Cuando uno compra un bien; ¿qué importancia tienen la forma en que se lo produjo y cuál el bien resultante en sí?

Depende del bien. Cuando enciendo un velador en mi casa, deseo consumir luz eléctrica. ¿Qué importancia tiene para mí, leer a la luz de una bombita alimentada con energía termoeléctrica, hidroeléctrica o nuclear?

Resultándome indiferente la fuente de energía, mientras la tensión sea la misma, cada vez que pueda elegire la fuente... más barata (los grandes consumidores de energía, en Argentina, de hecho lo hacen).

Por el contrario, cuando consumo un espectáculo deportivo la forma es crucial para lograr los resultados. Es más, porque en este caso la forma es crucial se inventan reglas de cumplimiento obligatorio, que de hecho dificultan el logro de los objetivos. Lógico: ¿a quién le gustaría presenciar un partido de fútbol donde cada uno de los equipos, por tener mentalidad maximizadora sin ningún tipo de restricciones, pudiera meter la pelota en el arco contrario utilizando cualquier método, por ejemplo, agarrándola con la mano o directamente matando a trompadas o con una ametralladora al equipo contrario?

Apreciar diferencias en el contenido no siempre es fácil, distinguirlas en la forma es normalmente más difícil y en ocasiones imposible. Así, las amas de casa desarrollan cierto "ojo clínico" para saber si el pedazo de carne que hay sobre el mostrador de la carnicería puede ser tierna o no; así como pueden jugarse apostando a si cierta sandía es jugosa sin que se la calen (cuando en el mismo lugar se compra más de una vez, hay un interés por parte del vendedor de proporcionar información valedera: por eso al vecino se lo embroma mucho menos que al comprador circunstancial).

En el caso de la forma, apreciar diferencias es con frecuencia prácticamente imposible. Porque lo aprecia de manera diferente, mucha gente está dispuesta a pagar más por un "pollo ecológico" que por uno criado en granjas modernas. Pero, frente a un pollo; ¿cómo saber cómo se lo crió? ¿Como están seguros, quienes sólo pueden comer animales sacrificados según el rito

kosher, que realmente se cumplieron todos los pasos? Aquí aparece el valor de credibilidad de una marca.

A través de una diferencial de precios, desde el punto de vista técnico la forma convierte a un bien en otro. Esto está claro en el caso de la alimentación. Los tallarines preparados "a la vista", es decir, cocinados a un metro de la mesa del restaurante donde van a ser consumidos, son más caros que los preparados en la cocina del restaurante. ¿Cuál es la diferencia? El hecho de ver trabajar a un ser humano cerca nuestro, haciendo piruetas extrañas con los cubiertos, supongo. Bien, si alguien voluntariamente quiere pagar por ello, adelante.

Este punto ilustra un principio más general, que también voy a ilustrar con el caso de la alimentación. Es claro que, para una parte importante del género humano, entre los cuales muy probablemente está el lector de estas líneas y seguramente está su autor, comer es un acto biológico pero mucho más que ello. ¿Quién de nosotros elige un restaurante por las propiedades biológicas de cada uno de los alimentos que allí se sirven? En cambio; ¿no se elige un restaurante por la proximidad, la probabilidad de no tener que esperar -o de sí tener que esperar-, la de a quien encontrar o no encontrar en la mesa de al lado, etc.? En Argentina, hoy, se puede almorzar razonablemente desde el punto de vista biológico, por \$ 5, \$ 10, \$ 30, \$ 80... y más todavía. Y muy poco de la apuntada diferencia de precios tiene que ver con el contenido (por el contrario, muchas veces después que otro pagó exorbitancias por invitarme a cenar, tengo que pasar por la heladera de mi casa antes de irme a dormir).

El análisis microeconómico privilegia el contenido sobre la forma, porque es representativo de muchísimas situaciones. Pero no ignora que hay casos en los cuales la forma explica buena parte de la realidad, en cuyo caso dicho análisis se replantea con facilidad.

## PERFIL INDUSTRIAL

José Cómputo, encargado del sector industrial del censo económico nacional, recibió 75.000.000 formularios, correspondientes a otros tantos establecimientos detectados por sus colegas del INDEC.

Cada uno de los formularios detallaba el número de personas que trabajaban en el establecimiento, la energía que habían comprado en el último año, las ventas que habían realizado, etc.

¿Cómo presentar la información, de manera que resulte útil?, se preguntó Cómputo.

Una alternativa consistía en publicar los 75 millones de formularios así como los había recibido, a efectos de que se contara con toda la información. La alternativa fue desechada cuando averiguó que un ejemplar no cabría en las nuevas instalaciones de la Biblioteca Nacional.

Otra alternativa consistía en sumar, rubro por rubro, los 75 millones de formularios, publicando solamente los totales (de establecimientos, de energía comprada, de ventas realizadas, etc.). La alternativa resultaba factible, pero demasiado agregada.

Luego de pensarlo un rato, José Cómputo optó por una alternativa intermedia. Sobre una larga mesa fue tirando cada uno de los 75.000.000 de formularios, agrupándolos según cierto criterio. En un mismo montón puso, por ejemplo, a todos los que elaboran alimentos, en otro montón a los que fabrican motores, etc. Buscó nombres impresionantes para algunos de los montones ("química pesada", por ejemplo) y excitantes para otros ("biotecnología"). No sabiendo qué hacer con algunos de ellos, los agrupó en el rubro varios.

Luego de sumar cada una de las variables en cada uno de los montones, publicó todo en un cuadro en cuyas filas puso el nombre de cada uno de los montones, y en cuyas columnas puso el nombre de cada una de las variables compiladas. Sumó, por último, cada una de las filas y columnas.

El cuadro fabricado por Cómputo generó enorme cantidad de análisis sobre el perfil industrial del país en el momento del censo. La comparación de este cuadro, con el correspondiente cuadro del censo anterior, dio pie a otra innumerable cantidad de artículos, destinados a analizar los cambios en el perfil industrial.

Este largo introito sirve para fijar una idea importante: que el "perfil industrial" es, en muchísimos casos, un invento estadístico útil para propósitos informativos, no el diseño ex-ante de la distribución de los establecimientos industriales de un país.

En este enfoque, el "perfil industrial" lo construyen diariamente, a través de sus acciones individuales, (en Argentina) cientos de miles de empresarios, cuyo objetivo no es su ubicación dentro del perfil industrial diseñado de manera grandiosa, sino el más pedestre de encontrarle la vuelta para sobrevivir, vivir y crecer.

A muchas personas, esto le parece poco, frágil o demasiado arriesgado. En función de la experiencia argentina, de períodos en los cuales se soñó con "meterle la mano" al perfil industrial (compárense los documentos que describen los planes de desarrollo con lo que ocurrió en la práctica), o se hizo algo al respecto (políticas crediticias discriminatorias, promoción industrial, estructura de protección frente a los productos importados, etc.), menos mal que hoy, en palabras del canciller Guido Di Tella, Argentina afortunadamente no tiene política industrial.

Dicen que Corea fija políticas que determinan el perfil industrial (¿será verdad?). En todo caso, la propuesta de que el perfil industrial sea hoy un resultado no refleja la experiencia coreana sino la Argentina del último medio siglo, donde la intervención sectorial del Estado resultó desastrosa. De repente dentro de algunas décadas, en Argentina, no opino lo mismo.

## IRREVERSIBILIDAD

"El dinero compra bienes, los bienes no compran dinero". Así comienza la introducción de Money, interest and prices (dinero, interés y precios), el monumental tratado que Patinkin publicara en 1955.

"Se necesitan segundos para convertir dinero en bienes, pero años en pasar de bienes a dinero", es mi versión favorita (segundos y años es una manera didáctica de hablar; un instante y mucho tiempo -variable según el caso- es una descripción más cercana a la realidad).

Cualquiera de las 2 versiones destaca un hecho importante: el de la irreversibilidad de ciertas decisiones, característica que tiene consecuencias importantes, las cuales no son desconocidas por los decisores.

Preguntar por la liquidez de un activo quiere decir preguntar por la velocidad y el costo con el cual se convierte en dinero. Por definición, entonces, el dinero es el activo más líquido que existe. Los títulos públicos y las acciones más negociadas en las bolsas de valores, tienen un alto grado de liquidez; las casas y las oficinas tienen menor grado de liquidez; los jarrones chinos de la dinastía Chin-chu-lín menos aún.

La irreversibilidad se da entre dinero y bienes, pero también existe entre bienes. Se necesitan segundos para convertir papel en blanco en papel impreso, pero años en pasar de papel impreso a papel en blanco (como testimonian, llorando, los editores que se pasean por sus depósitos llenos de libros que no se venden). En días se pasa de ladrillos a una casa, pero se necesitan años para pasar de una casa a ladrillos. Con chocolate, harina y huevos se puede hacer una torta de chocolate; pero es imposible pasar del producto terminado a las materias primas que lo formaron.

¿Cuál es la importancia de la irreversibilidad? La distinta valoración del activo, en función del margen de maniobra anterior y posterior a la decisión irreversible.

Antes de construir un shopping, el dueño del capital puede hacer con él lo que quiere: mantenerse líquido, invertirlo en un shopping o destinarlo a algún otro uso alternativo. Una vez que eligió la alternativa del shopping, quemó las naves. Quedó cautivo de la opción que ejerció.



Quien tiene alternativas gana optando por la que elige, por lo menos lo que podría obtener por la mejor alternativa (éste es el denominado "costo de oportunidad"). Quien ya no las tiene tiene que conformarse con el residuo. El dueño de un local instalado en un shopping, como no le puede poner rueditas al inmueble, gana lo que le queda, luego de descontar de sus ingresos el costo de las mercaderías, la luz, los salarios, los impuestos, etc. Ese número puede ser muy grande, cuando todo el mundo quiere vender en el shopping, o muy chiquito -y hasta negativo- cuando hay recesión o ese shopping pasó de moda.

Todo esto explica por qué se tienden a evitar las irreversibilidades. Alquilar en vez de ser propietario, contratar de manera condicionada en vez de incondicional (tener socios en vez de asalariados), etc., son formas de reducir el monto de la decisión irreversible.

A la luz de las consideraciones anteriores, se entiende perfectamente por qué, en economías donde hay estabilidad de precios, hay personas que insisten en matener toda su riqueza en forma de dinero. Pero; ¿por qué otras prefieran mantener parte de su riqueza en títulos y acciones, y más aún, por qué no faltan quienes optan por las casas, las oficinas y los jarrones chinos?

La respuesta es muy sencilla: porque -a pesar de lo que creen los operadores financieros- la liquidez no es la única consideración relevante en la toma de decisiones. Pensar lo contrario, implicaría pensar que muchos seres humanos viven sistemáticamente equivocados.

Que la liquidez no es la única consideración relevante en la toma de decisiones, también se da en el plano afectivo. Porque, más allá del plano de la fantasía recorrer esta vida manteniendo intactas las opciones, no siempre termina siendo la mejor opción. Pensar lo contrario, implicaría pensar que todos los casados vivimos sistemáticamente equivocados.

## MATERIA Y ESPIRITU

"Las finanzas del Vaticano están en rojo".

La afirmación, vuelta a escuchar recientemente, pone sobre el tapete cómo se relacionan, y cómo no se deben relacionar, "materia y espíritu".

La Iglesia Católica, Apostólica y Romana es, desde cierto ángulo, la depositaria del mensaje de Cristo en la Tierra, y desde otro ángulo un conjunto de sacerdotes, monjas y laicos que llevan adelante tareas que les impiden otro tipo de trabajos, y que consiguientemente hay que mantener. No se puede dar misa sin vino, el Papa no puede ir caminando descalzo a visitar católicos en Asia o en América Latina, etc.

Preguntar cuál de estas 2 es la verdadera Iglesia es no entender que materia y espíritu son aspectos de una misma realidad. Las 2 son la verdadera Iglesia.

En la Iglesia Católica, como en nuestra casa, el taller del pintor o el club de fútbol, la materia tiene que estar al servicio del espíritu. Un pintor es "algo más" que sus pinceles, sus telas y sus pomos de pintura... como lo saben muchísimos que comprar estos utensilios y tratan de pintar.

Que la materia tenga que estar al servicio del espíritu no quiere decir que con cualquier base material se pueda hacer cualquier cosa espiritual. Exactamente lo mismo que ocurre con la subordinación de "la economía" a "la política" o a "la ética". Este, y no el de la falta de espiritualidad o amoralidad, es el sentido correcto que tiene la afirmación de que "hay que respetar a la materia".

No se desmerece su función santa, cuando para entender lo que le está ocurriendo al aspecto material de la Iglesia Católica, se la analiza como a cualquier otra organización (un Estado, un ejército, una empresa, una cooperativa, un club o una familia).

Otrora dueña de enormes cantidades de tierra (¿10% de Francia, en algún momento?), supongo que en la actualidad el principal ingreso de la Iglesia son las contribuciones de los católicos y no el stock de riqueza física o de títulos y acciones que puede tener. El oro de las

iglesias, del que tanto se habla, no le genera ingresos... a menos que se le cobre a los fieles por verlo, lo cual parece muy extraño.

¿Quién, fuera de los católicos tiene, como dice uno de los preceptos de la Iglesia, que contribuir a su sostenimiento? En mi opinion, nadie. Al menos nadie de manera compulsiva. Si algún musulmán, judío o budista quiere donar, no veo por qué hay que rechazarlo. Pero como bien dice el chiste, Cristo le dijo a los Apóstoles que tuvieran fe pero que caminaran por las piedras...

Un Vaticano en rojo es exactamente igual que un Estado en rojo. No pudiendo emitir dinero, no pudiendo vender indulgencias plenarias, puede endeudarse, pedirle más fondos a los feligreses... o revisar los gastos.

Veremos, entonces, en el aspecto material de la Iglesia, como se implementan los valores que se predicán. A la hora de los recortes; ¿se pararán inversiones, como los viajes pastorales del Sumo Pontífice, de la misma manera que cuando los estados entran en crisis financiera dejan de hacer puentes pero siguen manteniendo los empleados públicos; o por el contrario se revisarán sueldos, asignaciones u otros gastos (¿hay jubilaciones de privilegio?)? ¿Qué reacción tendrán los católicos cuando, desde el púlpito, el sacerdote les pida más dinero para cerrar las cuentas del Vaticano?

Una crisis financiera del Vaticano es una gran oportunidad para que los católicos, así como el resto de los hombres, comprendan la verdadera relación que existe entre los aspectos material y espiritual de la realidad. Y también para que quienes tienen responsabilidades dentro de la Iglesia terrenal entiendan, por sufrirlo en carne propia, las vicisitudes que pasa cada día el jefe de la familia, el titular de una empresa, o el secretario de hacienda de una municipalidad, provincia o Estado, para que las cuentas le cierren y pueda seguir sirviendo a su familia, empresa o país.

## **MAZZORIN. ESTADO Y PRIVADOS IMPORTANDO POLLOS**

Corría 1986. El plan Austral había agotado su período de "luna de miel" cuando -cuando no- razones de oferta hicieron escasear la carne vacuna. La demanda del producto se corrió naturalmente hacia los sustitutos, uno de los cuales es el pollo. Pero en ese momento en Argentina no había suficiente oferta como para evitar un aumento del precio del pollo.

Para resolver el problema, el equipo económico, y principalmente su secretario de comercio Ricardo Mazzorín, no propusieron ponerle precio máximo a la carne vacuna y al pollo, o pedirle por favor a los argentinos que rearmaran su canasta de consumo de alimentos entre los productos de mayor elasticidad de oferta, sino que propusieron complementar la oferta local importando el producto.

La idea era brillante.

La implementación fue desastrosa (tanto que el de "los pollos de Mazzorín" merece figurar como caso en los programas de microeconomía de las facultades de ciencias económicas de todo el mundo).

La implementación fue desastrosa porque la tarea la encaró directamente el Estado, importando -bastante tiempo después, por razones burocráticas, cuando la oferta interna de pollo ya había reaccionado- la friolera de 38.000 toneladas del referido producto, de las cuales sólo la tercera parte terminó siendo consumida por seres humanos, y el resto -muchísimo tiempo después- tuvo otros destinos. El costo de mantenimiento del "bien" durante tanto tiempo resultó sideral.

Complementar faltantes locales de oferta con importaciones, y particularmente cuando el faltante tiene que ver con un aumento de la demanda de naturaleza transitoria, es una realidad cotidiana. En Argentina, hoy, ocurre por ejemplo con el caso del... pollo. ¿Cuál es la diferencia entre cómo importa pollo cualquier integrante del sector privado, y como lo hizo Mazzorín en 1986? Muy simple. Cuando la operación está a cargo de un integrante del sector privado, trae del resto del mundo un camioncito de pollo, lo vende, vuelve a traer otro camioncito de pollo, también lo vende, y así hasta que algún camioncito no lo vende. Un privado, a lo más, se

"clava" en un camioncito de pollo (que probablemente terminará vendiendo más barato, o se lo comerá él y su familia).

A ningún integrante del sector privado se le ocurre cerrar la brecha entre consumo y producción local importando 38.000 toneladas de pollo. Porque está en juego su dinero, y consiguientemente se arriesga un camioncito. Pero el Estado, puesto a intervenir directamente los mercados, opera con dinero de los contribuyentes, y consiguientemente arriesga mucho más (y, consiguientemente, cuando se equivoca lo hace de manera grosera).

Esta es la principal lección que surge del caso de "los pollos de Mazzorín". Cuando la decisión la toma quien involucra su propio dinero, se cuida mucho más que cuando la decisión la toma quien involucra dinero de los demás (¿cómo podría hacerse para que los gastos públicos los pudiéramos legislar los contribuyentes impositivos?). Ningún empresario hubiera tomado la decisión que adoptó Mazzorín con los pollos.

Estas líneas se escriben horas después del dictado del procesamiento del ex secretario de comercio por el referido evento. Lo cual plantea lo siguiente: ¿cuál es la naturaleza judiciable del hecho? Estoy preguntando, porque puedo carecer de información. Pero es siempre importante tener en cuenta que una cosa es un error -garrafal o no- y otra un delito (y muchas veces esto se confunde, por lo que a algún ex ministro al que se lo quiere "castigar" por su política económica, se lo encarcela por determinada acción que a la postre se descubre que fue de naturaleza no judiciable. Rodrigo, Martínez de Hoz, son buenos -aunque no únicos- ejemplos de este principio).

Es tema de la Justicia si Mazzorín "metió la mano en la lata" a propósito del caso de los pollos (mirando su ritmo de vida y su patrimonio, estaríamos en todo caso delante de un millonario excéntrico); es tema de esta columna la diferencia de resultados que se obtienen dependiendo de si quien toma la decisión se involucra con su propia riqueza, o maneja fondos públicos.

## MERCADO: NOCION CONCEPTUAL, NO GEOGRAFICA

El confitero García, con las reformas estructurales implementadas por Domingo Cavallo, estaba encantado.

Primero fue la apertura de la economía, que le permitió comprar un televisor nuevo, que capta más de 100 canales y hace muchas otras cosas más que García no utiliza porque no tiene paciencia para leer el manual de instrucciones, por u\$s 300, y no u\$s 1.000 cuando como consecuencia de las barreras a la importación, él estaba cautivo de los productores locales.

Después fue la desregulación de la economía, que le permitió visitar a su hermana, la que vive en San Luis, viajando en ómnibus último modelo, con muchos elementos de confort, abonando mucho menos de lo antes no tenía más remedio que pagar, cuando estaba cautivo de los únicos transportadores autorizados.

García, como digo, vivía feliz, porque se beneficiaba con las reformas estructurales pero no las sufría en carne propia.

Escribo en pasado, por la carta que recibí en mi domicilio hace un par de semanas. En efecto, me acaban de ofrecer tortas de navidad (una especie de pan dulce), a \$ 13,75 la unidad el tamaño regular, \$ 19,95 el mediano y \$ 32,95 el tamaño grande. Las puedo comprar por unidad, pero me hacen descuento por cantidad a partir de las 25 piezas.

¿Qué tiene de extraño esto? Que la pastelería está ubicada a 50 kilómetros de... Dallas, Texas, Estados Unidos. Se trata de la Collin Street Bakery, y la carta la firma William McNutt, su presidente. El producto se ordena por fax, se espera entre 8 y 12 semanas, y se le agrega \$ 4,95 por torta en concepto de gastos de envío.

Estamos delante de una nueva manifestación de la "revolución del lado de la oferta" que, a raíz de la disminución de los costos de comunicación y transacción, se está produciendo en el Mundo y también está llegando a nuestro país.

El ejemplo ilustra un punto esencial: que el de "mercado" no es un concepto geográfico sino, valga la redundancia, conceptual.

La globalización de la economía se patentizó cuando cualquier persona se desvela a cualquier hora de la noche, porque intuyó cuál es la acción que va a subir de precio, y entonces toma el aparato telefónico y coloca una orden de compra en ese mismo momento, porque a cualquier hora hay una bolsa de valores abierta en algún lugar del mundo. Pues bien, la carta de la Collin Street Bakery muestra que el ejemplo de las acciones no es una simple curiosidad.

De manera que geográficamente hablando, el mercado del confitero García no es más el barrio, es el Universo entero (la división entre bienes internos y bienes objeto de comercio internacional sigue siendo válida, lo que ocurre es que el listado de bienes que componen una y otra lista no permanece invariable).

Ahora que Argentina es "microlandia", el mostrador provee mejor información para la toma de decisiones económica que los discursos ministeriales. ¿Cayeron sus ventas? Antes de salir a la calle gritando "recesión, recesión", averigüe qué está ocurriendo del lado de la oferta.

Lo cual, hasta hace un tiempo, quería decir tome una bicicleta y recorra el barrio. Ahora, como consecuencia de la disminución de los costos de comunicación y transacción, quiere decir que tiene que recorrer, de repente, el Universo entero.

El camino es de doble vuelta. En efecto, es más barato que llegue el competidor foráneo, pero también lo es llegar al mercado externo. Esta doble vuelta también tiene que ser aprovechada por cada uno de nosotros, en función de sus circunstancias.

¿Estará ahora García revisando su entusiasmo por la apertura y la desregulación económicas? No lo sé. En rigor, poco importa. Más significativo es el hecho de que, con altísima probabilidad, García ve a Nutt como un competidor al que hay que presentarle batalla. No me extrañaría que en las próximas navidades, en Argentina se coman tortas mejores y más baratas, producidas en varios países del Mundo... incluyendo Argentina.

## CURVA DE PHILLIPS

"Cuando la demanda de una mercadería o servicio es alta con respecto a la oferta esperamos que su precio suba, tanto más cuanto mayor sea el exceso de demanda. Por el contrario, cuando la demanda es baja con respecto a la oferta esperamos que el precio disminuya, tanto más cuanto mayor sea el exceso de oferta. Parece razonable suponer que este principio debe operar como uno de los factores que determinan la modificación de los salarios nominales, que son el precio de los servicios laborales". Así comienza textualmente el trabajo de Phillips (1958), quien a partir del análisis realizado sobre los datos de Inglaterra durante el período 1861-1957, postula la existencia de una relación inversa, no lineal, entre la tasa de desempleo de la mano de obra y la tasa de variación de los salarios nominales.

La versión más simplificada del esquema de Phillips (1958), aquella que relaciona la variación porcentual de los salarios nominales con el nivel de la tasa de desempleo de la mano de obra, se popularizó de inmediato en lenguaje gráfico, expresada a través de una figura que mide la tasa de desempleo en el eje de las abscisas y la variación de los salarios nominales en el de las ordenadas. En términos de este gráfico, la hipótesis de Phillips (1958) dio lugar a una curva no lineal, de pendiente negativa, mundialmente conocida como la curva de Phillips.

La esencia de la curva de Phillips modelo 1958 es que a través de apropiadas políticas monetarias y fiscales (léase: a través de mecanismos de aumento de la demanda que tienen el desafortunado efecto de elevar la tasa de inflación), es posible disminuir permanentemente la tasa de desempleo, quedando a elección de los responsables de la política económica de cada país determinar "cuánto" desempleo está una comunidad dispuesta a pagar para obtener una menor tasa de inflación.

El modelo 1958 de la curva de Phillips podrá perdurar en la cabeza de quienes diseñan y ejecutan políticas económicas, pero el análisis económico está hoy a "varias generaciones" de distancia. Generaciones relacionadas con el cambio en la hipótesis de formación de expectativas de la población.

Curvas de pendiente negativa en el corto plazo, y verticales en el largo. En la versión original de la curva de Phillips la población basa sus decisiones en expectativas estacionarias, y consiguientemente no incorpora a su toma de decisiones el cambio de política económica del



gobierno. A la luz de otras hipótesis sobre formación de expectativas cabe preguntar: ¿qué impacto tiene sobre la curva de Phillips "modelo 1958" la existencia, por ejemplo, de expectativas adaptativas o racionales?

Phelps (1967) y Friedman (1968) se ocuparon del primer caso, llegando a la conclusión de que cuando rigen expectativas adaptativas el análisis de Phillips da lugar en el corto plazo a un conjunto de curvas de pendiente negativa, y en el largo a una recta vertical. Lo cual implica que sólo transitoriamente es posible disminuir la desocupación aumentando la tasa de inflación. Aquí corto plazo alude al período durante el cual las expectativas de la población no incorporan plenamente el cambio de política económica ocurrido, reservando la categoría de largo plazo para el período en el cual la población "internalizó" completamente ese cambio de política económica.

¿Cómo luce el análisis de Phillips en el corto plazo así definido? Como cuando existen expectativas estacionarias, bajo expectativas adaptativas el movimiento de política económica que aumenta la demanda impacta a la población, la cual inicialmente interpreta el fenómeno como algo real, es decir, un movimiento de mejora efectiva de su situación individual (ejemplo: el peluquero que ve duplicada su clientela al precio existente, inicialmente piensa que otro peluquero dejó de trabajar, que la situación económica o las preferencias del público se modificaron, etc.). Pero a diferencia del caso de expectativas estacionarias, con expectativas adaptativas a medida que transcurre el tiempo los efectos de la política, particularmente sobre la tasa de inflación y consecuentemente sobre el valor real de los compromisos adquiridos en términos nominales son entendidos como algo relevante para la situación de cada agente económico y por consiguiente son incorporados a la toma de decisiones, lo cual implica (en este caso) que aumenta la tasa esperada de inflación.

El aumento de la tasa esperada de inflación hace saltar hacia arriba la curva de Phillips de corto plazo o, si se prefiere, habiendo expectativas adaptativas el análisis de Phillips implica la existencia de un conjunto de curvas de pendiente negativa, cada uno de las cuales está relacionada con un diferente nivel de la tasa esperada de inflación.

En el largo plazo no existe ninguna sustitución entre inflación y desempleo. Porque una vez que madura el proceso de ajuste a la nueva tasa de inflación, el nivel de empleo y desempleo vuelven a la situación inicial (a la misma tasa de desocupación que existe antes y después del cambio en la política monetaria, la literatura la designa como tasa natural de desempleo, término acuñado por Friedman, 1968). Como en el caso de los drogadictos, en este contexto la búsqueda de resultados permanentes demanda modificaciones cada vez más fuertes de la política económica (por eso se habla de políticas económicas "aceleracionistas").

Curva vertical, aún en el corto plazo. ¿Qué ocurre cuando, a su vez, las expectativas adaptativas son sustituidas por las racionales? Bajo certeza la curva de Phillips es una recta vertical, aún en el corto plazo, por la sencilla razón de que como el gobierno y la población utilizan la misma información, el primero no puede sorprender a la segunda con políticas inflacionarias, de manera que un aumento en la cantidad de dinero automáticamente eleva los precios, sin ningún efecto real sobre la economía.

En el contexto más relevante en el cual existe incertidumbre hay que explicitar el conjunto de información existente en manos del agente económico típico, en cada momento en que tiene que tomar decisiones. Al respecto Lucas (1973) supone que en cada período el agente económico tiene información acerca de la economía en su conjunto hasta el período anterior, e información perfectamente actualizada sobre su propia realidad microeconómica (salario nominal en el caso de un asalariado, precio del producto en el de un empresario, etc.). Intuitivamente: imagínese un país sin radio ni televisión. La gente se entera "de lo que ocurre" leyendo los diarios por la mañana; en este contexto, cada uno opera a lo largo del día con información "macroeconómica" de ayer, y con información "microeconómica" en tiempo real.

Esta asimetría informativa tiene necesariamente una consecuencia muy importante sobre las decisiones individuales, cual es que, fundándose en la información disponible, en el momento en que el gobierno produce alguna medida que modifica los precios, el agente racional -que, inisistimos, en ese momento sólo percibe el aumento de su precio- no puede saber si sólo se modificó su precio, es decir, si cambiaron los precios relativos, o si todos los precios se movieron al mismo tiempo, en igual sentido y con igual intensidad, por lo que el cambio en su precio no significa una modificación en los precios relativos (el comportamiento agregado que surge del conjunto de las decisiones individuales adoptadas por seres racionales en el marco de las mencionadas restricciones informativas resulta, a nivel intuitivo, claramente expuesto a través del denominado ejemplo de las islas, debido a Phelps, 1970).

De manera entonces que, cuando en un país la población basa sus decisiones en las expectativas racionales, en un contexto de certeza ni aún en el corto plazo un aumento de la cantidad nominal de dinero tiene efectos reales sobre la economía, mientras que bajo incertidumbre lo tiene en la medida y durante el tiempo en que la población no interpreta correctamente la "señal" del mercado producida por la medida del gobierno al disponer un cambio de política económica.

Curva de pendiente positiva. Como el lector imaginará, el ordenamiento que se hizo de los distintos contextos que han generado diferentes curvas de Phillips fue dictado por razones que surgen del análisis económico; no obstante lo cual, no podemos dejar de señalar el rasgo estético de la secuencia que hace que cada versión de la curva de Phillips implique, con respecto a la anterior, una rotación en el sentido de las agujas del reloj.

La hipótesis más conocida que explica una curva de Phillips de pendiente positiva fue planteada por Friedman (1977) en la conferencia pronunciada en Estocolmo en oportunidad de habersele otorgado el premio Nobel. Tal hipótesis surge de aplicar el análisis económico al comportamiento político. Según las propias palabras de Friedman, "las condiciones institucionales y políticas que acompañan a una inflación elevada, dificultarán probablemente la mejor utilización de recursos" (el aumento de la variabilidad de la tasa de inflación genera "ruidos" en el sistema económico, hace más riesgosa la inversión, distrae recursos productivos con vistas a la estimación de la tasa de inflación y el correspondiente 'posicionamiento' de cada unidad económica con respecto a la inflación, etc.), de modo que el aumento de la inflación provocará en el gobierno, y consecuentemente en el sector privado, conductas que tenderán en definitiva al mayor desempleo".

Implicancias de política económica. Cada modificación de hipótesis de generación de expectativas por parte de la población, modifica la forma de la curva de Phillips. Más importante, recorta la posibilidad de que el ministro de economía de un país, logre resultados reales sorprendiendo a la población. Por más atractivo que parezca, en países como Argentina resulta muy peligroso basar una política económica en el modelo 1958 de la curva de Phillips.

Friedman, M. (1968): "The role of monetary policy", American Economic Review, 58, 1, marzo.

Friedman, M. (1977): "Inflation and employment", Journal of Political Economy, 85, 3, junio.

Lucas, R. E. (1973): "Some international comparisons on output-inflation tradeoffs", American Economic Review, 63, 3, junio.

Phelps, E. S. (1967): "Phillips curves, inflationary expectations, and optimal employment over time", Economica, 34, 3, agosto.

Phelps, E. S. (1970): "Introduction", Microeconomic foundations of employment and inflation theory, W. W. Norton.

Phillips, A. W. H. (1958): "The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957", Economica, 25, 4, noviembre.

## PRESION TRIBUTARIA

El concepto de presión tributaria busca relacionar la cuantía de los ingresos por impuestos, con algún otro indicador. El concepto es único, el indicador no necesariamente.

A nivel individual la medida de la presión tributaria es intuitivamente clara. Cuando quiero calcular mi presión tributaria pienso, por ejemplo, en la porción del día que tengo que trabajar para pagar todas mis obligaciones a los estados nacional, provincial y municipal del lugar donde vivo.

Cuando la presión tributaria se quiere medir para un país en su conjunto, el cociente usado con más frecuencia surge de dividir la recaudación impositiva por el PBI. Es lógico, porque el referido indicador parece ser el equivalente macroeconómico del esfuerzo personal, que a nivel micro resulta intuitivamente claro.

Esto es cierto. Como también lo es que, referida a la economía en su conjunto, esta medida de presión tributaria está sujeta a todas las dificultades que presentan los agregados. Por eso en las líneas que siguen mostraremos una importante situación en la cual la "presión tributaria" (medida como recaudación por impuestos/PBI) se altera, sin que yo necesariamente tenga que trabajar una distinta porción de mi tiempo para cancelar mis obligaciones tributarias.

Considérese el caso de una economía integrada por Juan y Pedro, donde rige una tasa del IVA de 10%, la cual pagan todos los productos. Supóngase además, que Juan y Pedro tienen igual tamaño económico.

Diferenciamos ahora la situación "pre Tacchi-Cossio" y la situación "pos Tacchi-Cossio". Por la razón que sea, antes de Tacchi y Cossio, Pedro pagaba todos sus impuestos y Juan ninguno de ellos. ¿Cuál era, en estas condiciones, la "presión tributaria" que existía en la economía? 5% del PBI, porque como el IVA estaba generalizado y como la tasa del IVA era de 10%, si nadie hubiera evadido la recaudación impositiva hubiera alcanzado a 10% del PBI. Pero como la tasa de evasión era de 50%, antes de Tacchi y Cossio la presión impositiva era de 5% del PBI.

Incluyamos ahora a Tacchi y a Cossio en la escena. A la vista de ambos, Juan también decide pagar los impuestos. El PBI no se modifica, pero la recaudación impositiva se duplica, porque Pedro paga igual que antes pero ahora Juan paga otro tanto. En un sentido macroeconómico la "presión impositiva" se ha duplicado.

¿Cómo interpretar este resultado? Si lo que se quiere averiguar es si el Secretario de Hacienda de turno está en condiciones de gastar más, sin tener que pedirle prestado al Banco Central o al público, el indicador es bueno.

Pero desde el punto de vista de lo que le está ocurriendo a las unidades económicas, la agregación ahora induce a error. Porque como consecuencia de que ahora Juan paga, Pedro no está peor -es más, puede que esté mejor, si como consecuencia de pagar sus impuestos como corresponde ahora Juan deja de ejercer competencia desleal frente a Pedro-.

Toda lucha exitosa contra la evasión impositiva, por definición en el sentido estadístico que se acaba de explicitar en estas líneas, aumenta la "presión tributaria" (porque eleva el numerador pero no el denominador del indicador). Pero esto no implica un deterioro de la situación de quienes ya pagaban; por el contrario, implica potencialmente una mejora, porque no son más candidatos a que sean ellos los únicos que financien el aumento del gasto público, y hasta pueden beneficiarse si como consecuencia del éxito de la lucha contra la evasión, las autoridades deciden eliminar otros impuestos y/o reducir la tasa que se cobra para los que siguen existiendo.

Bienvenida entonces la lucha contra la evasión, aunque aumente la "presión tributaria" como se la mide cotidianamente.

## DILEMA DEL PRISIONERO

"Un par de hombres, entre cuyas ropas se encontraron bienes robados, son sospechosos de ser los ladrones, pero no existen suficientes elementos para probar la culpabilidad, a menos que por lo menos uno de ellos confiese. Podrían ser condenados por posesión de bienes robados, un delito menor al de robo.

Los prisioneros no se pueden comunicar entre sí. La situación se le explica a cada uno de ellos por separado. Si ambos confiesan, serán condenados a 2 años de prisión, por robo. Si ninguno confiesa, serán condenados a 6 meses de prisión por posesión de bienes robados. Si sólo uno confiesa, quedará libre (por pactarlo con la policía), mientras que el otro, en base a la confesión de su compañero, recibirá la pena máxima, que es de 5 años.

A cada uno de los sospechosos le conviene confesar. Porque si el otro también confiesa, la confesión resultará en una pena de 2 años de prisión; mientras que si el otro no confiesa, pensando en una pena de 6 meses, la confesión implicará la libertad".

Así describió Rapoport (1987) un importante caso decisorio, que desde A. W. Tucker se conoce como el dilema del prisionero. Su estudio se intensificó durante la década de 1950, dentro de la psicología social experimental.

¿Por qué es importante este caso, desde el punto de vista decisorio? Porque muestra que existen circunstancias en las cuales existe discrepancia entre la racionalidad individual y la colectiva. En efecto, si antes de declarar delante de la policía, los sospechosos pudiesen coordinar sus declaraciones, claramente las convendría negar todos los cargos y pasar en prisión 6 meses cada uno. Pero como no pueden comunicarse, por querer salvarse por separado, terminan pasando en la cárcel 24 meses, en vez de 6.

Cuando en el caso decisorio se involucran no 2 sino muchos participantes, el dilema del prisionero da lugar a la denominada tragedia de los espacios comunes (Hardin, 1968). Está en el interés individual de cada ganadero adicionar otra de sus vacas para que pascen en las tierras de propiedad colectiva (los "commons"); pero si cada uno hace lo mismo, persiguiendo su beneficio individual todos los ganaderos terminarán peor que antes, por degradación de la calidad de las referidas tierras.

Aquellos que tengan dificultad para imaginar el ejemplo anterior, pueden pensar en el siguiente: ruta 2, domingo de Pascua. Cientos de miles de porteños ansiosos por abandonar Mar del Plata para volver a respirar el aire puro de la Capital Federal. El único carril se atasca, producto de la congestión. Está en el interés individual que uno se adelante por el carril contrario... y los demás sigan detenidos en el carril derecho. Pero cada vez que algún conductor y su familia ve pasar a otro por el carril contrario, aumentan sus ganas de imitarlo. Finalmente toda la ruta se atasca, por más que de hecho se hayan habilitado 3 manos en la misma dirección.

Los periodistas enfrentan diariamente el dilema del prisionero, cuando a sus mesas de trabajo llega una información que podría no ser cierta, que no tienen tiempo de verificar con precisión, no obstante lo cual ninguno puede dejar de publicarla en la edición del día siguiente, no sea cosa que aparezca en el resto de los diarios pero no en el suyo.

"El dilema del prisionero es una clara refutación al principio básico de la economía clásica denominado de la mano invisible, según el cual en condiciones competitivas buscar el beneficio individual resulta en el óptimo social", sostiene Rapoport (1987).

Esto no implica que el principio de la mano invisible no opera nunca; sí implica que no opera siempre. Cada vez que opera, que sigan funcionando los mecanismos de mercado; cuando porque existen las condiciones descriptas en el dilema del prisionero, la maximización individual no genera el óptimo colectivo, hay que decidir en base a otras reglas.

Hardin, G. (1968): "The tragedy of the commons", Science, 162.

Rapoport, A. (1987): "Prisoner's dilemma", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

## **REALIDAD: ¿COMO LA VEN LOS ECONOMISTAS?**

¿Cómo aprehenden los economistas la realidad económica o, mejor dicho, los aspectos económicos de la realidad?

Los "padres" de la ciencia económica, como Smith, Ricardo, Malthus, Marshall, Keynes, etc., participaron activamente en la vida práctica (Ricardo fue diputado, Marshall interactuaba con el Parlamento, Keynes fue activo funcionario de la Tesorería inglesa).

Para ellos la "teoría" no era nada más, pero tampoco nada menos, que la inferencia de principios generales, a partir de lo que observaban, tanto por la experiencia propia como por la lectura de la historia.

Las referencias históricas, así como la experiencia contemporánea, están bien presentes en todos los libros "clásicos" de la ciencia económica, lo cuales, como regla general, fueron escritos cuando sus autores tenían más de 50 años, de manera que no fueron subproductos de un relámpago de inspiración, sino que resultaron de destilar enorme experiencia.

Con el correr del tiempo, y particularmente, durante el siglo XX, los hechos económicos más y más se fueron registrando utilizando técnicas estadísticas. Malthus fue un pionero en la materia: su principio del crecimiento geométrico de la población se basó en los registros de las parroquias -en esos momentos depositarios de la información demográfica-, así como en censos de población.

Todavía los economistas empíricos caminan por la calle y reflexionan sobre sus propias experiencias, las de sus familiares y las de sus amigos; pero hoy es difícil opinar sobre el estado de la economía de un país, sin prestarle atención a los datos referidos al PBI, la tasa de inflación o la de desempleo.

Como consecuencia de esto, hay gente que piensa que los economistas se ocupan "de los números y no de la gente". Grave error; los números ayudan a entender qué es lo que ocurre con la gente, complementariamente a mirar directamente a la gente misma (los economistas no somos los únicos que miramos a los números para entender a la gente: por algo hoy la farmacometría y la psicometría, entre otras, conviven con la econometría).



¿Qué miramos los economistas para aprehender la realidad (económica)? Datos sobre compras y ventas, precios, salarios u ocupación, cantidad de dinero, ingresos y egresos públicos, importaciones y exportaciones, etc. ¿Qué tienen en común todos estos datos? Que reflejan decisiones que han tomado los seres humanos.

Esto es deliberado. En la base del análisis de los datos referidos a decisiones, está la convicción -muy popular entre los economistas- de que, al menos en materia económica, el ser humano revela sus preferencias a través de sus acciones. Dicho de otra manera: los economistas buscamos entender lo que la gente quiere, y también lo que no quiere, prestándole atención no tanto a lo que la gente dice, como a lo que la gente hace, y lo que no hace... pudiendo hacer (del hecho de que esta noche yo no cene con Claudia Schiffer usted no puede derivar ninguna conclusión referida a mis preferencias al respecto).

La principal fuente de inspiración del avance de la teoría económica es... la realidad. La aparición de realidades incongruentes con los datos esperados por los esquemas existentes hasta entonces, genera la crisis y la correspondiente emergencia de nuevos esquemas (ejemplo: es imposible pensar la teoría macroeconómica creada por Keynes sin la Gran Depresión de la década de 1930). Es probable que hoy la ciencia económica haya rigORIZADO todo lo que se conoce, pero que los economistas tengamos que "volver a la calle" para llenar algunos vasos de nuevos contenidos, para adecuar el aparato teórico a nuevas realidades.

## "RIESGO-PAIS", FUENTE DE NEGOCIOS

Imaginemos un mundo formado por 2 países, "Chantalandia y Cumplilandia".

El mismo día, los gobiernos de ambos países emiten bonos que prometen rescatar en la misma fecha (digamos, 365 días después), pagando la "misma" tasa de interés (ejemplo: ambos títulos dicen que le pagarán a quien sea el portador dentro de un año, \$ 1,10).

Cuando las ventanillas de las instituciones encargadas de colocar los bonos ponen los valores a disposición de los potenciales compradores, encuentran con que a \$ 1 la gente quiere suscribir bonos de "Cumplilandia" pero no los de "Chantalandia". Entonces el equipo económico de "Chantalandia" decide estar dispuesto a vender el bono a menor precio, digamos, a \$ 0,90 (con lo cual, más allá de lo que dice el documento escrito, la tasa de interés que pagan los gobiernos es ahora distinta).

Al recibir \$ 0,90 por cada \$ 1,10 que tendrá que pagar dentro de un año, "Chantalandia" paga \$ 0,10 de riesgo-país con respecto al \$ 1 que recibe "Cumplilandia".

El riesgo-país, entonces, se define como la diferencia de tasa de interés que existe entre el rendimiento de un título emitido por un gobierno, y el menor rendimiento de un título emitido por gobierno alguno (en los cálculos actuales, el de los Estados Unidos).

Cuando se utiliza esta definición de riesgo-país, todo aumento de la mencionada diferencia de tasas es calificada como aumento del riesgo-país. ¿Lo es?

A juicio del promedio de los compradores y vendedores de títulos de ese y otros gobiernos, claramente (de lo contrario; ¿cómo se explica la variación relativa de las cotizaciones?). Pero esto no quiere decir que lo sea... en realidad. Y la diferencia puede ser fuente de buenos negocios.

Volvamos por un instante a "Chantalandia". En el caso de un título público específico, preguntar por el riesgo-país quiere decir, primero y principal, preguntar cuál es la probabilidad de que el gobierno que lo emitió cumpla su palabra y pague lo que dijo. Pues bien, si yo sé que esta vez el gobierno de "Chantalandia" lo va a pagar, para mí el riesgo-país no existe. Si alguien

cree que sí existe, estará dispuesto a desprenderse del título por menos de su valor nominal y yo ganaré dinero; y si encima alguien cree que la situación va a empeorar, entonces estará dispuesto a desprenderse del título por cantidades de dinero cada vez menores, por lo cual aumentarán mis ganancias como consecuencia de que hay otros creen que aumentó el riesgo-país.

La propuesta, por consiguiente, es en favor de una definición de riesgo-país que resulte exógena a las cotizaciones de los títulos públicos. Por ejemplo, que se base en la consideración de las cuestiones fundamentales de la economía, como las políticas monetaria y fiscal, así como en un seguimiento del escenario internacional por una parte y el horizonte político interno por la otra.

Esa definición y estimación de riesgo-país, que tiene en su mente cada uno de los participantes en los mercados de capitales, y que no tiene por qué ser igual en todos los participantes (es más, la diferencia de pronósticos individuales es condición básica de la existencia de mercados futuros), es la base con la cual se contrasta la que tienen, en promedio, todos aquellos que operan en los mercados. Se gana más cuanto mayor es la diferencia entre las creencias de uno y las "del mercado", si uno tiene razón.

¿Puede la mayoría estar equivocada en materia de riesgo-país? Puede, con perdón de los entusiastas de las teorías de las profesías autocumplidas. "El mercado nunca se equivoca" es una posición tan extrema -y falsa- como "el mercado no sabe nada". Un buen decididor diagnostica correctamente, aprovechando las oportunidades que le ofrecen quienes diagnostican de manera diferente.

## ¿QUE ES UN SISTEMA JUBILATORIO SEGURO?

“Hubo que permitir la existencia de un sistema jubilatorio privado, para terminar de evitar que el Estado ‘vaciará’ las cajas; ¿qué me garantiza a mí que ahora el vaciamiento no lo van a hacer las administradoras de jubilaciones y pensiones?; ¿qué me garantiza que no lo va a hacer nuevamente el Estado, colocándole títulos públicos a las AFJP?”. Estas afirmaciones, muy escuchadas en nuestro país a propósito de la inauguración del sistema de jubilación privada, invitan a diferenciar los puntos de vista individual y colectivo en la materia.

El punto de vista intuitivo es el individual. Punto de vista que diferencia claramente entre el régimen de reparto y de capitalización. Según el primero, en cada período los agentes activos aportan y los pasivos cobran, dependiendo la relación entre cuánto se aporta y cuánto se cobra, de cuántos son los que aportan y cuántos son los que cobran (no hay que ser premio Nobel en economía para advertir que si cada activo aporta 27% de sus ingresos, la jubilación de 82% requiere la existencia de más de 3 activos por cada pasivo). En el régimen de capitalización lo que cada uno percibirá cuando llegue a la edad jubilatoria depende de lo que fue aportando a lo largo de su vida laboral, más los intereses ganados durante el tiempo en que los fondos estuvieron invertidos.

Pero las preguntas que inspiraron estas líneas surgen del funcionamiento del sistema jubilatorio. Las preguntas tienen un “tinte” policial o delictivo: ‘vaciar’ las cajas, por un Estado que no devuelve los fondos, o por un administrador que literalmente los coloca en una valija y huye a una remota isla del Pacífico, es siempre una alternativa (mucho más difícil en este nuevo sistema, que separa la administración de los fondos de la tenencia de los valores), pero que no es la única ni -empíricamente- la más importante.

En efecto, junto a la cuestión de la seguridad policial está la cuestión de la seguridad económica de un sistema jubilatorio, la cual surge de la necesidad de que los fondos “trabajen” entre el momento en que se generan y hasta el momento en que, junto con los intereses, son devueltos a su propietario. Todo sistema jubilatorio vacía las cajas, en el sentido de que no puede dejar durmiendo los fondos, porque de lo contrario en vez de agregar intereses debería quitar costos administrativos.

Desde el punto de vista del sistema jubilatorio la cuestión no es, entonces, la del vaciamiento o no de las cajas sino la del uso que se hace de los fondos. Exagerando un poco se puede afirmar que mientras desde el punto de vista individual la distinción entre regímenes de reparto y capitalización es clara, desde el punto de vista del sistema en su conjunto todos los sistemas son de reparto.

Considérese la inversión de fondos de las AFJP en títulos públicos, destinados inicialmente a compensar los menores ingresos al fisco del desvío de agentes activos del régimen jubilatorio público al privado. Las jubilaciones privadas -visualizadas individualmente según el régimen de capitalización- serán eventualmente pagadas, si en su debido tiempo el Estado paga los títulos, es decir, si quienes sean activos entonces deciden pagar los impuestos con los cuales el Estado cancela su deuda con los pasivos de entonces, vía el pago de los títulos que están en manos de las AFJP. Lo que con ojos individuales es capitalización, con ojos del sistema es reparto.

Dije que estaba exagerando y lo voy a aclarar. Los fondos depositados en las AFJP pueden destinarse a inversiones, o mejor dicho a aumentar la tasa de ahorro e inversión de la economía, y consiguientemente también desde el punto de vista de la economía en su conjunto convertirse en un régimen de capitalización. Cierto. Queda la cuestión de la viabilidad de la economía en su conjunto, queda la cuestión de la idoneidad con la cual cada AFJP hizo sus inversiones, queda finalmente la decisión societaria de entonces de no convertir al sistema, en algún momento del futuro, en un nuevo régimen de reparto.

El análisis desarrollado en estas líneas se puede aplicar a cualquier tipo de seguros: cuando un choque destruye mi auto "alguien en el mundo" es más pobre: yo si no tengo seguro, todos los que operamos con la misma compañía de seguros y yo si lo tengo. Las compañías de seguros sirven para repartir los riesgos, no para eliminar riesgos e incertidumbres, los cuales están en la naturaleza (a veces contribuyen a disminuirlos, obligándole al asegurado a tomar precauciones, a veces contribuyen a aumentarlos, al liberarlo de parte del costo para él del siniestro).