

JAMES TOBIN

(1918 - 2002)

“El más distinguido keynesiano entre los economistas estadounidenses” (Blaug, 1995) nació en Champaign, Illinois, Estados Unidos. “Con su fallecimiento termina la era en la que el debate económico era menos agresivo y más honesto que hoy” (Krugman, 2002). “Es el arquetipo del académico norteamericano de fines del siglo XX, debido a su preocupación por las implicancias de política económica, tanto como por la teoría o la inferencia estadística como tales” (Samuelson, 1981).

“Raro es el niño que sueña, cuando grande, en ser economista o profesor. A mí me gustaba el periodismo, la profesión de [Louis Michael Tobin] mi padre... James Bryant Conant y mi papá cambiaron mi vida y mi carrera” (Tobin en Breit y Spencer, 1988).

“Dudo que Illinois me hubiera conducido a la economía. Harvard lo hizo... Como muchos otros economistas de mi edad, la economía me atrajo por un par de razones. Una, el fascinante desafío que se plantea en el plano intelectual (como la matemática y el ajedrez). La otra razón es la obvia relevancia, dada la Gran Depresión (personalmente no sufrí privaciones durante la Depresión). Gracias a Keynes la economía me ofreció lo mejor, desde ambos puntos de vista” (Tobin en Breit y Spencer, 1988).

“Harvard estaba inaugurando un programa de becas totales para diversificar su estudiantado desde los puntos de vista geográfico, académico y social, y lo comenzó con los estados del medio oeste. Mi padre se enteró de esto porque leía el New York Times en la biblioteca pública. Rendí exámenes para los que ni siquiera me había preparado y me admitieron. En setiembre de 1935, en tren hacia Boston, dejé el medio oeste por primera vez en mi vida” (Tobin, 1981). Estudió toda su carrera en Harvard, donde se doctoró en 1947.

“Harvard era la institución líder en los Estados Unidos, compitiendo con Columbia y Chicago. Allí conocí a Leontief como profesor y a Samuelson como compañero. Schumpeter, seguramente, hubiera ganado el premio Nobel. Hansen, Chamberlain y Haberler eran también candidatos probables (Haberler, todavía activo, tiene chances. [Falleció en 1995, sin haberlo logrado])... Mi tutor fue Pollard, quien sugirió que dedicáramos algunas reuniones a `este nuevo libro que llegó de Inglaterra’. Rompiéndome los dientes con La teoría general, fui

atrapado por la economía... Llegue a conocer al libro de Keynes mucho antes que algunos de mis mayores... Todo cambió con la llegada de Hansen a Harvard. Entonces en sus cincuenta, Hansen había sido crítico de Keynes y había publicado un tibio comentario bibliográfico en el New York Times. Cambió de opinión 180 grados, lo que no es frecuente en la comunidad académica a los 52 años, especialmente cuando sus anteriores puntos de vista habían sido publicados... Hansen era un verdadero héroe para mí, y con el tiempo nos hicimos amigos” (Tobin en Breit y Spencer, 1988).

Fue economista junior en la Oficina de Precios y Disponibilidades Civiles del Directorio de Producción de Guerra, 1941-1942; oficial en la Armada de Estados Unidos, 1942-1946; profesor en Harvard, 1946-1950; profesor en Yale a partir de entonces (titular desde 1955, emérito desde 1988), además de profesor visitante en las universidades de Nairobi, Minnesota y California, en Berkeley. Dirigió la Comisión Cowles entre 1955 y 1961. “El viejo departamento de economía de Yale era muy conservador. Importante para Yale fue la decisión de la Comisión Cowles, de mover su sede de Chicago a Connecticut (desde entonces se denominó Fundación Cowles)” (Samuelson, 1981).

Recibió la medalla John Bates Clark en 1955, presidió la Sociedad Econométrica en 1958, y la Asociación Americana de Economía en 1971.

En 1981 recibió el premio Nobel en economía. “Nunca pensé que iba a recibirlo” (Tobin en Snowdon y Vane, 1999), no obstante el hecho de que “nunca estuvo en duda que Tobin recibiría el premio Nobel, la cuestión era cuándo” (Samuelson, 1981). “Cuando me lo otorgaron le expliqué a los periodistas, en términos no técnicos, el por qué del galardón. Esto se publicó en los diarios de todo el mundo bajo el siguiente titular: ‘economista de Yale gana el premio Nobel por sugerir que no hay que poner todos los huevos en una misma canasta’” (Tobin en Breit y Spencer, 1988).

Entre 1961 y 1962, junto con Walter Heller y Kermit Gordon, formó parte del Consejo de Asesores Económicos del presidente Kennedy. “Kennedy tomó a los académicos en serio, a las ideas en serio, y a nosotros en serio. No sabía nada de economía cuando comenzó su presidencia” (Tobin en Breit y Spencer, 1988). “Mientras trabajé en Washington observé el tipo de asesoramiento que se recibe cuando no hay economistas alrededor. No es que nosotros seamos buenos, lo que ocurre es que las alternativas son mucho peores” (Tobin en Klammer, 1984). “Tobin trabajó en el Consejo de Asesores Económicos con otros 2 que también serían premios Nobel. ¿Sería posible lograr esto hoy? Lo dudo. Cuando Tobin fue a trabajar a Washington, los economistas no estaban sujetos a estrictos tests políticos tornasolados, y nunca se les hubiera ocurrido que fuera parte de su trabajo afirmar cosas que son manifiestamente falsas. ¿Tengo que decir algo más?” (Krugman, 2002).

“Durante la Segunda Guerra Mundial estuve completamente separado del análisis económico durante 4 años y medio” (Tobin en Klammer, 1984). “En el primer capítulo de The caine mutiny, una novela escrita por mi compañero de los 3 meses de entrenamiento en la Marina Herman Wouk, aparece un personaje, Tobit, que soy yo (no trabajó mucho para camuflarme). Nunca más estuvimos en contacto, y peleamos batallas diferentes, pero como la

novela se hizo muy popular, aumentó mi reputación entre los estudiantes no graduados... Hasta el premio Nobel fue mi principal explicación para la notoriedad” (Tobin, en Fetting, 1996).

Tobin conoció Argentina en 1986, cuando la Asociación Argentina de Economía Política –entonces presidida por Ana María Martirena Mantel- lo invitó para dictar una conferencia en su reunión anual, celebrada en Salta. Vino acompañado por “Betty” [Elizabeth Fay Ringo], su mujer, un verdadero personaje. Lo entrevisté en Momento económico, pudiendo apreciar su timidez, hasta que le saqué el tema de la economía durante la presidencia Reagan, entonces en plena vigencia. ¡Para qué!

¿Por qué los economistas nos acordamos de Tobin? “Sus logros cubren un amplio espectro de la investigación económica. Realizó contribuciones sustanciales en áreas tan diversas como métodos econométricos, formalización de la teoría del riesgo, teoría de la persona y de la empresa, macroeconomía, así como análisis empírico de política económica... Sus principales contribuciones se basan en una teoría que describe como los individuos y las firmas determinan la composición de sus activos... Pocos investigadores económicos actuales pueden decir que hayan generado, como él, tantos seguidores o ejercido tanta influencia sobre la investigación contemporánea”, afirmó el Comité Nobel en el comunicado oficial de otorgamiento del premio. “Tobin elevó el nivel de análisis macroeconómico, mejorando tanto las preguntas como las respuestas” (Purvis, 1982); “es una figura líder en análisis económico. Su trabajo consiste, básicamente, en una penetración consistente en problemas no resueltos del análisis macroeconómico” (Myhrman, 1982).

“Fascinado por la lectura de La teoría general, Tobin se convirtió en, y se mantuvo como, un discípulo de Keynes... pero sin brindar apoyos no condicionados” (Beaud y Dostaler, 1995). “Sus profesores estaban 9 a 2 contra Keynes, pero uno de los que estaba a favor era Hansen” (Samuelson, 1981). “No hay que abandonar el concepto de desempleo involuntario. Cada vez que la oferta y la demanda no equilibran a los precios existentes, hay algo involuntario... Soy incorregible. Todavía pienso que la mala política macroeconómica explica gran parte del desempleo que hay en Europa” (Tobin en Snowden y Vane, 1999). “Estoy orgulloso de que Samuelson me haya calificado como ‘compinche del crimen’ de sintetizar las teorías clásica y keynesiana” (Tobin en Breit y Spencer, 1988). “No me importa que me digan keynesiano. Ahora creo que soy neoclásico. Para los que se autodenominan postkeynesianos, soy un reaccionario” (Tobin en Klammer, 1984). “Las 2 personas que más influyeron sobre mí son Arthur Okun y William Brainard” (Tobin, 1981).

“En el núcleo del análisis de Tobin está el concepto de tenencia de activos. Para él los efectos de las políticas monetarias sobre el PBI no se pueden conocer mirando solamente la tasa de interés, sino también la tasa de retorno que los tenedores de activos demandan para absorber los stocks de bonos y acciones en sus portafolios” (Blaug, 1995). “La variable estratégica –el último calibre para la expansión o la deflación, la estrechez o la holgura monetaria- es la tasa de retorno que los tenedores de riqueza requieren, para mantener el actual stock de capital en sus portafolios” (Myhrman, 1982).

Dentro de este enfoque general se destacan su incorporación del riesgo al análisis de la preferencia por la liquidez (Tobin, 1958, “uno de los artículos más citados luego de la Segunda Guerra Mundial”. Beaud y Dostaler, 1995), así como la “ q ”, que viera la luz en Tobin y Brainard (1968). Por el primero de los trabajos le fue otorgado el premio Nobel.

Keynes había postulado una relación inversa entre la tasa de interés y la demanda de dinero que no devenga interés. ¿Por qué la gente desea mantener en sus bolsillos, un activo que no devenga interés (billetes), cuando podría tener otros que si lo devengan (bonos)? Tobin (1958) explicó este hecho en la aversión al riesgo de la mayoría de los seres humanos. “El no comenzó el análisis del riesgo en base al esquema ‘promedio-varianza’, ya que Markowitz trabajó paralelamente, aunque desde la perspectiva de la investigación operativa... El trabajo de 1958 también estableció el ‘teorema de separación’ o de ‘fondos mutuos’. Según este principio, en un mundo [no inflacionario] donde hay un activo seguro –el dinero– y otros sujetos a riesgo, la composición de la cartera de activos a riesgo es independiente del nivel de aversión a riesgo del inversor” (Purvis, 1982), porque “quien quiera modificar la cantidad de riesgo en su portafolio, lo que va a cambiar es la proporción de activos seguros y a riesgo, y no la proporción que mantiene de cada uno de estos últimos” (Tobin en Fetting, 1996).

“En última instancia la expansión económica depende de la relación entre el valor de las empresas según los mercados bursátiles, y el costo de reposición de los correspondientes activos, relación que Tobin denominó q ” (Blaug, 1995). “La q es una divisoria de aguas, como la eficiencia marginal del capital de Keynes o la igualdad entre la tasa natural de interés y la tasa de mercado de Kicksell” (Fernández López, 2002). “Es una idea muy obvia y ciertamente no la descubrí yo. Wicksell y otros economistas suecos ya lo habían pensado”, agregó Tobin con característica modestia (en Fetting, 1996)

A continuación sintetizo su conferencia Nobel, su conferencia Ely y su conferencia presidencial, dictada en la Asociación Americana de Economía.

Dinero y finanzas (Tobin, 1982). “La versión hicksiana de Keynes, el esquema IS-LM, tiene una serie de defectos. Aquí se presenta un enfoque alternativo, que trata de remediar algunos de ellos. La conclusión fundamental: las principales conclusiones del esquema Keynes-Hicks permanecen intactas... Aspectos principales que distinguen este enfoque del tradicional: 1) un modelo de la determinación a corto plazo de la actividad económica es un escalón de una secuencia dinámica, no el equilibrio estacionario sobre el cual la economía se asienta; 2) no se pueden ignorar los stocks en el nombre de que el período estudiado por el modelo es tan corto que se puede suponer que durante dicho período los stocks no se modifican; 3) hay que incluir en el modelo tantos stocks como categorías resultan apropiadas desde el punto de vista del problema bajo consideración. La desagregación es importante para analizar, entre otros fenómenos, el financiamiento de la acumulación de capital y los déficit gubernamentales, los detalles que surgen del manejo de las políticas monetaria y de manejo de la deuda, los movimientos internacionales de capital y los mercados cambiarios, y la intermediación financiera... En su conferencia Nobel de 1972 Kenneth Arrow afirmó que ‘si

existieran mercados contingentes para los bienes, no habría problemas macroeconómicos, ni necesidad de dinero, ni lugar para las políticas fiscal y monetaria para la estabilización'. Precisamente, el sentido de la teoría y política macroeconómicas es el enfatizado por Keynes, a saber: la virtual ausencia de mercados futuros, y de mercados contingentes, en cualquier mercadería excepto dinero... El mayor grado posible de agregación compatible con el análisis de las cuestiones centrales de la macroeconomía, y en particular el funcionamiento de las políticas monetaria y fiscal, tiene que diferenciar 4 activos: acciones, bonos del gobierno, dinero y activos externos... La novedad del enfoque de esta conferencia es la integración de las decisiones de ahorro y de portafolio”.

Inflación y desempleo (Tobin, 1972). “Pleno empleo... que sería la macroeconomía sin este concepto... ¿Por qué los salarios nominales se resisten tanto a caer si hay más trabajadores disponibles al mismo o menor salario real? Keynes enfatizó el hecho institucional de que los salarios son producto de una negociación, realizada en una unidad de medida monetaria... Sabemos poco sobre la existencia de un equilibrio walrasiano que incluye todas las imperfecciones y fricciones que explican por qué la tasa natural de desempleo es mayor que cero, y menos aún sobre la optimalidad de dicho equilibrio, si es que existe... ¿Por qué son los salarios tan insensibles a los potenciales reemplazantes?. Por la existencia de convenios implícitos entre empleadores y empleados. El mercado laboral no se parece tanto al mercado de productos comunes, como los zapatos, cuanto al mercado de los alquileres. Empleadores y empleados toman como referencia los otros salarios, pero el salario no se determina en un remate... Ciertamente que el impuesto inflacionario no merece el cliché de ser ‘el impuesto más cruel’”.

Crecimiento como objetivo (Tobin, 1964). “Crecimiento se ha convertido en una palabra buena dentro de las discusiones de la profesión. Se trata, en esencia, del presente versus el futuro: ¿cómo debe dividir una sociedad sus recursos entre las necesidades corrientes y aquellas del año próximo, la década próxima, y la generación que viene?... Un PBI más alto puede ser la diferencia entre la victoria y la derrota [electoral], y no solamente una diferencia en términos de consumo... Nunca pude entender por qué las preferencias de los individuos solo son válidas cuando se expresan en el mercado, y cuando las mismas preferencias, de los mismos individuos, se expresan políticamente, tienen que ser consideradas distorsiones... Los adultos de una generación, decidiendo que sus hijos y nietos deben comenzar de cero, pueden consumir su capital. Y los mercados de capitales pueden reflejar esta decisión. Pero como Nación deberíamos colectivamente entender que hemos dejado de lado nuestras obligaciones para con nuestros sucesores”.

Tobin “es probablemente muy conocido hoy por 2 ideas que fueron secuestradas (él lo dijo) por gente con la cual no comulga políticamente. La reducción de impuestos, que la tomaron los partidarios de Reagan, y el impuesto a los movimientos de capitales financieros, que la tomaron los adversarios de la globalización” (Krugman, 2002).

En ambos casos respondió de la única manera que lo sabe hacer un académico: hablando y escribiendo, sin ceder a sus convicciones, ni prestarle atención a los costos en términos de popularidad e impopularidad. Un ejemplo.

- Beaud, M. y Dostaler, G. (1995): "Tobin, James", Economic thought since Keynes, Routledge.
- Blaug, M. (1985): "Tobin, James", Great economists since Keynes, Cambridge University Press.
- Blaug, M. (1999): Who's who in economics, Edward Elgar.
- Breit, W. y Spencer, R. W. (1988): "Entrevista", Lives of the laureates, The Mit Press.
- de Pablo, J. C. (1988): "Entrevista", en Tobin, J.: La Teoría General de Keynes, 50 años después, Asociación Argentina de Economía Política - Editorial Tesis.
- Fernández López, M. (2002): "Los premios Nobel. 1981: James Tobin", 50 años de economía argentina, El economista.
- Fetting, D. (1996): "Interview with James Tobin", The region, diciembre.
- Gonzalez Blasco, J. (1996): Los premios Nobel en economía, Universidad de Granada.
- Klamer, A. (1984): Conversations with economists, Rowman & Allanheld.
- Krugman, P. (2002): "Missing James Tobin", New York Times, 12 de marzo.
- Myhrman, J. (1982): "James Tobin's contributions to economics", Scandinavian journal of economics, 84, 1.
- Purvis, D. D. (1982): "James Tobin's contributions to economics", Scandinavian journal of economics, 84, 1. Reproducido en Spiegel, H. W. y Samuels, W. J.: Contemporary economists in perspective, Jai Press, 1984.
- Samuelson, P. A. (1981): "1981 Nobel prize in economics", Science, 214, 30, octubre. Reproducido en Collected scientific papers, volumen V, The MIT press, 1986.
- Snowdon, B. y Vane, H. R. (1999): Conversations with leading economists, Edward Elgar.
- Tobin, J. (1958): "Liquidity preference as a behaviour toward risk", Review of economics and statistics, 25, 1, febrero.
- Tobin, J. (1964): "Economic growth as an objective of government policy", American economic review, 54, 2, mayo.
- Tobin, J. (1969): "A general equilibrium approach to monetary theory", Journal of money, credit and banking, 1, 1, febrero.
- Tobin, J. (1972): "Inflation and unemployment", American economic review, 62, 1, marzo.
- Tobin, J. (1981): "Autobiografía", Nobel e-museum.
- Tobin, J. (1982): "Money and finance in the macroeconomic process", Journal of money, credit and banking, 14, 2, mayo.
- Tobin, J. y Brainard, W. C. (1968): "Pitfalls in financial model building", American economic review, 58, 2, mayo.

SHO CHIEH TSIANG

(1918 - 1993)

Nació en Shangai, China.

Estudió en Inglaterra, doctorándose en la London School of Economics en 1945.

Fue economista en el Banco Central de China entre 1945 y 1946, profesor en la Universidad Nacional de Pekín entre 1946 y 1948, y en la Universidad Nacional de Taiwán entre 1948 y 1949, economista en el Fondo Monetario Internacional entre 1949 y 1960, profesor en la Universidad de Rochester entre 1960 y 1969, y en la de Cornell entre 1969 y 1993 (desde 1985, emérito). Además de profesor visitante en varias universidades.

¿Por qué los economistas nos acordamos de Tsiang? “En 1943 demostré que la teoría de la demanda especulativa de dinero de Keynes, es en realidad una teoría de arbitraje especulativo entre los bonos de corto y largo plazo. Luego (en 1956 y 1980) expuse un error lógico en la teoría keynesiana de la preferencia por la liquidez, posibilitando la reconciliación de las teorías del interés basadas en la preferencia por la liquidez y los fondos prestables. Además formulé una teoría de la demanda de dinero basada en la teoría de los inventarios, examiné críticamente el análisis de promedio y dispersión para fundamentar la demanda de dinero como activo, planteé la primera teoría integral del tipo de cambio futuro, etc.” (Tsiang en Blaug, 1999).

Su trabajo “El rol del dinero en la estabilidad de la balanza de pagos: síntesis de los enfoques de elasticidad y absorción”, publicado originalmente en el American Economic Review (51, 5, diciembre de 1961), mereció ser reproducido en Caves, R. E. y Johnson, H. G.: Readings in international economics, Irwin, 1968).

O el ego de Tsiang es más grande que el de Henry Kissinger, o tuvo que buscarse mejores abogados, para rescatar como suyos algunos avances que los economistas se los asignamos a otros colegas (ejemplo: cuando alguien piensa en los precursores de la teoría de la demanda de dinero basada en la teoría de los inventarios, inmediatamente vienen a la cabeza economistas como William Baumol o James Tobin, y en Argentina Julio H. G. Olivera, pero nunca Tsiang). Si alguien sabe algo al respecto, por favor que lo diga.

Blaug, M. (1999): Who's who in economics, Edward Elgar.

AMOS TVERSKY

(1937 - 1996)

Nació en Haifa, entonces ubicada dentro del protectorado británico de Palestina, y hoy en Israel. Peleó en las guerras de Medio Oriente de 1956, 1967 y 1973, obteniendo la mayor condecoración por valentía, en virtud de un episodio ocurrido en 1956.

Estudió en la Universidad Hebrea de Jerusalén, donde se graduó en 1961, doctorándose 4 años más tarde, en psicología, en la Universidad de Michigan.

Luego de pasar un año en Harvard regresó a la Universidad Hebrea, donde en 1972 fue nombrado profesor titular de psicología.

En 1978 regresó a Estados Unidos, ingresando al departamento de psicología de Stanford.

Falleció víctima de un cáncer.

¿Por qué los economistas nos acordamos de Tversky? Porque en 2002 el premio Nobel en economía fue compartido por Daniel Kahneman y Vernon Smith. Según el Comité Nobel, a Kahneman lo premiaron “por haber integrado ideas derivadas de la investigación psicológica, dentro del análisis económico, en particular la formación de composiciones de lugar por parte del ser humano y la toma de decisiones bajo incertidumbre”. Buena parte de su obra fue escrita en colaboración con Tversky (Rabin, 1996, por ejemplo, analiza sus aportes en forma conjunta. De aquí en más Kahneman y Tversky serán referidos como “K y T”). De no haber fallecido, muy probablemente el Nobel 2002 se hubiera distribuido entre 3, y no entre 2. Paul Slovic, nacido en 1938, y Richard Thaler, venido al mundo en 1945, son también mencionados dentro de esta corriente.

Tversky (y Kahneman) vienen batallando sobre estas cuestiones desde hace tiempo, con reconocimiento entre los psicólogos cognitivistas. A punto tal que aparecen en un libro de texto (Cognition), que Glass, Holyoak y Santa publicaron en 1979; y en la reseña interdisciplinaria

que Connolly, Arkes y Hammond publicaron en 2000, aparecen reproducidos 2 de sus artículos (“Heuristics and biases”, publicado en 1974, y “Choices, values and frames”, publicado en 1984).

“Hasta 1994, la influencia directa sobre el análisis económico, de las investigaciones llevadas a cabo por Kahneman, Tversky y otros psicólogos, ha sido limitada. En buena medida porque como la referida investigación se centra en los desvíos del comportamiento, desde la racionalidad como es tradicionalmente concebida por los economistas, estos han generado un conjunto de argumentos para descalificar dicha investigación (argumentos psicológicos, económicos y metodológicos)” (Rabin, 1996). Esto cambia, en cierta medida, con el otorgamiento del Nobel 2002 a Kahneman.

“K y T no son economistas, y por consiguiente no está claro que tenga sentido, desde el punto de vista científico, insistir en que sean ellos quienes desarrollen de manera plena, las implicancias económicas de sus investigaciones” (Rabin, 1996). Buen punto. Por razones de “economía de la investigación”, lo más práctico sería que quienes tenemos entrenamiento de economistas, “compremos” el aporte de K y T, para incorporarlo a nuestros esquemas.

“Aprendemos de K y T no solamente que la gente no es perfectamente racional, sino también algunas modalidades referidas a cómo la decisión bajo incertidumbre se desvía del modelo estándar... Por ejemplo, K y T demuestran que el ser humano subestima la importancia de la información de base al formar una composición de lugar [ejemplo: cuando le describen a una persona, y le preguntan si es ingeniero o portero, la gente ignora que en la comunidad a la que pertenece hay 10 ingenieros y 1.000 porteros, y por consiguiente es mucho más probable que –independientemente de la “pinta”- la persona sea portero]; demuestran que la gente ignora la ley de los pequeños números [por oposición a la ley de los grandes números. Ejemplo: le preguntan a la gente cual es la probabilidad de que en un hospital, 66% de los pibes nacidos en un día sean varones. La respuesta no puede ignorar el tamaño del hospital: en uno grande la probabilidad es pequeña, ya que en grandes muestras la mitad de los nacidos son varones y la mitad mujeres; en un hospital pequeño es más probable. Pues bien, según K y T la gente responde sin prestarle atención a este hecho]. La principal implicancia es que no diferencian, al evaluar a un analista financiero, entre “suerte” y “sabiduría”. Leemos demasiado en los desvíos desde el promedio; demuestran que frente a las mismas realidades, la gente opta de manera distinta dependiendo de cómo le presentan la descripción de dicha realidad; y que la gente no evalúa los costos y los beneficios en términos absolutos, sino con respecto a algún nivel de referencia” (Rabin, 1996).

En el artículo más citado de los publicados en Econometrica, K y T (1979) propusieron introducir en el análisis económico lo que ellos denominan la prospect theory (“teoría prospectiva”). Para visualizar mejor el proceso decisorio, proponen dividirlo en 2 etapas: la de la “edición” y la de la “evaluación”. La edición, es decir, la organización y reformulación de las opciones, para simplificar la subsiguiente evaluación y elección, incluye la codificación, la combinación, la segregación y la cancelación de información. La evaluación no se basa en el valor absoluto, sino en los cambios, que resulta de las decisiones, y se basa en las “ponderaciones decisorias” –que no son iguales a las probabilidades-, porque miden el impacto de los hechos en la deseabilidad de que ocurran ciertos hechos, y no meramente en la probabilidad percibida de que se verifiquen.

Tversky, quien afirma que meramente “examinó de manera científica lo que ya sabían quienes diseñan avisos publicitarios o venden autos usados”, no dice que la gente es loca, sino que hay que tomar con pinzas los pronósticos basados en la hipótesis de que el ser humano adopta decisiones, en situaciones de riesgo e incertidumbre, maximizando una función de utilidad esperada. Nada menos, pero también nada más.

Connolly, T.; Arkes, H. R. y Hammond, K. R. (2000): Judgement and decisión making, Cambridge University Press.

Glass, A. L.; Holyoak, K. J. y Santa, J. L. (1979): Cognition, Addison Wesley.

Kahneman, D. y Tversky, A. (1979): “Prospect theory: an analysis of decisión under risk”, Econometrica, 47, 2, marzo.

Rabin, M. (1996): “Daniel Kahneman y Amos Tversky“, en Samuels, W. J.: American economists of the late twentieth century, Edward Elgar.

NIKOLAI ALEKSEEVICH VOZNESENSKY

(1903 - 1950)

Nació en Teploe, Rusia, hijo de comerciante en materiales de la construcción.

En 1919 se afilió al Partido Bolchevique y estudió economía en el Instituto de Profesores Rojos de Moscú.

Presidió el Comité Nacional de Planeamiento de la Unión Soviética a partir de enero de 1938, poniendo orden en el caos que siguió a la Gran Purga de 1937, pero sus planes para la economía de guerra fueron tan ineficaces, que fue excluido del Comité de Defensa Estatal hasta febrero de 1942, regresando al Comité de Planeamiento en diciembre de dicho año.

Luego de la Segunda Guerra Mundial le presentó al ministro de finanzas Kosygin, una serie de reformas para recortar subsidios, como parte de la modificación de los precios mayoristas. Las medidas, que fueron puestas en práctica a partir del 1 de enero de 1949, hubieran significado una importante contribución al manejo económico racional... Pero cambios políticos implicaron la separación de Voznesensky de sus cargos, y su ejecución, sin juicio previo, el 30 de setiembre de 1950. La vida de Kosygin, declaró luego Kruschev, pendía de un hilo.

¿Por qué los economistas nos acordamos de Voznesensky? Escribió 30 trabajos, el último de los cuales fue destruido por la policía.

Antes de que Hirschman (1958) acuñara el concepto de “crecimiento desequilibrado”, Voznesensky había propuesto que “los planes nacionales debían localizar los cuellos de botella, no para adaptarse a ellos sino para eliminarlos”.

Hirschman, A. O. (1958): La estrategia del desarrollo económico, Fondo de cultura económica.
Kaser, M. C. (1987): " Voznesensky, N. A.", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

FRANCIS AMASA WALKER

(1840 - 1897)

“Ningún otro economista americano era tan conocido como él en su época, tanto en su país como en el resto del mundo” (Laughlin, 1897).

Nació en Boston. “Su padre, que tenía una fábrica y había comenzado de muy abajo, se retiró de los negocios cuando Francis nació, dedicando el resto de su vida al servicio público y a los estudios económicos, convirtiéndose en el más destacado economista norteamericano de su tiempo, distinción que posteriormente correspondió a su hijo. Con ayuda de Francis, en 1866 publicó La ciencia de la riqueza, un tratado exitoso” (Spiegel, 1975; Whitaker, 1997).

“Creció con una predilección inherente y aptitud para los estudios económicos, reforzada por sus vinculaciones durante la niñez y la juventud” (Dunbar, 1897). “Estudió en Amherst, donde enseñaba su papá, y publicó artículos en revistas, sobre cuestiones económicas, desde los 17 años” (Whitaker, 1997).

Graduado en Amherst en 1860, “estudió derecho en el bufette de Devens & Hoar, en Worcester, Massachusetts” (Laughlin, 1897), pero “el estallido de la Guerra Civil terminó una incipiente carrera legal” (Whitaker, 1997).

Fue soldado durante 5 años, llegando a general. “Fue malherido. Capturado, pasó algún tiempo en la prisión Libby” (Laughlin, 1897). “Como muchos otros jóvenes que participaron en la guerra, a edad temprana bebió el vino de la vida, retornando a su casa con una personalidad madura, sus capacidades desarrolladas, sus fuerzas intelectuales excitadas y entrenadas... un hombre más viejo que su edad” (Dunbar, 1897).

“En 1868, a raíz de un ataque de angina, tuvo que cambiar de actividad” (Dunbar, 1897). Un año después “secundó a David Ames Wells, haciéndose cargo de la Oficina de Estadísticas del Tesoro de Estados Unidos. Con tanto éxito, que fue designado superintendente del censo de 1870 (y también del de 1880)” (Whitaker, 1997). Desde entonces “su carrera se desarrolló con rapidez... Aconsejó que la Oficina de Censos fuera una estructura permanente, para conservar el entrenamiento del personal” (Dunbar, 1897). “Hasta que llegó él no teníamos estadísticas confiables de ninguna especie” (Laughlin, 1897).

“A partir de 1872 fue profesor de economía política e historia en la Escuela Científica Sheffield de Yale” (Coats, 1987), y desde 1881 y hasta su fallecimiento [murió de repente, a los 56 años, en plena actividad y renombre] presidió el MIT, lo cual “lo colocó al frente de una institución que demandaba desesperadamente un administrador vigoroso, con autoestima y mente abierta, para el desarrollo de sus grandes posibilidades” (Dunbar, 1897), convirtiéndola “en la institución superior de Estados Unidos” (Laughlin, 1897).

“Hombre de enorme energía y habilidad práctica, su distinción pública se debe más a su amplio espectro de logros, que a su creatividad intelectual. Su mente funcionaba de manera inductiva, confesando sus enormes limitaciones en materia de razonamiento abstracto... Pragmático, fanfarrón, cálido, nada tonto y de gran temperamento, jugó un rol importante en la consolidación del análisis económico académico en Estados Unidos en las décadas de 1880 y 1890, y la elevación de su nivel internacional” (Whitaker, 1997). “De gran ambición, le gustaba apreciar que era aprobado, pero no desviaba su curso de acción si otros decidían no seguirlo... Durante toda su vida, además, tuvo activa participación en el trabajo comunitario de las ciudades en que vivió” (Dunbar, 1897).

¿Por qué los economistas nos acordamos de Walker? “Su reputación académica se basa en sus escritos” (Laughlin, 1897), los cuales, aunque “significativos en su época, no le hicieron ganar la inmortalidad” (Whitaker, 1997). “Durante la década de 1870 su producción fue extraordinaria. En 1876 publicó La cuestión salarial; un par de años después Moneda; en 1879 Moneda y su relación con el comercio y la industria; y en 1883 La tierra y su renta y Economía política” (Spiegel, 1975).

“Sus opiniones económicas fueron muy diferentes de las de los primeros economistas norteamericanos, en buen número de cuestiones importantes. Consideraba la economía como una ciencia, más que como un arte, dedicada a los principios más que a los preceptos. Los economistas, decía, `deben enseñar, no predicar’” (Spiegel, 1975). “El lector cuidadoso de sus escritos advertirá que si bien hizo sugerencias brillantes, no sistematizó sus ideas en un esquema general coherente” (Laughlin, 1897).

“La teoría del fondo de los salarios dominó la literatura de habla inglesa durante la era clásica, pero había perdido fidelidad hacia 1875, si bien no había aparecido ninguna explicación alternativa. Walker y Henry George fueron importantes para su descrédito final, iniciando un movimiento a favor de la teoría basada en la productividad marginal del trabajo... La teoría del fondo de salarios es macroeconómica, está especificada en términos reales, presume fuertes desfases en la producción, y da por supuesto que el consumo de los trabajadores surge de un stock ya producido de bienes que consumen los asalariados, y no de la producción corriente. Para Walker y George, por el contrario, los salarios surgían de la producción, no del capital. Ninguno de los 2, sin embargo, fue capaz de reunir, en una sola teoría integrada, mutuamente consistente y exhaustiva, la forma en que las varias demandas sobre la producción podían reconciliarse y determinarse” (Whitaker, 1997).

“En La cuestión salarial trazó claramente la línea entre la función del capitalista y la del empleador, o empresario, y por consiguiente entre el interés, que es la remuneración del capital, y los beneficios, que es la remuneración del empresario... De las 4 partes en que se distribuye el PBI, la renta, el interés y el beneficio se determinan según la ‘ley de Ricardo’, de donde resulta que el salario se determina de manera residual” (Dunbar, 1897). “En La cuestión salarial dio su propia explicación de la ‘degradación’ de los salarios, en términos de lo que la literatura moderna denomina los ‘salarios de eficiencia’. Por lo que proponía mejorar la efectividad de cada asalariado como agente económico... Walker era muy escéptico de la creencia de George de que el aumento de la renta, como proporción del PBI, era la causa de la pobreza de los asalariados. Entre otras cosas porque, según las estadísticas, la porción del ingreso que se llevaba la renta no estaba aumentando” (Whitaker, 1997).

“Fue un influyente, aunque no original, expositor y propagandista del bimetalismo y la teoría cuantitativa, publicando 3 libros: Moneda, Moneda y su relación con el comercio y la industria, y Bimetalismo internacional, en 1896” (Whitaker, 1997).

“En el campo de la estadística fue pionero, al complementar la presentación tabular con material gráfico. La creciente importancia de la estadística como especialización profesional se debió en buena parte a su influencia en el mundo académico, y a sus esfuerzos en favor de la creación de personal permanente que se ocupara de los censos” (Spiegel, 1975). “Como estadístico, fue un recopilador e interpretador basado en el sentido común, más que un desarrollador de herramientas” (Whitaker, 1997). Entre 1882 y su fallecimiento presidió la American Statistical Association.

Además de todo lo cual Francis es recordado por haber sido el primer presidente de la American Economic Association (AEA). “La AEA fue organizada en Saratoga, en 1885, en circunstancias que amenazaban convertirla en la custodia de un credo. Fue electo en su ausencia [¿habrá sido por eso que fue electo?]. Cuando en 1892 terminó su gestión presidencial, las bases de la asociación se habían generalizado, y toda traza de fe científica había desaparecido” (Dunbar, 1897). “Walker pertenecía a la generación más vieja, pero todos lo admirábamos mucho porque le había inyectado nueva vida a la economía, y le había roto el espinazo a la vieja. Nos acercamos a él buscando un líder y estábamos orgullosos de llamarlo nuestro jefe... No tenía ganas de ser presidente durante tanto tiempo, pero cedió a mis ruegos. Yo sentía que hasta que la AEA estuviera firmemente establecida, él debía continuar presidiéndola” (Ely, 1936). “En la AEA encontró apoyo para sus fuertes objeciones al laissez faire... Aunque admitía la lógica de los principios del librecomercio, estaba a favor de una protección moderada” (Laughlin, 1897).

Coats, A. W. (1987): "Walker, Francis Amasa", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Dunbar, C. F. (1897): "The career of Francis Amasa Walker", Quarterly journal of economics, 11, 4, julio.

Ely, R. T. (1936): "The founding and early history of the American Economic Association", American economic review, 26, 1, marzo.

Laughlin, J. L. (1897): "Francis Amasa Walker", Journal of political economy, 5, 2, marzo.

Spiegel, H. W. (1975): "Walker, Francis A.", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Aguilar.

Whitaker, J. K. (1997): "Enemies or allies? Henry George and Francis Amasa Walker one century later", Journal of economic literature, 35, 4, diciembre.

CLARK WARBURTON

(1896 - 1979)

Nació en Shady Grove, cerca de Buffalo, Estados Unidos.

Estudió en la universidad de Cornell, doctorándose en la de Columbia, en 1932, con una tesis sobre Resultados económicos de la prohibición.

Fue instructor en el Ewing Christian College, entre 1921 y 1925, y en el Rice Institute, entre 1925 y 1929, y además, profesor asociado en la universidad Emory, entre 1929 y 1931. También enseñó en la India.

Ingresó al cuerpo de investigadores de la Reserva Federal en 1932. Entre 1932 y 1934 trabajó en la Brookings Institution, ocupándose de cuentas nacionales, y entre 1934 y 1965 en la recientemente fundada Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), donde ingresó como economista de investigación (una de sus primeras responsabilidades consistió en determinar el costo que había que fijar en el sistema de garantía de depósitos), llegando a jefe de la Sección Banca y Negocios, de la División de Investigaciones y Estadísticas.

Entre 1966 y 1967 volvió a enseñar, esta vez en la universidad Davis. “Lo conocí en 1966, cuando yo era un estudiante de posgrado. Debido a problemas de salud, no pudo cumplir todas sus obligaciones como profesor. En vez de eso dictó un seminario delante de 3 alumnos. Una vez por semana, durante 3 horas, escuchábamos su versión de lo que significaba ser un monetarista durante la revolución keynesiana. Fue una experiencia memorable” (Cargill, 1981).

En 1963-64 presidió la Southern Economic Association.

¿Por qué los economistas nos acordamos de Warburton? “Hace 30 años una voz solitaria planteaba reservas a la desestimación keynesiana por el rol de las modificaciones en la cantidad de dinero, sobre las fluctuaciones económicas... Su principal contribución consistió en inyectarle nueva vida a la teoría cuantitativa de la moneda, en una época en que la

investigación sobre cuestiones monetarias estaba prácticamente moribunda. Específicamente reavivó la teoría monetaria del desequilibrio, restableció la vigencia de la teoría cuantitativa, desafió el enfoque keynesiano con respecto a la teoría del gasto público deficitario, demostró la importancia de la cantidad de dinero en la historia económica de Estados Unidos, proveyó un análisis de los errores analíticos de las operaciones de la Reserva Federal y exhibió las limitaciones de la política discrecional. Por todo lo cual merece ser calificado como un pionero monetarista” (Bordo y Schwartz, 1979), que “anticipó por una generación, mucha de la actual discusión sobre moneda y política monetaria... Tenía ventaja comparativa en la investigación” (Cargill, 1981).

“Para entender su contribución, debemos ponerla en la perspectiva de los principales debates monetarios, que han sido testigos del resurgimiento de la teoría cuantitativa, en la discusión entre keynesianos y monetaristas” (Cargill, 1981). “Don Patinkin desafió la versión de Milton Friedman, sobre la importancia que tuvo la universidad de Chicago en el desarrollo del monetarismo, mostrando que hubo poca investigación sobre esta materia en Chicago, y por el contrario mucha fuera de dicha universidad” (Cargill, 1979). “Warburton no era el único que criticaba a los keynesianos, porque también deben incluirse en el monetarismo de entonces a James Angel, Lauchin Currie, Lionel Edie, Arthur Marget y Carl Snyder. Pero Warburton fue uno de los precursores que publicó muchísimo durante el mejor momento de la revolución keynesiana” (Cargill, 1981).

“Su productividad es digna de aplauso, porque la FDIC no inducía la investigación, y Warburton no tenía estudiantes que lo ayudaran ni una institución académica donde interactuar” (Cargill, 1981); “aunque el trabajo rutinario de la FDIC le insumía mucho tiempo, entre 1943 y 1953 publicó más de 30 monografías sobre economía monetaria, la mayoría de naturaleza empírica, 19 de las cuales fueron recogidas en Depression, inflation and monetary policy, publicado en 1966” (Yeager, 1987). “En 1953 aparentemente recibió la presión del FDIC para dejar de publicar y dictar conferencias, no obstante lo cual siguió trabajando durante un par de décadas más” (Cargill, 1981).

“Al comienzo suscribió teorías del ciclo económico basadas en razones reales, pero para 1945 había cambiado de opinión” (Bordo y Schwartz, 1979). “Para Warburton, el monetarismo era una interpretación a la que se arribaba infiriendo, no una ideología comprehensiva” (Yeager, 1987). “Insistió sistemáticamente en que el inestable crecimiento monetario era en gran medida responsable de la inestabilidad económica, y que por consiguiente ésta podría ser evitada, si la Reserva Federal fijaba una tasa de crecimiento del dinero” (Bordo y Schwartz, 1979).

“Distinguía claramente entre el equilibrio monetario de largo plazo, y el desequilibrio de corto plazo” (Bordo y Schwartz, 1979). “Para él, el desequilibrio no necesariamente implicaba comportamiento irracional de los agentes económicos. Publicó de manera póstuma ‘Teoría del desequilibrio monetario en la primera mitad del siglo XX’ (History of political economy, 1981)” (Yeager, 1987). “En el plano internacional sugirió que el stock de oro fuera

un activo internacional, operando el FMI como un banco central mundial” (Bordo y Schwartz, 1979).

“¿Por qué fue ignorado? Esta es una pregunta difícil de contestar. Entre otras cosas, porque basaba sus trabajos en la ecuación de cambio, porque la profesión no compartía su obsesión por la verificación empírica detallada, porque su estilo de escritura y método de argumentación transformaba a su máquina de escribir en un lanzallamas, porque era una persona hipersensible que debatía fogosamente aún puntos menores, y porque no pertenecía a ninguna comunidad académica (era un show unipersonal). Por último, y más importante, porque escribió en una época donde no resultaba atractivo examinar el rol del dinero según la teoría cuantitativa” (Cargill, 1981). Pero no fue totalmente ignorado, ya que su labor aparece reconocida en el prólogo de la Historia monetaria de Estados Unidos, de Milton Friedman y Anna Schwartz.

Blaug, M. (1999): Who's who in economics, Edward Elgar.

Bordo, M. D. y Schwartz, A. J. (1979): “Clark Warburton: pioneer monetarist”, Journal of monetary economics, 5, 1, enero.

Cargill, T. F. (1979): “Clark Warburton and the development of monetarism since the Great Depression”, History of political economy, 11, 3, fall.

Cargill, T. F. (1981): “A tribute to Clark Warburton, 1896-1979”, Journal of money, credit and banking, 13, 1, febrero.

Cargill, T. F. (1997): “Warburton, Clark”, en Glasner, D.: Business cycles and depressions. An encyclopedia, Garland Publishing.

Yeager, L. (1987): “Warburton, Clark”, The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

MAX WEBER

(1864 - 1920)

Quien “junto con Marx y Durkheim fundó la sociología moderna, además de ser economista e historiador económico” (Blaug, 1986), nació en Erfurt, Alemania.

“Manifestó gran interés por la religión, aunque no concurría a ninguna iglesia. Weber era hijo de madre devota y padre laico, que fue abogado y diputado” (Skousen, 2001).

Estudió leyes en las universidades de Heidelberg, Gottingen y Berlín, doctorándose en 1899 con una tesis sobre compañías comerciales medievales en Italia y España.

Enseñó en las universidades de Berlín, Friburgo (entre 1894 y 1896) y Heidelberg (entre 1896 y 1904) –en las 2 últimas, economía-, y luego de la Primera Guerra Mundial en las de Viena y Munich.

“Niño precoz (aprendió hebreo por sí solo y leía el Viejo Testamento en idioma original)... en 1897 era la imagen misma del éxito, pero víctima del exceso de trabajo quedó exhausto. Tuvo una feroz pelea con su padre, quien estaba viviendo con Max y su esposa Marianne. Max lo echó de casa, y nunca más lo vio, dado que aquel falleció 7 semanas después. Con complejo de culpa, entró en depresión melancólica durante 6 años, no pudiendo enseñar ni dictar conferencias, pudiendo apenas hablar, concentrarse o leer” (Skousen, 2001). “La crisis nerviosa no le impidió escribir” (Beetham, 1987).

Weber “no se perdió los placeres de la vida: bebida, amigos... y un par de aventuras extramatrimoniales, una con una estudiante, la otra con una pianista suiza” (Skousen, 2001).

“En 1903, junto con su esposa, conoció Estados Unidos. El viaje le cambió la vida, resultando muy influido por los escritos de Benjamin Franklin. A su regreso a Europa escribió su famoso ensayo [La ética protestante y el espíritu del capitalismo, publicado entre 1904 y 1905], un trabajo profundo, que contiene una contribución única a la economía institucional” (Skousen, 2001).

¿Por qué los economistas nos acordamos de Weber? Porque “fue una de las personalidades más fuertes del ámbito académico de todos los tiempos. La profunda influencia de su liderazgo, debida en buena medida al ardor con que hacía las cosas que había que hacer, rozando lo quijotesco, fue mucho más importante que su performance como autor o profesor” (Schumpeter, 1954). “Fue, sin duda, la más poderosa mente en sociología entre sus contemporáneos... No se puede ser meramente economistas, hay que tener una perspectiva más amplia. Y cualquiera que se toma en serio a las ciencias sociales, aunque no concuerde en muchas cosas, tiene que familiarizarse con el pensamiento de Weber” (Robbins, 1998).

“2 observaciones le brindaron el punto de partida para La ética protestante: que en muchas partes del mundo grandes consecuciones materiales habían sido el resultado de la obra de órdenes monásticas dedicadas a la vida espiritual; y que las sectas protestantes ascéticas se destacaron por su éxito económico, especialmente en la primera fase del capitalismo moderno... Weber empezó a resolver esta paradoja al observar que tanto la religión puritana como la empresa capitalista, se caracterizan por un grado poco común de sistematización de la vida, lo que sugería una fuente de afinidades entre ambas” (Bendix, 1975). “El libro generó un gran debate durante la propia vida de Weber, que todavía continúa” (Blaug, 1986).

“Según Weber no es la avaricia, o la búsqueda de ganancia, lo que generó el capitalismo, porque esos sentimientos los tuvieron los seres humanos en todas las sociedades. La novedad es que la Reforma protestante del siglo XVII los hizo aflorar... El protestantismo no solo promovió la industria, sino que calificó a la frugalidad como una virtud, un elemento esencial en el crecimiento económico [para justificar el ahorro]... Weber no ‘descubrió’ la tesis, ya que –según Dorfman- Montesquieu había dicho que ‘el capital es protestante’” (Skousen, 2001).

“La obra de Weber revela sus extraordinarias tensiones intelectuales” (Bendix, 1975). “A partir de sus escritos, las generaciones posteriores gastaron por lo menos tanto tiempo tratando de averiguar exactamente qué quiso decir, que argumentando sobre si tenía razón” (Blaug, 1986). “Los primeros críticos de Weber malinterpretaron su tesis como una explicación puramente cultural del capitalismo. El también era conciente de la necesidad de las precondiciones materiales para el desarrollo capitalista, y los intereses sociales que son necesarios para la diseminación de las nuevas ideas... Algunos comentaristas lo consideran un pionero de la ‘revolución gerencial’, pero para él ningún gerente podía sustituir al empresario tomador de riesgos, que estaba al frente de una gran empresa. Como luego Schumpeter, Weber vio en los capitanes de la industria una fuente importante de progreso económico... Sin competencia la economía se estancaría” (Beetham, 1987). “Algunos historiadores no están de acuerdo con Weber, porque el capitalismo también floreció, durante la Edad Media, en algunas ciudades-estado italianas, como Florencia y Antwerp” (Skousen, 2001).

“No vivió para contestar la pregunta fundamental planteada en su trabajo, a saber: ¿es algo como el protestantismo, una condición necesaria o suficiente para el surgimiento del capitalismo industrial?... Extendió luego sus estudios sobre sociología de la religión al judaísmo, hinduismo, confucianismo, budismo e islamismo, los cuales fueron publicados en 1921” (Blaug, 1986).

“Para Weber el comportamiento metódico, calculador y maximizador no es una característica universal, derivada de la naturaleza humana, sino un producto del racionalismo de Occidente... Al achicarse el campo de estudio del análisis económico, quedaron para la sociología algunas cuestiones que originalmente estudiaba la economía política” (Beetham, 1987).

“En sus estudios histórico-comparativos hizo uso del concepto de tipo ideal, punto de referencia, simplificación y exageración deliberada de la realidad... Se entregó a la tarea de formular tipos ideales basados en la comparación de los testimonios históricos, para analizar luego el tema, e investigar en función de su desviación o aproximación a esos conceptos” (Bendix, 1975).

Por último, “en el debate metodológico entre la escuela histórica alemana y la escuela austríaca, Weber se encolumnó con los austríacos” (Skousen, 2001).

Beetham, D. (1987): "Weber, Max", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Bendix, R. (1975): "Weber, Max", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Aguilar.

Blaug, M. (1986): "Weber, Max", Great economists before Keynes, Cambridge University Press.

Blaug, M. (1999): Who's who in economics, Edward Elgar.

Robbins, L. (1998): A history of economic thought, Princeton University Press.

Schumpeter, J. A. (1954): History of economic analysis, Oxford University Press.

Skousen, M. (2001): The making of modern economics, M. E. Sharpe.

PHILIP GREEN WRIGHT

(1861 - 1934)

Nació en Estados Unidos.

¿Por qué los economistas nos acordamos de Wright? Por sus aportes a la econometría, en particular al denominado problema de identificación.

“Wright (1915), escrito para reseñar un libro publicado por Henry Moore, contiene la primera referencia en inglés que se conoce, en un contexto empírico (por oposición a teórico), de algo que hoy resulta familiar en econometría: que si la curva de oferta se desplaza, pero la de demanda no, las observaciones corresponden a la curva de demanda” (Christ, 1985). “Aparentemente Moore no tenía idea de lo que luego se denominó el problema de identificación, y por consiguiente no advirtió que la relación directa que había encontrado entre precio y cantidad de hierro, estaba más cerca de una curva de oferta que de una de demanda. Wright, entre otros, lo criticó por esto” (Christ, 1985), “utilizando un gráfico... Wright fue más amable que otros colegas, y felicitó al autor sus esfuerzos pioneros... Aplicando análisis armónico, mostró que un ciclo que según Moore duraba 8 años, en realidad duraba 4 años. Se trata de uno de los primeros casos en econometría en el cual la crítica surgió al retrabajar los datos del autor, a partir de una hipótesis diferente” (Morgan, 1990).

“Wright (1928) utilizó experimentos simulados para mostrar la naturaleza del problema de identificación” (Morgan, 1990), y “con Tinbergen proveyeron, de manera independiente, la solución correcta al referido problema” (Christ, 1985).

Christ, C. F. (1985): “Early progress in estimating quantitative economic relationships in America”, American Economic Review, 75, 5, diciembre.

Morgan, M. S. (1990): The history of econometric ideas, Cambridge University Press.

Wright, P. G. (1915): “Review of Economic Cycles, by Henry Moore”, Quarterly journal of economics, 29, mayo.

Wright, P. G. (1928): The tariff on animal and vegetable oils, Macmillan.

DERECHO DE ACUÑACION

El valor agregado por una actividad es igual a la diferencia entre el valor de las ventas durante un período, y el valor de las compras necesarias para realizar dichas ventas. Ejemplo: si en 2000 el sector pizzería compró harina por \$ 5, muzzarella por \$ 10 y aceitunas por \$ 2, y vendió pizzas por \$ 50, generó \$ 33 de valor agregado. Porque a los \$ 17 que compró les agregó \$ 33 de valor, vendiendo todo en \$ 50.

Lo mismo ocurre en el caso de aquella mercadería que en una comunidad particular se utiliza como dinero. Imprimir billetes genera valor en el sentido de que lo que compra quien lo imprime y lo pone en circulación, supera el costo de los materiales necesarios para su impresión y puesta en circulación. El valor agregado en el caso de la mercadería utilizada como dinero se denomina derecho de acuñación (senioriage, en inglés).

Generar valor agregado en el caso de la pizza, o de cualquier mercadería que se produce en condiciones competitivas, no es gratis. El empresario pizzero tiene, con el valor agregado, que pagarle a sus empleados sus servicios laborales, a los capitalistas sus préstamos, al Estado el impuesto al valor agregado, etc.

En el caso del derecho de acuñación, por el contrario, el valor agregado es casi “gratis”, en el sentido de que se trata de un bien imprescindible en cualquier economía moderna, e inmenso, puesto que la diferencia entre el poder adquisitivo de los billetes y su costo de producción, es muy pero muy grande. A propósito: ¿llamaría usted falsificación a la emisión privada de monedas de oro, que tuvieran las mismas propiedades que las emitidas por algún gobierno?

Por consiguiente hay que prestarle más atención a las tentaciones de generar valor agregado en el caso de la producción y puesta en circulación de los billetes, que en el de las pizzas.

Hay 2 clases de tentaciones, como se verá a continuación. Una de ellas surge del referido inmenso valor agregado que existe en la impresión y puesta en circulación de billetes, porque constituye un imán para los falsificadores. Si cuesta \$ 0,05 imprimir y poner en circulación un billete de \$ 1, la actividad multiplica por 20 el gasto en materiales. No sorprende, entonces, por qué hay más falsificadores de dinero que de pizza, o en general de cualquier otra mercadería que se produce bajo condiciones competitivas. Esta es la razón por la cual, si bien el derecho de acuñación es significativo, los gobiernos deben gastar “de más” al emitir los billetes, utilizando diseños complicados, papeles especiales, tintas con determinadas características, etc. (cuando visité la Casa de la Moneda de la Nación, el jefe de los diseñadores de los billetes me explicó que su trabajo consistía en “complicarle la vida a los falsificadores”).

La inflación puede generar derecho de acuñación negativo, que se produce cuando el valor no monetario del dinero, supera a su valor monetario (no le llame “valor intrínseco”, porque confunde). En Argentina, durante las épocas inflacionarias, cada tanto se produjo la desaparición de las monedas de menores denominaciones, porque su valor como metal, superaba a su valor utilizadas como medio de pago).

La anterior atención es la tentación de los falsificadores. La otra tentación es la del propio emisor de dinero el cual, encandilado por la facilidad con la que genera derecho de acuñación, pretende aumentarlo emitiendo más billetes, en vez de tomarse el trabajo de recaudar impuestos o colocar deuda en el público de manera voluntaria. Así como la anterior tentación llevaba a mejorar el diseño de los billetes, esta tentación lleva a entender que la cantidad demandada de dinero, como la cantidad demandada de cualquier producto, está relacionada de manera inversa con su precio. El “entusiasmo” de un gobierno por abusar del atractivo derecho de acuñación, lleva a que los habitantes del país respectivo disminuyan la demanda por su dinero, sustituyéndolo por las monedas de otros países.

En una palabra: el derecho de acuñación es una realidad, que le genera a los gobiernos ciertos ingresos. La tentación de producir billetes de baja calidad, o de producir una enorme cantidad de ellos, hace que los falsificadores, o la inflación, disminuyan y hasta hagan desaparecer por completo tal fuente de ingresos públicos.

Ultima: pizza y billetes parecen ser 2 casos extremos. En medio de los cuales podríamos ubicar las estampillas (una antigüedad, en el mundo del e-mail), las primeras ediciones firmadas de algunos libros, etc.

LA PARADOJA DE ALLAIS

Cuando en 2002 el premio Nobel en economía le fue otorgado a Daniel Kahneman, por haber probado que frente a situaciones de riesgo, el ser humano suele comportarse de manera bien diferente a lo que sugiere la hipótesis de la maximización de la utilidad esperada, muchos economistas volvimos a recordar lo que la literatura conoce como “la paradoja de Allais”. El francés Maurice Allais había ganado el Nobel en economía en 1988, aunque no principalmente por la referida paradoja.

Sobre el origen de la paradoja, el autor dice lo siguiente: “cuando leí La teoría de los juegos, que en 1944 publicaron John von Neumann y Oskar Morgenstern, su ecuación básica de comportamiento [que deriva de maximizar la utilidad esperada, es decir, la suma de las multiplicaciones del beneficio o pérdida de cada alternativa, por la probabilidad de que ocurra] me pareció totalmente incompatible con las conclusiones a las que yo había arribado en 1936, intentando definir una estrategia razonable para un juego con repetición, con expectativa matemática positiva... Esto me llevó a diseñar algunos contraejemplos, uno de los cuales, formulado en 1952, se volvió famoso como ‘la paradoja de Allais’” (Allais, 1987).

El ejemplo numérico utilizado por Allais es inmejorable, y por consiguiente nada mejor que reproducirlo. Enfrenta a una persona con las siguientes alternativas: A) que consiste en ganar \$ 100 con certeza, y B) que consiste en ganar \$ 500 con una probabilidad de 10%, \$ 100 con una probabilidad de 89% y nada con una probabilidad de 1%.

Luego que la persona decidió, la enfrenta con otras 2 alternativas: C) que consiste en ganar \$ 100 con una probabilidad de 11%, y nada con una probabilidad de 89%; y D) que consiste en ganar \$ 500 con una probabilidad de 10% y nada con una probabilidad de 90%. Luego que la persona volvió a decidir, Allais compara la consistencia entre las 2 decisiones.

Para ubicar al lector hay que destacar lo siguiente: la alternativa C) fue generada a partir de la A), quitándole 89% de probabilidad a los \$ 100, otorgándoselos a los \$ 0; y la alternativa D) fue generada a partir de la alternativa B)... ¡haciendo exactamente lo mismo!

Pues bien, si esto es así, si la persona prefirió la alternativa A a la B, entonces tendría que preferir la alternativa C a la D (y viceversa, quien prefiriera la B a la A, tendría que preferir la alternativa D a la C). Porque, como dije, $C = A$ menos algo, y $D = B$ menos “el mismo algo”, y si esto es así cualquier elección consistente de las alternativas tiene que mantener los ordenamientos antedichos. Pues bien, cuando Allais sometió a un conjunto de personas las referidas alternativas, encontró que en la mayoría de los casos la gente prefería la alternativa A a la B, pero también la alternativa D a la C.

“Mucha investigación empírica se hizo desde entonces, y en general confirman los resultados de mis experimentos iniciales” (Allais, 1987). Grandmont (1989) reseña los experimentos confirmatorios.

“Prestarle atención exclusivamente a la ganancia esperada en cada alternativa implica ignorar un elemento psicológico básico frente al riesgo, el de la distribución de la utilidad alrededor de su expectativa matemática... La formulación neo-bernoulliana, que sólo le presta atención a la esperanza matemática de la utilidad cardinal, deja de lado el aspecto específico que plantea el riesgo... La paradoja de Allais no se reduce a un mero contraejemplo, de valor puramente anecdótico, basado en errores de juicio, como sugieren algunos autores. Es, fundamentalmente, un principio que ilustra la necesidad de tener en cuenta no solamente la esperanza matemática de la utilidad cardinal, sino también su distribución alrededor del promedio” (Allais, 1987).

“La paradoja sólo lo es en apariencia y corresponde sencillamente a una realidad psicológica muy profunda, la preferencia por la seguridad hasta el punto de la certeza” (Allais, 1989). En otros términos, lo que encontró Allais no es paradójico desde la realidad, sino desde un modelo; de la misma manera que lo que encontró Leontief (que las exportaciones de Estados Unidos eran más intensivas en trabajo que sus importaciones) no es paradójico desde la realidad, sino desde el modelo de Heckscher-Ohlin; de la misma manera que lo que encontraron Díaz Alejandro, Sidrauski, Belozercovsky, etc. (que la devaluación es seguida de recesión, y no de reactivación económica) no es paradójico desde la realidad, sino desde el modelo keynesiano más primitivo. Así que el calificativo no tiene importancia, lo que sí la tiene es entender el hecho en consideración.

Allais, M. (1987): "Allais paradox", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Allais, M. (1989): “Las ideas generales de mi obra”, El Trimestre Económico, 56, 224, octubre-diciembre.

Grandmont, J. M. (1989): “Report on Maurice Allais’s scientific work”, Scandinavian Journal of Economics, 91, 1.

ECONOMIA DEL CIRUJEJO

En mi Liniers natal, a mediados del siglo XX, se tiraban pocas cosas a la basura, la cual se juntaba en tachos forrados con diarios, y la recogían en carros tirados por caballos, un señor adelante que manejaba, y otro atrás, que clasificaba la basura, separando –supongo- cartones y botellas, de la “basura pero realmente basura”. También se juntaba basura en algunas esquinas, que era recogida pero no diariamente.

Habíamos avanzado un montón. Los tachos de basura fueron reemplazados por bolsas, los carros tirados por caballos fueron reemplazados por camiones, que compactaban la basura y por consiguiente nadie clasificaba nada.

Pero hete aquí que, en su última encuesta sobre empleo y desempleo, el INDEC documentó lo que se palpaba a nivel individual. 154.900 personas, en los 28 conglomerados urbanos donde se compila la estadística (72.700 en Capital Federal y Gran Buenos Aires), se dedican al “cirujeo”, entendiendo por tal pasar antes que los camiones que recolectan residuos, para seleccionar las porciones más valiosas de la basura, y venderlas.

Esto ha generado alguna reacción. Protesta quien tiene la “suerte” de vivir al lado de alguno de los lugares donde los cirujas concentran su carga, o venden lo que juntaron, de la misma manera que protesta quien tiene la suerte de vivir al lado de un boliche o un albergue transitorio; pero también protesta quien afirma que la presencia de “esa gente” ahuyenta a los turistas, eufemismo de que la pinta que tienen no hace “juego” con su ciudad, o confunde a un ciruja con un asaltante (los cirujas no son un invento moderno, pero antes operaban en el lugar donde se tiraba la basura, y ahora decidieron ir “a las fuentes”).

Sobre la “economía del cirujeo” deben decirse algunas cosas.

Primero, son laburantes, que al igual que usted y que yo, se levantan todos los días para ver cómo le encuentran la vuelta. Como son laburantes quienes lanzan bolos al aire mientras esperamos que el semáforo se ponga verde. Gozan de todo mi respeto y cariño, y “deducir” que el ciruja es un chorro, porque no se viste “como nosotros”, es una estupidez. Es más, el ciruja es un típico ejemplo de quien trabaja para no tener que delinquir.

Segundo; ¿quién es el propietario de la basura, una vez que la deposito en la calle? Que la municipalidad haya contratado un servicio de recolección de basura, no quiere decir que alguien no pueda, antes, tomar de ella lo que le parece.

Hasta aquí vamos bien.

Pero también se argumenta, además del punto de la pinta, que como dije me parece una barbaridad, el hecho de que el ciruja depreda la basura, en busca de lo que le interesa, no haciéndose cargo de lo que queda tirado, y probablemente sea cierto que las empresas de recolección, tampoco se hacen cargo de recoger la basura que no está “correctamente envuelta en bolsas”.

En otros términos, el ciruja genera una “deseconomía externa”, de la misma manera que lo hace el manifestante cuando pisa el cantero de Plaza de Mayo, y después alguien tiene que ocuparse de reponer las flores, o cuando el piquetero quema cubiertas en una ruta, y después alguien tiene que ocuparse de retirar los restos para que se pueda volver a circular.

Hace algún tiempo, en carta de lectores de La Nación, alguien sugirió que en vez de utilizarse bolsas negras, que no dejan ver el contenido, se utilizaran bolsas transparentes, para que no se depreda más de lo necesario. Si además, cosa que tiene sentido desde el punto de vista medioambiental, clasificáramos la basura, en bolsas de elementos valiosos por una parte, y de “basura basura” por la otra, avanzaríamos más todavía.

Estamos delante de un nuevo caso donde el análisis económico nos ayuda a entender el problema, y nos brinda un eje desde el cual diagnosticar y elaborar propuestas. No se trata de tenerle “lástima” a compatriotas nuestros que descubrieron un “filón” para vivir, en el mejor espíritu empresario; no se trata de argumentar –con eufemismos- desde el plano de la pinta de cada uno. Sí se trata de ver cómo se enfrentan los conflictos que ocasiona el hecho de que, en nuestro querido país, 150.000 compatriotas hayan encontrado su mejor oportunidad laboral, en pasar por delante de las casas u oficinas, para ver qué tiramos y a ellos les puede servir.

CLUB

No según quién lo fabrica, sino según si puede existir o no exclusión en el consumo, los economistas clasificamos a los bienes en privados y públicos.

La medialuna es un clásico ejemplo de un bien privado, porque la que come usted automáticamente no la puedo comer yo (“este bife no se lo come ni el Rey de España”, se decía en casa de mi abuela, ilustrando –sin proponérselo- el punto que se desarrolla aquí), mientras que las Fuerzas Armadas son un clásico ejemplo de un bien público, en el sentido de que pelean la misma batalla para todos los habitantes de un país.

La distinción es importante porque mientras en el caso de los bienes privados no hay más remedio que revelar las preferencias por su demanda, mostrando el dinero necesario para comprarlos, en el de los bienes públicos su verdadera preferencia puede disimularse (digo que no me interesa que me defiendan, total al defender a los otros también me van a defender a mí), y por consiguiente su financiamiento tiene que ser impuesto.

¿Por qué fue inventada la “teoría económica de los clubes”? Porque “tenemos una teoría de los bienes públicos, y otra de los bienes privados. Falta una teoría de la pertenencia cooperativa a una institución, que incluya, como una de las variables a determinarse, la extensión de los derechos de propiedad y consumo, sobre diferentes cantidades de personas” (Buchanan, 1965).

“Un club es una institución que le ofrece bienes que se comparten, exclusivamente a sus socios, financiado con las cuotas que pagan dichos socios” (Mc Guire, 1987)

El análisis de Buchanan (1965) incorpora, a la función de utilidad de los individuos, el hecho de que la existencia de otras personas, puede modificar el nivel de bienestar de la que está siendo objeto de análisis (ejemplo: ¿prefiere usted bañarse en una pileta de natación donde está solo, o se siente mejor si cuando lo hace hay otras personas más?). Esto se puede plantear para muchísimos bienes, ejemplo... zapatos. Claro que 2 personas no pueden utilizar el mismo par de zapatos al mismo tiempo, pero se los pueden prestar. En el análisis de Buchanan (1965)

los bienes no se clasifican en privados, públicos, etc., “porque sí”, sino en función de lo que sienten los individuos.

“La teoría económica de los clubes surgió de 2 trabajos desarrollados de manera independiente, escritos por Tiebout (1956) y por Buchanan (1965). La motivación de Buchanan era la de definir un espectro de los bienes, sobre una continuidad entre los puramente públicos, y los puramente privados; la de Tiebout tuvo que ver con si la preferencia individual en materia de bienes públicos podía inferirse de las decisiones de mudarse de un municipio o provincia, a otro” (Mc Guire, 1987).

“La teoría económica de los clubes busca responder preguntas como éstas: ¿cuál es el tamaño óptimo de un club? ¿existe alguna manera óptima de asignar individuos a clubes? En particular; ¿deben los clubes estar formados por individuos parecidos, de manera de tender a la homogeneidad? ¿Puede esto ser logrado a través de la descentralización, es decir, a través de la movilidad de los socios y el gerenciamiento independiente de los clubes? ¿Cuál es la naturaleza del equilibrio entre los clubes?... La respuesta a estos interrogantes depende fuertemente del tamaño de la población con relación al tamaño óptimo de los clubes, si la entrada a la instituciones es libre o no, el sistema de pago de cuotas, y la diversidad de gustos de la población” (Mc Guire, 1987).

“Los resultados más robustos que surgieron de la teoría de los clubes (reseñada en Sandler y Tschirhart, 1980) incluyen los siguientes: los clubes satisfacen el óptimo de Pareto si individuos similares son asignados al mismo club; la cuota debería ser igual para todos los miembros, para evitar que los más ricos renuncien y se produzcan equilibrios inestables; etc.” (Mc Guire, 1987).

“La principal aplicación de la teoría de los clubes fue el análisis y la racionalización de la descentralización gubernamental, de la jerarquía dentro del gobierno y en última instancia del federalismo fiscal” (Mc Guire, 1987).

Buchanan, J. M. (1965): “An economic theory of clubs”, Económica, 32, 1, febrero.

Mc Guire, M. C. (1987): "Clubs", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Sandler, T. Y Tschirhart, J. T. (1980): “The economic theory of clubs: an evaluative survey”, Journal of economic literature, 18, 4.

Tiebout, C. (1956): “A pure theory of local expenditures”, Journal of political economy, 64.

CONFLICTO ENTRE OBJETIVOS

Si una persona, o un ministro de economía, sólo tuviera un objetivo, el problema se reduciría a ver con qué instrumentos cuenta para lograrlo.

En la práctica, tanto en el plano personal como en el de la política económica, se tienen objetivos múltiples, lo cual –con frecuencia- plantea el conflicto entre ellos.

El conflicto entre objetivos no se plantea en el plano de los objetivos mismos (no hay nada “conflictivo en sí mismo” en pretender, simultáneamente, gozar la comida, estar flaco, tener pereza para hacer ejercicios físicos y tener estado atlético), sino en el plano de los instrumentos.

Concretamente, el conflicto entre objetivos se plantea cuando al aplicar un instrumento para mejorar la situación en términos de un objetivo, es decir, para acercar la posición verificada de cierto objetivo, hacia la deseada, simultáneamente se deteriora la situación en términos de otro objetivo, es decir, se aleja la posición verificada de ese otro objetivo, de la deseada. Siguiendo con el ejemplo del físico, el problema se plantea cuando un mismo instrumento (comer sin límites) nos acerca hacia un objetivo (el placer de comer) y nos aleja de otro (mantenernos flacos).

Un mismo instrumento puede satisfacer más de un objetivo, lo cual implica que no siempre se da un conflicto entre los objetivos. Ejemplo: comer, al tiempo que me da placer, me ayuda a estar sano. Pero la cuestión no es que no necesariamente puede plantearse el problema, sino que a veces puede plantearse (claro que es posible hacer el amor sin utilizar anticonceptivos y que la mujer no quede embarazada, pero la cuestión es que sí puede quedar).

Cuando, con los instrumentos con que cuento, tengo un conflicto entre los objetivos, entonces no todo me da lo mismo, pero tengo que optar. Porque cuando en función de los instrumentos con que cuento tengo un conflicto entre los objetivos, la suma de las pretensiones que surgen de cada objetivo tomado de manera individual, simplemente no es factible. O me

deleite comienzo de todo, o me beneficio por la pinta que tiene mi cuerpo, o un poco de cada cosa; pero la “suma” de deleite gastronómico y pinta no es factible.

Si pertenece al plano de los instrumentos, entonces el avance en materia de conflicto entre objetivos hay que plantearlo en la búsqueda de nuevos instrumentos, o la modificación de los efectos de los instrumentos conocidos. Volvamos al ejemplo de la comida: puedo satisfacer simultáneamente los objetivos del deleite de comer y la pinta de mi cuerpo, si al instrumento almuerzos sibaríticos le sumo el instrumento “matarme en un gimnasio”. Porque ahora, como enseña Jan Tinbergen, encontré un par de instrumentos independientes, los cuales son capaces de satisfacer simultáneamente un par de objetivos independientes.

La otra vía de investigación es la de la modificación de los instrumentos, para que al tiempo que sigue enfocado en el objetivo que tenía en la mira, disminuya el conflicto con el resto de los objetivos. El caso de los medicamentos es un buen ejemplo de ello: frente a determinada enfermedad se busca una droga que la cure. En un primer momento, se aplica la droga, pero con importantes efectos no queridos (dolor, postración, caída del cabello, etc.). Con el tiempo la droga es mejorada, entendiéndose por tal que disminuyen los referidos contratiempos.

La naturaleza también juega malas pasadas, como saben los fabricantes de insecticidas. Porque descubren cómo matar ciertos insectos, pero aparentemente algunos de ellos generan anticuerpos, con lo cual aparecen nuevas generaciones resistentes a los insecticidas conocidos. En otros términos, el instrumento que en una época servía para cierto objetivo, dejó de surtir efecto, obligando a volver a investigar para descubrir nuevos instrumentos, para seguir satisfaciendo el objetivo. El punto también se da entre los seres humanos: todos los días los policías tienen que inventar nuevas formas para combatir el delito, todos los días los impresores de billetes tienen que inventar nuevos diseños para combatir las falsificaciones, etc.

¿Tiene un conflicto entre sus objetivos vitales? Busque la solución, si existe, en el plano instrumental.

DEFICIT CERO

En todos los países del mundo, en cualquier momento, no importa si el gobierno está constituido por fascistas, conservadores, progresistas, comunistas o talibanes, un Estado endeudado enfrenta la siguiente restricción presupuestaria:

	Gastos operativos
Mas:	intereses de la deuda pública
Menos:	recaudación impositiva, aduanera y previsional
Mas:	vencimientos de la deuda
Menos:	nuevas emisiones de deuda

tiene que ser igual a cero.

Nadie opta por déficit cero según esta definición, porque aquí no hay nada que optar. De la misma manera que nadie opta por equilibrio de la balanza de pagos, entendiendo por tal la diferencia entre todos los ítems que corresponden a los ingresos de divisas, cualquiera sea el motivo, y todos los ítems que representan egresos.

A partir de julio, en Argentina 2001 se utiliza una versión restringida de la referida restricción presupuestaria, dado que nadie parece estar dispuesto a prestarle voluntariamente al Estado, más de lo que ya le prestó (de manera que “nuevas emisiones de deuda” es cero), y entre el megacanje que se hizo y el que, probablemente, está en camino y en negociación, nadie le pedirá al Estado que pague sus vencimientos de capital (de manera que “vencimientos de deuda” también es cero).

Por consiguiente, en nuestro país, la restricción presupuestaria se escribe así:

	Gastos operativos
Mas:	intereses de la deuda pública
Menos:	recaudación impositiva, aduanera y previsional

tiene que ser igual a cero.

A mi tía Carlota, la ecuacionfóbica, se lo explico en palabras: cuando no te reclaman los vencimientos de la deuda, pero no te prestan más plata fresca, con lo que recaudás por todo concepto te tiene que alcanzar para pagar los gastos operativos y los intereses de la deuda pública.

¿Para qué dictaron un decreto, para qué están por aprobar una ley, dado que esto parece tan inevitable como la ley de la gravedad, que no fue dictada por ningún parlamento, y sin embargo rige, tanto en verano como en invierno, tanto de día como de noche?

Para decidir cuáles gastos, y cuáles ingresos, van a terminar generando el déficit cero, en esta versión restringida.

El decreto original concentró el ajuste en el gasto público (los integrantes del sector privado, chochos). Y con “lógica pública”, en vez de echar a los ñoquis, cerrar organismos públicos que no tienen sentido, y disminuir “los gastos de la política”, redujo de manera proporcional los salarios públicos, las jubilaciones y las pensiones, a partir de \$ 575 mensuales. Ahora está claro que el empleado público que trabaja está manteniendo a su compatriota, que cobra pero no lo hace; ahora está claro que el jubilado que aportó, está cobrando menos de lo que debería, porque hay un compatriota suyo, que no aportó pero que también cobra.

Para darle mayor fuerza legal, el Poder Ejecutivo envió al Congreso un proyecto de ley, bautizado como de “déficit cero”. Bajo la presión de sus propias ideas, y de los empleados del Congreso, que en nueva muestra de fuerzocracia ocuparon instalaciones, gritaron e hirieron a algún legislador, la Cámara de Diputados elevó 4 puntos porcentuales el aporte patronal de empresas productoras de servicios, suspendió la reducción del impuesto a la nafta, y postergó la devolución del impuesto a las ganancias personal, que acababa de ser anunciada. El proyecto de ley todavía no fue aprobado por la Cámara de Senadores.

¿Qué es lo que está en juego? No el déficit cero. Pretender negociar el déficit cero, cuando no te prestan, es como pretender negociar con Dios que haga llover en los campos que lo necesitan, o que salga el sol el día de la primavera. Lo que está en juego es cuánto y quién, tanto dentro del sector público como del privado, se ajustará, dado que Papá Noel se fundió, se enojó o se murió.

CURVA QUEBRADA DE DEMANDA

Sólo el monopolista se da el lujo de no diferenciar entre la demanda de un producto, y la demanda de su producto.

El competidor las diferencia tanto, que independiza los cambios en el nivel de su producción, del precio que por el producto se observa en el mercado. El oligopolista, por el contrario, está permanente alerta, al punto que nunca se le va a ocurrir modificar la cantidad producida y vendida por él, sin conjeturar cuál puede ser la respuesta del resto de los oligopolistas, y consiguientemente incorporar dicha reacción a su decisión original.

Pues bien, la curva quebrada de demanda del oligopolio es “una teoría particular del comportamiento oligopólico, que busca explicar la rigidez de precios observada en dicha forma de mercado” (Sawyer, 1987).

La curva quebrada se aplica al caso en el cual pocos productores fabrican productos muy parecidos, aunque no idénticos, y la decisión de precios de cada uno de ellos depende de la reacción esperable por parte del resto.

En particular, se aplica al caso en el que el aumento de precios por parte de un oligopolista no es acompañado por los de los demás, quienes buscarán de esta manera aumentar su participación en el mercado, mientras que la reducción de precios por parte de un oligopolista si es acompañada por la de los demás, quienes buscarán de esta manera mantener su participación en el mercado.

Si esto fuera así, a cada oligopolista “le temblará” la mano cada vez que piense en aumentar los precios, porque temerá verse desplazado por el resto de ellos, y también cada vez que piense en disminuirlos, porque temerá reducir sus ingresos, al terminar vendiendo la misma cantidad, a un precio menor. De ahí que la referida curva hubiera sido propuesta como una posible explicación de la rigidez de precios observada durante la década de 1930.

En un gráfico en cuyo eje horizontal aparecen las cantidades producidas y vendidas, y en cuyo eje vertical aparece el precio, la curva quebrada de demanda de un oligopolista se forma a partir de la demanda del producto, la que sería (proporcionalmente) verificada por cada uno de los oferentes, si todos vendieran al mismo precio, y la curva de demanda del oligopolista bajo estudio, si el resto de los oligopolistas nunca modificara su precio. La asimetría entre el aumento de precios, que no se imita, y la reducción de precios, que sí se sigue, genera una curva que se “quiebra” en el nivel de precios original.

Cuando el análisis se plantea en términos de ingresos y costos marginales, el quiebre de la curva de demanda genera un “salto” en el ingreso marginal, por lo que modificaciones en el nivel de costo marginal, dentro del referido salto, no modifican el precio de venta del producto. La curva quebrada de demanda del oligopolio, como dije, es una posible explicación de la rigidez de precios, frente a modificaciones de los costos.

La curva quebrada del oligopolio fue propuesta de manera independiente y simultánea por Hall y Hitch (1939) y Sweezy (1939), y criticada por Stigler (1947), al mostrar que sus implicancias prácticas no se verificaban en los hechos.

Hall y Hitch pensaban, básicamente, en términos microeconómicos, mientras que Sweezy lo hacía por sus implicancias macroeconómicas. Como lo hizo notar este autor, su principal objetivo al plantear la curva quebrada de demanda, fue el de fundamentar microeconómicamente la rigidez (ascendente y descendente) de precios, materia prima ideal para quienes quieren intervenir, vía políticas monetaria y fiscal, para reactivar la economía y el empleo.

Hall, R. L. y Hitch, C. J. (1939): “Price theory and business behavior”, Oxford Economic Papers, 2, mayo.

Sawyer, M. (1987): “Kinked demand curve”, The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Stigler, G. J. (1947): “The kinked oligopoly demand curve and rigid prices”, Journal of political economy, 55.

Sweezy, P. M. (1939): “Demand under conditions of oligopoly”, Journal of political economy, 47.

TEORIA CUANTITATIVA DEL DINERO

La teoría cuantitativa del dinero expresa una relación causal entre cambios en la cantidad nominal de dinero, y cambios en el nivel general de los precios.

“En el centro de todas las versiones de la teoría cuantitativa del dinero está la diferencia entre la cantidad nominal y la cantidad real de dinero. La primera se expresa en términos de ‘pesos’, la segunda en términos de ‘poder adquisitivo’ [interno, cuando la cantidad nominal se deflacta por algún índice de precios interno; externo, cuando se la deflacta por el precio del dólar]” (Friedman, 1987).

“La teoría cuantitativa se basa en la presunción de que es la cantidad real de dinero, y no la nominal, lo que en última instancia le interesa a los tenedores de dinero, y que dicha cantidad real de dinero que la gente desea conservar en su poder, es una cantidad definida [aunque no constante]” (Friedman, 1987).

“La idea de que existe una relación entre la cantidad de dinero y el nivel general de los precios fue planteada matemáticamente por John Briscoe en... 1694; la inclusión de la velocidad de circulación del dinero fue realizada por Klaus Kroncke, a comienzos del siglo XIX; y en 1840 John Lubbock produjo la muy probablemente versión más sofisticada, dentro de las pioneras, de la teoría cuantitativa del dinero” (Milgate, 1987). “La versión transaccional de la teoría cuantitativa se debe a Simon Newcomb, y fue popularizada por Irving Fisher, junto a la cual existe la versión de dicha teoría basada en el ingreso y en los saldos en efectivo” (Friedman, 1987).

En términos algebraicos, la versión transaccional dice lo siguiente:

$$M \cdot V = T \cdot P$$

donde: M = cantidad de dinero; V = velocidad de circulación; T = cantidad de transacciones; y P = nivel de precios.

Esta expresión es una identidad (debería tener 3 rayas horizontales), por lo que siempre es cierta. La teoría cuantitativa del dinero, al postular que en el corto plazo tanto la velocidad de circulación del dinero como la cantidad de transacciones son constantes, sugiere que los cambios en la cantidad nominal de dinero se transmiten a los cambios en los precios. Ejemplo: si un gobierno duplica la cantidad de dinero, a menos que la velocidad de circulación del dinero caiga a la mitad, o “el PBI real” se duplique, se duplicarán los precios. Porque la gente, al notar que tiene en sus bolsillos “mucho dinero” y en el chango del supermercado “pocos bienes”, intentará desprenderse de dinero y comprar bienes; pero como a todos les ocurrirá lo mismo en el mismo momento, quienes tengan bienes estarán dispuestos a desprenderse de ellos, contra dinero, sólo si reciben más billetes que antes. Ergo, aumento de precios.

“Probablemente no haya regularidad entre fenómenos económicos, más comprobada en tantos países, y en tan variado conjunto de circunstancias, como la conexión que existe entre cambios sustanciales en la cantidad de dinero y en el nivel general de los precios; hay pocos ejemplos, si acaso alguno, de cambios sustanciales en la cantidad de dinero, sin cambios sustanciales en los precios; así como hay pocos ejemplos, si acaso alguno, de cambios sustanciales en los precios, sin cambios sustanciales en la cantidad de dinero. Claro que la correlación no dice nada sobre el orden causal, y esto ha generado mucha controversia [entre los denominados modelos de dinero activo y modelos de dinero pasivo]” (Friedman, 1987).

“En el corto plazo la relación entre cambios en la cantidad de dinero y de los precios no es tan nítida, porque los cambios en la cantidad de dinero demoran en producir sus efectos, y el tiempo que demora es a su vez variable” (Friedman, 1987). Quien no distingue corto de largo plazo nunca se ducha con la temperatura deseada del agua, porque se la pasa abriendo y cerrando las canillas del agua fría y caliente sin dejar que el sistema se ajuste; quien sólo mira el plazo instantáneo, cree que porque en el instante mismo en que terminó de tomarse una botella de whisky, sigue diciendo cosas sensatas, “no hay ninguna relación entre el consumo de whisky y la borrachera”.

“La Gran Crisis de la década de 1930 generó gran escepticismo sobre la relevancia y la validez de la teoría cuantitativa. John Maynard Keynes no negó la validez de las ecuaciones cuantitativas, sino que hizo algo diferente. Sostuvo que la demanda de dinero tenía determinado comportamiento en condiciones de alto desempleo, por el cual la velocidad de circulación del dinero era altamente inestable, y se ajustaría de manera pasiva a los cambios de la cantidad de dinero” [rompiendo el “mecanismo de transmisión” de dinero a precios]. En otros términos, la crítica de Keynes era empírica” (Friedman, 1987).

Moraleja: la relación entre cambios en la cantidad de dinero y en el nivel general de los precios existe. La miopía, en este caso, como en muchos, te puede jugar una mala pasada.

Friedman, M. (1987): "Quantity theory of money", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Milgate, M. (1987): "Quantity equations: early history", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

DUOPOLIO

Al diferenciar “formas de mercado”, tanto desde el punto de vista de la oferta como del de la demanda, hay que distinguir 3 “cantidades” de unidades decisorias: una, pocas y, como dicen los jóvenes, “remuchas”.

Coloqué “cantidades” entre comillas, para enfatizar el hecho de que la distinción entre pocas y remuchas unidades económicas, no es cierto número, y mucho menos una constante. Se trata, en rigor, de una diferenciación que apunta al impacto que la decisión de algún oferente tiene sobre los demás, su reacción, y consiguientemente la conjetura que el decisor original tiene que hacer, sobre si le conviene adoptar dicha decisión, en función del impacto que sobre sí mismo, tendrá el hecho de que el resto de los competidores modificará su conducta, y esto le repercutirá.

Antes de seguir con el análisis, obsérvese que en el primer párrafo aludí a unidades decisorias, y no meramente al número de oferentes. Si 2 oferentes coordinan sus decisiones, actúan como si fueran uno solo, y por consiguiente sus decisiones se entienden mejor desde el modelo de monopolio. Alternativamente, un par de oferentes que “no se pueden ni ver”, accionan tanto uno contra otro, que su conducta se entiende mejor desde el modelo de competencia. De manera que cuando se habla de duopolio, se está pensando en una situación en la cual cada uno de los oferentes actúa sin coordinar sus acciones con el otro aunque, naturalmente, teniendo en cuenta su probable reacción.

Mientras siga siéndolo, un monopolista no se preocupa por la reacción que los demás oferentes harán a sus decisiones, porque por definición cuando uno es monopolista no hay otros oferentes. Esto no quiere decir que un monopolista puede hacer “lo que quiere”, porque por una parte necesita demanda, y por la otra puede tentar a otros a incorporarse a su mercado, en cuyo caso dejaría de ser monopolista.

En el otro extremo, un oferente que actúa en el mercado competitivo tampoco le presta atención al impacto que un cambio en su conducta tiene sobre los otros oferentes, y su posible reacción, porque como hay “remuchos” oferentes, el impacto que la mayor oferta de un oferente causa sobre los otros, es tan pequeño, y su reacción sobre quien tomó la decisión

original, es tan ínfima, que de hecho la ignora. Esto explica por qué diferentes productores de trigo se juntan, por ejemplo, en los grupos CREA, y comparten sus experiencias para aumentar el rendimiento de sus recursos; en cambio; ¿se imagina usted a un fabricante de autos, compartiendo con los otros fabricantes de rodados, los planos de sus futuros modelos?

La esencia de un mercado oligopólico, entonces, es que el impacto que la decisión de un oferente sobre los otros es tan pero tan significativo, que provoca reacciones, las cuales afectan de manera importante la posición del decisor individual, quien –particularmente- si lidera un mercado, no tiene más remedio que tener esto en cuenta, antes de tomar su decisión. Ningún fabricante de autos puede creer que va a modificar el precio, y los otros fabricantes los van a dejar constantes; pero si esto es así, quien piensa originalmente en modificar los precios de los autos, tiene que tener en cuenta los ulteriores movimientos que genera su acción, antes de adoptarla.

Los economistas, desde hace mucho tiempo nos ocupamos del caso del duopolio. “El primer estudio fue la gran contribución de Antoine Agustín Cournot, publicada en 1838... Su contribución permaneció olvidada durante medio siglo, hasta que en 1883 fue severísimamente atacada por Joseph Louis Francois Bertrand, quien sostuvo que los duopolistas no buscaban su equilibrio alterando las cantidades que producían y vendían, sino sus precios. El análisis de Bertrand fue elaborado por Francis Ysidro Edgeworth en 1897, quien en 1925 afirmó que ‘la demolición de la teoría de Cournot es hoy un hecho aceptado, excepto por Luigi Amoroso’. El próximo paso lo dió Arthur Lyon Bowley, en 1924, quien inventó el concepto de variación conjetural (el término, como tantos otros, fue acuñado por Ragnar Anton Kittel Frisch). Harold Hotelling, en 1929, y Edward Hasting Chamberlin, en 1933, introdujeron la diferenciación del producto entre los duopolistas” (Friedman, 1987).

Hoy, el caso del duopolio, se estudia dentro de lo que se denomina la teoría de los juegos. Nacida en 1944, con la publicación de Teoría de los juegos y comportamiento económico, de John von Neumann y Oskar Morgenstern; popular desde que se filmó “Una mente brillante”, basada en la vida de John Nash.

Friedman, J. W. (1987): "Duopoly", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

ECONOMIA ABIERTA

Una economía es abierta cuando los residentes de un país realizan transacciones con los residentes de los otros países (nótese que no son los países quienes interactúan, sino los habitantes que viven en los diferentes países).

Tales transacciones pueden referirse a la compra y venta de mercaderías (exportación, en el caso de una venta al exterior, importación en el caso contrario), de servicios reales (como el turismo) o financieros (como el pago o cobro de regalías o intereses), transferencias unilaterales (a parientes y amigos, al y desde el exterior), así como movimientos de capitales.

Hoy por hoy no existe ninguna economía cerrada (o autárquica) sino que son todas economías abiertas. Lo que varía es el grado de apertura de las diferentes economías.

La medida más frecuente del grado de apertura de una economía suma las exportaciones y las importaciones (generalmente de mercaderías) y las divide por el PBI (el indicador busca estimar qué proporción de la actividad económica total, surge de transacciones internacionales). No es la única medida, y probablemente no sea la mejor (sería preferible medir el grado de apertura de la economía, por la proporción de la actividad económica total que está “expuesta” al comercio internacional, lo cual implica sumar a las exportaciones la producción local de bienes exportables, y a las importaciones la producción local de bienes importables), pero es la más frecuente por ser fácil de computar.

En un mundo de 2 países, existe una relación inversa entre el tamaño de sus economías y su grado de apertura. Esto es así porque en dicho contexto, las exportaciones de uno son las importaciones del otro y viceversa. Como exportaciones e importaciones son la misma cantidad en términos absolutos, al dividir dicha cantidad por sus respectivos PBI, encontraremos automáticamente que el país más grande de los 2 es también el más cerrado.

Pero el mundo no se divide en 2 países, sino en algo más de un par de cientos. Y por consiguiente algunos bajos niveles de la relación (exportaciones más importaciones)/PBI, pueden resultar de decisiones de política económica, y no meramente del tamaño del país. Ejemplo: en un ranking de los referidos 200 países según el grado de apertura de la economía,

seguramente que Argentina figura entre el 20% de los países más cerrados, algo que difícilmente se puede justificar porque se trata de una economía “grande”.

¿Qué es mejor, una economía cerrada o una abierta; qué es mejor, que la economía esté lo más abierta posible, o que haya restricciones en su grado de apertura?

Después de (por lo menos) un par de siglos de acaloradas discusiones, dentro de la profesión hay amplio consenso de que, dadas ciertas dotaciones factoriales y tecnología en uso, se genera más PBI cuando una parte de la producción se intercambia con el resto del mundo, que si se autoabastece; estando más discutido el tamaño óptimo de dicha apertura.

La teoría real del comercio internacional identificó al argumento de la “industria infantil” como el único válido para proteger (transitoriamente) cierto sector industrial, mientras los productores locales adquieren las habilidades necesarias para poder competir con los del resto del mundo (y no hay mercado de capitales suficientemente desarrollado como para bancar este proceso). Y esta conclusión sobrevivió bastante bien la inclusión de distorsiones internas (impuestos, mercados no competitivos, etc.).

Pero como vivimos en un mundo muy turbulento, la pregunta también se plantea en el plano monetario internacional. ¿Cuál es el grado óptimo de apertura comercial de una economía, en un mundo de fuertes volatilidades en los movimientos de capitales? Esta no es una cuestión tan sencilla de resolver; porque así como desde la teoría de las ventajas comparativas, el argumento a favor de la apertura se basa en ventajas para producir los distintos bienes en los diferentes países, en presencia de volatilidad internacional conectarse con el resto del mundo no necesariamente quiere decir “importar tranquilidad”.

La historia de la protección contrapone el caso de Estados Unidos, con crecimiento a pesar de las barreras al comercio, y el “Sistema continental” erigido por Napoleón para “derrotar” a los ingleses, que terminó en un rotundo fracaso. ¿Por qué la protección “funcionó” en Estados Unidos, y no en el continente europeo? Porque en Estados Unidos lo que las barreras encerraron tenía gran dinámica (a punto tal que uno sospecha que si no hubieran protegido, igual hubieran progresado), mientras que en Europa lo que las barreras encerraron era “nada”, y por consiguiente cuando luego de Waterloo el sistema fue desarmado, no se destruyó nada.

La clave, entonces, es la medida en la cual las barreras al comercio, incentivan o desincentivan las energías internas.

EFFECTOS INGRESO Y SUSTITUCION

Una de las afirmaciones menos disputadas en materia económica, es que dados los gustos (o las necesidades), el ingreso y el precio de los bienes sustitutivos y complementarios, quien pretenda vender más unidades de un bien tiene que reducir su precio. Esto es lo que gráficamente se representa, en un gráfico en cuyo eje horizontal se mide la cantidad y en el vertical el precio, con una curva de pendiente negativa, denominada de demanda.

El escocés Robert Giffen, quien viviera entre 1837 y 1910, mostró que esto no es necesariamente así, y por eso en los cursos de microeconomía se enseña que pueden existir los “bienes Giffen”, aquellos en los cuales un aumento del precio puede aumentar la cantidad demandada (ilustró su punto con el caso del pan).

Pero desde el punto de vista empírico se trata de una curiosidad, que si emplea tiempo en las cátedras es principalmente porque los profesores conocen el tema, más que por su relevancia.

¿Por qué, en las referidas condiciones, hay que reducir el precio para vender más cantidad? El análisis económico avanzó gracias a Eugeny Eugenievich Slutsky, no sorprendentemente ruso, quien viviera entre 1880 y 1948. Como Leoncavallo con “I pagliacci”, Slutsky se inmortalizó por uno solo de sus artículos, publicado en... italiano (Slutzky, 1915).

Tener una sola gran idea es peor que tener 15 grandes ideas, pero es muchísimo mejor que, como le ocurre a la mayoría de los seres humanos, no tener ninguna gran idea. La gran idea de Slutsky consistió en descomponer el impacto que sobre un consumidor, tiene la modificación del precio de un bien, en 2 efectos, que denominó efecto sustitución y efecto ingreso.

El efecto sustitución alude al hecho de que a los seres humanos no nos da lo mismo consumir una cosa que otra, pero no nos vamos a matar si no podemos alcanzar la que más nos gusta. Ejemplo: pretendo ver tal película, en tal cine, tal día a tal hora. Las localidades están agotadas. No me suicido sino que espero la próxima función, voy a ver la misma película en

otro cine, veo otra película, etc. No me da lo mismo, es decir, una cosa no es un sustituto perfecto de la otra, pero casi.

Cuando aumenta el precio de un bien, manteniéndose el de los demás, el efecto sustitución hace que disminuya lo que compro de ese bien, y aumente lo que compro de los demás, aunque me repongan la caída de poder adquisitivo que surgió del aumento del referido precio.

El efecto ingreso alude al hecho de que cuando aumenta el precio de un bien, si mi ingreso se mantiene constante, soy más pobre, y siendo más pobre voy a ajustar los gastos correspondientemente. Este efecto es muy importante, porque enfatiza el hecho de que la forma en la cual se relacionan las demandas de los diferentes bienes va más allá de la pura psicología. En efecto, si como consecuencia del aumento en el precio de la carne, a pesar de comer menos kilos aumento mi gasto en carne, tendré menos ingreso disponible para comprar, digamos, perfumes. Por lo cual los vendedores de perfumes encontrarán que “carne y perfumes” actúan como si fueran “sustitutos”, algo difícil de entender desde el punto de vista psicológico, pero muy claro por aplicación del efecto ingreso.

El efecto sustitución puro genera una curva de demanda de pendiente negativa, porque siempre me voy a desplazar una porción de la demanda del bien cuyo precio relativo aumentó, a la del resto de los bienes. El efecto ingreso puede agigantar el efecto sustitución, si al sentirme más pobre disminuyo –entre otras- la demanda de dicho bien, pero también puede disminuirlo, si al sentirme más pobre aumento la demanda de dicho bien. Y el efecto ingreso puede ser tan fuerte, con respecto al efecto sustitución, que la demanda del bien puede hasta aumentar (Slutsky clarificó, entonces, lo que Giffen había observado). En períodos de crisis, tanto los productores de jamón como los de polenta sienten el efecto sustitución, pero mientras el productor de jamón difícilmente encuentre consuelo en el efecto ingreso, el de polenta podría encontrarse con menores caídas, y hasta con aumento, de la demanda por su producto.

Slutsky, E. E. (1915): “Sulla teoria del bilancio del consumatore”, Giornale degli economisti, julio.

EFICIENCIA

Eficiencia e ineficiencia son términos utilizados de manera diferente en el lenguaje común y en la literatura económica. Por ejemplo, para mi tía Carlota es un concepto cuantitativo (habla de mayor o menor eficiencia), mientras que para mí es un concepto cualitativo (una situación es eficiente o ineficiente). Además de lo cual, en el lenguaje corriente, su uso tiene fuertes connotaciones (a nadie le gusta que lo califiquen de “ineficiente”).

En la literatura económica el concepto de eficiencia deriva de un par de hechos generales: el de la escasez, y el del uso alternativo de los recursos productivos.

El principio de escasez, base última de todo razonamiento económico, dice que no hay de todo, para todos, gratis. Puede haber de todo para algunos, puede haber algunas cosas para todos, pero de todo, para todos, gratis, no hay, en el sentido de que no existen recursos suficientes como para satisfacer a todos, en todos los ordenes, de manera simultánea, hasta el punto de la saciedad.

El principio del uso alternativo de los recursos productivos dice que no hay como producir todo lo que deseamos todos los seres humanos, simultáneamente, pero con los recursos existentes, se puede producir más de una cosa. Ejemplo: con la tierra, el trabajo y el capital existentes, dada la tecnología, se puede producir tanto de trigo, o tanto de afeitadoras eléctricas, o tanto de cortes de cabello, y diferentes combinaciones entre sí. No cualquier combinación, porque existe la escasez, pero sí más de una sola combinación.

Ahora estamos en condiciones de introducir la idea de eficiencia, como la utilizamos los economistas. Una situación es eficiente cuando no se puede mejorar la situación en cierto sentido, sin deteriorar la posición en algún otro sentido. Ejemplo: una situación es eficiente cuando, dados los recursos y la tecnología existentes, no se pueden construir más casas, dado cierto número de piletas. Otro ejemplo: una situación es eficiente cuando, en el mismo contexto, no se puede mejorar el bienestar de algún habitante, dado el nivel de bienestar del resto. Un tercer ejemplo: una situación es eficiente cuando, siempre pensando que los recursos

son limitados, no se puede mejorar la situación de una provincia, una generación, etc., sin deteriorar la de las demás.

Para deslumbrar en la próxima cena familiar: eficiencia, en este sentido, tiene que ver con el denominado óptimo de [Vilfredo] Pareto.

¿Cómo utilizamos los economistas el concepto de eficiencia? Para analizar políticas económicas. Porque, en un mundo de escasez; ¿qué impide que se logre la eficiencia, es decir, no que se alcance cualquier posición de producción o bienestar, porque los recursos podrían no alcanzar, pero al menos una en la cual no sea posible mejorar simultáneamente la posición de todos?

Este es el desafío profesional, que lleva a los economistas a calificar de ineficientes las medidas de política económica específicas. El ejemplo clásico en los cursos de teoría del consumidor es el de la Cruz Roja distribuyendo cigarrillos en un campo de prisioneros de guerra, y prohibiendo que quienes no fuman, puedan intercambiarlos por otros objetos, con los fumadores empedernidos. Otro ejemplo es el de un impuesto altísimo a la nafta y bajísimo al gasoil, que induce la producción de autos gasoleros, la exportación de nafta y la importación de gasoil.

Si la escasez es una cuestión importante, la de la eficiencia de la política económica debería serlo. Lo es, pero no debe tomarse como el único criterio decisorio. Ejemplo: el mismo razonamiento califica de ineficientes los subsidios por desempleo, los seguros contra accidentes automovilísticos, etc. (el primero porque a algunos los induce al ocio, el segundo porque a algunos los induce a manejar con menos cuidado), pero es difícil argumentar a favor de la ausencia absoluta de subsidios por desempleo o seguros contra accidentes automovilísticos.

Lo que sí hay que tener siempre presente es que la ineficiencia implica una asignación de recursos “costosa” frente a la alternativa eficiente, y por consiguiente –en un mundo de escasez- debería ser utilizada de manera amarreta. Un concierto “gratis” es uno en el cual los violinistas y quien transporta el contrabajo cobran, pero quien lo escucha no paga. ¡Alguien paga! (los contribuyentes impositivos). Gratis, se escuchan “demasiados” conciertos, lo cual implica que se redireccionan recursos de otros destinos, hacia la producción de conciertos.

Preguntar por la eficiencia de ciertas reglas de juego, entonces, implica preguntar por la forma en que los recursos, siempre escasos, se asignan frente a usos alternativos. Una consideración no exclusiva para la decisión, pero siempre importante.