

TEATRO: ¿SUBSIDIO AL PUBLICO Y AL PRIVADO?

Que los bienes se relacionan entre sí por la forma en que se sustituyen o complementan desde el punto de vista del comprador, lo intuye cualquiera que use el sentido común, lo sabe cualquier estudiante de microeconomía, y a mediados de 1996 lo acaban de comprobar quienes producen y trabajan en teatros privados.

Ocurre que, para promocionar "la cultura", las autoridades dispusieron la reducción del precio de las entradas a los teatros públicos (en la Ciudad de Buenos Aires coexisten teatros nacionales, como el Cervantes, y municipales, como el San Martín).

¿Está bien o mal que el Estado aumente los subsidios al teatro público?, ¿debe extenderse tal ayuda a los teatros privados, a fin de neutralizar la competencia desleal?

Este par de preguntas genera otro par, donde una pregunta resulta anterior a la primera, y la otra posterior a la segunda. La primera es la siguiente: ¿por qué el Estado tiene que subsidiar la actividad teatral?, y la segunda es: ¿dónde debe detenerse el subsidio del Estado, en materia cultural y de espectáculos?

En el mejor de los casos el Estado debería subsidiar al denominado "teatro no comercial", entendiendo por tal el teatro considerado valioso que resulta inviable según "las leyes del mercado". ¿William Sheakespeare; Florencio Sánchez?

¿El teatro oficial, banco de pruebas del comercial? Digo, porque en el Teatro Cervantes ví "la pulga en la oreja", cuya contribución a "la cultura" podríamos discutir un rato largo (el ejemplo resulta el equivalente del uso de radios públicas para actividades que perfectamente las puede desarrollar la acción privada. Una cosa es Radio Nacional transmitiendo música clásica - que Radio Clásica probó que también se puede hacer sin subsidios-, y otra es Radio Nacional transmitiendo lo que envía al eter cualquier otra estación de radio, usufructuando bienes adquiridos con el esfuerzo de todos).

Pero aún circunscripto al teatro valioso que resulta inviable según las leyes del mercado, el problema no se soluciona. En efecto, es claro que el número de personas que asiste al teatro

comercial no es independiente de si hay que pagar o no para escuchar decir "ser o no ser: ésa es la cuestión".

Porque en todo mercado están los incondicionales, partidarios de "Sheakespeare o nada", pero ningún mercado se forma exclusivamente con los incondicionales. Y si bien las relaciones de sustitución entre bienes no son iguales para todos los individuos, es muy probable que el teatro comercial sea mejor sustituto del teatro no comercial, que los sombreros de paja. Por lo cual la caída en el precio de las entradas del teatro no comercial afectará más la demanda del teatro comercial, que la de los sombreros de paja.

Consiguientemente, decidida la reducción del precio de las entradas a los teatros públicos (lo cual en principio implica aumentar el subsidio a dicha actividad), correspondería compensar a los afectados, es decir, a los teatros comerciales.

Claro que cuando se subsidie el teatro comercial, quien va a sufrir es el cine, que es un sustituto del teatro en general. Por lo cual habrá que subsidiar el cine.

Pero cuando el cine también resulte más barato, quien va a sufrir es..., Por lo cual también habrá que subsidiar a... ¿dónde paramos?

La conclusión es obvia: los economistas no nos negamos a que, por razones de mérito, el precio de algunos bienes esté por debajo del que existiría en ausencia de subsidios (la vacuna contra la poliomielitis es un buen ejemplo). Pero insistimos en que la lista de bienes meritorios sea confeccionada con criterio "amarrete", porque hay recursos públicos involucrados y también porque afecta a muchos otros bienes, a través de relaciones de complementareidad y sustitución.

Con la misma fuerza con que hay que resistir la extensión de los subsidios al teatro comercial, hay que verificar que también en el ámbito teatral no existan impuestos específicos. ¿Por qué si las gaseosas no pagan impuestos internos, y el trabajo personal tampoco, las entradas a ciertos espectáculos sí? Que la actividad teatral sea gravada como cualquier otra, no más.

EL TEOREMA DE LA TELARANA

¿Qué le ocurre al precio de un producto a lo largo del tiempo, cuando el proceso productivo no es instantáneo, la cantidad producida depende del precio esperado en el momento de la venta, y la oferta en el momento de vender determina el precio de mercado?

A partir de la década de 1930 el análisis económico responde esta pregunta con ayuda del teorema de la telaraña (el término fue acuñado por Kaldor, 1934), denominación que surge de la forma que tiene la figura que analiza el caso en consideración (la "curva J" en comercio internacional, la "doble cruz" en macroeconomía y la "K invertida" en microeconomía, constituyen otros ejemplos de esquemas que se conocen por su configuración gráfica).

El par de gráficos que acompaña a estas líneas ilustra, a partir de una misma situación inicial, bajo qué condiciones el precio del producto fluctúa en el tiempo alrededor de determinado valor, con oscilaciones cada vez menores (converge hacia el precio de equilibrio), y bajo cuáles sufre oscilaciones cada vez mayores (diverge). Si en alguno de ellos no ve una telaraña, le falta imaginación o... anteojos.

Para mostrar claramente de qué depende que el precio converja o diverja, en ambas figuras tanto la situación inicial como la curva de demanda son idénticas. En ambas figuras la línea punteada muestra la evolución en el tiempo del equilibrio del mercado.

En el gráfico superior, al precio inicial (resultado de la oferta del período anterior, inferior -por alguna causa- a la oferta "normal" -la indicada por la curva de oferta-), en el próximo período se produce un aumento en la cantidad ofrecida. Dicha mayor cantidad, naturalmente, reduce el precio. Al menor precio la cantidad ofrecida del próximo período se reduce, pero no tanto como en la posición inicial, de manera que en el próximo período (con respecto al inicial) la cantidad ofrecida es superior y consiguientemente el precio es inferior al inicial. Si se repite el procedimiento y no hay nuevas sorpresas, eventualmente se alcanza el equilibrio.

Con el mismo procedimiento, en el gráfico inferior se encuentra que al menor precio del segundo período, resultado del aumento de la oferta del período anterior, la cantidad ofrecida es inferior a la inicial, por lo que en el próximo período el precio es superior al inicial. Si se repite

el procedimiento y no hay nuevas sorpresas, el equilibrio diverge cada vez más de la posición en que se cruzan las curvas de oferta y demanda.

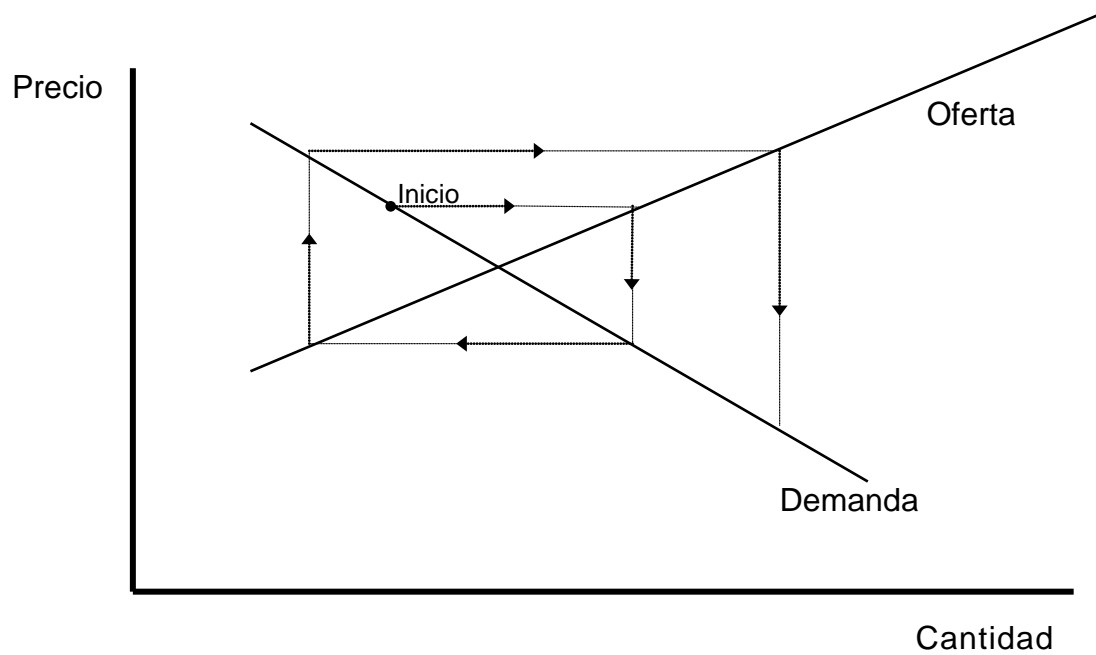
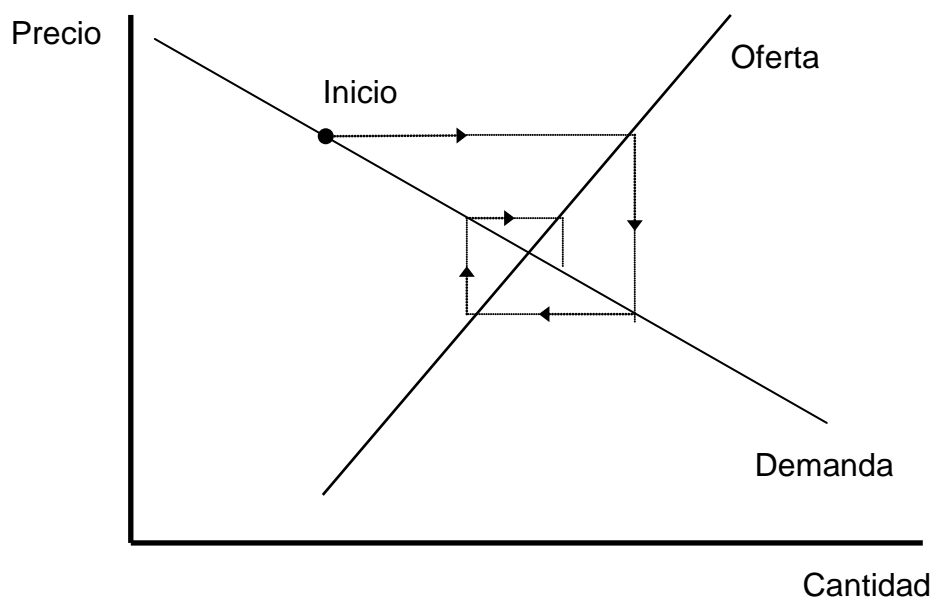
El teorema de la telaraña, entonces, dice que cuando por alguna razón (bien frecuente por cierto en el caso agropecuario) el sistema se desplaza del equilibrio, retornar a él o divergirá sin retorno, dependiendo de las elasticidades relativas de las curvas de oferta y demanda. Específicamente, convergirá si (en sentido absoluto) la oferta es menos elástica que la demanda, y divergirá en caso contrario.

Durante la década de 1930 el teorema de la telaraña fue desarrollado suponiendo que los agricultores basan sus decisiones en expectativas estacionarias, lo cual en este caso significa que esperan el mantenimiento del precio que observan hoy, hasta el momento mismo de la cosecha. En 1958 Nerlove introdujo las expectativas adaptativas, y en 1961 Muth las racionales. Cualquiera de las 2 hipótesis sobre formación de expectativas, pero sobre todo las racionales, modifica de manera sustancial el análisis del teorema de la telaraña.

"La cuestión fundamental de si los ciclos de precios que se observan en la práctica, se deben a errores sistemáticos en los pronósticos de precios, o por el impacto acumulativo de shocks imprevistos, no ha sido todavía contestada de manera definitiva" (Pashigian, 1987). Probablemente no lo sea nunca.

Kaldor, N. (1934): "A classificatory note on the determinateness of equilibrium", Review of Economic Studies, 1, febrero.

Pashigian, B. P. (1987): "Cobweb theorem", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.



TOTAL, MARGINAL Y MEDIO

Referidos a los ingresos y a los costos, los economistas utilizamos los conceptos total, marginal y medio.

Para quien no es economista, el costo total de determinado nivel de producción sería la suma de todas las erogaciones que se necesitan para lograr dicho nivel de producción; así como para cualquiera, el ingreso total de determinado nivel de ventas sería la suma que el vendedor percibiría por entregar dicho nivel de ventas.

Para los economistas el costo total de determinado nivel de producción es el mínimo costo total en que hay que incurrir para lograr dicho nivel de producción; en tanto que para nosotros el ingreso total de determinado nivel de ventas es el máximo ingreso total que se puede obtener por entregar dicho nivel de ventas.

Y esto es así porque si lo que guía la acción del empresario es la maximización de los beneficios, esto es, que la diferencia entre los ingresos y los costos sea lo mayor posible, entonces es lógico que para cada nivel de producción se busque minimizar el costo total, y para cada nivel de ventas se busque maximizar el ingreso total.

Asociado con el concepto total, están los conceptos marginal y medio. Y esto vale tanto para los costos como para los ingresos.

El costo marginal es el aumento que se produce en el costo total cuando aumenta en una unidad (o en un turno, o en lo que sea) el nivel de producción. Así como el ingreso marginal es la variación -porque puede ser negativo- que se produce en el costo total cuando aumenta en una unidad (o en un lote, o en lo que sea) el nivel de ventas.

El costo marginal -no está de más recalcarlo- no es el costo de la última unidad producida, así como el ingreso marginal no es el ingreso de la última unidad vendida.

Ejemplo: si a \$ 6 me compran 2 unidades, y a \$ 5 me compran 3 unidades, el ingreso marginal de la tercera unidad es \$ 3 (porque subo el ingreso total en \$ 5 por la tercera unidad

que vendo, pero pierdo \$ 1 en cada una de las 2 que vendía antes a \$ 6 y ahora a \$5); mientras que el ingreso de la última unidad es \$ 5.

Otro ejemplo: si cuando encargo 2 arandelas me cobran \$ 2 cada una, pero cuando encargo 3 me cobran \$ 4 cada una, el costo marginal de la tercera arandela es de \$ 8 (porque me cuesta \$ 4 la tercera arandela, pero ahora tengo que pagar \$ 2 m s que antes, por cada una de las 2 que ya compraba).

Los costos medios surgen de dividir los costos totales por el volumen de producción, y los ingresos medios de dividir los ingresos totales por el volumen de ventas.

Los economistas utilizamos muchísimo los conceptos marginales, algo los totales y prácticamente nada los conceptos medios (fáciles de calcular, pero poco útiles para las decisiones).

Porque la primera guía de la acción empresarial, como la determinación de producir y vender más o menos, tiene que ver con los costos marginales. Sólo voy a hacer algo si, en mi expectativa, el ingreso marginal de hacerlo supera el costo marginal. Porque de lo contrario estaré disminuyendo, en vez de aumentando, los ingresos totales. Verificada la conveniencia de la acción a nivel marginal, el cálculo total permitirá saber si el movimiento en cuestión aumenta las ganancias o solamente disminuye las pérdidas.

Perdone que le reitere, pero no puedo dormir tranquilo pensando que usted no fijó en su mente que el costo marginal no es el costo de la última unidad producida, y que el ingreso marginal no es el ingreso de la última unidad vendida. ¿OK?

PRECARIZACION DEL TRABAJO

¿Estaría usted dispuesto a firmar un contrato por el cual se obligara, durante los próximos 5 años, a comprar pizza en la pizzería ubicada en la esquina de su casa?

Seguramente que no. Porque, referido a los próximos 5 años, usted no sabe: a) si va a vivir; 2) si le va a seguir gustando la pizza; 3) si seguir prefiriendo la pizza que venden en la esquina de su casa, a la elaborada en otras pizzerías; 4) si seguirá viviendo en la misma casa, etc.

Pero entonces su demanda de pizza es precaria.

Ahora bien, el pizzero de la esquina de su casa demanda un maestro pizzero, un muchacho para amasar la harina, y un motociclista para entregar a domicilio, etc., en función de la pizza que piensa vender.

Lo cual implica que la demanda de trabajo deriva de la demanda de bienes.

Pero si la demanda de bienes es precaria, y la demanda de trabajo deriva de la demanda de bienes, entonces la demanda de trabajo no tiene más remedio que ser precaria.

De manera que, más allá de lo deseable que resulta, es pedirle mucho a la realidad que coexistan demandas precarias de bienes y demandas "no precarias" de trabajo. Frente a horario fijo, vacaciones pagas, ausencias justificadas por enfermedad y/o estudio, transferencia de responsabilidades del empleado al empleador, etc., prácticamente cualquier trabajo actual es precario y de calidad degradada. Pero ocurre que esta forma de relación laboral "fue", porque derivaba de un mundo de bienes que ya no existe.

¿Qué hacer?

Una alternativa es sacrificar la precariedad del mercado de bienes, para terminar con la precariedad del mercado de trabajo. Es una alternativa en muchos casos inviable (¿cómo se le puede obligar a usted a firmar el contrato con el pizzero?) y en otros indeseable (porque cuando se dificulta o se prohíbe la competencia, el mango de la sartén se transfiere del consumidor al

productor de bienes, y en Argentina 1996 prefiero aguantar los problemas que genera la "consumocracia", a los que origina la "productocracia").

La otra alternativa es ver cómo proceder, dada la precariedad microeconómica en el mercado de bienes. Sobre la cual, si algo se puede pronosticar, es que va a aumentar (una cosa es que la gente va a seguir comiendo pizza y otra que lo va a seguir haciendo en las actuales pizzerías, de la misma manera que una cosa es conseguir algún trabajo y otra es conservar el actual puesto de trabajo).

El mejor consejo al ser humano concreto es que busque su óptimo, es decir, lo mejor de lo posible. Para lo cual es importante que cada uno diagnostique fríamente cuáles son sus alternativas laborales presentes y futuras, sus posibilidades de entrenamiento, etc. No sueñe con la desprecariación de su trabajo, en un mundo cada día más flexible en el mercado de bienes.

El mejor consejo a las autoridades económicas es, junto a la mayor morigeración posible de las fluctuaciones económicas, la reducción de los costos del cambio de una ocupación a otra. En el mejor de los casos el objetivo de "pleno empleo" de la mano de obra tiene que entenderse como la chance de que quien desee trabajar pueda hacerlo al salario vigente, no que cualquiera pueda seguir trabajando donde actualmente lo está haciendo.

La precariedad microeconómica es un signo de flexibilidad, una señal de la velocidad con la cual se responde a nuevos desafíos; contra la precariedad macroeconómica hay que luchar, para que disminuya lo más posible. Las autoridades deberían apuntar a que cada integrante de la fuerza laboral pudiera hacer "algo", más que poder seguir haciendo lo que hizo hasta ahora, como lo hizo hasta ahora, independientemente de si continuar con dicho esfuerzo tiene sentido o no.

YO NO VENDO MEDIAS VERDES PORQUE NADIE VENDE NADA

Así comenzó Juan la descripción de su problema.

Le dije que quizás tuviera razón, pero que para saberlo tenía que formularle algunas preguntas.

Dando por sentado que -como dijo- él no vendía medias verdes, le pregunté si alguien vendía medias verdes. Porque podría ser que él fuera el único que no vendía medias verdes, mientras el resto -o por lo menos algunos- sí lo hacían.

Dudó.

Tanto para seguir la argumentación, supuse por un instante que nadie vendía medias verdes.

Entonces pregunté: nadie vende medias verdes, pero ¿alguien vende medias de algún otro color? Porque podría ser que nadie vendiera medias verdes, porque los consumidores -por alguna razón- quieren usar medias de otros colores.

Dudó más todavía.

Tanto para que la conversación no quedara empantanada, también supuse por un instante que nadie vendía medias de ningún color.

Entonces pregunté: nadie vende medias de ningún color, pero ¿alguien vende alguna prenda que no sea medias? Porque podría ser que nadie vendiera medias, cualquiera fuera su color, porque la gente decidió zurcir las que tienen, o usar zapatos sin medias, pero continuar comprando otra ropa.

La duda se le convirtió en confusión.

Y para rematar el diálogo, ya que estaba supuse por un instante que nadie vendía ninguna prenda.

Entonces pregunté: nadie vende ninguna prenda, pero ¿alguien vender algún otro producto?

El ejemplo ilustra cómo se hace para resistir las explicaciones fáciles, o grandilocuentes, de los problemas individuales. Que, particularmente cuando son falsas, son contraproducentes porque anestesian la acción.

Que el mostrador de Juan, vendedor de medias verdes, esté vacío, es un hecho. Y con los hechos lo único que hay que hacer es verificarlos.

Pero que el mostrador de Juan esté vacío porque nadie vende nada es una hipótesis, que hay que explorar.

El método sugerido va de lo particular a lo general.

La primera cosa que tiene que hacer quien tiene su mostrador vacío, es observar qué le ocurre al mostrador de sus competidores. ¿No será que yo no vendo medias verdes porque los demás venden medias verdes más baratas, en horarios más cómodos, o sonriendo?

Si el mostrador de todos quienes venden medias verdes también está vacío, comienzo a "ascender", observando qué le ocurre al mostrador de quienes venden medias de otros colores (en cuyo caso me equivoqué de color), otras prendas (en cuyo caso me equivoqué de prenda) y el resto de los mostradores.

No puede descartarse que Juan tenga razón: de repente él no vende medias verdes porque nadie vende nada. Pero vale la pena averiguar si llegó a esa conclusión luego de analizar objetivamente su situación, o simplemente se está contando un cuento que lo dejará conforme desde el punto de vista psicológico, pero que lo llevará a la quiebra inexorablemente.

Si quiere circular copias de esto entre sus vendedores, desde ya puede hacerlo.

VIDA OPTIMA DE LOS BIENES DURABLES

Si los bienes están al servicio del hombre, entonces la duración óptima de la vida de los bienes durables no debe ser determinada desde la óptica de los bienes mismos, sino desde la de la utilidad que ellos les proveen al ser humano.

Este principio es fundamental para contestar el siguiente interrogante: ¿cuándo hay que cortar un árbol, matar una vaca o voltear un edificio?

La intuición ayuda. Según ella hay que cortar un árbol antes de que se seque por completo, hay que matar una vaca antes de que muera de vieja, y hay que voltear un edificio antes de que se derrumbe.

La intuición ayuda, pero no alcanza. Porque la pregunta relevante es: ¿cuánto antes?

Expertos en cuestiones pecuarias, forestales y urbanistas, hace mucho que analizan la cuestión. Como consecuencia de lo cual generaron varias propuestas incorrectas, y una correcta.

Ejemplifiquemos con el caso de una vaca. La propuesta incorrecta es la que analiza a cada animal en forma aislada, y consiguientemente al conjunto de los animales como una secuencia de entes aislados que no utilizan ningún elemento común. Según esta perspectiva, la decisión de matar a una vaca hoy o mañana depende de cuánto engorde el animal si vive 24 horas más, de qué le ocurra al precio de la carne entre hoy y mañana y de cuál es la tasa de interés que dejará de percibirse si se demora en 1 día el envío del cuadrúpedo al mercado.

La propuesta correcta es aquella que, a las variables anteriores, le agrega el hecho de que si mato la vaca hoy en vez de mañana, otro animal comienza a engordar un día antes, en el mismo pedazo de campo. De manera entonces que la vida óptima de cada animal depende del uso alternativo que tiene la tierra que ocupa.

Digresión para histomaníacos: en el caso de la forestación este principio fue desarrollado en 1849 por Martín Faustmann, un forestador alemán que pasó gran parte de su vida trabajando en los bosques del gran duque de Hesse. Faustmann mostró que las decisiones

del uso de la tierra y la de los momentos de plantar y cortar los árboles, son decisiones simultáneas, y que incorporar el uso alternativo de la tierra acorta la vida óptima de cada árbol, frente al cálculo que se basa exclusivamente en el propio crecimiento de cada planta (su biografía puede consultarse en Scott, 1987).

Samuelson (1979) señaló cómo economistas de la talla de Stanley Jevons, J. B. Clark e Irving Fisher, propusieron la solución incorrecta, en tanto Faustmann, Ohlin, Preinrich, Bellman y... él mismo, dieron en la tecla.

El mismo principio se aplica al resto de los bienes durables.

A fines de 1995 el Presidente Menem ordenó "arrasar" con el edificio erigido originalmente para el Ministerio de Obras y Servicios Públicos, sito en la Avenida 9 de Julio al 300. Sin saberlo, su decisión se basó en el principio de Faustmann. Porque 6 décadas después de haber sido construido, no había riesgo de derrumbe, y si bien es cierto que los costos de mantenimiento son apreciablemente superiores a los que tiene un edificio similar recién construido, la orden no se extiende al resto de las construcciones contemporáneas del citado edificio.

La decisión se basó en que el sitio en que está emplazada la mole de cemento, obstaculiza el tránsito. Dicho de otra manera: de haberse construido en un lugar cuyo uso alternativo de la tierra no fuera hoy tan valioso, el edificio sobreviviría. Faustmann puro (el citado edificio fue construido a mediados de la década de 1930, cuando la 9 de Julio era una realidad, o al menos su traza era cierta. ¿Quién decidió que se erigiera allí, entonces? Recuerdo que ya en 1954, Cesar A. García, mi maestro de quinto grado, comentaba que había planes para correrlo 100 metros).

¿El criterio de vida óptima, también se aplica a los seres humanos? La religión y el estómago lo prohíben, pero el avance de la medicina está planteando complicadas cuestiones éticas referidas a la propia definición de vida humana, cuestiones que están más allá del alcance de estas líneas.

POSDATA: en el momento de revisarse estas líneas (mayo de 2009) el edificio sigue en pie.

Samuelson, P. A. (1979): "Economics of forestry in an evolving society", Collected Scientific Papers, volumen 4, The Mit Press.

Scott, A. (1987): "Faustmann, Martin", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

EN VIVO O GRABADA, OPCIONES MUSICALES

"La Opera de Kentucky reemplazó una orquesta de 100 músicos, por un director y un par de técnicos.

`Sin la tecnología nunca podríamos haber montado Hansel y Gretel. Sencillamente no habríamos podido pagarlo. Cada vez que montamos una ópera, los costos orquestales se ubican entre u\$s 40.000 y 60.000 (para 3 funciones). Este año haremos 8 funciones, que en conjunto nos costarán menos de u\$s 25.000 (si la repetimos, una parte de este costo se absorbe, porque no hay que volver a ingresar la música a la computadora), frente a los u\$s 125.000 que hubiera costado con músicos en vivo. Lo cual permitió reducir a la mitad el costo de la entrada más cara', declaró el director.

A la entrada de una de las funciones los músicos repartieron volantes que decían `al escuchar esta noche debe decidir cuánto de lo que conocemos como ópera, puede dejarse de lado para que deje de ser ópera. ¿Sigue siendo ópera si un director decide poner énfasis en el componente dramático de Camille, reemplazando a cantantes excelentes por actores de reparto, haciéndoles mover los labios mientras las voces salen de una grabación; qué pasa si los actores sincronizan los labios con las vocales generadas por una computadora digital; sigue siendo ópera?'" (Fuente: "Y la banda... ¿siguió tocando?", Clarín, 22 de diciembre de 1995).

Claro que no es lo mismo asistir a una función de ópera donde la música es ejecutada en vivo, que a otra donde la música surge de una computadora y un sistema de amplificación. Pero lo que plantea el caso en consideración es cuánto vale la diferencia.

Diferencia que se achica cada vez más, como consecuencia del avance tecnológico. ¿Seguro que escuchar en vivo la orquesta de mi ciudad, sigue siendo mejor que escuchar la mejor orquesta del mundo, reproducida por el mejor amplificador del mundo? Cada vez es menos claro.

Los fanáticos de la música en vivo no ganan para sustos. Hoy hay computadoras que "tocan el piano". No se trata de reproducir en estéreo la pieza que tocó alguien, en algún momento del pasado. Se trata de transmitirle instrucciones a un piano real. ¿Cuánto falta para que un robot toque un violín, sople una trompeta o repique sobre los timbales?

Si hay una preferencia por la música en vivo y la tecnología acorta la distancia entre la calidad de la versión en vivo y la versión grabada, cabe esperar que ambas coexistan. Quienes no aguanten la diferencia y/o tengan mucho dinero, pagarán por escuchar la más costosa versión en vivo; quienes no hagan un punto crucial de la diferencia o no tengan tanto dinero, preferirán la versión grabada a nada.

¿Qué ocurrirá con la demanda de ejecuciones en vivo? Disminuirá, lógicamente. ¿Qué ocurrirá con los honorarios de los ejecutantes, cuando disminuya la demanda? También disminuirán.

Este es un análisis demasiado simplificado para entender el caso en consideración. Porque lo que en realidad va a ocurrir es una modificación en la estructura de los honorarios de los ejecutantes. En efecto, los "buenos" (mejor dicho, aquellos que los melómanos consideren los mejores, coincida esto o no con la crítica especializada) aumentarán sus honorarios, porque junto a sus propias ejecuciones en vivo -en mayor número que antes, porque ahora se trasladan en avión y antes en barco, con lo cual hoy Plácido Domingo ofrece por lo menos 2 o 3 veces el número de funciones que hace 80 años ofrecía su antecesor- recibirán honorarios por las grabaciones que efectúen, en tanto que los "malos" verán disminuídas sus posibilidades, al ser reemplazados por grabaciones (un punto analizado en detalle por Rosen, 1981).

¿Cuándo terminará la "pulseada" entre la música en vivo y la grabada? Nunca. El Día del Juicio Final sorprenderá a algunos seres humanos escuchando ejecuciones en vivo, y a otros delante de espléndidos equipos de reproducción. Ambos, gozosos.

BASE Y ESTRUCTURA DE PONDERACIONES

En el análisis de cualquier índice (abreviatura de "número índice") es fundamental distinguir entre base y estructura de ponderaciones, popularmente denominada "canasta".

La base de un índice tiene como único objetivo que los guarismos resultantes sean de uso cómodo. Con mucha frecuencia se iguala a 100 el valor absoluto del período elegido como "base"; pero sólo la inercia explica por qué se mantiene la misma base cuando, como resultado por ejemplo de la inflación, el guarismo resultante es bien incómodo.

Ejemplo: con base 1981 = 100 el nivel general de los precios mayoristas de diciembre de 1995 fue de... ¡2.395.787.087,9! (¿no es conmovedor publicar una cifra con tantos dígitos, y encima con un decimal?). Como para el diagnóstico y la política económica sólo los 2 o 3 primeros dígitos tienen importancia (para algunas transacciones, y particularmente reajustes, puede ser necesaria alguna mayor precisión), la misma información se puede presentar con base 1981 = 0,001, en cuyo caso el nivel correspondiente a diciembre de 1995 hubiera sido 23.957,9 o, mejor aún, con base 1981 = 0,000001, en cuyo caso hubiera sido 24.

Importa destacar que, cualquiera sea su base, se trata del mismo índice. Lo cual implica que ningún índice se "moderniza" porque se le cambia la base para que los guarismos resulten cómodos. En particular, la tasa de inflación que surge de un índice de precios es independiente de su base: si entre 1990 y 1994 los precios mayoristas se duplicaron, según un índice base base 1992 = 100, también se duplicaron según un índice 1492 = 0,00000004523.

La cuestión de la base no se circunscribe a los números índices sino que se aplica a cualquier número absoluto. ¿Qué fue la quita de 13 ceros a la moneda argentina, entre 1970 y 1992, si no acomodar su valor "base" para que los precios monetarios resultaran cómodos desde el punto de vista numérico?

La cuestión tampoco se circunscribe a la información económica. Que la temperatura normal del cuerpo humano sea 36,5 grados es mucho más cómoda que que fuera 2.345.678 grados.

La estructura de ponderaciones de un índice surge de la necesidad de hacer equivalentes, según cierto criterio, a los distintos componentes de un agregado. Quien pregunta por la tasa de inflación de un país inquiere por la evolución del "nivel general de los precios". Pero como para el bolsillo de nadie da lo mismo que se muevan los precios del pan, la carne o el transporte público, que los precios de las estilografías de oro, las plateas de la Opera de Viena o la tarifa del cablecarril de Denver, en los índices de precios la evolución de cada precio es pesada (ponderada) por la participación que el gasto en cada producto tiene dentro del gasto total.

Cambiar la base de un índice es una "regla de 3", modificar la estructura de ponderaciones de un índice implica realizar una encuesta (muchas veces de tamaño censal) para determinar canastas más actualizadas. Así como la tasa de inflación es independiente de la base del índice, en general la tasa de inflación no es independiente de su estructura de ponderaciones (esto es lo que técnicamente se denomina "El problema de los números índices").

Así como la cuestión de la base no se circunscribe a los números índices, la de la estructura de ponderaciones puede aparecer en cualquier agregado, aunque no se calcule bajo la forma de número índice. La tasa de crecimiento de una economía entre 1980 y 1992, "en términos reales", depende de si se utilizan las ponderaciones de 1980, 1986 o 1992.

A comienzos de 1996 el INDEC modificó su cálculo de precios al por mayor. Tal como era de esperar, la tarea no consistió simplemente en modificar la base (que mantuvo en 100), pasándola de 1981 a 1993, sino en actualizar la correspondiente estructura de ponderaciones. De hecho comenzó a publicar 3 índices: el de precios internos al por mayor (IPIM), que mide los precios de los productos nacionales e importados, incluyendo impuestos; el de precios internos básicos al por mayor (IPIBM), con igual cobertura pero netos de impuestos; y el de precios básicos del productor (IPBP), que mide los precios de origen nacional, netos de impuestos.

COMPORTAMIENTOS Y ESTADISTICAS

A fines de 1995 el gobierno "descubrió", según una nueva metodología de estimación de sus cuentas externas, que en 1991 los argentinos teníamos en el exterior alrededor de u\$s 60 MM., y algo así como u\$s 57 MM. en 1993 (todo el mundo sabía que los argentinos teníamos fondos en el exterior, nunca se había pensado que tantos. Así que la "noticia" no es la existencia sino la cuantía).

En julio de 1995 el INDEC informó que en mayo de dicho año la tasa de desocupación había equivalido a 18,6% de la población económicamente activa (otra vez, todos sabíamos que la tasa de desocupación había aumentado significativamente, pero nunca se había pensando que tanto).

Este par de ejemplos es suficiente para plantear la siguiente cuestión: ¿qué importancia tiene la estimación estadística de cierta realidad, desde el punto de vista de los comportamientos involucrados?

El planteo se justifica porque, con lamentable frecuencia, se piensa que el conocimiento estadístico de una realidad pasada tiene impacto sobre los comportamientos. Así, el "descubrimiento" de que en 1991 los argentinos éramos más ricos de lo que pensaba el Banco Central, nos hará gastar más. Y del mismo modo, el descubrimiento de que en mayo de 1995 los argentinos estábamos más desocupados de lo que pensábamos, nos hará gastar menos.

Falso. Porque el hecho de que el Banco Central no supiese cuántos fondos teníamos los argentinos en el exterior en 1991, no quiere decir que quienes eran titulares de esos fondos no lo supieran. Y si lo sabían; ¿cómo es posible que lo ignoraran en sus decisiones?

Que los argentinos tengamos más fondos en el exterior de lo que piensa el organismo estadístico oficial, quiere decir que en la estimación oficial de la balanza de pagos los intereses netos se sobreestiman, porque se subestimaron los intereses que se recibieron por fondos de residentes en Argentina ubicados en el exterior. Pero esto no quiere decir que Juan Pérez, residente en Trenque Lauquen, no sepa cuánto le acreditaron en su cuenta del Lloyds Bank de Londres, y no actúe en consecuencia (por ejemplo: viajando por el mundo, cambiando su casa o jubilándose de manera anticipada).

De manera que cada uno de que tiene fondos en el exterior actuó desde su realidad, no importa lo que supiera la oficina gubernamental que computa las cuentas externas. Mal puede modificar esa realidad que ahora se conozca mejor que antes, la cuantía de los fondos depositados en el resto del mundo.

Exactamente lo mismo ocurre con el caso de la desocupación. Que el INDEC haya dado a conocer en julio de 1995 el registro correspondiente a mayo de dicho año, no quiere decir que dicha realidad no existiera cuando se tomó el dato. Ningún desocupado de mayo de 1995 podía ignorar su condición de tal, y actuar en consecuencia. ¿O usted cree que alguien que estaba desocupado en mayo de 1995, recién se dio cuenta de su situación un par de meses después, cuando el INDEC dio a conocer la tasa de desocupación? (lo cual implica que el Presidente Menem resultó reelecto en medio de un pico de desocupación, aunque desde el punto de vista estadístico el dato se conociera un par de meses después).

Un último ejemplo: cada vez que se recalcula el PBI (que le hizo afirmar al historiador Cairncross que Inglaterra era un país de pasado incierto) se recalcula la relación dinero/PBI y entonces se encuentra que el país estaba menos (o más) monetizado de lo que se creía. Pero; ¿qué tiene que ver esto con el dinero que en cada momento tuve en el bolsillo? Nada, porque es obvio que tomé la decisión que correspondía, en base a mi realidad. Si esto es alto o no en términos del PBI... peor para el PBI.

Pero si las estadísticas no sirven para modificar los comportamientos; ¿para qué sirven? Para complementar las impresiones que surgen de nuestra experiencia personal, y poder conocer cuáles son esos comportamientos. Para saber si dichos comportamientos pueden ser mantenidos en el tiempo, o si "algo va a pasar". No es poco.

Pensar que el conocimiento estadístico de un hecho puede modificar al hecho mismo, es como pensar que la versión periodística de un choque entre 2 autos puede modificar el choque mismo. La estadística, como los diarios, es poderosa... pero no tanto.

EDUCACION Y SALIDA LABORAL

Si estudio "x", después; ¿de qué voy a trabajar?

Esta es la pregunta que hacen todos los estudiantes; es la pregunta que hacen todos los parientes de los estudiantes; fue, también, la pregunta que a comienzos de 1962 hice cuando tuve que optar entre economía y administración de empresas.

El aumento de la tasa de desempleo plantea la pregunta con más fuerza que antes, y hay universidades que hoy promocionan sus carreras con el siguiente slogan: "nuestros egresados consiguen trabajo".

Estamos exagerando. Porque estamos bastardeando el rol que la educación formal tiene dentro del proceso de desarrollo personal, y porque estamos caricaturizando la relación que existe entre una carrera específica y la probabilidad de conseguir empleo, en un lapso que va entre los 5 los 45 años posteriores al momento en que hay que tomar la decisión.

Claro que ir a la escuela primaria y secundaria, así como a la universidad, aumenta las chances de conseguir empleo. La desagregación de la tasa de desempleo según nivel educativo del entrevistado documenta tasas de desocupación muy diferentes entre quienes tiene "primaria incompleta" y aquellos que se graduaron en una universidad.

Pero la educación formal (complementaria de la que se obtiene en "la universidad de la vida") persigue propósitos mucho más importantes que proveerle salida laboral a los estudiantes. Busca facilitar el desarrollo personal del educando. A entenderse, a reconocer a los demás, a vivir en sociedad, a entender cuáles son sus raíces, etc., al tiempo que se junta -a velocidad mucho mayor que quien aprende "en la práctica"- con los primeros principios de las grandes disciplinas.

Al tiempo que el alumno se relaciona con los libros, los cuadernos, los compases, los tubos de ensayo, etc., aprende a prestarle atención a las cosas que le interesan (cuándo es el examen, qué pregunta y qué no, el loco que tiene por profesor), comparte con gente de su edad hechos, nacionales e internacionales (guerras, cataclismos, revoluciones, procesos políticos,

epidemias, etc.), etc. Todo ello lo "marca" para el resto de su vida, más allá de su experiencia laboral.

Esto, que se ve principalmente en el plano universitario, forma parte de la "experiencia universitaria", una vivencia que no todos los graduados en la universidad parecen tener (por la estrechez de miras, por la incongruencia del pensamiento, al escuchar hablar a muchos graduados universitarios me pregunto: ¿qué profesores tuvo este muchacho o esta chica?).

Pero no nos vayamos del otro lado. La relación entre proceso educativo y mundo laboral tampoco es inexistente. Lo que pasa es que dicha relación no es mecánica ni mucho menos.

Dicto introducción a la economía, lo cual implica que mis alumnos saldrán al mercado laboral dentro de 5 años, y permanecerán en él, digamos, durante 40 años. Formarlos para una salida laboral implica contestar la siguiente pregunta: ¿qué estarán haciendo ellos dentro de, digamos, 30 años?

Obviamente, nadie tiene la menor idea.

Pero entonces; ¿de qué hablamos cuando pensamos en relacionar la educación formal con el plano laboral?

Aquí es donde el profesor tiene que distinguir entre transitorio y permanente, resistiendo la presión estudiantil de ocuparse de lo efímero y, más aún, de dictar recetas.

Lo único que sé que van a estar haciendo mis alumnos dentro de 30 años es... enfrentando problemas. ¿Cuáles problemas? No lo sé. Entonces no los puedo entrenar para resolver tal o cual problema, sino problemas. El que sea.

La porción de la educación que tiene que ver con el trabajo, se basa en los mismos principios que el resto de la (buena) educación. Más allá del campo de estudio que como profesores tenemos que transmitir, guiamos a los alumnos para que aprendan a ser ellos mismos, a pensar, a hacerse cargo de las macanas que hacen, etc. Estaremos contribuyendo a su desarrollo personal y, oh maravilla, ayudando a que sepan cómo encontrarle la vuelta para vivir ellos y sus familias.

ESCASEZ, INTERCAMBIO, CREDITO Y DINERO

No me consta que haya sido así, pero es muy probable que haya sido así.

Me refiero a la secuencia en que, en la Tierra, aparecieron cada una de las realidades mencionadas en el título.

Cuando Dios echó a Adán y Eva del Paraíso, les dijo que desde entonces "se tendrían que ganar el pan con el sudor de la frente". Dejó de haber de todo, para todos, gratis y, por consiguiente, nació la escasez.

Fuera del Paraíso Adán y Eva tenían 2 necesidades: alimentarse y cubrirse una parte del cuerpo. Para alimentarse tenían que cazar, y para cubrirse una parte del cuerpo usaron hojas de parra (para seguir el argumento, supongamos que para poder utilizarlas, era necesario lavar y planchar las hojas de parra).

De manera que todos los días, tanto Adán como Eva se levantaban bien temprano para cazar (digamos, un pollo cada uno), y también para lavar y planchar su hoja de parra.

Un día Eva le propuso a Adán: "ví que sos más listo que yo para cazar pollos. También ví que soy más rápida que vos para lavar y planchar las hojas de parra. ¿Qué tal si desde mañana vos salís a cazar pollos, y yo me quedo lavando y planchando las hojas de parra?".

Adán accedió, y fue así como nació el intercambio.

Les llevó algún tiempo acordar cuántos pollos equivalían a lavar y planchar una hoja de parra, es decir, acordar los términos del intercambio.

Otro día Eva estaba cansada, y por consiguiente le propuso a Adán: "¿Que tal si me das un pollo, como todos los días, pero hoy descanso y mañana te entrego la hoja de parra, debidamente lavada y planchada?". De acuerdo, pero como la hoja me la vas a entregar mañana en vez de hoy, entonces la vas a planchar con más esmero que de costumbre, dijo Adán.

Eva accedió, y fue así como nacieron el crédito y la tasa de interés.

Hoja de parra va, hoja de parra viene, Adán y Eva dejaron de estar solos en el mundo. Abel, Cain, una parentela cada vez mayor. Todo lo cual complicó notablemente la forma en la cual se desarrollaban el intercambio y el crédito.

Porque al incorporarse más seres humanos la "doble coincidencia" (andá a cazar un pollo que yo te lavo y te plancho la hoja de parra) comenzó a transformarse en triangulaciones (quiero que caces un pollo para mí, yo no puedo entregarte nada a cambio, pero sí le puedo dar algo a Abel. ¿Vos; no necesitarías algo de lo que produce Abel?), y en estructuras más complejas todavía.

En este contexto algunas mercaderías comenzaron a utilizarse, no por la utilidad directa que le proporcionaban a los seres humanos, sino por su eficaz rol de intermediación entre las transacciones que efectuaban dichos seres humanos. Fue así como nació el dinero.

¿Volver para atrás? Salvo que Dios, en un acto de misericordia, anule la escasez, que desde el punto de vista económico es el principio de todo, es difícil pensar en un mundo sin dinero (es decir, de puro trueque), sin crédito (es decir, de puras transacciones al contado), sin intercambio (es decir de puro autoproducción y autoconsumo). Porque cada una de estas instituciones es una genial invención humana, para paliar los efectos de la escasez.

Lo que sí va a ocurrir es el cambio de las modalidades en que se desarrollaran el intercambio, el crédito y el dinero. Como consecuencia del cambio tecnológico, el billete -en su momento una forma muy avanzada de dinero- será reemplazado por dinero escritural; como consecuencia de la estandarización, se puede comprar en base a muestras, que no tienen por qué tener que verse o tocarse, etc. Pero esto no hace a la esencia de la cuestión, simplemente a su manifestación concreta en algún momento, en algún lugar.

ESCLAVOS Y JUBILADOS

Raúl Portal propuso, en una emisión de Almorzando con Mirtha Legrand, convertir a los jubilados en esclavos.

Ante las carcajadas del resto de los presentes, el inefable Portal puso su mejor cara de "no crean que estoy hablando en joda", y explicó: para que pudieran seguir trabajando, los propietarios de los esclavos se encargaban de alimentarlos y cobijarlos, cosa que no necesariamente ocurre con todos nuestros jubilados.

Brillante.

Pero equivocado, y por consiguiente -más allá del plano de la chanza-, peligroso.

Porque, más allá de las consideraciones éticas y psicológicas de un régimen de esclavitud (¿cuántos de nuestros jubilados que se mueren de hambre aquí y ahora, estarían dispuestos a subordinar todas sus decisiones por un plato de comida seguro?), la comparación relevante no está entre los jubilados actuales y los esclavos mientras eran activos, sino que está entre los jubilados actuales y los esclavos... cuando ya no tenían fuerzas para trabajar.

Si es cierto que los propietarios de los esclavos, los cuidaban a estos para que no perdieran la capacidad productiva (porque tenían que comprarlos, y por consiguiente gastar en su reposición, gasto en que no tenían que incurrir, durante la guerra, los encargados de los campamentos de trabajos forzados, porque reemplazaban a quienes morían por exceso de trabajo y pobre alimentación, con nuevos prisioneros), entonces es lógico pensar que en cuanto el esclavo perdía su capacidad laboral el empleador se lo quitaba de encima.

No le demos vueltas. A nivel individual, un régimen jubilatorio de capitalización (como el que ahora impera en Argentina), implica que durante los años activos uno acumula por encima de su consumo, y durante sus años pasivos desacumula... y si muere antes de lo previsto, sus deudos agradecidos.

Mientras que en un régimen jubilatorio de reparto, o en un régimen de capitalización pero mirado desde el punto de vista del conjunto de los seres humanos, y no de cada uno de

ellos, cada generación, cuando trabaja, mantiene a su predecesora, en el entendimiento de que este contrato social no escrito también va a regir cuando le toque recibir y no poner (la culpa juega un rol en la aplicación de este contrato social no escrito, como -exagerando- patentiza la película "Como agua para chocolate").

Porque esto está rodeado de incertidumbre algunos seres humanos ahorran fuera de los sistemas institucionalizados, públicos y aún privados, porque cuando sean grandes quieren poder mantener el nivel de consumo y no recibir del funcionario o gerente del banco respectivo, una conmovedora explicación de por qué no se puede cumplir lo pactado.

Los sistemas jubilatorios públicos, basados en esquemas de reparto, están en crisis en todo el mundo porque más allá de la corrupción, el cambio en el sistema laboral de los activos, y el aumento de la expectativa de vida de los pasivos, realiza una operación de pinzas mortal.

A medida que se retrasa el ingreso laboral de los jóvenes, a medida que aumenta la porción informal de la economía, a medida que sube la expectativa de vida, cualquiera que sepa la "regla de 3 simple" advierte que es imposible mantener inalterados "los coeficientes". Me refiero a la proporción del salario de los activos que va al sistema previsional, me refiero a la quita que tienen los pasivos cuando dejan de trabajar y comienzan a cobrar la jubilación, me refiero a la edad a la cual nos podemos jubilar.

Problemas reales, que todas las sociedades tienen que enfrentar con seriedad. Al tiempo que siguen consumiendo el sano humor de Raúl Portal.

ESTATICA COMPARATIVA Y REALIDAD

¿Qué le ocurriría al salario real y al nivel de ocupación de una economía, si la gente de repente apreciara más el ocio que antes? ¿Y si en vez de esto un rayo destruyera la mitad de las usinas eléctricas? ¿Y si en cambio mejorara el precio de nuestras exportaciones?

En los (buenos) cursos de macroeconomía, los alumnos se la pasan contestando interrogantes como estos.

Son ejemplos de una técnica denominada estática comparativa, que como su nombre lo indica consiste en comparar los valores de equilibrio de las variables que nos interesan (en este caso el salario real y el nivel de ocupación), a raíz de la modificación de un elemento exógeno (la relación ocio-trabajo de la población, las condiciones meteorológicas o las del mercado mundial de los productos que vendemos en el exterior).

Aplicando esta técnica, el alumno aprende a identificar el impacto que la modificación de cada elemento exógeno tiene sobre las variables que le interesan. Si 2 economías son iguales, excepto que en una de ellas cayó un rayo y en la otra no, comparando el valor de equilibrio que en una y otra tienen el salario real y el nivel de ocupación, se puede averiguar cuál es el impacto de dicho fenómeno sobre la porción de la economía que nos interesa.

Con mucha frecuencia al útilísimo análisis de estática comparativa se lo utiliza mal. Por ejemplo, para pronosticar. Quien averiguó que en un país donde la gente privilegie más el ocio que antes, el salario real va a aumentar y el nivel de empleo a caer, está tentado a afirmar que el día que se vea que la gente privilegia más el ocio, también se verán mayores salarios y menores niveles de empleo.

Esta tentación debe resistirse.

¿Es que no funciona el análisis de estática comparativa?

No. Es que el análisis de estática comparativa no sirve para pronosticar.

Porque el análisis de estática comparativa sirve para contestar la siguiente pregunta: ¿qué le ocurriría al valor de equilibrio de las variables que nos interesan, si la economía recibiera cierto shock... y ninguna otra cosa se modificara (ceteris paribus, decimos para impresionar)?, y por consiguiente no sirve para contestar la siguiente pregunta: ¿qué le va a ocurrir al valor de equilibrio de las variables que nos interesan, en el momento en que la economía reciba cierto shock (mutatis mutandis, decimos para recontraimpressionar)?

En efecto, el pronóstico se tiene que ocupar simultáneamente de todas las modificaciones que se habrán de producir, mientras que el ejercicio de estática comparativa sólo se ocupa del efecto que tendría la modificación aislada de una variable exógena.

La relación entre costo laboral y desocupación en Argentina durante la década de 1980 y la primera mitad de la de 1990 es un buen ejemplo al respecto. Cualquiera que mire los datos observará que durante la década de 1980 los impuestos al trabajo eran superiores a los de 1990, mientras que la tasa de desempleo (como la mide el INDEC) resultó inferior en la década de 1980 que en la de 1990.

Como consecuencia de lo cual concluye que esta asociación "prueba" que la reducción de los impuestos al trabajo no genera empleo. Falso: la verdadera explicación es que la tasa de desocupación aumentó a pesar de la reducción de los impuestos al trabajo (en términos geométricos: distíngase entre un salto de la curva y un desplazamiento a lo largo de ellas).

Quien pronosticó una reducción del desempleo como consecuencia de la caída en los impuestos al trabajo, utilizó un ejercicio de estática comparativa. La realidad le jugó una mala pasada, porque junto a la referida reducción operaron otras realidades (aumento de la fuerza laboral femenina, blanqueo laboral por privatizaciones y actualización de los equipos productivos, etc.), que más que compensaron el efecto de la reducción de los impuestos al trabajo.

Utilicemos cada cosa para lo que sirve. El ejercicio de estática comparativa destaca una gran verdad: hay una relación inversa entre costo laboral y cantidad demandada de trabajo; pero el pronóstico tiene que enunciarse así: lo que en el futuro observemos en materia de empleo y desempleo depender de lo que le pase a los impuestos al trabajo... pero no sólo de ello.

EXPORTAR TRIGO, IMPORTAR GALLETITAS

¿Usted donde preferiría vivir, en un país que exportara trigo e importara galletitas, o en otro que importara trigo y exportara galletitas? Esta es la pregunta relevante para un marciano, o un "ciudadano del mundo".

¿Qué le conviene más a los argentinos, que Argentina exporte trigo e importe galletitas, o que importe trigo y exporte galletitas? Esta es la pregunta relevante para quienes hemos decidido vivir aquí.

Las 2 preguntas, como el lector comprenderá, no son iguales. En las líneas que siguen se contesta la segunda de ellas.

Las cantidades, calidades y variedades de productos que se elaboran dentro de las fronteras de un país deberían ser aquellas que más le convengan a sus habitantes. Este es el concepto básico de bienestar de los habitantes de un país.

El bienestar lo logran a través del autoabastecimiento (la huerta del fondo de la casa), del intercambio interno (le corto el pasto al vinero de la esquina, quien me paga con tinto), o del intercambio internacional (dicto conferencias en Madrid, con lo cual compro chocolate suizo).

Son todas opciones, y como tales las utilizo en función de los beneficios que me reportan, y los costos en que debo incurrir para conseguirlas.

Saber más matemáticas es mejor que saber menos matemáticas (o inglés, o corte y confección). ¿Por qué la gente no estudia más matemáticas, entonces? Porque el aumento en el bienestar que le reporta saber más matemáticas, no le compensa el costo de aprender más matemáticas.

Con el intercambio internacional ocurre exactamente lo mismo. Exportar con "más" valor agregado es mejor que exportar con menos valor agregado, dependiendo de cuánto cueste aumentar el valor agregado.

¿Por qué un país exporta trigo e importa galletitas? ¿Por qué un país exporta telas e importa confecciones? ¿Por qué un país exporta papel e importa publicaciones?

Porque por alguna razón el aumento de valor agregado en las etapas de fabricación de galletitas, confección de ropa o impresión de publicaciones, resulta más económico hacerlo en el extranjero que en el país. El principio de la ventaja comparativa no dice que las cosas que se hacen en el extranjero no se pueden hacer aquí, sino que conviene comerciar internacionalmente, cada vez que haya diferencia en los costos relativos de producir cada producto en cada país.

"Por alguna razón" involucra 2 tipos básicos de razones.

Primera: en el extranjero utilizan mejor tecnología que en el país, los trabajadores son más diestros o existe alguna ventaja de tipo natural.

Segunda: en el extranjero subsidian la referida etapa productiva. De manera que al fabricante le cuesta menor encarar la etapa productiva, aunque al país extranjero le cuesta más, pero la diferencia la paga el resto de la comunidad a través de un subsidio.

En cualquier caso los habitantes del país que exporta la materia prima, e importa el producto terminado, viven mejor que si encararan de manera directa la producción con mayor valor agregado. Lo que hay que investigar es si la ventaja de apropiarse del mayor valor agregado vía comercio internacional, es transitoria o permanente. En otros términos, si estamos delante de una ventaja comparativa genuina, o de una mera competencia predatoria.

Que en Argentina la tonelada de productos de importación cueste más que la tonelada de productos de exportación, es una pobrísima guía de los beneficios de su comercio internacional. Como también lo es la comparación del listado de los productos que se importan y se exportan. La cuestión no es qué producto tiene mayor valor agregado, sino cuánto cuesta generar mayor valor agregado.

IMPUESTOS A QUE, EN ECONOMIAS ABIERTAS

"La única economía cerrada es la economía mundial". Lo escuché hace 3 décadas. Tomé nota, aunque no sé si inmediatamente lo tuve en cuenta. Es cada día más evidente.

Probablemente ningún país, Argentina ciertamente que no, puede optar en la actualidad, entre abrir o cerrar su economía.

Lo cual implica que ninguna cuestión es del tipo: "¿qué tal si, en función de esto, abrimos o cerramos la economía?", sino que es del tipo "dado que nuestra economía es abierta; ¿qué podemos hacer con esto?"

La clase de impuestos que se aplican para financiar los gastos públicos es un buen ejemplo de este punto.

El análisis económico ayuda a iluminar la cuestión, distinguiendo entre aquellos aspectos de la vida que se pueden llevar a cabo aquí o en el extranjero, y aquellos otros que irremediamente se tienen que hacer aquí.

Del referido análisis se desprende que en una economía abierta no hay más remedio que gravar algunos o todos aquellos aspectos de la vida que no tienen más remedio que hacerse aquí.

Para clarificar no hay como exagerar.

Imaginemos un mundo donde todos los bienes pueden ser objeto de comercio internacional, no hay barreras a dicho comercio ni naturales (costos de transporte) ni políticas (derechos de importación y exportación), tampoco hay barreras al movimiento internacional de capitales, pero al mismo tiempo las personas tienen prohibido migrar.

En un mundo como el descripto la producción se localiza en el lugar de la Tierra donde los costos son menores, pero los seres humanos no tienen más remedio que vivir en el país donde nacieron.

¿Cómo financiar, en este mundo, a los jubilados y pensionados de cada país? Imposible con un impuesto a la producción, como son los impuestos al trabajo, sobre la energía, etc.; porque en cuanto un país coloque tal impuesto los capitales de mudarán a otro país que no lo cobra, o se fundirán las empresas instaladas en dicho país, al no poder competir con la producción realizada en países que no la gravan.

No hay más remedio que gravar la propia existencia de las personas, así como su capital inevitablemente fijado en el país, así como sus consumos realizados inevitablemente dentro de sus fronteras. Pagar un impuesto para renovar la cédula de identidad, el impuesto inmobiliario, el IVA, etc., son ejemplos de tales impuestos.

¿Y si la recaudación que surge de tales impuestos no alcanza para cubrir los gastos públicos? En una economía abierta, no hay más remedio que sentar a las partes alrededor de una mesa, y negociar la cuestión.

Se trata, en el fondo, de explicitar cuánto gasto público se quiere, así como la forma de financiamiento. ¿De quién es la responsabilidad de los jubilados y pensionados, sino de la comunidad toda? Pero entonces, a ponerse. No el productor Juan, sino el ciudadano Juan, que insiste -porque nació, y decidió no emigrar- en vivir en un país poblado por 34 millones de habitantes, que decidió mantener 4 millones de jubilados.

Como la economía argentina está cada vez más expuesta al comercio internacional, la estructura impositiva se irá aproximando más y más a este concepto. La alternativa es un acuerdo tributario mundial para gravar la producción, allí donde se desarrolle, una idea al parecer muy poco práctica.

MI MICRO DEPENDE DE TU MACRO. ¡SOCORRO!

A fines de marzo de 1997 Brasil adoptó medidas para restringir algunas de sus importaciones.

Luego de evaluar el impacto de tales disposiciones sobre el total de exportaciones argentinas a Brasil, los analistas coincidieron en señalar que dicho impacto será muy bajo ("irrelevante", apuntó un vehemente colega). Menos preocupante será el impacto sobre la tasa de crecimiento del PBI durante el año en curso.

A la luz de esto, las exaltadas afirmaciones de los representantes de algunos sectores exportadores, que casi sugirieron denunciar el Tratado del Mercosur, poner en alerta rojo al Quinto Ejército, o cosas por el estilo, lucen muy exageradas; y tampoco se explica la negociación entablada entre los gobiernos, así como el viaje del ministro Fernández a Brasilia.

El caso ilustra -dramáticamente- lo que le ocurre a la toma de decisiones individual, cuando depende de la toma de decisiones colectiva... y encima ajena.

En efecto, una caída de 5% en las exportaciones totales de Argentina puede parecer insignificante. Por lo cual no merita una acción decidida por parte de las autoridades del país afectado.

Pero una caída de 5% en las exportaciones totales de un país, no le resulta insignificante a aquellos que, al colocar una porción importante de sus ventas totales en el exterior, contribuyen a que "en promedio" las exportaciones caigan "sólo" 5%.

Consideremos el caso de Juan, quien vende 75% de su producción en Brasil. Ve cómo Pedro (Malán) obstruye parte de sus ventas al Brasil, observa cómo los analistas "enfían" la posible reacción de Argentina... y se toma la cabeza con ambas manos.

Lo que a mí me ocurra depende de lo que vayan a hacer aquellos cuyas decisiones me afectan. Por eso me la paso monitoreando cómo ven ellos aquellas porciones de la realidad que a mí me parecen un problema.

No hay peor situación que aquella en la cual lo que para mí es un problema, no lo es para quien tiene que tomar una decisión al respecto.

Esto se da en el plano "micro-micro". Estoy en problemas si viajo en un tren sentado en el asiento que da al corredor, tengo frío, no puedo cambiar de asiento, y resulta que el "dueño" de la ventanilla, es decir, el pasajero que está sentado a mi lado junto a la ventanilla, no tiene frío. El va a cerrar la ventanilla (la solución de mi problema) cuando él tenga frío.

También se da en el plano "micro-macro". El titular del equipo económico de un país no corrige la tasa de impuesto, el monto de las jubilaciones, o la fecha de vencimiento de un tributo, cuando le conviene a los integrantes del sector privado afectados, sino cuando le conviene a él.

Si esto es cierto con respecto a las autoridades económicas del país en que uno vive, con más razón lo es en el caso de las autoridades económicas de otro país. Las modificaciones de tasas de interés que dispone Alan Greenspan impactan los mercados financieros del mundo, pero él adopta sus decisiones mirando indicadores económicos de Estados Unidos. Si mi existencia, o mis ganancias, dependen de sus acciones, tendré que esperar que a él le convenga modificar el nivel las tasas de interés, en el sentido en que a mí me conviene.

Como esto va a ser así hasta el Día del Juicio a la tarde, en el diseño de sistemas económicos hay que tratar de minimizar el número de decisiones privadas que dependen de las públicas. Suena a perogrullada; quizás lo sea. Pero la vida concreta sobre la Tierra sería diferente a la que es, si se pusiera en práctica.

SINTONIA FINA VERSUS PILOTO AUTOMATICO

Sintonía fina alude a la posibilidad de que el ministro de economía de un país cuente con instrumentos suficientemente "sensibles" como para poder alcanzar muchos, diferentes y conflictivos, objetivos de política económica (en la época de los televisores en blanco y negro lo de la sintonía fina se explicaba fácilmente, porque los aparatos tenían un doble sistema de sintonía: una "gruesa", que localizaba la onda, y otra "fina", que le daba nitidez al sonido y a la imagen).

En la versión más pretenciosa, la sintonía fina consiste en fijar los valores deseados de determinadas variables económicas (PBI real creciendo 5%, tasa de inflación inferior a 4% anual, tasa de desempleo no mayor a 4% de la población económicamente activa, etc.), calibrando la intensidad del uso de los instrumentos de política económica en manos del ministro de economía de manera de lograr tales resultados.

En la versión menos pretenciosa la sintonía fina consiste en comparar los valores deseados y observados de determinadas variables económicas (el PBI está creciendo 3% y no 5%; la tasa de inflación fue de 7% anual y no de 4%; la tasa de desempleo fue de 8% de la población económicamente activa y no de 4%), orientando los instrumentos de política económica de manera tal que los referidos valores observados tiendan hacia los deseados.

"Walter Heller acuñó el término 'fine tuning' (sintonía fina), para referirse a la estereotipada política macroeconómica keynesiana incorporada a los libros de texto. La sintonía fina se convirtió luego en el símbolo de buena parte de lo que se pensó que era incorrecto con dicha política", señaló Stein (1984).

La ironía de Stein refleja el hecho de que en la década de 1960, que los ministros de economía podían y debían hacer sintonía fina, era algo que la comunidad académica y buena parte de los hacedores de políticas económicas daban por sentado.

En ese contexto se desarrolló la "teoría de la política económica", con aportes como el teorema de Tinbergen, el principio de la clasificación efectiva de los mercados, el principio del segundo mejor, etc.

A fines del siglo XX estamos muy lejos del enfoque utilizado en la década de 1960. ¿Qué ocurrió? Que hubo cambios muy profundos en la naturaleza del ciclo económico, y que la experiencia mostró que, en la práctica, los funcionarios públicos actúan de manera menos angelical que como lo supone implícitamente la teoría de la política económica.

Más que el ciclo como lo conocimos, las fluctuaciones económicas hoy tienen que ver con procesos de crecimiento sostenido (generalmente no inflacionario), que cada tanto se ven interrumpidos por "meteoritos" (tipo Tequila). Los shocks tecnológicos, los cambios estructurales que generan las privatizaciones, las desregulaciones y la apertura de la economía, explican mucho más lo que le ocurre al decisor individual que las fluctuaciones alrededor del funcionamiento "normal" de la economía.

Al mismo tiempo, luego de medio siglo de intervención gubernamental activa en la economía de la enorme mayoría de los países, la realidad mostró que los mejor intencionados y más capaces ministros de economía, cuentan con instrumentos mucho más pobres de lo que se pensaba, para mejorar los resultados que surgirían del "piloto automático" (hace algunas décadas, el concepto de piloto automático incluía el de los "estabilizadores endógenos". Por ejemplo, un sistema impositivo basado en el impuesto a los ingresos cierra la brecha fiscal cuando mejora la economía, si es capaz de controlar los gastos públicos. Hoy se refiere, simplemente, al funcionamiento de la economía en ausencia de políticas gubernamentales activas).

Como consecuencia de lo cual, cuando presidió la Asociación Americana de Economía, Friedman (1968) recomendó que la Reserva Federal abandonara la sintonía fina, porque no estaba claro que estaba morigerando el ciclo; y en nuestro medio, a propósito del ciclo ganadero, por la misma época el economista Lucio Reca señalaba que, con frecuencia, con sus medidas los gobiernos convertían los ciclos en... ciclones.

En este contexto, la "teoría de la política económica" se enriqueció con aportes como la cuestión de la inconsistencia temporal, el debate entre reglas y discrecionalidad, la cuestión de la reputación y la credibilidad de los funcionarios, etc.

¿Debemos olvidar la "sintonía fina" para siempre; debemos rendirnos al "piloto automático" de aquí hasta el Día del Juicio Final? No; lo que debemos hacer es colocar estos instrumentos al servicio del hombre, aplicándolos donde sirvan, más allá de si una alternativa se considera progresista, y la otra no.

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

Stein, H. (1984): Presidential economics, Simon y Schuster.

TASA Y RECAUDACION IMPOSITIVA

Que la reducción de la tasa de un impuesto no sólo no ocasione disminución sino aumento en la recaudación impositiva, por aumento de la base imponible (debida a elevación real, o disminución de la evasión), es lo que siempre dicen quienes pagan dicho impuesto, es lo que siempre sostienen quienes no tienen que hacerse cargo de la diferencia, y es con lo que sueñan que sea cierto los encargados de los ingresos públicos.

La posibilidad es que la disminución de una tasa impositiva no sólo no reduzca sino que aumente la recaudación impositiva, es un fenómeno conocido desde hace mucho tiempo, pero adquirió "respectabilidad científica" desde que Arthur B. Laffer la utilizó para fundamentar la política impositiva del comienzo del gobierno de Reagan.

En abril de 1996 el gobierno argentino redujo la tasa de impuesto interno que grava la venta de determinados productos. El siguiente análisis ejemplifica el valor que tiene que tener la elasticidad-precio del consumo de gaseosas, cuya tasa de impuesto interno cayó de 24% a 4%, para que la recaudación no disminuya como consecuencia de la reducción de la tasa del impuesto.

¿Cuál recaudación? Hay 2 candidatos: en primer lugar, la recaudación de impuestos internos; y en segundo lugar, la recaudación total (esta segunda es más importante, porque para tomar la decisión hay que tener en cuenta el impacto que la disminución de la tasa de un impuesto, vía aumento de la base imponible, tiene sobre la recaudación del resto de los impuestos).

¿Cuál es el valor mínimo (planteado en sentido usual, sabiendo que se trata de un número negativo) del aumento porcentual en la cantidad demandada de un producto, consecuencia de la disminución porcentual en el precio del producto, necesario para que cuando la tasa de impuesto interno cae de 24% a 4%, la recaudación de impuestos internos no disminuya?

Para mantener constante la recaudación total de impuestos internos cuando la tasa se reduce a la sexta parte, el valor de las ventas tiene que elevarse en seis veces. Ahora bien; el consumidor "se entera" que algo pasó, si como consecuencia de la disminución de la tasa

impositiva él enfrenta un menor precio. Si el productor traslada al precio toda la reducción de la tasa de ganancias, la elasticidad-precio de la demanda de gaseosas necesaria para mantener intacta la recaudación total de los impuestos internos es de... ¡38!

Cuando disminuye la tasa de un impuesto, pretender que no caiga la recaudación total de dicho impuesto, es una exageración. Por eso cabe plantear: ¿cuál es la elasticidad-precio necesaria para que no disminuya la recaudación impositiva total?

El ejemplo que sigue circunscribe el análisis al caso en el cual se recaudan 2 impuestos: el interno, cuya tasa se reduce de 24% a 4%, y el IVA cuya tasa se mantiene en 21%.

A efectos de contestar la pregunta, cabe plantear: ¿cuál es la elasticidad-precio necesaria para mantener constante la recaudación de un impuesto, cuando la tasa disminuye de 45% (24 más 21) a 25% (4 más 21). Ahora el valor de la venta de gaseosas no tiene que sextuplicarse, sino "sólo" aumentar 80%. Nuevamente, si el productor traslada en su totalidad la disminución de la tasa, la elasticidad-precio que no genera merma en la recaudación de "internos más IVA" es igual a... ¡8!

8 no es tan impresionante como 38, pero sigue siendo un número impresionante.

La conclusión es clara: en productos como la gaseosa, la repercusión sobre el nivel de consumo de la reducción de la tasa impositiva, muy difícilmente compense -en términos de recaudación impositiva- la referida disminución de la tasa. Lo cual explica por qué, junto a esta medida, el gobierno adoptó otras para generar mayores ingresos fiscales.

TRANSITORIO Y PERMANENTE

"El consumo de un período depende del ingreso del mismo período", sentenció Keynes en La Teoría General, inaugurando lo que en la literatura macroeconómica se denomina la "función consumo".

En la referida literatura (reseñada por Ferber, 1966), la hipótesis de Keynes se denomina "del ingreso absoluto". Fue complementada por la del "ingreso relativo", que explica el consumo de un período por la distribución del ingreso del período (Duesenberry, 1949); la del "ciclo vital", que explica el consumo de un período, no sólo por el ingreso del período sino también por lo que el consumidor cree que va a ganar en el resto de su vida (Modigliani y Brumberg, 1954); y la que diferencia entre el ingreso transitorio y el permanente (Friedman, 1957).

La distinción entre ingreso transitorio y permanente es fundamental para la explicación del consumo. Si muere un tío mío, como consecuencia de lo cual heredo \$ 10 M., el ingreso de este período será mi sueldo más los referidos \$ 10 M. Pero como sé que a partir del próximo período no se van a morir más tios míos, cada uno de los cuales me va a dejar \$ 10 M. en concepto de herencia, califico a los \$ 10 M. que recibo este período como ingreso transitorio.

Como consecuencia de lo cual, junto a la tristeza por la pérdida de un pariente lo más probable es que aumente algo mi consumo de este período, pero también lo más probable es que el grueso de la herencia lo ahorre, para de ahí en más aumentar mis consumos a lo largo del tiempo, por encima de lo que podría consumir a partir exclusivamente de mi sueldo (el ahorro puede ser financiero, si abro una cuenta en un banco, o real, si me compro bienes durables de consumo, una casa para alquilar, o una heladería para explotar).

Si por el contrario mi jefe me convoca a su oficina, y me dice que como consecuencia de mi buen desempeño desde este período mi sueldo aumenta en \$ 10 M. mensuales, aumentó mi ingreso de manera permanente.

En este caso, si el anuncio de mi jefe me suena creíble, mi consumo de cada período se va a adecuar a mi ingreso de cada período (¿qué sentido tendría, en estas condiciones, que de aquí en más yo ahorrara el grueso del mayor ingreso?), lo cual implica que así como en el caso

de la herencia el grueso de los mayores fondos fueron a parar al ahorro, en el caso del aumento de sueldo el grueso de los mayores fondos iría al consumo (la distinción entre ingreso transitorio y permanente también explica por qué no me gasto el sueldo el día que me lo pagan, sino que lo "estiro" hasta el próximo pago).

La distinción entre ingreso transitorio y permanente en la explicación del consumo, inventada para entender al ser humano concreto, es perfectamente aplicable a las finanzas públicas. Cuando una nación, una provincia o un municipio, obtienen un aumento de los ingresos, lo primero que tienen que averiguar es si se trata de un aumento transitorio o permanente. La venta de un activo, el cobro de una deuda, son claros ejemplos del primero; los impuestos a las ganancias, al valor agregado o a la propiedad, con claros ejemplos del segundo.

¿Y los ingresos por venta de petróleo? Cuando en 1973 y 1979 se produjeron los 2 "shocks petroleros", los ministros de finanzas de todos los países del mundo envidiaban a sus colegas de los países productores y exportadores de petróleo. 15 años después estos últimos tenían dolores de cabeza más grandes que los primeros. Porque, con alguna rara excepción, el cuerpo político de los países que tenían petróleo actuó como si el mayor precio del producto fuera permanente; cuando éste cayó, las finanzas públicas de los países petroleros se encontraron con que se les había agotado (parcialmente) una fuente de ingresos, pero les habían quedado gastos públicos -por ejemplo, salarios- pactados como si el aumento de los ingresos fuera a ser permanente.

Nadie tiene tantos tíos con plata, como para darse el lujo de no diferenciar entre ingreso transitorio y permanente.

Duesenberry, J. (1949): Income, saving and the theory of consumer behavior, Oxford University Press.

Ferber, R. (1966): "Research on household behavior", American Economic Review - Surveys of Economic Theory, volumen III, St Martin's Press.

Friedman, M. (1957): A theory of the consumption function, National Bureau of Economic Research.

Modigliani, F. y Brumberg, R. E. (1954): "Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data", Kurihara, K. K. (ed.): Post keynesian economics, New Brunswick.

VIABILIDAD Y DESEABILIDAD

A comienzos de 1996 en Argentina se reabrió el debate referido a la deseabilidad o indeseabilidad, de restringir el movimiento internacional de capitales.

Se trataba, en ese momento, de analizar la conveniencia de entorpecer el ingreso de fondos, con el fin de evitar -o al menos morigerar- ulteriores egresos, como los ocurridos de manera inesperada y abrupta a comienzos de 1995, a raíz del efecto Tequila.

Inevitablemente, algunos economistas argumentaron de manera entusiasta en favor de los controles, y otros economistas argumentaron, de manera no menos entusiasta, en contra de restricciones directas (el Presidente Truman deseaba conversar con economistas mancos, porque cada vez que se juntaba con algún discípulo de Adam Smith para pedirle consejo, este le decía que "en una mano tal cosa y en la otra tal otra cosa").

Tanto los controlfóbicos como los controlmaníacos saltaron un paso lógico, cual fue comenzar a discutir una cuestión en el plano de la deseabilidad, sin haber aclarado antes la cuestión en el plano de la factibilidad o viabilidad. Comportamiento algo extraño en una profesión que utiliza mucho el concepto de óptimo para calificar a la mejor situación... posible.

Buscar el óptimo es una tarea que se plantea en 2 frentes: explorar el plano de los objetivos, para clarificar que se desea, y el de los instrumentos, para saber qué es posible y qué no. Y no está claro por dónde hay que empezar, si por identificar los anhelos y luego buscar como conseguirlos o por saber hasta dónde se puede llegar y luego ver qué se puede lograr con ello.

Generalmente el principal aporte del economista se da en este segundo sentido, el de averiguar qué es posible y qué no, para aportar elementos para, a la luz de las consideraciones sobre deseabilidad, ayudar a la correcta toma de decisiones (lo cual normalmente implica resistir el tentador "querer es poder"). En otros términos, en la búsqueda de soluciones concretas la viabilidad de algo precede el debate sobre su deseabilidad.

En materia de restricciones directas al movimiento internacional de capitales soy enfático. Entiendo el problema, lo encuentro cuantitativamente importante, pero creo que el

remedio es peor que la enfermedad. Dicho de otra manera: no ingreso al debate sobre la deseabilidad de dichas restricciones, porque no veo la factibilidad de llevarlas a cabo.

La volatilidad de los movimientos internacionales de capitales es un problema, particularmente cuando capitales muy líquidos se utilizan de manera poco líquida (ejemplo, cuando fondos de corto plazo se utilizan para financiar créditos de largo).

Es un problema cuantitativamente muy importante, del cual pocos países logran aislarse. A comienzos de 1995 el dólar y el yen se intercambian, aproximadamente, 1 a 100. De repente, y por espacio de unos pocos meses, se intercambiaron 1 a 80. ¡25% de revaluación de la segunda moneda del mundo, en términos de la primera moneda, de la noche a la mañana! Vivimos en un mundo donde, con su conducta individual, Jorge Soros puede poner en jaque las reservas del Banco Central de cualquier país del mundo menos... ¿3? En modo alguno éste es un mundo deseable.

La cuestión, entonces, no es si el problema existe y si es importante. La cuestión es si la solución propuesta es viable. Aquí es donde soy enfático.

Desde el punto de vista administrativo Argentina es un "colador". Basta recordar que miles de millones de dólares fugaron de nuestro país durante la vigencia de distintos mecanismos de control de cambios.

Restringir de manera directa los movimientos de capitales, en este mundo electrónico, implica reinventar los segmentos oficial y paralelo de los mercados financieros y de capitales, con instituciones "blancas" que no hacen operaciones, y sus contrapartes "negras" que sí las hacen. Todo ello, utilizando la tecnología moderna.

¿Qué debemos hacer, entonces, a la luz de la volatilidad de los movimientos internacionales de fondos? Seguir haciendo méritos, como en 1995, para alejarlos cada vez más de las economías vulnerables a las crisis de confianza; dejar de ilusionarnos con herramientas que, aquí y ahora, no funcionan; y... rezar, para que la volatilidad no nos de un nuevo susto.