

SIMON NEWCOMB

(1835 - 1909)

¿No es humillante, sobre todo para sus colegas, que el primer economista matemático del continente americano, descubridor de una de las ecuaciones más famosas del análisis económico, haya considerado a la economía un simple entretenimiento, según contó en su autobiografía (la cual, publicada en 1903, se titula Recuerdos de un astrónomo)? Quizás lo sea, pero como dice Juan Manuel Serrat, la verdad no tiene remedio.

Newcomb nació en Nueva Escocia, Canadá. Hijo de maestro de escuela, y consiguientemente vino al mundo en una familia pobre. Fue totalmente autodidacta en economía, como en muchas otras cuestiones (su única educación formal consistió en asistir a algunas clases en la escuela donde dictaba su padre). Inicialmente se ganó la vida como maestro.

Escribió artículos sobre astronomía y matemáticas, que envió al secretario del instituto Smithsonian. A raíz de lo cual consiguió trabajo como calculista en el Nautical Almanac de Cambridge, Massachusetts, donde llegó a ser superintendente.

Ocasionalmente enseñó economía en Harvard y presidió el Political Economic Club, un pequeño club integrado por economistas conservadores. Terminó como profesor de matemáticas y astronomía en la universidad John Hopkins, manteniendo sus puestos en el Observatorio Naval y en el Nautical Almanac. Murió con el grado de vicealmirante.

Por sus investigaciones astronómicas recibió 17 doctorados honoris causa, de famosas universidades ubicadas en 10 países.

Escribió un par de obras en economía. La segunda de ellas, titulada Principios de economía política, publicada en 1885, contiene según Irving Fisher la primera formulación de la teoría cuantitativa del dinero. Fisher (1909) escribió la necrológica de Newcomb para la profesión.

La ecuación básica de la teoría cuantitativa del dinero dice que la cantidad de dinero, multiplicada por su velocidad de circulación, es igual al producto del número de transacciones por su precio. Como identidad es inevitablemente cierta, como explicadora de los movimientos de precios postula una relación de causalidad de dinero a precios, a partir de valores fijos de las velocidades de la circulación del dinero y el número de transacciones (Friedman la generalizó, convirtiendo a la velocidad de circulación de un número fijo en una función bien definida, dependiente de variables económicas).

Como subproducto de su ecuación cuantitativa del dinero, Newcomb clarificó la importante distinción entre variables stock y flujo.

"Por adelantarse demasiado a su tiempo, los Principios tuvieron escasa influencia entre sus contemporáneos", señala Coats (1975).

"¿No debería haber hecho un acto en honor de Newcomb, la Asociación Americana de Economía, al cumplir 100 años?", se preguntó Barber (1987). Ocurre que en la universidad John Hopkins, Newcomb solía discutir con Richard T. Ely, profesor de economía. En 1885 este último fundó la AEA, "para luchar contra la influencia de tipos como Newcomb". Barber (1987) tiene razón en el sentido de que si bien el gremio le agradece a Ely por organizar la AEA, desde el punto de vista metodológico los economistas aplicamos más la postura que entonces sostenía Newcomb.

Barber, W. J. (1987): "Should the American Economic Association have toasted Simon Newcomb at its 100th birthday party?", Journal of economic perspectives, 1, 1, verano.

Coats, A. W. (1975): "Newcomb, Simon", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Aguilar.

Fisher, I. (1909): "Obituary. Simon Newcomb", Economic journal, 19, 4, diciembre.

Friedman, M. (1987): "Newcomb, Simon", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

FRANK PLUMPTON RAMSEY

(1903 - 1930)

En el listado de 286 economistas prestigiosos de todo el mundo que tengo en mi archivo, el inglés Ramsey ostenta un nada envidiable récord: es el que murió más joven, días antes de cumplir 27 años (falleció a raíz de complicaciones asociadas con la ictericia). Keynes escribió la correspondiente nota necrológica en el número de marzo de 1930 del Economic journal, que luego incluyó en Keynes (1933).

Matemático como su padre, y hermano de quien luego fuera arzobispo de Canterbury, Ramsey formó una productiva troika con P. Sraffa y L. Wittgerstein. En diciembre de 1923 le escribió una carta a este último, donde entre otras cosas le dijo lo siguiente: "La mayoría de mi energía fue absorbida desde enero por una pasión no correspondida por una mujer casada, que me produjo tal desorden psicológico que casi voy al psicoanalista. Es probable que para Navidad vaya a Viena 9 meses para ser analizado..."

De hecho en 1924 Ramsey pasó 6 meses en Viena psicoanalizándose (algo menos común entonces que ahora)¹, luego de lo cual dijo: "creo que la gente sabe de sí misma mucho menos de lo que imagina; ahora no estoy tan interesado en hablar de mis cosas como lo estuve, me estoy aburriendo" (lo que sí hizo en 1924 fue... casarse. Con Lettice Baker, quien lo sobrevivió hasta la década de 1980).

Los economistas tenemos presente a Ramsey por razones más importantes que haber sido, dentro de la profesión, uno de los primeros consumidores conocidos de la entonces novedosa técnica psicoanalítica. Al respecto Newman (1987) acota que "la contribución de Ramsey presenta notables paralelos con la de John von Neumann: los 2 fueron grandes matemáticos, pero hicieron contribuciones a otras 2 disciplinas; cada uno de ellos escribió 3 trabajos importantes en economía; y con una sola excepción, cada uno de dichos trabajos logró reconocimiento sólo con el tiempo".

En los 2 trabajos específicamente económicos escritos por Ramsey se nota una saludable interacción entre los economistas profesionales y los matemáticos, para los cuales los

¹ No con Sigmund Freud sino con Theodor Reik (Forrester, 2004).

problemas de teoría económica son casos de matemática aplicada. En efecto, Newbery (1987) apunta que el trabajo sobre la tasa de ahorro de la economía se inspiró en una presentación no matemática de la cuestión realizada por Keynes, en tanto que el referido a los impuestos le fue sugerido por Pigou.

La importancia del primero de los trabajos radica en plantear una pregunta interesante (la tasa de ahorro de la economía) y resolverla con una técnica adecuada (el cálculo de variaciones).

En dicho trabajo la respuesta se conoce como la regla de Ramsey, que dice lo siguiente: la tasa de ahorro, multiplicada por la utilidad marginal del consumo, tiene que igualar a la diferencia entre los niveles observados y máximo (Bliss) de la utilidad que precisamente tiene la utilidad (la regla no depende ni de la función de producción ni de la tasa de interés). Ramsey derivó su regla bajo 3 supuestos cruciales: no aumento de la población, no cambio tecnológico, no descuento de la utilidad (la flexibilización de las 2 primeras dio lugar a la teoría del crecimiento, 3 décadas después).

Sobre el otro trabajo Baumol (1987) afirma que "los `precios según Ramsey' son óptimos en el sentido de Pareto, sujeto a la restricción de beneficios de un oferente (sirven como segundo mejor cuando, en presencia de economías de escala, los precios que igualan a los costos marginales generan pérdidas). Dichos precios son un destacado ejemplo del uso de la teoría pura para derivar una solución operativa para enfrentar un problema difícil que se presenta en la práctica".

Baumol, W. J. (1987): "Ramsey pricing", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Forrester, J. (2004): "Freud in Cambridge", Critical quarterly, 46, 2, julio.

Keynes, J. M. (1933): Essays on biography, Macmillan.

Newbery, D. M. (1987): "Ramsey model", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Newman, P. (1987): "Ramsey, Frank Plumpton", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Ramsey, F. P. (1926): "Truth and probability", en Braithwaite, R. B. (1931): The foundation of mathematics, Routhledge & Kegan.

Ramsey, F. P. (1927): "A contribution to the theory of taxation", Economic journal, 37, 1, marzo.

Ramsey, F. P. (1928): "A mathematical theory of saving", Economic journal

LIONEL CHARLES ROBBINS

(1898 - 1984)

Hijo de quien durante muchos años ocupara la presidencia de la Unión Nacional de Agricultores, lo cual no es inconsistente con haber nacido en una familia "de baja clase social", el inglés Robbins participó activamente y fue herido en la Primera Guerra Mundial.

Hizo una meteórica carrera académica, que a los 31 años lo convirtió en profesor titular en la Escuela Economía de Londres, sucediendo a Allyn Young, fallecido un par de años antes. La Universidad de Londres lo forzó a renunciar en 1960, cuando Robbins aceptó la presidencia del Financial times.

En las fogosas discusiones desarrolladas durante la década de 1930 se alió más con Hayek que con Keynes, lo cual no impidió que en la década de 1940 trabajaran con este último en el gobierno inglés.

¿Por qué los economistas nos acordamos de Robbins? Principalmente por su Un ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica (Macmillan, 1932), que como bien apunta Corry (1987) es un "clásico", es decir, un libro más citado que leído.

En el mencionado trabajo Robbins acuñó "la" definición de la ciencia económica ("disciplina que estudia la relación que existe entre los fines y los recursos escasos, que tienen uso alternativo"). Si todos los fines pudieran ser satisfechos por completo de manera simultánea, no habría problema económico; como tampoco lo habría si cada recurso productivo sólo se pudiera utilizar para la obtención de un único fin, porque en ese caso la asignación sería simplemente un problema ingenieril.

En el mismo ensayo Robbins distinguió claramente entre el plano del ser y el del deber ser. En el primero, también denominado positivo, las afirmaciones describen el mundo real (cuando las expectativas de la población son adaptativas, sólo transitoriamente una política inflacionaria disminuye el desempleo de mano de obra); mientras que en el plano del deber ser, también denominado normativo, las afirmaciones califican al mundo real (está mal que en el mundo haya pobres; veamos qué se puede hacer al respecto).

Esta parte del ensayo suscitó mucha controversia, porque no siempre se entendió lo que Robbins dijo. Por eso, cuando en 1980 fue invitado por la Asociación Americana de Economía a pronunciar la conferencia Ely, volvió sobre el tema. En sus palabras: "al comienzo de mi carrera escribí un pequeño ensayo; ahora que me estoy acercando al final de mi carrera quiero efectuar algunas reflexiones sobre dicho ensayo.

Mientras se clarifique bien la diferencia lógica que existe entre las afirmaciones de política y las científicas, no soy en absoluto hostil a combinarlas. En mi ensayo ya citado expresé explícitamente que negaba que mi posición fuera que 'los economistas no tenían que discutir cuestiones políticas y éticas'. Por el contrario, dije que sería una gran cosa que los economistas lo hicieran. Todavía considero que la distinción entre las distintas clases de afirmaciones es inevitable, y que corremos el riesgo de confusión intelectual si no lo reconocemos explícitamente".

Los economistas llevamos esta distinción en la sangre. Sabemos cuando estamos hablando "como economistas", proporcionando elementos de juicio para que el decisor pueda optar por su mejor alternativa a partir de información correcta, y cuando lo hacemos "como simples ciudadanos", agregando nuestro voto al del resto de los ciudadanos. El economista tiene que ayudarnos a saber qué le pasa a la economía cuando se modifica el sistema jubilatorio, al tiempo que como ser humano tiene que saber qué porción del PBI debe destinarse a la denominada clase pasiva.

La distinción de Robbins es relevante en cualquier profesión. Cuando voy al médico por una dolencia, el galeno me presenta las alternativas, según su leal saber y entender; pero soy yo, finalmente, quien toma la decisión. Porque se trata de su ciencia médica y mi cuerpo. En economía ocurre lo mismo.

Robbins también se ocupó de la economía desde el punto de vista metodológico. En sus palabras: "en las ciencias naturales, una vez que una conexión causal es descubierta, ceteris paribus se puede suponer que la relación cuantitativa que existe entre las variables persiste en el tiempo. Esto no es así en economía. La Reforma ciertamente no modificó la ley de la gravedad, pero claramente cambió la demanda de pescado en viernes. Por otra parte los seres humanos somos capaces de aprender, y el aprendizaje cambia los comportamientos de más de una manera. Por todas estas razones, la predicción cuantitativa es en economía peligrosa". Por eso con frecuencia se dice que desde el punto de vista científico la economía está más cerca de la biología y la meteorología, que de la física.

Corry, B. A. (1987): "Robbins, Lionel Charles", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

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

DENNIS HOLMS ROBERTSON

(1890 - 1963)

¿Mozart fue a Salieri, lo que Keynes a Robertson? No siendo un experto en historia de la música, y tampoco en historia de las ideas económicas, no puedo afirmarlo con certeza. Pero las similitudes son notables.

Hijo de clérigo, Robertson desarrolló toda su vida académica en Cambridge, Inglaterra, donde estudió bajo Keynes y Pigou. Al llegar a Cambridge la economía que allí se estudiaba estaba dominada no tanto por Marshall cuanto por el método marshalliano (Pigou sucedería a Marshall en la cátedra, y aquel -en 1946, luego de trabajar en el gobierno durante la II Guerra Mundial- sería sucedido por... Robertson).

Dennis se destacó desde temprano: escribió Un estudio de las fluctuaciones económicas (publicado en 1915) cuando tenía 22 años y estaba en el tercer año de sus estudios, lo cual a Samuelson (1963) le hizo acordar los casos de Galois en matemáticas, Ramsey en filosofía y Lerner en economía. Y al respecto Harrod (1958) no se queda atrás: "en el Club de Economía Política Keynes leyó un trabajo sobre Malthus. En el curso de la discusión Robertson mostró algunas estadísticas recientes... Parecía que Robertson sabía de lo que estaba hablando, y tuve la desagradable sensación de que en aquella ocasión era él y no el maestro el que estaba en lo cierto".

Trabajador duro y meticuloso, y encima buen escritor, Robertson no le resultó indiferente a Keynes, quien en 1920 le encargó que escribiera un libro de texto sobre Dinero. Puesto a trabajar, aquel descubrió el insatisfactorio estado de la materia, desde el ángulo que ya se había constituido en su preocupación central: la explicación de las fluctuaciones económicas.

Comenzó de esta manera una colaboración muy estrecha... que una década después terminó de manera turbulenta. En la versión de Harrod (1958) "al elaborar sus primeras ideas sobre lo que finalmente fue su Tratado sobre el dinero, Keynes tenía la necesidad de un crítico y encontró uno excelente en la persona de D. H. Robertson, con quien sostuvo muchas y muy largas conversaciones en pos de la verdad. ... Estos 2 hombres ejercieron el uno en el otro una influencia considerable en esa época... Robertson criticó el Tratado en el número de setiembre

de 1931 del Economic journal. La impresión que las críticas de Robertson y von Hayek produjeron en Keynes era que ellos no habían entendido en lo más mínimo lo que él intentaba decir".

Con el tiempo la separación, que Samuelson (1963) cree que pudo deberse "quizás a razones extraacadémicas", se fue ahondando. Otra vez, en la versión de Harrod (1958), "las primeras pruebas de La teoría general se las envió a Robertson, su viejo amigo, cuya capacidad crítica, de aplicarse a la obra, le hubiera sido de un inmenso valor. Pero entre ambos mediaba ya un abismo demasiado profundo. Robertson fue francamente adverso. La manera de formular sus críticas confirmó a Keynes en la sospecha de que Robertson, en realidad, no entendía lo que él trataba de decir".

Danes (1987) explicita la hipótesis extraacadémica de Samuelson. En sus palabras: "el impacto de La teoría general de Keynes transformó a Robertson, de un creador que trabaja en la frontera, en un comentarista y crítico. Después de 1936 no escribió nada nuevo sobre este campo de estudio". ¿No le hace acordar a Salieri?

Como Antonio, Dennis no era de cuarta. "Para los de mi generación", señala Samuelson -quien nació en 1915-, "Robertson siempre estaba allí. Su fama llegó a un máximo a mediados de la década de 1930, cuando tenía 45 años. Tan es así que cuando en 1936 la universidad de Harvard cumplió 300 años, en el año en que se publicó La teoría general le otorgó el doctorado honoris causa a... ¡Robertson!

Por la pelea con Keynes, Robertson dejó Cambridge en 1938. Volvió, como dije, luego de trabajar en el gobierno durante la II Guerra Mundial, pero a pesar de la muerte de Keynes (ocurrida en 1946) le resultó difícil relacionarse con los discípulos de Maynard, lo que lo hizo aparecer como una figura aislada (no obstante lo cual, en febrero de 1946, en Cambridge, Robertson invitó a Keynes a pronunciar una conferencia en el Club de los Lunes).

Keynes dijo que si la controversia entre Ricardo y Malthus la hubiera ganado el segundo y no el primero, el análisis económico no se hubiera atrasado tanto durante el siglo XIX. ¿Y si en vez de Keynes hubiera ganado Robertson?

Danes, M. A. (1987): "Dennis Robertson", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Harrod, R. F. (1958): La vida de John Maynard Keynes, Fondo de cultura económica.

Samuelson, P. A. (1963): "D. H. Robertson", Quarterly journal of economics, 77, 4, noviembre.

PIERO SRAFFA

(1898 - 1983)

Para quien 85 años no resultaron un tiempo suficiente largo como para encontrar con quien casarse, nació en Turín. Su papá era profesor de derecho comercial.

Sraffa participó en la Primera Guerra Mundial como instructor de ski e ingeniero. Su tesis doctoral, sobre "inflación monetaria en Italia durante y después de la Guerra", fue considerada brillante por su supervisor, Luigi Einaudi.

Por circunstancias ajenas a Piero, en más de una ocasión Keynes lo sacó de apuros. Como en 1923, cuando tuvo problemas con el fascismo italiano. Sraffa volvió a Inglaterra, pero fue detenido algunas horas en Dover y no se le permitió ingresar al país. En 1924 Keynes logró quitarlo de una lista de "indeseables".

Y también durante la Segunda Guerra Mundial. En efecto, cuando en 1940 Italia entró en guerra con los aliados, Sraffa -quien siguió viviendo en Inglaterra, pero nunca renunció a su ciudadanía italiana- fue internado en un campamento de extranjeros en la Isla de Man. Unos meses después Keynes logró extraditarlo (Sraffa compartía con Keynes un hobby: el de coleccionar libros y panfletos -poseía un ejemplar de la primera edición de El capital de Marx-).

“Prácticamente no dictó clases, ni asistió a conferencias profesionales. En sus seminarios los alumnos se leían sus trabajos mutuamente; cuando falleció, Harry Gordon Johnson tenía en vías de publicación más trabajos que los que Sraffa escribió en toda su carrera. ¿Una vida desperdiciada? Si usted concluye esto en base a mi descripción, es que no entiende la naturaleza de los logros académicos brillantes” (Samuelson, 1983).

¿Por qué los economistas nos acordamos de Sraffa? Porque “fue uno de los grandes economistas del siglo XX” (Samuelson, 1983). Según Samuelson (1987), Sraffa tiene 4 títulos para acceder a la fama en el mundo de la ciencia económica y la historia de las ideas. Lo cual

llama particularmente la atención en el caso de un autor que no escribió mucho, y que publicó lo más importante en la segunda mitad de su vida.

Dichos títulos son los siguientes: 1) su artículo sobre rendimientos crecientes a escala y equilibrio competitivo, publicado en 1926; 2) su labor al lado de Keynes y de Wittgenstein (en 1931 organizó el famoso "circo", grupo de jóvenes economistas integrado entre otros por Joan y Austin Robinson, Roy Harrod y James Meade, para analizar el Tratado sobre el dinero que acababa de publicar Keynes); 3) la edición de los trabajos y la correspondencia de David Ricardo; y 4) la publicación de su libro sobre producción de mercaderías por medio de mercaderías, ocurrida en 1960. "Mereció haber ganado el premio Nobel" (Samuelson, 1983).

Según Eatwell y Panico (1987), el trabajo de Sraffa sobre Ricardo no se limitó a una recopilación de los escritos del gran economista inglés (lo cual, normalmente, tampoco es una tarea fácil), sino que en la introducción de la publicación Sraffa presenta una reinterpretación de lo que hasta ese momento se consideraba era el "mensaje" básico de Ricardo. En la parte final de su trabajo, Sraffa contó con la colaboracio'n de Maurice Dobb.

Producción de mercaderías por medio de mercaderías contribuyó a cuestionar el paradigma neoclásico en materia de producción, readopción de técnicas, es decir, contribuyó a dudar de la existencia de una relacion unidireccional entre tasa de interés y cantidad de capital.

Samuelson (1987) conjetura si en un arcón de la casa de Sraffa no podría encontrarse un borrador de la planeada crítica sraffiana al análisis marginal. Al respecto cita a Oskar Lange, quien una vez dijo que Ludwig von Mises, el enemigo del socialismo, merece tener una estatua en el Salón de la Fama del socialismo, por obligarle a Abba Lerner y a Lange a descubrir cómo los socialistas podrían diseñar distemas descentralizados de toma de decisiones; y que con el mismo criterio Sraffa merece una estatua en el Salón de la Fama del marginalismo.

Eatwell, J. y Panico, C. (1987): "Piero Sraffa", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Samuelson, P. A. (1983): "Piero Sraffa", Corriere Della Sera. Reproducido en Collected Scientific Papers, volumen 7, The MIT press, 2011.

Samuelson, P. A. (1987): "Sraffian economics", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Sraffa, P. (1926): "The laws of return under competitive conditions", Economic journal, 36.

Sraffa, P. (1960): Production of commodities by means of commodities, Cambridge university press.

HEINRICH FREIHERR VON STACKELBERG

(1905 - 1946)

Buscando orientación en el apellido difícilmente podamos imaginar que el "alemán" von Stackelberg en realidad nació cerca de Moscú, donde su padre era director de una fábrica (el origen de la familia paterna era... Estonia), y su madre, de origen español, nació en... ¡Argentina!

Si alemán no fue su nacimiento, alemanes fueron su educación y desarrollo profesional. En efecto, durante la revolución rusa su familia escapó, primero a Yalta y luego a Alemania.

Estudió en Colonia, donde obtuvo su master en 1927 y su doctorado en 1935. Fue profesor asistente en Colonia entre 1928 y 1935, profesor asociado en la universidad de Berlín entre 1935 y 1941, y profesor titular en 1944 en la universidad de Bonn. En 1944 trabajó como profesor invitado en la Universidad de Madrid. Murió en la capital de España el 12 de octubre de 1946.

Fue "el más dotado economista teórico de Alemania durante su época" (Krelle, 1987). Claro que la Alemania Nazi produjo un notable éxodo de talento hacia el resto del mundo (no tengo elementos de juicio para afirmar que von Stackelberg fuera nazi -al parecer durante la guerra mantuvo contactos con Walter Eucken, Erwin von Beckerath y otros, quienes prepararon la transición hacia una economía de mercado-, pero sí que resultaba difícil en aquel país, en aquel momento, hacer carrera sin al menos tener simpatía por el régimen).

Introdujo la matemática en la economía de Alemania, y tomó el enfoque anglosajón en teoría de los costos y los precios. Sobre lo primero escribió en el prólogo a la primera edición de su curso universitario: "el descuido actual del estudio del análisis cuantitativo en la enseñanza universitaria de los economistas, la repulsión ante las matemáticas y la total insuficiencia de la formación estadística son diametralmente opuestos a las exigencias del presente y a las necesidades de la política económica. Con el tiempo se hará inevitable una revisión total en este aspecto".

Como ocurriera con Frank Knight, los economistas conocemos a von Stackelberg principalmente por su tesis doctoral, completada en 1934. Su análisis, contemporáneo con los de Edward Chamberlin sobre competencia monopolística y Joan Robinson sobre competencia imperfecta, busca dar respuesta a la formación de precios en mercados que no son ni monopolísticos ni extremadamente competitivos.

Avanzó principalmente en la teoría del duopolio, es decir, el caso en que existen 2 oferentes. Distinguió entre el duopolio de Bowley, en el que los duopolistas luchan por dominar el mercado; el de Cournot, en el que cada uno de los duopolistas actúa como 'competidor', es decir, suponiendo que el otro ofrece una cantidad fija; y el duopolio asimétrico, en el que uno de los duopolistas actúa como líder y el otro como competidor.

En 1940 construyó tablas de doble entrada (el lado de la oferta en un lado, el de la demanda en el otro) para identificar en las celdillas la forma de mercado que corresponde a distintas configuraciones de oferentes y demandantes. La tabla más elemental, de 2 x 2, que sólo incluye las formas competitiva y monopolística, fue inicialmente extendida a 3 x 3, para tener también en cuenta las formas oligopólicas, aumentándose luego a 5 x 5 y así sucesivamente (se llegaron a construir tablas de hasta 900 formas de mercado).

Cuando murió von Stackelberg yo tenía 3 años. Pero como impactó a Ferdinando Di Fenicio, quien impactó a Francisco Valsecchi, quien me impactó a mí, la versión 3 x 3 de la referida tabla de formas de mercado la uso en todos los cursos en que resulta material relevante.

Di Fenizio, F. (1958): Economía política, Bosch.

Krelle, W. (1987): "Heinrich von Stackelberg", The new palgrave dictionary of economics, Macmillan.

Stackelberg, H. F. von (1934): Marktform und Gleichgewicht, Springer.

GEORGE JOSEPH STIGLER

(1911 - 1991)

"Cuando se enteró que iba a trabajar como profesor, mi suegro dijo que yo tenía una licencia para robar", confesó en sus memorias Stigler, economista norteamericano hijo de padre bávaro y madre húngara que hasta los 3 años sólo hablaba... alemán.

Cuando todavía no había cumplido 16 años ya había vivido en 16 lugares dentro de Seattle, porque sus padres compraban lugares abandonados, reparándolos y volviéndolos a vender. "La desolación que en los Estados Unidos se produjo en la década de 1930 es difícil de imaginar", apuntó.

Luis Sandrini se sintió mal cuando terminó de filmar la última escena de una película; Stigler se descompuso al terminar de dictar la última clase de un curso. Ambos fallecieron poco tiempo después, "con las botas puestas".

Quien en 1982 mereciera el Nobel, cuando en 1926 dejó Seattle para estudiar en Chicago no tenía en su cabeza la idea de una carrera académica; en rigor no tenía idea de ninguna carrera.

De uno de sus profesores dijo lo siguiente: Knight era un gran profesor, pero incorregliblemente desordenado. No sabía callarse; pero en un grado que rara vez encontré después, transmitía una incondicional obsesión por la "verdad". Una vez a Knight le escuchó decir: ¿"qué tienen en comun el homo economicus y un cristiano perfecto? Que ninguno tendría amigos".

¿Por qué los economistas nos acordamos de Stigler? (el Journal of political economy dedicó la edición de octubre de 1993 para honrarlo). Por sus contribuciones al análisis económico (como las teorías de la información y la regulación), a la historia del pensamiento económico, al análisis de nuestra profesión, etc.; pero, fundamentalmente, por la "sal" que

constantemente incluye en su discurso. Por eso a continuación, debidamente clasificadas por tema, reproduzco afirmaciones claves de su pensamiento.

Colegas. Los economistas competentes rara vez admiten o corrigen un error. Claro que si el economista es competente, comete pocos errores.

La teoría económica del economista es mejor que la teoría económica de cualquier otro.

Adam Smith proveyó una reseña tan amplia y hecha con tal autoridad sobre las doctrinas económicas entonces existentes, que desde entonces no fue posible para ningún escritor posterior, plantear sus propias ideas ignorando las de sus antecesores.

Arthur Burns era un fantástico conversador. Muchos perdimos cenas, porque al ir a casa pasamos "un momento" por su oficina.

Becker quedará en la historia como el principal arquitecto de una verdadera ciencia de la sociedad. El crimen es una ocupación, por lo que debe ser estudiado por la economía laboral. Para un economista nada es tan claro como que cuando algo se hace más caro, se compra menos. La eliminación de la pena de muerte, entonces, condena a muerte a un conjunto de seres anónimos e inocentes, porque aumenta el número de asesinatos.

Los muertos son buena gente, en el sentido de que ya no pueden hacer más mal. Los buenos economistas muertos son importantes por algo más: son, seguramente, la cosa más importante para estudiar. Ninguna universidad podría tener hoy, simultáneamente, a Smith, Ricardo, Fisher y Marshall... pero todos pueden estar en nuestra biblioteca.

Análisis económico. Principio fundamental de la lucha científica: se necesita una teoría para derrotar a otra. Los economistas rara vez eligen entre teorías rivales sobre la base de la comprobación empírica. Desde 1776 el principal instrumento de la demostración empírica sobre la competencia (e incompetencia) económica del Estado fue contar anécdotas.

La mayoría de los economistas no entra al mercado de las ideas como oferente sino como demandante.

Rara vez en economía una teoría tiene un campo de aplicación bien definido. Cualquier nueva idea no puede ser plenamente entendida sin un gran gasto de tiempo, inteligencia y recursos de investigación. La enorme mayoría de las nuevas ideas prueban ser estériles. Algunas personas tienen maravillosos instintos para identificar cuales de las nuevas ideas meritan investigación, pero nadie es infalible. En retrospectiva, Ricardo, Stuart Mill, Walras, Jevons y Pareto, a veces perdieron su tiempo.

2 experiencias personales: 1) aceptación sin lucha: la economía de la información. Desde siempre los economistas supieron que el grado y la precisión del conocimiento de cada agente económico influencia su comportamiento y consecuentemente el de los mercados, pero hasta von Hayek en su estudio sobre "el uso del conocimiento en la sociedad", no se desarrollaron los principios de la adquisición del conocimiento.

En 1961 propuse utilizar el principio de maximización de la teoría económica estándar, para determinar cuánta información la población obtiene antes de operar, con particular atención a los precios a los cuales compran y venden, y un año después extendí el análisis al mercado laboral.

La propuesta fue rápida y extendidamente aceptada. La ausencia de controversia se explica por el hecho de que no había ninguna teoría establecida que había que desafiar.

2) Aceptación por necesidad: la teoría de la regulación. Adopté un enfoque empírico. ¿Por qué el Estado se mete a regular? Mi respuesta se basa en el examen sistemático de los intereses individuales de los distintos participantes en la vida política. Una vez que se identifican los costos y los beneficios de los distintos cursos de acción, la teoría permite predecir comportamientos de modo razonablemente exitoso.

Rol del economista. Una sociedad que hace cosas que tienen efectos ineficientes o perversos debería ser alertada. Los doctores en medicina están obligados a alertar contra la falta de tratamiento de enfermedades, lo cual puede provocar males en los enfermos, y se supone que los ingenieros deben alertar a los poderes legislativos cuando estos quieren legislar sobre la máquina de movimiento continuo. Lo mismo los economistas.

Uno puede encontrar psiquiatras que testifiquen en favor de cada posición sobre cada caso en particular. Lo mismo ocurre con los economistas.

Las propuestas de política económica de Smith se basan en 2 principios básicos: 1) su creencia en la eficacia del sistema de libertad natural; y 2) su total desconfianza en el Estado. Su verdadera queja contra el Estado es que es el resultado de grupos organizados, articulados, y que piensan en sí mismos, sobre todo, los comerciantes y los industriales.

La desconfianza de Marshall con respecto al gobierno yacía en su temor de que el Parlamento se convirtiera en el hogar de los intereses especiales, en particular los sindicatos.

Enseñanza de la economía. La investigación es un ingrediente esencial de un gran profesor: los estudiantes son suficientemente inteligentes como para "comprar" sermones que no se practican.

Por lo menos la mitad de lo que uno aprende en la universidad, lo aprende de los compañeros. Si un rector pudiera atraer buenos estudiantes, aunque no consiguiera buenos profesores, tendría una buena universidad... con poca plata.

En una universidad se puede armar una gran batahola por una taza de té. Si alguien no se enamora de la atmósfera universitaria, resulta ser un negocio demasiado pobre para que aparezca atractivo.

Monopolio. Adam Smith, gran creador de tradiciones, en materia de monopolio creó 3 que fueron ciegamente seguidas durante casi 100 años: 1) no le prestó atención alguna a la

teoría del monopolio; 2) identificó los monopolios importantes de su tiempo con los certificados de poder exclusivo otorgados por el Estado; y 3) nada se puede hacer contra el monopolio y la colusión entre un pequeño número de rivales.

Ricardo creía que un precio era de monopolio si el costo de producción no tenía efecto sobre el precio de venta... un reflejo del estado de la teoría del monopolio en su época (esto comenzó a ser remediado en el último tercio del siglo XIX).

Mill no encontró otra forma de que el Estado promoviera la competencia, que no fuera impedir la creación de monopolios.

La segunda tradición, aquella según la cual todos los monopolios importantes son creados por el Estado, comenzó a modificarse con la aparición de los ferrocarriles y el resto de las empresas de servicios públicos.

Trabajé en varios casos de juicios antimonopólicos. De dicha labor aprendí 3 cosas: 1) la justicia no siempre triunfa... a veces, afortunadamente; 2) el número de economistas que trabajan en casos antimonopólicos está en los "muchos cientos"; y 3) lo que ganan dichos economistas no viola la ley de salario mínimo.

Stigler le ponía "sal" a todo, no sólo a sus escritos (me hubiera gustado conocerlo personalmente). Su velero se llamaba Tratado, porque de esta manera cuando alguien le preguntaba qué hacía los fines de semana respondía con total solemnidad: "trabajo en mi tratado".

ANEXO. Claire Friedland "fue asistente de Stigler durante más de 3 décadas, entre febrero de 1959 y diciembre de 1991, cuando éste falleció. Probablemente, después de su esposa nadie lo conoció a Stigler tan bien" (Freedman, 2012).

Entrevistada por Freedman, Friedland lo recuerda en los siguientes términos: "Stigler era un gran hombre, una persona extraordinaria; impaciente; fanático del trabajo. Siendo famoso seguía trabajando mucho, ¿no es esto irracional?; poseedor de una ética protestante, muy conciente; gran showman, gran escritor; discutiendo podía ser devastador, sarcástico. No le gustaba herir los sentimientos de sus contrincantes, sino mostrarles que estaban equivocados; muy conservador: usaba corbata todos los días, cabello corto y sombrero. Le abría las puertas a las mujeres; economista aplicado; pionero del análisis de citas de trabajos; quería que el Journal of political economy (del cual fue editor) fuera una buena revista, quería el progreso de la profesión, y quería contribuir a todo esto; y tenía una personalidad muy diferente a la de Milton Friedman. A éste le gustaba hablarle al público, a Stigler a la profesión. Fue muy amigo y admirador de Frederick August von Hayek. Conozco muchas de sus limitaciones, pero lo admiro mucho" (Friedland, en F, 2012).

“En su visión los mercados están constantemente adaptándose, para absorber las deficiencias que preocupan a gran parte de la profesión. El los analizaba observando la forma en la cual eliminaban las externalidades. Por eso le prestó tanta atención al teorema de [Ronald] Coase. Para él el mercado era la fuerza. No era libertario ni austríaco, entre otras cosas porque los encontraba anti-empíricos... Tampoco era institucionalista... Estados Unidos no se desarrolló por la presencia de grandes empresarios, sino por el contexto de libremercado en el cual tuvieron lugar las actividades” (Friedland, en F, 2012).

Breit, W. y Spencer, R. W. (1986): "Entrevista", Lives of the laureates, The mit press.

Freedman, C. (2012): “Insider’s story: notes on the Claire Friedland and George Stigler partnership”, History of economics review, 54, invierno.

Stigler, G. J. (1965): "El economista y el Estado", American economic review, 55, 1, marzo.

Stigler, G. J. (1982): "Los economistas y el problema del monopolio", American economic review, 72, 2, mayo.

Stigler, G. J. (1983): "El proceso y el progreso en economi'a", Journal of political economy, 91, 4, agosto.

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

JOHN RICHARD NICHOLAS STONE

(1913 - 1991)

Hijo único, de padre abogado, quien según Deaton (1987) fuera la "principal figura inglesa de posguerra en materia de econometría aplicada" aprendió poca matemática más allá de la aritmética (¡esta última es precisamente la que se necesita para desarrollar un sistema de cuentas nacionales!).

Conoció la India en 1930, cuando su padre integró la Corte Suprema de Madrás. A los 20 años, en el college, comenzó a estudiar economía bajo la supervisión de Richard Kahn y Colin Clark. También estaba Keynes, "quien dictaba un puñado de conferencias sobre cualquiera de los libros que estaba escribiendo".

"Algo solitario, de personalidad reservada, escrupuloso citando los trabajos de otros", lo recordó Samuelson (1985) cuando le otorgaron el Nobel. Pero coraje no le faltaba, ya que se casó 3 veces: en 1936 con Winifred Mary Jenkins, también economista, matrimonio que se disolvió en 1940; en 1941 con Feodora Leontinoff, quien murió en 1956; y en 1960 con Giovanna Croft-Murray ("Saffi").

¿Por qué los economistas nos acordamos de Stone? No por haber inventado la contabilidad nacional, ni por haber sido el primer estimador del producto bruto, el consumo o la inversión. Su mérito -suficiente como para que en 1984 le otorgaran el Nobel en economía- fue el de haber percibido a las cuentas nacionales como un sistema, donde el principio contable de la partida doble es escrupulosamente seguido, más que como un conjunto aislado de estimaciones (a Stone le gusta la presentación matricial de las cuentas nacionales. Es casi imposible mirar las estimaciones presentadas de esta forma, y no comenzar a generar en la cabeza relaciones de comportamiento entre las variables).

En la sintética autobiografía que se distribuyó cuando le otorgaran el Nobel explicó el proceso que condujo a la invención de un sistema de cuentas nacionales de la siguiente manera: "en 1939 fuí a trabajar al Ministry of Economic Warfare, durante 9 meses. En diciembre de

1940, con James Meade habíamos preparado unas estimaciones, que se las mostramos a Keynes. 'Estábamos muy lejos de un "set" de cuentas nacionales pero era un comienzo'.

En 1945 me eligieron primer director del Departamento de economía aplicada de Cambridge [no era un clima propicio; recuérdese lo que Keynes opinaba de la econometría, en su ataque a Tinbergen].

Al finalizar la década de 1940 la OECD fue establecida en París, y se decidió construir un sistema de cuentas nacionales para seguir la evolución de los países miembros. Consiguientemente, en Cambridge, bajo mi dirección, se estableció la Unidad de Investigación de Cuentas Nacionales. De aquí surgieron A simplified system of national accounts (un sistema simplificado de cuentas nacionales, 1950) y A standardised system of national accounts (un sistema estandarizado de cuentas nacionales, 1952).

Y en 1952 fuí convocado por la Oficina de Estadísticas de las Naciones Unidas, en Nueva York, para presidir un comité de expertos. 'En ese año no muchos estadísticos estaban familiarizados con las cuentas nacionales'.

La historia integral del desarrollo de la moderna contabilidad nacional todavía no se escribió, pero en su conferencia Nobel Stone (1986) describió así la cuestión en grandes líneas: "esto empezó con William Petty (para mejorar la equidad del sistema impositivo) y uno de sus discípulos, Gregory King (por curiosidad). El esfuerzo luego se adormeció. Renació con la Tabla Económica de Quesnay y los mecanismos de reproducción simple y ampliada de Marx. En el siglo XX hay que destacar los esfuerzos pioneros de A. L. Bowley en Inglaterra, y Simón Kuznets en los Estados Unidos, así como los de mi profesor Colin Clark".

"Pilas" no parecieron faltarle cuando a los 71 años le otorgaron el Nobel. En efecto, en sus palabras: "en 1980 me retiré de la universidad, lo cual no implicó desvinculación ni alteración de mis hábitos, excepto que me permitió trabajar a tiempo completo donde más me gusta trabajar, mi casa. En los últimos tiempos una enfermedad redujo mi ritmo laboral, pero ahora las cosas están mejorando. Estoy listo para un productivo 1985". Falleció 7 años después.

Realizó además un importante trabajo empírico sobre el comportamiento del consumidor, así como el sistema lineal de gasto, buscando explicar simultáneamente la demanda de los diferentes bienes.

Con este profesor no convencional y escritor lúcido tuve un par de "contactos". El primero ocurrió en 1984, cuando al cubrir para Cronista el Nobel en economía de dicho año, titulé la nota aludiendo al "contador" Stone (lo cual, al parecer, ofendió a un ex ministro de economía de Argentina, alguna vez vinculado a la estimación de cuentas nacionales).

El segundo contacto se produjo en 1989, cuando en la biblioteca conjunta del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial buscaba completar mi colección de conferencias Nobel, que necesitaba para un libro entonces en preparación (Economía: ¿una ciencia, varias o... ninguna?, Fondo de cultura económica, 1993). Me faltaban las conferencias de Klein, a quien como vivía en los Estados Unidos contacté por teléfono y no me dió bolilla, y la de

Stone, a quien como vivía en Inglaterra le escribí una carta, recibiendo de inmediato una copia con una esquila que sencillamente decía: "I wish you well" (te deseo lo mejor). Además de talentoso y trabajador, Stone era gente (su grandeza había quedado demostrada cuando al recibir el Nobel no tuvo empacho en decir que "la idea [de enfocar a las cuentas nacionales como un sistema] estaba en el aire", sugiriendo que en esa época cualquiera podía haber hecho lo que él hizo).

Deaton, A. (1987): "Stone, John Richard Nicholas", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Samuelson, P. A. (1985): "The 1984 Nobel prize in economics", Science, 227, enero. Reproducido en Collected scientific papers, The MIT press, volumen 5.

Stone, R. (1986): "The accounts of society", Journal of applied econometrics, 1.

TREVOR WINCHESTER SWAN

(1918 - 1989)

"Entre 1918 y 1989 un meteoro cruzó el firmamento australiano, más brillante que todo lo que existió antes y después". Así describen Butlin y Gregory (1989) el desenvolvimiento profesional de Swan durante sus 70 años de vida.

Swan fue un estudiante brillante. A los 21 años logró una medalla de oro de la universidad de Sydney. La suya fue una de las 5 medallas otorgadas en 30 años, y la única vez a un estudiante con dedicación parcial (el comité que asignaba las medallas no tuvo en cuenta este detalle, lo cual implica que Swan superó a sus compañeros que estudiaban a tiempo completo).

A los 23 años se casó con una compañera de estudios, quien lo sobrevivió. Tuvieron 4 hijos. No consumía fósforos, porque prendía un cigarrillo con el resto del anterior.

Las circunstancias (concretamente, la Segunda Guerra Mundial) lo llevaron a trabajar en el gobierno. Diseñó la política económica de posguerra de Australia, el día que se rindió Japón. Pocos países pudieron hacerlo con tal rapidez. Luego de la guerra continuó su carrera como funcionario público, y en períodos sabáticos trabajó en las oficinas de asuntos económicos de Inglaterra y Estados Unidos.

En 1946 se creó la Universidad Nacional de Australia. Swan se incorporó a ella en 1950, utilizando los muebles que había usado años antes trabajando para el gobierno.

Los años 1950 a 1956 fueron particularmente productivos (en 3 de esos años produjo 3 de sus 4 trabajos más importantes. En total publicó 18 artículos).

Desde mediados de 1950 su producción declinó (tenía, en ese momento, alrededor de 40 años). Butlin y Gregory (1989) lo atribuyen a 3 causas: 1) en 1958 visitó India, donde contrajo una "enfermedad misteriosa". Nunca recuperó totalmente su salud; 2) su contacto, por muchos años, con el desarrollo y la implementación diarios de la política económica, le hizo perder motivación académica (como si ya no hubiera problemas teóricos por resolver); y 3) no hubo

nuevas designaciones académicas donde trabajaba, por lo que perdió alguna compañía académica valiosa.

En 1987, junto a Colin Clark, resultó el primer ganador del Premio Académico Distinguido de la Sociedad Económica de Australia.

¿Por qué los economistas nos acordamos de Swan? Unos pocos por "The principles of effective demand - a real life model" (el principio de la demanda efectiva - un modelo realista), un modelo de 10 ecuaciones, que estimó con datos trimestrales. Este modelo es posterior al de Tinbergen, pero anterior al de Klein referido a los Estados Unidos.

Swan construyó modelos formalmente elegantes, pero relevantes y orientados a la solución de problemas sociales, porque para él "un buen economista debe saber teoría, conocer los datos y las instituciones, y poder transformar su conocimiento en pronunciamientos simples".

Mayor número de economistas recuerda a Swan por su contribución a la teoría neoclásica del crecimiento económico. En 1956 la Escuela de Investigaciones en Ciencias Sociales organizó un seminario sobre La teoría del crecimiento económico, el libro de Arthur Lewis. En dicho seminario Swan presentó su trabajo sobre crecimiento (Swan, 1956), que inaugura el estudio del proceso de crecimiento sobre bases neoclásicas (eventualmente Swan se desilusionó con este tipo de modelos). James Meade, presente en el seminario, advirtió el valor del trabajo de Swan, el cual se publicó de inmediato.

La versión preliminar del trabajo de Swan es anterior al trabajo de Solow sobre el mismo tema (Solow, 1956). Por eso se habla del modelo Swan-Solow de crecimiento (hasta 1970, en Yale, era enseñado como el modelo de "Swan"). Este párrafo muestra el cariño que Butlin y Gregory le tienen a Swan, porque en el mejor de los casos la literatura especializada designa a este tipo de modelos "Solow-Swan", cuando no directamente modelos tipo Solow.

Klein en 1980, y Solow en 1987, obtuvieron el premio Nobel en economía, por el tipo de investigaciones en las cuales Swan también había hecho aportes. ¿Razones de peso o mala suerte?

Butlin, N. G. y Gregory, R. G. (1989): "Trevor Winchester Swan, 1918-1989", Economic record, 65, 191, diciembre.

Solow, R. (1956): "A contribution to the theory of economic growth", Quarterly journal of economics, 70, 1, febrero.

Swan, T. W. (1956): "Economic growth and capital accumulation", Economic record, 32, 4, noviembre.

HENRY THORNTON

(1760 - 1815)

"Era un hombre de una bondad extraterráquea", afirma Hayek (1939) en la documentada biografía que escribiera sobre el inglés Thornton. ¿Qué otra cosa puede decirse de quien, entre otras cosas, donó seis séptimos de sus ingresos hasta que se casó, y luego alrededor de una cuarta parte de ellos?

Hijo de un comerciante muy conectado con Rusia, y el menor de 3 hermanos, Thornton careció de buena educación formal. Militó activamente en una austera rama evangélica de la iglesia de Inglaterra.

A los 36 años se casó con Marianne Sykes. Tuvieron 9 hijos, todos los cuales sobrevivieron a sus padres. Thornton se ocupó mucho de su educación, quizás como reacción a su propia experiencia.

De salud frágil, no obstante lo cual no descansaba nunca, falleció luego de una prolongada enfermedad a los 55 años, probablemente de desgaste producto del referido exceso de actividad.

Fue banquero y legislador. A los 24 años ingresó a la casa bancaria Down y Free, que pronto fue Down, Thornton y Free, donde permaneció hasta su muerte. Cuando 6 años después falleció su padre, lo que heredó le permitió agrandar su propio banco.

A los 22 años ingresó a la Cámara de los Comunes (podría haber ingresado antes, pero lo shoqueó saber que hubiera tenido que darle 2 guineas a cada votante). Formó el "partido de los santos", del cual -junto con su gran amigo Wilberforce- fue una de las figuras líderes. "En el Parlamento no se alió con nadie, pero se alineaba generalmente con los liberales", señala Hutchison (1975). Retuvo el escaño parlamentario durante el resto de su vida (el último debate en que participó, en 1814, fue sobre las Leyes de Granos, las cuales fueron eliminadas en... ¡1846!).

Desde el Parlamento, en 1809 luchó para que en Inglaterra terminara el comercio de esclavos. En su actividad parlamentaria aprovechó su experiencia bancaria.

Además de banquero y legislador fue filántropo. Además de las importantes donaciones en dinero, ya mencionadas, En 1785 Thornton fundó la Sociedad para la Escuela de los Domingos, para inducir la educación popular, y organizó reuniones públicas para conseguir fondos para aliviar la pobreza.

¿Por qué los economistas nos acordamos de Thornton? Por su único libro, An enquiry into the nature and effects of the paper credit in Great Britain (investigación sobre la naturaleza y efectos del dinero bancario en Gran Bretaña), conocido como Paper credit y por el cual es considerado el "padre del Banco Central moderno". Lo escribió a lo largo de 6 años. También es autor de muchos escritos más populares, así como trabajos sobre temas bien variados (uno, por ejemplo, referido al Sermón de la Montaña).

Los bancos son escasamente mencionados en el análisis de Hume. Pero en los 20 años anteriores a la aparición de Paper Credit el sistema bancario había cambiado mucho. Thornton subraya el rol crucial y la volatilidad de la confianza pública en la capacidad del sistema financiero para hacer frente a sus obligaciones. Pensó al Banco Central como un prestamista de última instancia, marcando el comienzo de una nueva época en el desarrollo de la teoría monetaria. Desarrolló la idea de un banco central que pudiera controlar la base monetaria con asientos contables, así como la importancia de que el objetivo del Banco Central fuera el del mantenimiento del nivel de precios. Fue el primer economista que dijo que los depósitos en cuentas corrientes también son dinero. y tenía una sofisticada teoría de la demanda de dinero. "En nomenclatura moderna, Thornton extendió el análisis monetario, para incluir no sólo el dinero externo (la base monetaria, creada por el Banco Central) sino también el interno (el creado por el sistema bancario)", apunta Hetzel (1987).

Paper credit no es un libro teórico, no tiene modelo como el libro de Ricardo, y parece desarrollarse en el mismo orden en que el pensamiento de Thornton se fue desarrollando, lo cual explica cierta falta de claridad y ordenamiento sistemático. "No se puede apreciar a Thornton si no se lo considera en contexto histórico", apunta Hicks (1967). La historia relevante es la de los 10 años anteriores a 1802, particularmente la guerra entre Inglaterra y Francia a partir de 1793, y la suspensión de la convertibilidad por parte del Banco de Inglaterra en 1797.

Desde el punto de vista teórico, razonaba en términos de cuadros de balance. Anticipó a Keynes en preferencia de la liquidez y en rigidez salarial (los salarios son rígidos frente a cambios transitorios de la mano de obra, no a cambios permanentes). También anticipó la distinción entre tasa natural de interés y tasa de mercado, desarrollada por Wicksell. Lo que no anticipó fue el multiplicador. En el plano de las recomendaciones de política económica prefirió abandonar la convertibilidad a deflactar (para él la deflación llevaba a la recesión).

En su época sus ideas tuvieron gran influencia. La reseña que Francis Horner hizo de su libro en la Edinburg review aumentó tal influencia. En términos de imagen para las

generaciones que vinieron, Ricardo lo eclipsó. J. S. Mill fue el último economista en tenerlo en cuenta. En el siglo XX lo redescubrieron Viner, en 1924, y von Hayek, en 1939. No así sus aportes, que se incorporaron al saber convencional. "Para la mayoría de los hombres, éste sería un pobre consuelo, No para un buenazo como Henry Thornton", señala Laidler (1987). Pero hoy se le vuelve a hacer justicia: "Thornton es el contribuidor más importante a la teoría monetaria, entre Hume y Wicksell, teniendo a Ricardo como único rival serio", apunta Laidler (1987).

¿Por qué 4 de las 5 referencias bibliográficas de Thornton comienzan con la misma letra?

Hayek (von), F. A. (1939): "Introducción" (a la nueva edición del libro de Thornton), en: The collected works of F. A. Hayek, Chicago, 1991.

Hetzel, R. L. (1987): "Henry Thornton: seminal monetary theorist and father of the modern central bank", The Federal Reserve Bank of Richmond, 73, 4, julio-agosto.

Hicks, J. (1967): "Thornton's Paper credit, 1802", Critical essays in monetary theory, Oxford university press.

Hutchison, T. W. (1975): "Thornton, Henry", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Aguilar.

Laidler, D. (1987): "Thornton, Henry", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

FRANCISCO EMILIO VALSECCHI

(1907 - 1992)

El fallecimiento de Francisco Valsecchi enlutó a las facultades de economía de la UCA y la UBA. “Un maestro de ley” (Llosas, 2007), autor de una detallada biografía de Valsecchi.

Porteño, luego de cursar estudios en el Colegio San José marchó a Italia, donde a los 22 años se doctoró en Ciencias Económicas en la Universidad Luigi Bocconi, de Milán. “Parece indudable que el período de formación universitaria en Italia tuvo una importancia decisiva en la conformación de la doctrina a la que colocó en lugar privilegiado como eje orientador de su labor durante toda su vida” (Tami, 2007).

Hijo de importador, Valsecchi hizo carrera en la academia a raíz de una circunstancia fortuita ("por designio de la Providencia", en sus términos, según explicó en el reportaje que le hiciera para El Cronista Comercial): ocurrió que regresó de Italia luego de haber completado sus estudios, para incorporarse al negocio familiar, en 1929. La crisis fundió el negocio... y Valsecchi se volcó hacia nuevos rumbos (la docencia lo había atraído desde sus días de estudiante secundario). Deberíamos computar esto entre los beneficios de la Gran Depresión (a propósito: el mencionado reportaje lo publiqué exactamente 10 años antes del día de su fallecimiento. ¿Tiene eso algún significado?).

Enseñó en la UBA entre 1944 y 1972, y paralelamente fue director de la Escuela de Economía de los Cursos de Cultura Católica, precursora de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la UCA, de la que fue decano desde su fundación (1958) hasta 1970. Integró el Consejo Directivo de la UCA desde su fundación hasta su muerte, y durante varios períodos fue su vicerrector. Entre 1970 y 1972 se desempeñó como embajador argentino ante los Países Bajos.

Profesor mío de microeconomía en la UCA en 1961, lo recuerdo más por didáctico que por erudito. Sólo Dios sabe cuánto sabía de la materia, lo que ocurría es que aplicaba algo que me explicó en 1982, cuando al hacerle el referido reportaje dijo que "los profesores jóvenes enseñan más de lo que saben, los profesores adultos enseñan sólo lo que saben, en tanto que los profesores ancianos sólo enseñan lo que los alumnos necesitan aprender" (el reportaje es un

subproducto del acto académico en su honor que el 23 de setiembre de 1982 tuvo lugar en la UCA, y que en la víspera dí a conocer en Cronista bajo el cariñoso título de "al troesma con cariño". En el mencionado acto se lanzó un libro de ensayos en su honor: La economía como disciplina científica, Ediciones Macchi, 1982).

Desde el ángulo de cómo encaran sus clases se podría decir que Wassily Leontief, mi profesor de microeconomía en Harvard, es un claro "discípulo" de Valsecchi, y mis alumnos y ex alumnos podrían decir que yo también lo soy... aunque esto, desde hace algún tiempo, me haya incluido en la categoría de profesores ancianos.

Dediqué la última edición de 1989 de Momento económico (mi programa de televisión) a recordar mi paso por la UCA con miembros de la camada 1964, cuando cumplimos las bodas de plata profesionales. Del programa participaron Angel Estrada, Gerardo Gargiulo, Alberto Grimoldi, Natividad Guerra y yo; y a quién sino a Valsecchi se me iba a ocurrir invitar, para que ofreciera la versión "desde el otro lado del mostrador". Valsecchi aprovechó la ocasión para felicitarnos por la valentía de haber ingresado a la UCA a comienzos de 1960, es decir, cuando todavía nadie había egresado.

Con lo que cuesta crear y hacer funcionar algo en Argentina, nunca entendí por qué a Valsecchi se lo pretende homenajear por ser autor de obras como el Silabario Social, 1943 y 1948; Ensayo sociológico acerca de las clases sociales, 1947; La vivienda popular, 1948; y La reforma de la empresa, 1954), u obras leídas pero no suficientemente importantes como para immortalizar al autor (como ¿Qué es la economía?, 1959, de la serie publicada por la Editorial Columba), en vez de destacar su importantísima y prolongadísima labor en la UCA, como organizador y como profesor... como si hubiera sido poca. Sigo pensando esto aunque Auza (2006) mostró que la labor que Valsecchi desarrolló durante la década de 1930 y comienzos de la de 1940, "gerenciando y diseminando" estudios, normas y reflexiones sobre la cuestión social, fue bien importante.

Auza, N. T. (2006): "El secretariado economico-social de la Acción Católica, Francisco Valsecchi y el primer peronismo", Valores de la sociedad industrial, 24, 67, diciembre.

Llosas, H. P. (2007): "Francisco Valsecchi, un docente de ley", Anales, Asociación Argentina de Economía Política.

Tami, F. S. (2007): "Francisco Valsecchi y su tiempo: sus ideas, su obra, su magisterio", Anales, Academia Nacional de Ciencias Económicas.

JACOB VINER

(1892 - 1970)

Quien para Samuelson fuera el más grande de los economistas neoclásicos, nació en Canadá y surgió por su propio esfuerzo. “Solíamos ironizar diciendo que los mejores economistas estadounidenses eran canadienses: Simon Newcomb, Jacob Viner, Frank D. Graham, John Kenneth Galbraith, William Vickrey, Lloyd Reynolds y Harry Johnson, para nombrar sólo a unos pocos” (Samuelson, 1991).

Le enseñó economía Stephen Leacock, "el famoso humorista" (sic), apunta Spiegel (1987). Estudió en Harvard, a pesar de no ser wasp (blanco, anglosajón y protestante), lo cual en ese momento no era nada frecuente.

A los 32 años fue nombrado profesor titular en Chicago (¿record para la época?). En 1946 dejó Chicago para enseñar en Princeton, hasta que se retiró en 1960. “En mi época el departamento de economía de Chicago estaba dividido entre 2 patriarcas y rivales: Frank Knight y Viner... No tiene ningún sentido asignar responsabilidades entre ambos... Knight no era una persona fácil. Como Joan Robinson, consideraba que todo era absurdamente simple o simplemente absurdo” (Samuelson, 1991).

¿Por qué los economistas nos acordamos de Viner? Una minoría por sus clases; la mayoría por sus escritos.

Samuelson fue uno de sus distinguidísimos alumnos. En 1972 refirió que a nadie le resultaba fácil ingresar al curso... y menos aún permanecer en él. "Mi impresión de Viner nunca cambió de esta primera imagen. Tenía fichados a los alumnos, y jugaba nerviosamente con el mazo de fichas. Yo era demasiado inocente para estar nervioso, porque como no estaba cursando mi doctorado no tenía nada que perder. En sus clases utilizaba el terror: 3 errores y afuera. Cuando años después hablamos de su ferocidad, me dijo que el departamento de economía le había encomendado que descubriera a los candidatos que merecían seguir estudiando, una labor para la cual estaba bien equipado".

Pero no todos son palos, porque Samuelson también recuerda que "la primera clase me fascinó. Viner le daba mucha importancia a los antecedentes históricos de las cuestiones. Respetaba a las matemáticas, pero era a la vez crítico y estaba a la defensiva. Usaba una técnica didáctica que a los mejores estudiantes les resultaba infrecuentemente estimulante, hecho que también testimonian Evsey Domar and Martín Bronfenbrenner".

Viner escribió un par de artículos importantes, junto a varios libros sobre comercio internacional. El primero de los mencionados artículos se ocupó de la competencia imperfecta, anticipando en años -según Spiegel- las ideas de Chamberlain y Robinson; el otro se ocupó de las curvas de costos y de oferta, dando lugar -vía un error y una tosudez- a una importante enseñanza.

En efecto, nadie hubiera conocido al Dr. Wong, el dibujante chino que Viner contrató para que dibujara prolijamente sus gráficos, si no hubiera ocurrido lo siguiente: para ilustrar la relación que existe entre las curvas de costos de corto y largo plazo (las que suponen que el stock de máquinas es fijo y variable, respectivamente), Viner le encargó a Wong que dibujara un conjunto con curvas con forma de "U", cuyo extremo inferior estaba a alturas diferentes (es decir, que el costo mínimo no es igual para distintos tamaños de la fábrica), encargándole que luego trazara la envolvente inferior (la curva que toca al conjunto de curvas por debajo), pero especificándole que dicha envolvente tenía que pasar por los puntos mínimos de cada una de las curvas originales.

Luego de estropear algunas hojas, Wong le dijo a Viner que lo que le había encargado no era posible. En vez de prestarle atención (quien al graficar fuerza la mano para conseguir el resultado deseado, está desperdiciando información valiosa), Viner desestimó el mensaje de Wong... perdiendo la oportunidad de no pasar vergüenza dentro de la profesión (4 años después reconoció que Wong tenía razón: sólo en la curva de costos cuyo punto mínimo es el minimum minimorum, la envolvente pasa por el punto mínimo).

En su libro sobre las uniones aduaneras, publicado en 1950, Viner formuló la importantísima distinción entre creación y desvío de comercio; y en otro libro sobre comercio internacional y desarrollo económico, que viera la luz en 1952, dijo su verdad sobre la cuestión -en buena medida, la verdad- generando entendible fastidio entre los economistas partidarios de la "economía del desarrollo"... y entre quienes éramos sus alumnos.

¿Qué tuvo que ver con la denominada "escuela de Chicago"? Más pragmático que dogmático (en 1931, al comienzo de la Gran Depresión, estaba en favor del déficit fiscal) -más cercano a lo que hoy haría identificar a un economista como perteneciente a la escuela de Chicago-, Viner tuvo alumnos, pero estos -según Reder (1982)- nunca constituyeron un "club intelectual". En carta a Patinkin, cuando éste estudiaba la cuestión de la Escuela de Chicago, Viner afirmó: "cuando dejé Chicago, en 1946, nadie hablaba de la 'Escuela'. Si la había, no me tenía a mí como a uno de sus miembros. Al menos como uno de sus leales y calificados miembros". Lo que hoy se denomina la escuela de Chicago fue fundada por Frank Knight y Henry Simons.

“Como un soplador de vidrio, o un tejedor manual, Viner fue una víctima de la obsolescencia técnica. Porque carecía de entrenamiento matemático” (Samuelson, 1991).

Bloomfield, A. I. (1992): "On the centenary of Jacob Viner's birth", Journal of economic literature, 30, 4, diciembre.

Reder, M. W. (1982): "Chicago economics: permanence and change", Journal of economic literature, 20, 1, marzo.

Samuelson, P. A. (1972): "Jacob Viner", Journal of political economy, 80, 1, enero.

Samuelson, P. A. (1991): "Jacob Viner, 1892-1970", reproducido en Collected Scientific Papers, volumen 7, The MIT press, 2011.

Spiegel, H. W. (1987): "Jacob Viner" The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Viner, J. (1931): "Cost curves and supply curves", Zeitschrift fur nationalokonomie, 3, setiembre.

Viner, J. (1950): The custom union issue, Carnegie endowment for international peace.

Viner, J. (1952): International trade and economic development, Claredon press.

PHILIP HENRY WICKSTEED

(1844 - 1927)

Hijo de ministro, medalla de oro en la facultad, Wicksteed también fue ministro hasta los 43 años y desde entonces se ganó la vida escribiendo y dictando conferencias. Nunca tuvo un puesto universitario.

Poseía grandes dotes lingüísticas. Trabajó como traductor (tradujo, entre otras, la Física de Aristóteles) y escribió una obra sobre Santo Tomás de Aquino. Le interesaba todo.

Como David Ricardo, llegó a la economía hacia la mitad de su vida, en un momento en que se hallaba bajo la influencia de los fabianos (un movimiento socialista).

Su primer contacto con la economía fue Progreso y pobreza, de Henry George, con quien mantenía correspondencia. En 1882 comenzó a estudiar a Jevons, convirtiéndose en "su único discípulo" (Jevons murió, precisamente, en 1882). Al respecto afirma Blaug (1962) que "Si Jevons no hubiera muerto prematuramente (a los 46 años), se hubiera juntado con Wicksteed y Marshall en Inglaterra, con J. B. Clark en los Estados Unidos, con Wicksell en Suecia y con Walras en Lausana, para formular la teoría general de la distribución basada en la productividad".

Wicksteed publicó 3 libros, el segundo de los cuales fue Un ensayo sobre la coordinación de las leyes de la distribución, publicado en 1894, y el tercero fue El sentido común de la economía política, cuya primera edición viera la luz en 1910.

El Ensayo expandió el análisis de Jevons. Blaug (1962) lo explica así: "Junto a Wicksell y a Clark, Wicksteed se dio cuenta que no había nada específico con la teoría ricardiana de la renta. Consiguientemente, en un modelo en el cual la tierra fuera el factor de oferta variable y el trabajo y el capital fueran los factores de oferta fija, en el margen aparecería la renta de la tierra y desaparecerían las rentas del trabajo y del capital.

También mostró que bajo rendimientos constantes a escala, cuando a cada factor productivo se le paga su productividad marginal, el producto se agota, es decir, el producto

queda totalmente distribuido entre los factores productivos. Lo cual, formalmente, implicó demostrar una aplicación económica del teorema de Euler (Steedman, 1987, sugiere que Wicksteed no tenía la menor idea de la existencia del teorema de Euler).

Más allá de lo formal, el análisis de Wicksteed le dio mayor importancia a la discusión sobre los rendimientos a escala, mostrando que bajo rendimientos decrecientes luego de pagar a los factores productivos variables su productividad marginal quedaba un residuo, mientras que bajo rendimientos crecientes a escala el pago según el principio de la productividad marginal generaba pérdidas para el empresario.

Sentido común es un libro de 700 páginas. "Nunca hubo un libro tan mal titulado", escribió Robbins en el prólogo de la reedición hecha en 1932. No es "sentido común" en el sentido que se le da al término, y no se refiere a la economía política. Es, por el contrario, la exposición no matemática más exhaustiva de las implicancias técnicas y filosóficas de la teoría marginalista (Grampp le adjudica a Wicksteed haber acuñado el término marginal).

Se trata de un ambicioso intento de hacer de la economía una parte de una teoría general de la elección. En efecto, la cuestión económica se plantea en términos de elecciones, a partir de una escala de preferencias. Los principios de la elección se refieren a mercaderías, pero también a la asignación del tiempo entre los amigos y los rezos. En términos modernos, la elección no se plantea entre mercaderías sino entre experiencias mentales, y no hay razones por las cuales las decisiones económicas se procesan de modo diferente que el resto de las decisiones (de haber vivido; ¿no hubiera Wicksteed compartido el Nobel en economía con Gary Becker?).

En Sentido común hay también una clara exposición de la importante idea de costo de oportunidad. No hay insumos indispensables, lo aparentemente más necesario puede ser sustituido en el margen. Los costos de producir mercaderías sólo reflejan las ofertas competitivas de los otros productores, por los servicios que se utilizan en la producción del bien en cuestión; representan los pagos necesarios para atraer los factores productivos desde su empleo alternativamente más remunerativo. El costo de producción es, simplemente, la significación marginal de alguna otra cosa.

Wicksteed fue un claro ejemplo de la recomendación de Marshall, en el sentido de que un buen economista pone la cabeza fría al servicio del corazón caliente. Sentido común es una brillante demostración de cómo un autor que tuvo una concepción "social" del agente económico, que era afecto a las ideas socialistas y a los movimientos obreros de su tiempo, y que a veces era un agudo crítico del sistema de mercado, podía también ser un riguroso investigador del análisis marginal.

Blaug, M. (1962): Economic theory in retrospect, Cambridge university press.

Grampp, W. D. (1974): "Wicksteed, Philip Henry", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Aguilar.

Steedman, I. (1987): "Wicksteed, Philip Henry", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

EL VALOR DE UN ACTIVO

En el curso de Economía Política que dictaba en la Escuela Superior de Comercio de Ramos Mejía, en 1959 Pastor Sastre me enseñó a distinguir entre el valor de uso y el valor de cambio de los bienes.

El primero, también llamado subjetivo, es el valor que un bien tiene para su propietario. El segundo, objetivo, es el valor que el bien tiene para el resto de los seres humanos.

Nunca más escuché esta distinción. Porque se la considera irrelevante, o porque no se cree que alguien pueda afirmar que "no cambiaría tal o cual cosa por nada del mundo" (sobre todo después de Gary Becker y su enfoque "económico" aplicado a toda decisión humana), lo cierto es que el análisis se concentró en el valor de cambio que tienen los bienes.

¿Cuál es el valor (de cambio, de aquí en más valor a secas) de un activo, particularmente de un activo que no se mantiene porque de él se deriva utilidad directa -como la pileta de natación de mi casa- sino indirecta -con los intereses que me pagan por la tenencia de un título, puedo abonar la cuota del club cuya pileta uso-?

La respuesta es sencilla: un activo vale en función de lo que rinde. Un yacimiento de petróleo vale más cuando se desata una guerra en un país donde existen otros yacimientos de petróleo, y vale menos cuando se descubren nuevos yacimientos; un título de rendimiento fijo vale más cuando, por abundancia de fondos, las tasas de interés caen, y vale menos cuando, debido a la escasez de recursos, las tasas suben; etc.

El valor de un activo, consiguientemente, no reside en la entidad física que congela, sino en qué se puede hacer con ella en cada momento (debido a la velocidad de cambio tecnológico nadie acumula riqueza comprando computadoras, guardándolas en un depósito, porque al poco tiempo no valen nada).

Desde el punto de vista del tenedor privado, el valor del activo depende de lo que éste rinde luego de pagar impuestos. Porque se está dispuesto a pagar por un activo, en función de los frutos que le llegan a su tenedor, y a éste los frutos que le llegan son netos de impuesto.

Consiguientemente, si se mantienen constantes el resto de las condiciones (ceteris paribus, en la denominación latina que utilizamos los economistas), la colocación de un impuesto -o, lo que es lo mismo, el aumento de su tasa, si el impuesto ya existía- disminuye el valor de un activo, en tanto que la eliminación de un impuesto -o, lo que es lo mismo, la reducción de su tasa, si el impuesto no desaparece- aumenta el valor de un activo.

Si la decisión de colocar o eliminar el impuesto sobre el activo realmente sorprende a los tenedores, entonces en el primer caso genera una pérdida de capital y en el segundo una ganancia de capital. En efecto, desde que se conoce la aplicación de un nuevo impuesto el precio del activo cae porque los compradores están ahora dispuestos a pagar por él menos que antes, y consiguientemente los tenedores del activo no tienen más remedio que venderlo a menor precio; y lo contrario ocurre cuando lo que se produce es la eliminación de un impuesto sobre el activo.

A comienzos de 1994 en Argentina el impuesto a los activos no productivos de las personas físicas se modificó, reduciéndose la tasa (del 1 al 0,5%) pero extendiéndose la base imponible (incluyendo activos financieros, como las acciones, los títulos públicos y los depósitos a plazo fijo). En estas condiciones, ceteris paribus habría que esperar una caída en el precio de los títulos y las acciones, junto a un aumento en el precio de activos como las casas, los autos, los terrenos, etc.

Los medios de comunicación reflejaron las quejas de los tenedores de títulos y acciones, no así la felicidad de los tenedores de inmuebles y autos. Lo cual prueba que, varios siglos después, Maquiavelo sigue tan vigente como cuando escribió El príncipe.

ARBITRARIEDAD Y DISCRECIONALIDAD

Usados frecuentemente como si fueran sinónimos, arbitrariedad y discrecionalidad significan cosas diferentes en economía.

Un ministro de economía es arbitrario cuando trata de manera diferente a agentes económicos cuya situación es igual. Cuando le permite a Juan lo que le prohíbe a Pedro, porque Juan es Juan y porque Pedro es Pedro (o porque Juan es amigo del ministro y Pedro no, o porque Juan coimea al ministro y Pedro no).

Por su parte, un ministro de economía es discrecional cuando trata de manera diferente a agentes económicos cuya situación es diferente. A pesar de tener iguales ingresos, Juan paga menos impuesto a los ingresos que Pedro, porque Juan es casado y tiene 3 hijos, mientras que Pedro es soltero. Y la legislación interpreta que una parte del costo de criar hijos debe recaer en quienes no tienen descendencia.

La arbitrariedad se puede explicar pero no justificar; la discrecionalidad no solamente se justifica sino que resulta indispensable para lograr los mejores resultados posibles. Así, si la sociedad considera que no todo el costo de criar hijos debe recaer sobre sus padres, sólo a través de un acto discrecional como una deducción especial para casados en la liquidación del impuesto a las ganancias, se puede llevar a la práctica lo que se busca.

Si esto es así; ¿por qué la manifiesta preferencia de los economistas por las reglas, en contra de la discrecionalidad; por qué la frecuencia con la cual se acusa al ministro de economía de arbitrario?

Por 2 razones.

Cuando se tiene una buena opinión personal del ministro de economía de turno, porque se piensa en los enormes requerimientos informativos que se necesitan para aplicar eficazmente la discrecionalidad. Que no se pueda ingresar a primer grado sin cumplir 6 años antes del 30 de junio de cada año, como que no se pueda ingresar a una sala cinematográfica para ver cierta película antes de cumplir 16 años, no significa que no se sepa que hay niños de 4 años capaces de entender una clase de primer grado, o niñas de 13 años capaces de sobrevivir a una película

de violencia; significa que no se sabe cómo puede hacer cada directora de escuela, o acomodador de cine, para averiguarlo. La regla, en casos como estos, es preferible a la discrecionalidad por razones informativas.

Cuando se tiene una mala opinión del ministro, la preferencia de las reglas sobre la discrecionalidad se basa en la presunción de que el titular del equipo económico ejercerá la arbitrariedad disfrazándola de discrecionalidad. El titular del equipo económico que quiera eliminar, o al menos disminuir, este frente de problemas, mejor que explique bien en qué sentido el agente económico, sector o región, beneficiario o víctima de un acto discrecional, es diferente de los demás. La regla es ahora preferible a la discrecionalidad por razones de lobby, amiguismo, corrupción, etc.

El uso de la discrecionalidad por parte de un ministro bueno, surge entonces de balancear el costo de no ser discrecional, con el de parecer arbitrario.

EQUILIBRIO DEL BALANCE COMERCIAL

¿Cómo se explica el equilibrio -y el desequilibrio- en la balanza comercial de un país, es decir, la diferencia entre las importaciones y exportaciones (de mercaderías, o de mercaderías y servicios) de dicho país?

Responder esta pregunta es importante para actuar, reduciendo o eliminando el desequilibrio cuando se lo considera imperioso o conveniente.

El análisis económico ensayó 3 respuestas -conocidas como 3 enfoques-, que en la práctica pueden operar de manera complementaria.

El primero es el enfoque de las elasticidades. Asociado con Alfred Marshall y Abba Lerner, quienes derivaron la condición necesaria para que una devaluación disminuya el déficit comercial de un país, el enfoque de las elasticidades explica el mencionado déficit por un bajo tipo de cambio real. Una modificación del tipo de cambio nominal capaz de alterar el tipo de cambio real, disminuye el déficit comercial cuando la suma de las elasticidades de importación y exportación es superior a la unidad (en rigor ésta es una condición suficiente, cuando el país tiene déficit comercial). El análisis se centra en el mercado externo, aplicando un análisis de equilibrio parcial.

El segundo enfoque es el de la absorción. Asociado con Alexander e inspirado en la macroeconomía que se desarrolló a partir de Keynes, el enfoque de la absorción explica el déficit comercial de un país por un elevado nivel de gasto interno (absorción) con respecto al nivel de producción. Un aumento de éste -como resaltarían los partidarios de la economía del lado de la oferta-, una reducción de la absorción (vía una recesión interna), generan una disminución y aún una eliminación del déficit comercial. Aquí el análisis se centra en el mercado de bienes, aplicando un análisis de equilibrio general.

El tercero es el enfoque monetario de la balanza de pagos. Asociado con Robert Mundell y Harry Johnson, en base al análisis de economía abierta desarrollado de Meade, el enfoque monetario de la balanza de pagos explica el déficit comercial por el exceso de demanda de moneda local frente a su oferta, que genera -vía sustitución de monedas- una oferta excedente de moneda extranjera (un ingreso de capitales, en términos de la balanza de pagos).

En estas condiciones, el déficit comercial desaparece cuando desaparece la demanda excedente por la moneda local, porque disminuye ésta o porque aumenta su oferta. En el enfoque monetario de la balanza de pagos el análisis se centra en los mercados de activos, aplicando también un análisis de equilibrio general.

Me pregunto -y no estoy, en estos momentos, en condiciones técnicas de contestar- si el enfoque monetario de la balanza de pagos incluye las diferencias entre las tasas de ahorro de los países o, si se prefiere, las diferencias entre las tasas de ahorro e inversión en cada uno de los países. Si no lo hiciera, a través de una adecuada transformación, habría que crear un cuarto enfoque, el del movimiento de capitales de la balanza de pagos.

Todo esto ilumina el choque que en febrero de 1994 se produjo entre el presidente de los Estados Unidos y el primer ministro de Japón, sobre política comercial. Estados Unidos quiere disminuir su déficit comercial con Japón, para lo cual pelea para que este último país disminuya sus barreras a la importación (el déficit comercial hoy está aumentando, lo cual no extraña en un momento en que la economía de los Estados Unidos se está reactivando y la de Japón sigue en recesión).

Si los enfoques más modernos del déficit comercial son ciertos, entonces el resultado comercial entre Estados Unidos y Japón es un subproducto de la diferencia que en cada uno de los países mencionados, existe entre su tasa de ahorro y de inversión. Y si esto es así, mientras los japoneses insistan en ahorrar un tercio de su ingreso y no logren invertir tal cantidad de recursos dentro de su frontera, inevitablemente tendrán superávit comercial... y el resto del mundo déficit; y en Estados Unidos hay que hacer el análisis inverso (claro que hay terceros países, pero el punto entre ellos 2 sigue siendo cierto).

BIENES NUEVOS Y BIENESTAR

Una mercadería o servicio que se demanda voluntariamente es un bien para quien lo consume. El consumo involuntario o forzado sugiere que para el comprador, el "bien" en cuestión es, en realidad, un mal (¿qué sentido tiene condicionar la compra de un bien a la de otro -lleve jabón para que le venda azúcar-, si no el hecho de que bajo condiciones voluntarias la gente no compraría el primero de los productos mencionados, al menos al precio al cual el oferente lo quiere vender?).

Según el análisis económico, el bienestar de los seres humanos depende en forma directa de la cantidad y calidad de bienes consumidos. Estamos más contentos cuanto más pizza comemos, más autos tengamos y más viajemos. La saturación, esto es, la situación en la cual el mayor consumo de un bien no aumenta el nivel de satisfacción, y hasta puede llegar a disminuirlo, puede existir en el caso de un bien particular (pastas) pero no en general.

Del párrafo anterior se desprende que cuando aparece un objeto nuevo, si se observa que algunas personas lo compran voluntariamente, estamos en presencia de un bien nuevo.

Pero como se puede apreciar observando lo que ocurre con un nuevo modelo de auto, una nueva edición de un libro o una nueva oportunidad turística, no todos están inicialmente en condiciones de acceder al objeto nuevo. Los que pueden hacerlo están mejor que antes, pero; ¿cómo quedan los que no pueden acceder y, consiguientemente, cómo queda el bienestar del conjunto formado por los que pueden y los que no pueden, luego de la introducción de un objeto nuevo?

Analicemos la cuestión con ayuda de la distribución de belleza y riqueza. Cualquiera que camine por la calle advierte que hay lindos y feos, pobres y ricos (como soy un caballero, la versión femenina de esto me lleva a afirmar que hay lindas, pobres y ricas). Y como, gracias a Dios, belleza y riqueza no siempre se dan la mano, se observan ricos-lindos, ricos-feos, pobres-lindos y pobres-feos. Lo cual genera cierto grado de bienestar de cada uno de ellos.

Introduzcamos ahora un objeto nuevo: la cirugía estética. ¿Qué impacto tiene este invento sobre la distribución de bienestar que existía antes? Los ricos-feos están de parabienes,

porque comprando cirugía estética pueden ingresar al club de los no-tan-ricos-pero-lindos. Dicho de otra manera: para los ricos-feos la cirugía estética es un bien.

Pero; ¿qué le ocurre al resto? Los ricos-naturalmente lindos, así como los pobres-naturalmente lindos, se ven perjudicados, con el ingreso de competencia proveniente de la cirugía estética, lo cual los obliga a diferenciar entre la belleza la natural y la adquirida; y también se ven perjudicados los pobres-feos, quienes al no poder acceder a la cirugía estética pelean con mayor desventaja desde una posición ahora más minoritaria.

Es claro, por consiguiente, que para los que demandan, la cirugía estética es un bien, pero; ¿cómo saber que el beneficio que les causa a los que la consumen, más que compensa el deterioro que les ocasiona al resto de la población? Y si no lo sabemos; ¿en el nombre de qué estamos dispuestos a aceptar objetos nuevos, los cuales pueden ser causantes de malestar, y no de bienestar?

Antes de contestar tan importante interrogante, aclaremos que el caso en consideración va mucho más allá del (crucial) ejemplo de la cirugía estética. Porque también vale para la introducción de nuevos modelos de autos, ropa, viajes, comidas, etc.

Mi respuesta es la siguiente: entiendo el perjuicio que la introducción de objetos nuevos le causa a quienes inicialmente no pueden comprarlos, pero como no imagino la forma en que dichos objetos se pueden introducir en la economía de manera que sean inicialmente igualmente asequibles para todos, no tengo más remedio que aceptar el efecto "envidia" que puede causar hasta que su consumo se disemine socialmente.

En otros términos: el problema planteado existe, pero parar la iniciativa y el avance tecnológicos para evitarlo es un lujo que ninguna sociedad se puede dar (no se me ocurriría, por ejemplo, promover legislación que prohibiera la cirugía estética). El rol de la competencia consiste, precisamente, en desparamar el consumo de los nuevos bienes de la manera más rápida posible.

BURBUJA

El precio de los activos (las acciones, las casas, etc.) fluctúa notoriamente más que el del resto de los bienes.

Si dicha volatilidad es demasiado grande para ser explicada por las modificaciones que se producen en las condiciones fundamentales de una economía (lo cual llevaría a pensar que el aumento del precio de los activos es un reflejo de la mejora general de la economía y su disminución consecuencia de expectativas negativas referidas al panorama económico general); ¿cómo se explica? Una respuesta, intuitivamente conocida desde hace mucho tiempo, y en la última década explorada sistemáticamente en la literatura especializada, es la teoría de las burbujas.

Según el enfoque de las burbujas, el precio de una acción puede subir "como si tuviera vida propia", aunque la ganancia o el dividendo esperados permanezcan constantes y consecuentemente el rendimiento de la inversión bursátil disminuya, si el comprador piensa que la va a poder vender a un precio mayor aún en el futuro, a otra persona que piensa exactamente lo mismo (como se vé, las burbujas demandan que nuevos participantes se incorporen al sistema a medida que pasa el tiempo).

Consecuentemente, las burbujas pueden existir sólo cuando la gente toma decisiones pensando en horizontes finitos. En efecto, si al adoptar cada decisión cada uno de los participantes supiera "cómo termina la historia" y actuara en consecuencia, las burbujas no existirían porque en cada momento el precio de los activos reflejaría la realidad.

Cualquier observador del comportamiento bursátil, como cualquier operador, sabe esto desde hace mucho tiempo. El estudio sistemático de la cuestión en la literatura especializada comenzó con Tirole (1982), quien mostró rigurosamente las condiciones en las cuales la existencia de las burbujas es posible, a la vez que estudió las similitudes que las burbujas tienen con los juegos de Ponzi (denominados en honor a Charles Ponzi, ciudadano de Boston, quien amasó rápidamente una fortuna en la década de 1920 iniciando una "cadena de la felicidad" epistolar. Lo metieron preso y murió pobre, según explican Blanchard y Fischer, 1989).

Un aporte de la literatura de las burbujas a la comprensión del problema, más significativo que el tautológico punto referido a los horizontes infinitos de los tomadores de decisiones, es el que señala que las burbujas tienen más chances de aparecer en aquellos mercados en los cuales las condiciones subyacentes o fundamentales ("fundamentals") son más difíciles de discernir y estimar.

Cualquiera advierte cuándo un bono cotiza por encima de su valor par, y consiguientemente tiene que tener una buena razón para comprarlo; mucho más difícil resulta saber cuál es la relación que existe entre el precio de una acción y el nivel de ganancia o dividendo esperado por la empresa que la emitió, porque resulta mucho más difícil apreciar el impacto que una mejora en el funcionamiento de la economía puede tener sobre la rentabilidad de las empresas, que en el caso de la cotización de los bonos.

Del análisis anterior resulta claro que de cuanto mejor información se disponga referida al comportamiento de las cuestiones subyacentes o fundamentales de la economía, menor volatilidad habrá en el precio de los activos (¿significa esto que un aumento de la profesionalidad en los operadores bursátiles reduciría la volatilidad de las cotizaciones?).

Desde el punto de vista individual una burbuja puede ser estupenda o catastrófica, dependiendo del precio al cual uno compró o vendió activos. Pero desde el punto de vista de la economía en su conjunto; ¿son las burbujas buenas o malas? La oscilación no es buena en sí misma, puntualizó Samuelson (1972), porque de lo contrario la política económica consistiría en fabricar oscilaciones. Pero en algunos modelos dinámicos, en los cuales se encuentran economías que son dinámicamente ineficientes (porque acumulan demasiado capital), una burbuja puede mejorar el bienestar de la población al disminuir la formación de capital, punto que Blanchard y Fischer (1989) muestran rigurosamente de manera algebraica.

En el mercado accionario las burbujas ocurren no solamente porque los participantes tienen horizonte finito sino porque además tienen memoria corta. Muchos de los que perdieron en la anterior onda de la burbuja se olvidaron de ello, o son reemplazados por nuevos, deseosos de probar fortuna. Lo cual alimenta la aparición y el desarrollo de la nueva onda (las restricciones institucionales a las operaciones que se pueden hacer en tiempos dominados por las burbujas, al tiempo que morigeran la volatilidad, buscan el cumplimiento de los contratos, a la luz de las enormes ganancias y pérdidas que se pueden producir cuando la volatilidad es intensa).

Blanchard, O. J. y Fischer, S. (1989): Lectures on macroeconomics, The MIT press.

Samuelson, P. A. (1972): "The consumer does benefit from feasible price stability", Quarterly journal of economics, 86, 3, agosto.

Tirole, J. (1982): "On the possibility of speculation under rational expectations", Econometrica, 50, setiembre.

CETERIS PARIBUS

Utilizada extensamente dentro del análisis económico a partir de Alfred Marshall, aunque había sido empleada con anterioridad entre otros por Cournot, la expresión latina Ceteris paribus significa "mientras todo lo demás permanece constante" (lo contrario de ceteris paribus se conoce como mutatis mutandis).

Como herramienta al servicio de la acción, el análisis económico busca modificar resultados (disminuir la tasa de desempleo, aumentar el nivel de producción, elevar el salario real, etc.). Pero como el valor que adopta cualquiera de las variables mencionadas no es arbitrario, todo intento serio de modificación comienza por explicar por qué en la actualidad tiene el valor que tiene, y que por ser calificado como problema se busca modificar. A éste se lo denomina análisis de equilibrio.

El próximo paso consiste en imaginar qué tiene que ocurrir para que dicho valor pueda modificarse en el sentido deseado. A éste se lo denomina análisis de estática comparativa. En el análisis de estática comparativa, con ayuda del modelo que se utiliza para estudiar el caso, se contesta la siguiente pregunta: ¿qué le ocurriría al valor de equilibrio de las variables endógenas (entre las que está aquella que se pretende variar), frente a una modificación en alguna consideración exógena?

Aquí es donde el concepto ceteris paribus entra en acción. Porque a los efectos del puro pronóstico lo único que necesito saber es moviendo qué variables logro los resultados deseados (si cuando tengo fiebre me tomo todos los remedios al mismo tiempo, y resulta que la fiebre desaparece; ¿qué me importa no saber cuál de ellos resultó efectivo, y cuál podría no haber tomado, si lo único que yo quería era que la fiebre se me fuera?); pero a los efectos de entender -lo cual me puede servir para ser más eficaz en el futuro- me puede interesar también saber por qué el movimiento de cierta variable exógena es el que produjo el resultado deseado.

Pero para esto tengo que mover a las variables exógenas de a 1, es decir, tengo que preguntarme qué le ocurre al valor de equilibrio de las variables endógenas, frente a un cambio en una de las exógenas y el mantenimiento de todas las demás condiciones. Este es el supuesto de ceteris paribus. Tengo que mover a las variables exógenas de a 1 porque si las muevo simultáneamente de a varias, luego no puedo identificar el nexo causal entre modificación y

resultado (Whitaker, 1987, apunta que en rigor el concepto puede mantener constantes las condiciones generales del modelo, el resto de las variables exógenas, o aún el resto de las variables endógenas -como en el análisis de equilibrio parcial-).

Una vez que conozco cuál es el impacto de la modificación del valor de cada una de las variables exógenas sobre el de las endógenas (las que quiero modificar), entonces puedo diseñar la correspondiente política económica (si se trata de un problema macroeconómico) o estrategia familiar o empresaria (si se trata de un caso microeconómico). En dicha estrategia, muy probablemente, me convenga combinar la modificación de más de una variable exógena, es decir, me convenga hacer más de una cosa para lograr determinado objetivo.

El análisis de estática comparativa no sirve para pronosticar, porque no responde a la pregunta "¿qué sucederá?" sino a la pregunta "¿qué sucedería si...?". ¿Para qué sirve suponer que todo lo demás permanece constante, cuando sabemos que en la práctica nada de lo demás permanece constante? Este es el razonamiento con el cual se critica al análisis basado en el ceteris paribus, más allá de una primera aproximación.

La crítica me parece, no diría infundada, pero sí ciertamente exagerada. Porque si bien es cierto que "todo depende de todo" y que nada permanece constante, para poder tomar decisiones hay que abstraer. La clave está en saber seleccionar qué se permite mover y qué se mete en la "cajita" del ceteris paribus, y para ello hay un sólo criterio válido: el del problema que se tiene delante. Lo que es importante es no ignorar hechos claves desde el punto de vista del caso en consideración.

Whitaker, J. K. (1987): "Ceteris paribus", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

CREACION Y DESVIACION DE COMERCIO

Pensemos en un mundo dividido en 3 países: A, B y C. Cada país erige, frente a los otros 2, una tarifa de importación de, digamos, 50%.

En un momento dado A y B deciden integrarse (el grado de integración: área de libre comercio, unión aduanera, mercado común o integración total, no importa para el análisis que sigue). Lo cual quiere decir que, luego de cierto tiempo -la transición-, las importaciones que cada uno de ellos siga haciendo desde C van a continuar pagando un arancel del 50%, pero en cambio el intercambio comercial entre A y B no va a pagar ningún impuesto.

¿Qué va a ocurrir, como consecuencia de esto, con el comercio interno e internacional de los países miembros del área integrada, es decir, A y B?

Consideremos, por una parte, qué va a ocurrir con los productos que antes del proceso de integración eran producidos en el mismo país miembro en que se consumían (ejemplo: con los productos que se producían y consumían en A). Luego del proceso de integración algunos de ellos van a continuar siendo producidos en el país en que son consumidos; pero otros van a ser fabricados en el país miembro donde resulte más económico hacerlo, y consumidos en ambos países.

Así, puede ser que tanto antes como después del proceso integratorio el consumo de dulce de leche de A se base en la producción de dicho producto en A (y que lo mismo ocurra en B); pero también que el consumo de chocolate de A, que antes del proceso de integración se fabricaba en A, ahora se importe de B. Porque producir chocolate es más económico en B que en A y como ahora no hay barreras aduaneras entre A y B, los consumidores de chocolate de A se van a abastecer en B.

En otros términos: en casos como este último el proceso integrador crea comercio.

Ahora pensemos qué va a ocurrir con aquellos productos que antes del proceso de integración, los países miembros los importaban desde el resto del mundo (ejemplo: con los productos que se consumían en A y en B, pero que se producían en C). Luego del proceso de

integración algunos de ellos van a seguir siendo importados del resto del mundo; pero otros van a ser adquiridos en aquel país miembro donde resulte más barato fabricarlos.

Así, puede que tanto antes como después del proceso integratorio el consumo de analgésicos de A se base en importaciones desde C; pero también que el consumo de cerveza de A, que antes del proceso de integración se importaba de C, ahora se importe de B. Es cierto que resulta más barato producir cerveza en C que en B, pero como luego del proceso integratorio las importaciones que A hace de C siguen pagando impuestos, pero las de B no, entonces ahora los consumidores de A se desplazan desde C a B.

En otros términos: en casos como este último el proceso integrador desvía comercio.

Este análisis se debe a Viner (1950), quien también puntualizó que mientras la creación de comercio aumenta la eficiencia del uso de los recursos desde el punto de vista mundial, la desviación del comercio la reduce. De ahí la ambivalencia de los economistas hacia los acuerdos comerciales de tipo regional (los entusiastas los ven como caminos hacia formas cada vez más amplias de liberalización comercial).

El economista argentino Alfredo Martín Navarro puntualizó que mientras las organizaciones gremiales empresarias de los países miembros están interesadas en promover la desviación del comercio, recelan del desarrollo de la creación de comercio. Ejemplo: a los industriales argentinos les puede entusiasmar comprar artículos en Brasil, en vez de tener que hacerlo en Corea; pero no los entusiasma en absoluto que algunos productos se dejen de producir aquí para comenzar a importarlos desde Brasil. La creación de comercio, en este contexto, surge del acuerdo intergubernamental para reducir las barreras al comercio entre los países miembros.

Viner, J. (1950): The customs union issue, Carnegie Endowment for International Peace.

