

INVESTMENT GRADE

¿Qué es investment grade?, me preguntó mi tía Carlota cuando se enteró que a México se lo habían dado, y que había escuchado que era una buena noticia. Le contesté lo siguiente.

Antes de prestar todo acreedor toma recaudos para saber si va a recuperar el crédito que está otorgando. Porque en materia crediticia la certeza no existe, por lo cual toda operación de crédito es inherentemente riesgosa.

Los recaudos dependen del tipo de deudor y acreedor. Además de analizar la capacidad de pago del deudor, un banco otorgará un crédito para comprar una casa si mientras dure la deuda se constituye una hipoteca, es decir, el derecho del banco de vender el inmueble en cuestión para que pueda cobrar lo que todavía le deben, si el deudor deja de pagar según lo pactado.

Cuando presta un mafioso también toma recaudos. Sólo que en vez de garantía hipotecaria, probablemente le diga al deudor que “si ama a sus seres queridos” mejor que pague según lo pactado.

Tanto el banco como el mafioso diseñan mecanismos tales que al deudor le resulte tan costoso que le ejecuten las garantías, que va a hacer todo lo posible por pagar (por eso la mafia amenaza con agarrárselas con tu hijo y no con tu suegra, y los bancos no quieren hipotecas sobre tu fábrica sino sobre tu casa).

Nada de esto es posible cuando el deudor es un Estado soberano. Desde la Doctrina Monroe dejaron de bloquearse los puertos para forzar el pago de deudas, y tampoco parece viable confiscar los depósitos de los residentes del país deudor en los bancos de los países acreedores.

¿Qué hacen los acreedores (ciudadanos, gerentes de fondos de inversión, etc.) para juzgar si un Estado deudor va a pagar sus obligaciones? Una de las cosas que hacen es prestarle atención a “indicadores de la capacidad de pago” de los Estados deudores.

Moody y Standard & Poor (S&P) son 2 de las más conocidas calificadoras internacionales del riesgo que tiene la deuda pública de los países endeudados, entendiendo por riesgo la probabilidad de que algún Estado deudor no pague según lo pactado originalmente. Estiman dicho riesgo en base a “indicadores de la capacidad de pago”, y cuando tal riesgo es menor o igual a determinado nivel, a la deuda del Estado en estudio le otorgan el calificativo investment grade (sintetizado en un sólo valor, que normalmente es una letra, como A, B, etc., con subcategorías dentro de cada letra). “Ser” investment grade es importante porque hay instituciones financieras que no pueden comprar sino títulos que merezcan tal calificativo. Por consiguiente los títulos de los Estados deudores así calificados pueden ser ofrecidos a más tenedores en el Mundo, y por consiguiente puede hacer mayores colocaciones, pagando menor tasa de interés.

Cuando escuchó esto mi tía Carlota exclamó: “¿qué podríamos hacer nosotros, para que también nos calificaran así?”

Mejorar los indicadores que miran quienes nos califican.

Pero hete aquí que teniendo que sintetizar los “indicadores de pago” en una sola magnitud, no hay una sola definición para la calificación de investment grade (éste es un ejemplo lo que dentro del análisis económico se denomina “el problema de los números índices”).

J. P. Morgan es totalmente consciente de esto, y por eso al presentar su propia forma de evaluar sus “indicadores de la capacidad de pago”, agrega que “es muy fácil criticar cualquier evaluación de la capacidad de pago de un país, pero J. P. Morgan cree que un sistema integral, transparente y objetivo, es mucho menor que nada”.

A fines puramente ilustrativos reproduzco los 14 indicadores que, con igual ponderación, mira J. P. Morgan para evaluar la capacidad de pago de los Estados deudores: 1) tasa de variación del PBI; 2) cambio en la tasa de variación del PBI; 3) tasa de inflación; 4) PBI por habitante; 5) déficit fiscal; 6) variación del crédito interno real; 7) ¿cumple el país con las metas del FMI?; 8) tipo de cambio (desvío del promedio de los 5 últimos años); 9) saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos; 10) deuda externa/PBI; 11) deuda externa/exportaciones; 12) pagos de interés; 13) deuda a corto plazo más amortizaciones/reservas; y 14) billetes, monedas y todo tipo de depósitos/reservas.

(según esta forma de evaluar, a mediados de enero pasado Argentina estaba mucho mejor que México, lo cual implica que otras calificadoras miran otros indicadores, o le dan a los mismos indicadores importancias diferentes).

También al Estado argentino le convendría que Moody y S&P calificaran su deuda investment grade. Pero esto no quiere decir que hay un solo “catecismo” que hay que cumplir, porque lo que para un calificador es muy importante, para otro no lo es tanto.

LEGISLAR PARA “EL PAÍS”

Vilfredo Pareto dijo que como no es posible comparar el bienestar que \$ 1 le genera a diferentes personas, sólo puede afirmarse que una medida de política económica es conveniente para “el país”, si a raíz de ella mejora la posición de algunos de sus habitantes, sin que se deteriore la de algún otro.

Ejemplo: si le saco \$ 1 a un rico y se lo doy a un pobre, éste está mejor y aquel está peor. Hasta aquí estamos todos de acuerdo. ¿Cómo queda “el país”?; Pregunta Pareto. Y si no se puede responder esta pregunta; ¿en el nombre de qué se justifica quitarle recursos a los ricos para dárselos a los pobres?

Gotfried Haberler explicaba en Harvard la propuesta de Pareto, apelando a la ironía, en los siguientes términos: “durante la Gran Depresión de la década de 1930 la universidad de Harvard decidió no reducir los salarios nominales, por lo que como bajaron los precios aumentó mucho el poder adquisitivo de mi remuneración. Consiguientemente yo la pasé muy bien durante dicho período. ¿Quiere decir que no se puede afirmar que la Gran Depresión fue un problema?”

Para establecer si una medida produce una mejora en la situación de “un país”, el criterio de Pareto es limitadísimo, y por consiguiente llevaría a la parálisis gubernamental.

De acuerdo, pero la contrapartida de esta verdad es que las decisiones de política económica, tanto las que adopta el Ejecutivo como el Legislativo, se hacen en el nombre “del país”, pero favorecen a algunos y le complican la vida a otros.

Piense en cualquiera de los proyectos de ley relevantes. La ley antievasión no le conviene “al país”, le conviene a los contribuyentes impositivos y no le conviene a los evasores; el decreto de desregulación no le conviene “al país”, le conviene a los nuevos oferentes, y no le conviene ni a los actuales oferentes ni a los reguladores; la reforma laboral en serio no le conviene “al país”, le conviene a los que buscan trabajo, pero no le conviene a quienes ya lo tienen. La lista es todo lo larga que se quiera.

Pero si no se legisla para “el país”, sino para aquellos a quienes conviene la ley, y por consiguiente se legisla en contra de aquellos a quienes no les conviene la ley, la versión idílica del legislador cae.

¿Quiénes visitan a los legisladores? Los piqueteros, los artistas, los deportistas, los productores agropecuarios, etc. ¿Para qué? Para que tuerzan en su favor la asignación de dineros públicos o privados. El ministro, diputado o senador, frente a una presión sectorial o regional (que invariablemente se presenta en el nombre “del país”), puede ceder, en cuyo caso los mayores ingresos de quienes presionan salen del resto de la comunidad, o resistir, en cuyo caso la redistribución se da al revés. Pero en un caso y en el otro surge con claridad que el ministro, diputado o senador, resulta ser el árbitro de la situación.

¿Qué puede hacer un ministro, diputado o senador, frente a una propuesta concreta que lleva recursos para el molino de quien la efectúa? 1) actuar con criterio de “marciano”, es decir, evaluar la propuesta desde el punto de vista más general posible –sabiendo que algún callo va a pisar-, y votando en consecuencia; 2) ejercer el poder que le otorga su investidura, intercambiando su voto por otra medida, que favorezca al lugar que representa (cuando a fines de la década de 1970 el presidente Carter negoció con su colega Torrijos el pase del Canal de Panamá para fines del siglo XX, para lograr la ratificación legislativa tuvo que llamar por teléfono a algunos legisladores, quienes negociaron su voto contra un puente en Maine, una autopista en Florida o un aeropuerto en South Dakota); 3) ejercer el poder que le otorga su investidura, intercambiando su voto por fondos para financiar la próxima campaña política; y 4) ejercer el poder que le otorga su investidura, intercambiando su voto por fondos para financiar su vida personal.

Claro que las 4 alternativas son diferentes. La primera debe existir, la segunda parece razonable, la tercera menos, la cuarta es condenable (pero, al parecer, se ejerce).

El punto que enfatiza estas líneas es que está en la naturaleza de la adopción de las medidas públicas, que aparezcan estos comportamientos. Más allá de la provisión de los denominados bienes públicos (defensa, seguridad, justicia, etc.), tanto las medidas que adopta el Ejecutivo como el Legislativo muestran el poder relativo que algunos integrantes del sector privado tienen para apoderarse de bienes del resto de los integrantes del sector privado, vía el sector público.

Quienes le encargan muchas tareas a los funcionarios de turno, o son unos ingenuos que creen que se legisla para “el país”, o son unos pícaros que en el nombre de las grandes banderas, quieren solucionar sus problemas a costa del resto... utilizando para ello al Estado. Cuando se analiza la labor pública desde la perspectiva desarrollada en estas líneas, se concluye que lo que hay que hacer es encargarle al Estado la menor cantidad de cosas posibles. El Estado no sólo no genera riqueza, por lo que lo que le da a algunos se lo quita a otros, sino que además reparte “con una regadera agujereada”, generando grandes “derroches” en el propio proceso de reparto.

EL "HORROR" DEL MERCADO

Si, mal que le pese a los muchos, los mercados no existen; ¿qué será el "horror" del mercado?

Los mercados no existen. Los que existen son los seres humanos intercambiando mercaderías y servicios. Compro libros, televisores y papel higiénico, vendo conferencias, cursos y emisiones de mi programa de TV. No entiendo en qué sentido me ayuda a entenderme, decir que participo como demandante en los mercados de libros, televisores y papel higiénico, y como oferente en los de conferencias, cursos y emisiones de mi programa de TV.

Pero, insisto, si los mercados no existen; ¿qué podría significar el "horror" del mercado? Mi respuesta es que quien se queja del horror del mercado expresa su disconformidad con los términos del intercambio que enfrenta.

Me explico: si me cobran \$ 300 por televisor y recibo \$ 100 por cada conferencia, tengo que dictar 3 conferencias para poder adquirir un televisor. El horror del mercado podría consistir en mi deseo de tener que dictar sólo 2, o mejor aún una sola, conferencia, para poder comprar un televisor.

Mejorar los términos del intercambio es una aspiración universal y permanente, porque de lo contrario la gente pelearía por el aumento del precio de los bienes que compra y la caída del precio de los que vende. ¿Cuál es el sentido de encarar dicha aspiración, agarrándosela con los horrores del mercado?

Dos principales. Uno, como diría mi finada abuela Marta, el de "hablar por no callar". Hay gente que habla por hablar, que emite sonidos porque no puede aguantar el silencio. Y hablar por hablar, queda "mejor", es "más sensible", puntualizar los horrores del mercado que sus ventajas.

El otro sentido, el que me importa más desde el punto de vista decisorio, es el que busca que un tercero a las partes que interactúan, fije los términos del intercambio, no en base a las posibilidades y fuerzas relativas de los que están intercambiando, sino en base a criterios como "la justicia", "el bien", "la dignidad humana", "la solidaridad", etc. (como estudiante de

economía en la Universidad Católica Argentina, en los cursos que dictaban César H. Belaunde y Francisco Valsecchi escuché la preocupación de la Iglesia por el justo precio, el justo salario y la usura).

¿Quién es ese tercero? El Estado. Puede ser el ministro de Economía, el Congreso Nacional, la Junta de Planificación, el Ente Regulador, etc. El cual, en el nombre de que "no puede ser" tal cosa (en realidad, no debe ser, según su criterio), la castiga o la beneficia. Porque a algún funcionario se le ocurre tengo que contribuir al fisco cada vez que quiero comprar un producto importado, y también porque a algún funcionario se le ocurre mi costo de producción es mayor o menor dependiendo de dónde instalo la fábrica.

¿Cuál es el problema? Los resultados, nada menos. Adam Smith colocó los cimientos de eso que hoy denominamos análisis económico, en base al siguiente principio: tomando decisiones sobre nuestros propios recursos somos más cuidadosos que tomando decisiones sobre los recursos de los demás. Sabio principio, según la experiencia (la mía y la que leo en la historia).

Desde la cuestión abordada en estas líneas, este principio dice que sólo en circunstancias extraordinarias, y de manera acotada, un tercero tiene que meterse a "mejorar" los términos del intercambio entre 2 seres humanos. Porque lo más probable es que creen más problemas que soluciones. Porque intente imponer una solución extraña a los 2, o porque favorezca a uno en contra del otro, y en este sentido no hay ninguna seguridad de que se ponga del lado del bueno, del débil, etc.

El "horror" del mercado es, en definitiva, el horror del ser humano mismo. Nos queremos contar el cuento de que somos ángeles, cuando en la práctica, en el plano decisorio, no lo somos. La pretensión de evitarle al hombre que sea como es, en el plano económico, queriéndole imponer términos del intercambio diseñados por terceros, en Argentina al menos resultó desastrosa.

Como siempre, si queremos mejorar la realidad comencemos por mejorar los diagnósticos. Lo cual, en este caso, implica comenzar por no enredarnos con la nomenclatura.

FORMAS DE MERCADO

Oferentes y demandantes no siempre tienen igual fuerza o poder cuando realizan transacciones. Esto lo sabe el pasajero que, boleto en mano con reserva confirmada, no puede viajar porque la compañía aérea “sobrevendió” el vuelo; el obrero que discute las condiciones laborales en la única obra en construcción que hay en la ciudad; y el ciudadano al cual el Estado, unilateralmente, le modificó la alícuota impositiva o la valuación fiscal de su casa.

En 1940 el ruso Heinrich Freiherr von Stackelberg (con madre de ascendencia española, que había nacido en... Argentina, según expliqué al escribir su biografía, incluida en el volumen 2 de mi Incompletísimo diccionario de economía, El Cronista Comercial, 1994) sistematizó esta idea, planteando un cuadro de doble entrada, según el número de centros decisorios que existen en un mercado, del lado de la oferta y del de la demanda. Hay muchas versiones de este cuadro, desde una que tiene 2 filas y otras tantas columnas, y que sólo diferencia monopolio y competencia, hasta otra que tiene 30 (sic) filas y otras tantas columnas, lo que da lugar a 900 formas diferentes de mercado. Mi versión preferida es la que acompaña a estas líneas.

Nótese que, tanto desde el punto de vista de la oferta como del de la demanda, el cuadro no diferencia según el número de unidades económicas, sino el número de centros decisorios independientes. Pocos oferentes que se ponen de acuerdo no funcionan como un oligopolio, sino como un monopolio; así como pocos oferentes que no se pueden ni ver no funcionan como un oligopolio sino como verdaderos competidores. El análisis, por consiguiente, tiene que traspasar la mera verificación del número de unidades, para ubicarse en el plano del número de centros decisorios independientes. Baumol y su teoría de los mercados desafiados, propone ignorar por completo el número de oferentes para caracterizar un mercado, concentrando la atención en los costos de entrada a dicho mercado. Cuando en un mercado en el cual es fácil instalarse como oferente uno observa una sola unidad económica, más que descalificarla como monopolista habría que felicitarla por su eficiencia.

Tanto desde el punto de vista de la oferta como del de la demanda, el cuadro distingue tres “cantidades”: uno, pocos y –como dicen los jóvenes- remuchos. Un único centro decisorio

es algo que no necesita aclaración, en cambio; ¿cómo se sabe en un mercado si el número de oferentes o demandantes es “pocos” o “remuchos”?

El número de unidades económicas es “remuchos” cuando el impacto que la modificación de la conducta de una de ellas, sobre los resultados del resto de las unidades que operan en el mercado, es tan pequeño, que la modificación en la conducta de las afectadas a su vez va a ser tan ínfimo, que puede ser ignorado por la primera unidad al tomar sus decisiones. Ejemplo: si un productor de trigo decide trabajar con más ahínco va a producir más. Lo cual va a aumentar la oferta de trigo, pero el impacto que esto va a tener sobre el precio de trigo va a ser tan pequeño, que el productor decide sin tenerlo en cuenta.

Por el contrario el número de unidades económicas es “pocos” cuando el impacto de la modificación de la conducta de una de ellas, sobre los resultados de las otras unidades, es suficientemente grande, como para que quien modifica su conducta –antes de hacerlo- tenga en cuenta las probables represalias. Ejemplo: ningún productor de autos puede pretender introducir en sus modelos un adelanto tecnológico, y que sus competidores, con el tiempo, no lo imiten; así como no puede pretender modificar el precio o las condiciones de venta de sus modelos, y que los otros oferentes no alteren los suyos.

Monopolistas, monopsonistas y competidores, tienen en común que adoptan sus decisiones teniendo en cuenta a quien está del otro lado del mercado, pero sabiendo que el otro no puede responder, sino a lo sumo ajustarse. El monopolista no puede hacer “lo que quiere” con los precios, pero sabe que el consumidor lo único que puede hacer es comprarle menos; el competidor tampoco puede hacer lo que quiere, pero sabe que los frutos de su mayor esfuerzo son exclusivamente para él. En cambio quienes actúan en mercados oligopólicos y oligopsónicos, se la pasan diseñando y conjeturando estrategias, porque la retroalimentación que sigue al cambio de sus conductas es una parte esencial del proceso.

El cuadro sirve también para ilustrar la distancia que con frecuencia existe entre las pretensiones y la realidad. Si cada uno de nosotros pretende conseguir lo máximo posible con el mínimo esfuerzo, entonces tenderá a ser monopolista cuando vende y monopsonista cuando compra, es decir, tratará de ubicarse en la diagonal del cuadro. Si tiene condiciones para lograrlo, se ubicará en dichas posiciones; si no, no tendrá más remedio que correrse hacia abajo y hacia la derecha, es decir, hacia posiciones competitivas. Por consiguiente, cuando se plantea la cuestión de las formas de mercado, hay que comenzar por analizar los casos de monopolio y monopsonio, agregando el de la competencia como una suerte de “resignación” por parte de algunos oferentes y demandantes.

FORMAS DE MERCADO

	Numero de centros decisorios de lado de la demanda	Uno	Pocos	Remuchos
Numero de centros decisorios del lado de la oferta				
Uno		Monopolio bilateral		Monopolio
Pocos				Oligopolio
Remuchos		Monopsonio	Oligopsonio	Competencia

COMPRE NACIONAL

Quien compra un producto fabricado en el país le da trabajo a compatriotas, quien compra un producto fabricado en el exterior le da trabajo a extranjeros.

Impactante, pero falso.

Por empezar, porque algunos productos fabricados en el país son elaborados por extranjeros (por eso la columna se llama compre nacional, y no compre argentino), así como algunos productos fabricados en el exterior lo son por argentinos.

Más importante todavía; ¿con qué se pagan los productos fabricados en el exterior? Con el producido de bienes fabricados en el país y vendidos en el exterior. En efecto, las importaciones se pagan con exportaciones, y si no vamos a importar para qué vamos a exportar; y si no vamos a exportar van a quedarse sin trabajo quienes elaboran los bienes que se exportan. Y en Argentina hace muchísimos años que dejó de estar claro que la producción sustitutiva de importaciones tiene más contenido de mano de obra que las exportaciones.

La fundamentación del “compre nacional”, entonces, es mucho menos clara de lo que parece.

En todos los países del mundo personas y empresas compran productos elaborados en sus propios países, y también algunos elaborados en otros países. ¿Qué explica tal conducta? Preferencias directas (“para chocolates no hay como los suizos”) o conveniencias económicas, derivadas de la comparación entre la calidad y el precio.

Las preferencias directas explican una minoría de las decisiones económicas, la mayoría –particularmente en el plano de las empresas, y especialmente en aquellas que se desenvuelven en contextos competitivos- derivan de consideraciones de calidad y precio. Una empresa monopólica puede compartir parte de sus ganancias, comprando un insumo más caro, o de menor calidad, porque existe una conexión de nacionalidad, cariño o coimas, entre comprador y vendedor; una empresa competitiva no se puede dar ese lujo. Por eso, la conexión entre

compradores y vendedores tiene que dirimirse en el grado de competencia del mercado de venta de los productos, más que en la forma en que se compran los insumos.

Pero si esto es así; ¿qué busca una legislación sobre “compre nacional”? Afectar la decisión pública o privada, reorientando las fuentes de aprovisionamiento.

¿Cuál es la diferencia entre cualquier esquema de compre nacional, y el aumento de los derechos de importación? El carácter selectivo. Quien desea aumentar las ventas de un producto fabricado localmente puede aumentar el correspondiente recargo de importación, pero éste será pagados por todos los demandantes del referido producto. Mientras que quien instrumenta un compre nacional, especifica que la restricción sólo rige para algunos. Lo cual genera 2 problemas: la integración de la lista que especifica quiénes son los algunos, y la correspondiente autoridad que verifica el cumplimiento del compre nacional por parte de los “algunos” que fueron elegidos.

En la historia argentina hubo casos extremos de compre nacional, como la obligación del sector público de comprar los productos que fabricaba el propio sector público (ejemplo: el decreto 2.404, del 7 de agosto de 1984, dispuso que el sector público debía obligatoriamente consumir los productos elaborados por YPF. ¿Se los habrán pagado, o anotaban las “ventas”?), y casos no tan extremos, cuando se dio cierta preferencia al producto local frente al extranjero, en términos de precio o calidad.

Vuelvo a insistir en el punto central. Hay que advertir el costo que tiene esta legislación, porque no se trata de fabricar “eso o nada, así o nada”, sino de cortar la alternativa de comprar la mejor opción posible, aliviándole al productor local la presión para que se ponga a tiro con dicha opción... o se dedique a producir otra cosa. Forzar las compras no genera riqueza, aquí o en cualquier lugar del Mundo (si Estados Unidos e Inglaterra tienen regímenes de compre nacional, no son grandes por ello sino a pesar de ello).

Dicho costo compromete el funcionamiento de la empresa que compra. En una economía cerrada, cuando la legislación forzaba a Aerolíneas Argentinas a comprarle servilletas a un productor caro, el mayor costo de dicha compra lo pagaba el pasajero –a través de mayor tarifa, o de tener que limpiarse la manos con un producto de menor calidad-, quien se lo tenía que aguantar porque la alternativa era viajar en bicicleta; en una economía abierta, si pudiera forzar a Aerolíneas Argentinas a hacer algo por el estilo, estaría induciendo a que más gente viaje por LAPA dentro del país, y por United en viajes al exterior.

¿Qué pasa con la empresa que está en condiciones de competir por precio y calidad, pero no puede ofrecer condiciones de financiamiento similares a las extranjeras? Sólo tengo una respuesta general, que seguramente no va a satisfacer a los partidarios del compre nacional. Quiero reglas iguales para todos, aquí que no quiero igualación artificial de condiciones crediticias para algunas compras, sino para todas.

PENSAMIENTO UNICO

A fines de enero de 2001 sesiono en Davos, Suiza, el Foro Económico Mundial, y en Porto Alegre, Brasil, el “Antidavos”. Uno de los “resultados” de este último encuentro fue “ponerle fin al pensamiento único”.

En los últimos años del siglo XX se denominó pensamiento único a la idea de que hay un sólo sistema económico-social factible (capitalista, neoliberal, usted llámelo como quiera), y que por consiguiente cualquier intelectual o profesional que quiera ayudar, pero en serio, a los seres humanos que tienen problemas, tiene que orientar sus energías a enfocar el problema dentro del sistema, porque tratar de diseñar sistemas alternativos es una manera de desperdiciar energías siempre escasas.

Si esto es pensamiento único, entonces los lectores de **Contexto** saben que soy uno de sus cultores.

Pero la idea no surgió de los entusiastas sino de los críticos, y por consiguiente tiene una connotación peyorativa, según la cual aceptar el pensamiento único es incompatible con... pensar.

Mi respuesta a esto es que no tengo inconveniente en que haya más de un pensamiento, mientras se trate de pensamiento. Vivo pensando (no sólo pensando), de manera que aunque no tengo a mano una enciclopedia, para averiguar qué quiere decir pensar “desde el punto de vista técnico”, tengo una idea concreta de lo que significa.

Pensar quiere decir procesar lógicamente los hechos, para ponerlos al servicio de la toma de decisiones. Hay pensamiento en el propio método con el cual se recolectan los hechos, hay pensamiento en la interpretación de los hechos, hay pensamiento en la traducción de las conclusiones, a la faz práctica. En particular denunciar, rezongar, descalificar, etc., no es pensar.

A los críticos del pensamiento único, por ejemplo, no les gusta la globalización. ¿Y quién dijo que a quienes tratamos de entenderla, para ver qué hacemos en consecuencia, nos

gusta? Lo que hacemos es separar hechos evitables e inevitables, para ver cómo hay que actuar en cada situación (¡que es lo que hace todo el mundo, lo confiese o no!).

Adam Smith no se immortalizó por lo que le gustaba el “homo economicus”, sino por haber dicho: “si los hombres nos comportamos así, entonces las reglas de juego que más nos convienen son éstas”. Y lo mismo podría decirse de Nicolás Maquiavelo y su “homo politicus”, y de Sigmund Freud y su “homo psicoanalítico”.

Si los sistemas económicos basados en hipótesis diferentes a que el hombre se mueve en base a incentivos y desincentivos, terminaron quebrando, ahí hay un “dato” importante sobre la naturaleza humana. Los críticos del pensamiento único deberían comenzar su pensamiento por razonar al respecto.

Lo que pasa es que cuando se comienza a pensar, buena parte de las “alternativas” dejan de ser eso, alternativas, para convertirse en fantasías, creídas ingenuamente por algunos, explotadas política o culturalmente por otros (me resisto a creer que cada uno de los que escribe o habla, piensa verdaderamente lo que está diciendo. No pueden ser tan brutos).

Pensar, que yo sepa, no está prohibido. ¿Por qué los críticos del pensamiento único, en vez de pasarse tanto tiempo criticando, no piensan? De repente llegan a alguna conclusión, y aprendemos todos.

Este punto no es menor, porque apunta al rol del intelectual en una sociedad. Y particularmente a la conexión, que en mi opinión debería existir, entre pensamiento y acción. La palabra se puede utilizar para muchas cosas: para seducir, para aterrorizar, para comunicar, para actuar. Con increíble frecuencia –particularmente penosa, cuando viven de fondos públicos- los “intelectuales” se quedan en el plano de la palabra. Y en el puro plano de la palabra uno puede darse ciertos “lujos”. Fuera de la acción; ¿para qué preocuparnos en que 2 más 2 sea 4; por qué no le permitimos que sea el número que quiera? Esto es poesía, pero cuando la poesía se utiliza para fundamentar la acción, lo que se consigue es un desastre. Zorba el griego será genial como “filosofía de vida”, pero en un mundo de Zorbas la producción minera sería cero.

Yo lucho para poner el pensamiento al servicio de la acción. Porque una buena idea puede resolver problemas concretos de algunos seres humanos, y una mala los puede complicar. Si el pensamiento es una herramienta para la acción, no se puede dar el lujo de “suponer” que existe un abrelatas, en un bote donde los náufragos tienen latas pero no abrelatas.

Que sólo haya quedado en pie el sistema capitalista o neoliberal no quiere decir que se conozca la solución de todos los problemas... que tienen solución. La tarea que tenemos por delante es fantástica, y se facilitaría si no tuviéramos que distraernos, debatiendo con los críticos del pensamiento único, en vez de –ellos y nosotros- ocuparnos de... pensar.

TRAFICO DE PERSONAS

En la ciudad inglesa de Dover funcionarios de Aduanas encontraron dentro de un container proveniente de Bélgica, 60 seres humanos (¿se confirmó, finalmente, que eran chinos?), 58 de los cuales estaban... muertos. Un horror.

¿En cuántos containers habrán llegado sanos y salvos, inmigrantes ilegales a Inglaterra durante el último año?; ¿cuántos seres humanos perecieron queriendo llegar a Florida, desde Cuba, y cuántos lo habrán logrado, durante el mismo período?; ¿cuántos seres humanos habrán perecido queriendo llegar a Italia desde Albania, y cuántos lo habrán logrado? La lista es interminable.

Es muy probable que usted, mi querido lector, alguna vez haya estado en Inglaterra, Estados Unidos e Italia. ¿Por qué pudo arribar a los mencionados países, sin tener que arriesgar la vida en un container, una balsa o un barco cargado más allá de toda lógica? Porque demostró que pensaba salir, lo cual implica que fue a alguno de dichos países como consumidor (de servicios turísticos, educativos, médicos, etc.).

Trate usted de ingresar sin poder demostrar poder adquisitivo y pasaje de salida, y verá su ingreso enormemente dificultado. Pues bien; ¿qué hace la enorme mayoría de la gente que ve el ingreso a un país enormemente dificultado? Se queda en su casa, o busca otro destino. La minoría trata de ingresar igual, arriesgando sus bienes y su vida. La mayoría de esta minoría lo logra, el resto –como los 58 seres humanos del otro día- sale en los diarios.

El episodio plantea 2 cuestiones: 1) ¿qué lleva a los países a dificultar la inmigración? Y 2) ¿qué lleva al potencial inmigrante a arriesgar tanto?

Desde el punto de vista general, las barreras a la inmigración se justifican en el nombre de que “nuestra tierra y sus oportunidades” deben ser “para nosotros” (no digo “nuestro capital”, porque es muy difícil precisar su nacionalidad). Desde el punto de vista sectorial, las barreras a la inmigración se explican por la presión de los trabajadores, y sus representantes gremiales, en contra de la presión de los capitalistas, que desearían contar con mayor fuerza laboral, para poder elegir a sus asalariados entre más candidatos. Las condiciones económicas

afectan la importancia de las diferentes presiones, y es por esto que en los primeros meses de 2000, en Estados Unidos pensaron seriamente en relajar las barreras a la inmigración.

Desde el punto de vista individual, la inmigración en las condiciones descritas se explica por un acto de desesperación, o una expectativa de tal mejora, que bien vale la pena los riesgos. Quien tiene que abandonar un país por razones políticas no pregunta demasiado por la última verificación técnica del avión que está por abordar; quien lo hace por razones económicas piensa que la diferencia entre cómo se vive “aquí” y “allá” es tan significativa, que bien vale la incomodidad de vivir algún tiempo en un container, o en una balsa.

Si la economía de China crece más rápidamente que la de Inglaterra; ¿por qué hay chinos que quieren vivir en “la pérfida Albión”, y no ingleses que desean migrar a Beijing? Porque los chinos saben que si se quedan en China van a prosperar, ¡pero si migran a Inglaterra van a prosperar más rápidamente aún! (trabajando en condiciones consideradas inhumanas por los ingleses, pero envidiables... inicialmente al menos, por los chinos).

Los suecos Eli Filip Heckscher (1879-1952) y Bertil Gotthard Ohlin (1899-1979) desarrollaron una teoría para explicar el comercio internacional, basada en la diferencia de dotaciones de factores productivos que tienen los distintos países (Heckscher, 1919; Ohlin, 1933). Como consecuencia de lo cual en 1977 Ohlin compartió el premio Nobel en economía con el inglés James Edward Meade (1907-1995).

Una consecuencia de dicha teoría es que el comercio internacional de bienes iba a actuar como sustituto del movimiento internacional de factores, es decir, que el intercambio internacional de petróleo, bananas y computadoras iba a provocar una tendencia a la igualación de la renta de la tierra, los salarios, etc. Samuelson (1948, 1949) mostró las condiciones bajo las cuales tal sustitución sería perfecta, es decir, las condiciones bajo las cuales en todos los países intervinientes en el comercio internacional, el precio por el uso de los factores iba a ser igual, y por consiguiente no habría necesidad de la migración internacional de ninguno de ellos.

58 personas mostraron pagando con su vida, la semana pasada, que la realidad está todavía lejos de dichas condiciones.

Heckscher, E. F. (1919): “The effect of foreign trade on the distribution of income”, Ekonomisk Tidskrift, 21, 497-512. Reproducido en: Ellis, H. S. y Metzler, L. A. (1953): Ensayos sobre la teoría del comercio internacional, Fondo de Cultura Económica.

Ohlin, B. G. (1933): Interregional and international trade, Harvard University Press.

Samuelson, P. A. (1948): “International trade and the equalization of factor prices”, Economic Journal, 58, 2, junio.

Samuelson, P. A. (1949): “International factor price equalization once again”, Economic Journal, 59, 2, junio.

PRECIO DEL PETROLEO Y DE LOS COMBUSTIBLES

Si una helada, o la “contraestación”, hiciera más escaso el tomate, aumentaría su precio. Como consecuencia de lo cual se elevaría el precio de la pizza, que tiene al tomate como uno de sus insumos. Y los consumidores, aunque no felices, entenderían.

Pero si los productores de petróleo no acompañan el aumento de la demanda, consecuencia del mayor crecimiento económico simultáneo de muchos países, y como consecuencia aumenta el precio de los combustibles, los consumidores no sólo ponen el grito en el cielo sino que, como en Francia y otros países europeos, literalmente paralizan la actividad, reclamando la reversión de la medida.

¿Por qué esta asimetría?

Tanto en muchos países europeos como en Argentina, las estaciones de servicio venden impuestos, no combustibles. El líquido que inyectan en el tanque de los rodados, mientras uno paga impuestos, para lo único que sirve es para andar... hasta la próxima estación de servicio, para seguir comprando impuestos. En Estados Unidos, en cambio, las estaciones de servicio venden combustibles, como las estaciones de servicio ubicadas en la Patagonia, Argentina, donde el litro de nafta cuesta menos de la mitad que en Buenos Aires, Córdoba o Mendoza, lo cual muestra que más de la mitad del precio de la nafta es puro impuesto.

Pues bien, la salvaje reacción de los transportistas franceses, copiada por sus colegas belgas e ingleses, pretendía que los respectivos estados compensaran el mayor precio del petróleo con menores impuestos, para que el precio de los combustibles, incluyendo los impuestos, quedara como está.

Los funcionarios a cargo de las finanzas de los países respondieron prontamente: minga, dijeron, cada uno en su idioma. Tony Blair, primer ministro inglés, aclaró que en su país las cuestiones presupuestarias se discuten una vez al año, en marzo, y el presidente del Banco Central Europeo, el holandés Wim Duisenberg, le recomendó a los países europeos a no ceder a la presión, y por consiguiente a no reducir los impuestos a los combustibles.

¿Es que no tienen sensibilidad los funcionarios europeos? Sí, pero para los jubilados europeos, los empleados públicos europeos, los productores agrícolas europeos –a los cuales pretenden seguir subsidiando-, etc. Es decir, que como en Argentina, los beneficiarios del gasto público son más poderosos que los contribuyentes, por lo que los funcionarios resisten la presión para bajar impuestos a los combustibles, para no tener que enfrentar a los referidos beneficiarios (y mucho menos endeudarse para pagar un gasto corriente).

En Argentina por el momento no hemos visto nada parecido. Es más, nadie espera algo parecido, porque de lo contrario –como nuestros hermanos ingleses- hubiéramos corrido al supermercado más cercano, como hacíamos hace varias décadas cuando se anunciaba un golpe de Estado.

Ocurre que nos hemos tomado la costumbre de ser más civilizados. Aumenta el precio de petróleo, sube el de los combustibles. Sin colas, sin racionamientos, etc. Presión para que el equipo económico reduzca los impuestos a los combustibles hay, pero genera la misma respuesta que en Europa: minga. Porque también aquí necesitan cada pesito para seguirle pagando a los jubilados, a los empleados públicos y al servicio de la deuda pública.

Una diferencia que hay con Europa es que aquí la crítica no se dirige tanto contra el gobierno, para que reduzca los impuestos, sino contra las principales empresas productoras y expendedoras de combustibles, para que abandonen las “prácticas monopólicas” (cuando aumenta el precio del petróleo, la simultaneidad del aumento de los combustibles de las diferentes expendedoras, es para muchos “evidencia” de que se actúan monopólicamente. Si un alumno mío contesta esto en un examen, lo bocho). El gobierno toma la hipótesis y “la investiga”, porque para desviar la atención le viene bien.

En Estados Unidos, donde en las estaciones de servicio se vende combustible, determinado aumento del precio del petróleo genera cierto aumento en el precio de los combustibles; en Europa y Argentina, donde el componente impositivo es importante –y en buena medida fijo-, el mismo aumento del precio del petróleo genera un menor aumento en el precio de los combustibles. Es un dato, no un consuelo: prefiero que en mi país las estaciones de servicio vendan combustibles, no impuestos, y que los gastos públicos se financien con impuestos generales (IVA y ganancias), pagados por todos, es decir, sin evasión ni elusión.

AUTOPRESTAMO

Consideremos el caso de 2 pizzerías, Don Bartolo y Don Chicho. Ambas son iguales desde el punto de vista del número de pizzas que venden, cantidad de harina que utilizan y leña que emplean. Lo cual implica que tienen iguales ingresos y egresos operativos, y por consiguiente iguales beneficios operativos.

La diferencia reside en el hecho de que Bartolo instaló su pizzería con fondos propios, mientras que Chicho, como no tenía capital, pidió un préstamo, por el cual naturalmente paga intereses. Lo cual implica que ambas pizzerías tienen igual cuadro de resultados antes de incluir el pago de los intereses.

¿Qué consecuencias tiene la diferente estructura de capital de este par de idénticas pizzerías, sobre el pago de impuesto a las ganancias de cada una de ellas? Desde el punto de vista impositivo la pizzería Don Chicho tiene un gasto que la pizzería Don Bartolo no tiene, los intereses que paga por la deuda. Por consiguiente, a pesar de que las 2 pizzerías son idénticas, Chicho paga menos impuesto a las ganancias que Bartolo.

Naturalmente, Bartolo siente que Chicho le está haciendo competencia desleal. Su contador le aconseja imitarlo, endeudándose él también. “Pero si yo tengo los fondos, ¿para qué me voy a endeudar?”. “Hágase un autopréstamo”, le dice el contador. ¿Un qué?, replica Bartolo, que lo único que sabe es cómo colocar las aceitunas para que no las corte quien divida la pizza en porciones.

Le explico, agrega el contador. Usted va a un banco y deposita el capital de la pizzería. Contra esos fondos, le pide al banco un préstamo. El banco no va a tener inconveniente, porque tiene como garantía su depósito (esta operación también se conoce como préstamo “back to back”). Por la “gauchada”, le cobra una diferencia entre la tasa de interés que le paga por el depósito, y la que le cobra por el préstamo. Contabilizado el “préstamo”, en el balance impositivo de la pizzería Don Bartolo también aparecerán los intereses pagados, reproduciendo el cuadro de resultados de la pizzería Don Chicho, la verdaderamente endeudada.

¿Por qué a Bartolo le conviene gastar parte de su dinero –la referida diferencia de tasas de interés- en hacer un autopréstamo? Porque el sistema impositivo vigente en el país donde está instalada su pizzería, permite deducir como gasto los intereses pagados, pero no grava con impuesto a las ganancias los intereses cobrados por el depósito, u otros destinos de los fondos que tiene Bartolo. Esta asimetría puede tener su razón de ser en la imposibilidad de gravar los ahorros, por temor a que fuguen a otros países, o la exención impositiva en el caso de los títulos públicos.

Si no existiera tal asimetría, los autopréstamos no tendrían ningún sentido. Lo cual es lógico, porque si consideramos a la pizzería y a su dueño como una unidad, el valor de tal unidad no podría aumentar dependiendo de si la pizzería se financia en forma directa, o a través de un autopréstamo, de la misma manera que no es posible aumentar el valor de una misma torta, si en vez de cortársela en 4 porciones se la corta en 8.

No me felicite. Porque en la literatura de finanzas de empresa, esto se conoce como teoremas “MM”, por Franco Modigliani y Merton Miller, quienes por esto –y no sólo por esto-, en forma separada, recibieron el premio Nobel en economía.

En Argentina, durante varias de las décadas de la segunda mitad del siglo XX, los autopréstamos tuvieron su razón de ser en las restricciones cambiarias. La ausencia de libertad cambiaria implica que el Estado le vende divisas “baratas” a los elegidos, por ejemplo, a los deudores que registraron sus deudas. Lo cual convierte en un gran negocio ingresar al país divisas propias, como si provinieran de un préstamo, registrarlas en el Banco Central, para en algún momento volver a sacarlas, obteniendo dólares “baratos”.

Quien restringe la libertad cambiaria, quien diseña sistemas impositivos asimétricos, tiene que saber que los ángeles resistirán la tentación de hacer autopréstamos. Los seres humanos no.

RIESGO PAIS

¿Cuánto vale hoy un título, firmado por el secretario de hacienda de Estados Unidos, que dice que dentro de exactamente 1 año al portador de dicho título se le va a entregar un dólar?

¿Cuánto vale hoy un título, firmado por el secretario de hacienda de Argentina, que dice que dentro de exactamente 1 año al portador de dicho título se le va a entregar un dólar?

La diferencia entre el valor que tienen hoy ambos títulos se denomina riesgo país.

Ejemplo: si el primer título se puede comprar por u\$s 0,95 y el segundo por u\$s 0,90, entonces el riesgo país es de 5% (diga 500 puntos básicos si quiere deslumbrar a familiares, clientes y amigos. Un punto básico es igual a la centésima parte de 1%, de manera que 10.000 puntos básicos es igual a 1).

Si el primer título estuviera firmado por el secretario de hacienda de Córdoba, y el segundo por el de Santa Fé, a la diferencia la denominaríamos riesgo provincia, y la llamaríamos riesgo municipalidad, si se tratara de la diferencia entre los títulos firmados por los secretarios de La Matanza y Merlo.

(en la práctica se mide el riesgo de cada país con respecto al de Estados Unidos, y a este último se lo considera prácticamente nulo. ¿Sabe cuándo fue la última que el gobierno de Estados Unidos no pagó un título? Nunca).

¿Riesgo de qué, según quién?

Riesgo de que, a la fecha de vencimiento del título, su portador en vez de juntarse con un dólar, se junte con un ruego (“aguantame un cachito”), una guarangada (“no tengo el dólar; ¿qué me vas a hacer?”) o una amenaza (“picátelas, y da gracias que encima no te mato”).

En otros términos, riesgo de no cobrar.

Quienes tienen títulos “soberanos”, es decir, emitidos por los Estados, a los cuales no es posible enviarles la Quinta Flota para inducir el pago, se la pasan midiendo la probabilidad de que el emisor del título finalmente no pague, y por eso son tan afectos a las calificadoras de riesgo (es más, algunos inversores directamente no pueden tener en sus carteras títulos, a menos que las calificadoras de riesgo le otorguen determinada calificación, por ejemplo, “investment grade”).

¿Quién determina el riesgo país? El “mercado”, contestan los economistas, respuesta que ayuda muy poco a entender, y enerva los espíritus de algunos (“maldito mercado”, si no fuera por él seríamos felices).

El riesgo país lo determinan todos los seres humanos que operan con títulos, depósitos, etc. Si los actuales y potenciales tenedores de títulos piensan que el gobierno está adoptando medidas que aumentan la probabilidad de pagar el título a su vencimiento, querrán tener más de esos títulos, de manera que aumentará la demanda por ellos y por consiguiente su precio. Es decir, disminuirá el riesgo país.

Por el contrario, si los actuales y potenciales tenedores de títulos creen que el gobierno se está desbarrancando, querrán desprenderse de dichos títulos, de manera que disminuirá la demanda por ellos y por consiguiente caerá su precio. Es decir, aumentará el riesgo país.

De manera que no es un decreto lo que fija el riesgo país, sino la percepción que del funcionamiento de las finanzas y la economía de dicho país, tienen quienes ya tienen títulos, y los que podrían llegar a tenerlos.

Aquí es donde el riesgo país deja de ser una cuestión puramente ligada al mercado de títulos públicos, para convertirse en una cuestión más general. Un país donde el riesgo país es alto es uno donde las tasas de interés, que compiten con las de los títulos, también son altas, porque es difícil pensar en un país que piensa estafar a los acreedores externos del Estado, pero respetar a rajatabla el resto de los compromisos.

Pero donde las tasas de interés son altas, hay que tener proyectos de inversión con altísima rentabilidad, para no tentarse con la compra de títulos públicos y echarse a dormir. Y donde la inversión se resiente es difícil que la economía crezca.

Desde 1991 en adelante Argentina está “invirtiendo” en adoptar medidas destinadas a disminuir el riesgo país. A veces nos creen, a veces no. Estas “inversiones” en credibilidad se pusieron a prueba en 1995, durante el denominado efecto Tequila, y también un par de años después, durante la crisis asiática, de Rusia y de Brasil. Desde este punto de vista parecería que el riesgo país está exagerado en Argentina. Pero como dije, resulta de la voluntad de muchos seres humanos, no de un decreto. Y dichos seres humanos por ahora creen eso.

SABER: QUE SABEMOS, QUE NO Y POR QUE

Sólo una parte de los problemas existentes tienen solución; sólo una parte de los problemas solucionables tienen solución conocida; sólo una parte de los problemas que tienen solución conocida no existen.

La tarea del decisor, así como la del divulgador, consiste en mostrar las soluciones que existen, para que se adopten y los respectivos problemas desaparezcan; la tarea del investigador consiste en averiguar en qué consiste la solución de los problemas solucionables, cuya solución no es todavía conocida. En cuanto a los problemas que no tienen solución...

Este esquema general se puede aplicar a la medicina, o a la economía. Pedirle a los médicos que solucionen el problema de la muerte, como pedirle a los economistas que solucionemos el problema de la escasez, en esta Tierra es pedir demasiado; pedirle a los médicos que sigan investigando el Sida, como pedirnos a los economistas que sigamos investigando cómo hacer para que el sistema impositivo distorsione lo menos posible la actividad económica, no sólo es posible sino altamente recomendable. También podríamos decirle a los médicos que por favor sigan insistiendo en la necesidad de aplicar la conocida vacuna contra la polio, como también podríamos pedirle a los economistas que sigan insistiendo en la necesidad de acercar los costos de cada decisión al decisor, para minimizar los abusos.

Como se ve, en el plano del saber los economistas tenemos mucho por decir, y mucho todavía por seguir investigando.

El punto que desarrollo en estas líneas tienen que ver con la pretensión (a veces "presión") por parte de empresas, individuos o periodistas, para que los economistas sepamos qué va a pasar, por ejemplo, con el precio de las acciones en el mercado de Nueva York, el PBI total en el próximo trimestre, o la relación entre el dólar y el yen en los próximos 365 días.

Entiendo la presión: cuando su jefe le pide a un empleado una estimación de las ventas del producto que vende la empresa para el próximo trimestre, como según la historia cada vez

que el PBI aumentó $x\%$ la demanda del producto en cuestión subió $2x\%$, y cada vez que bajó $x\%$ declinó $2x\%$, es decir, como el empleado sabe que la elasticidad ingreso de la demanda del producto que fabrica la empresa es 2, demanda el dato de qué le va pasar al PBI durante el período que él tiene que proyectar la demanda de su producto y resuelve su problema.

Algunos colegas encuentran esta presión irresistible. Algunos, porque no pueden quedar delante de las cámaras de televisión, apareciendo que ellos “no saben”; la mayoría, porque ganan –mucho- contestando dichos interrogantes.

(algo que siempre me llama la atención es que, en general, los pronósticos referidos a la evolución del PBI se hacen con un decimal. Ejemplo: el año que viene el PBI va a aumentar 3,2%. Nunca entendí qué herramental tan preciso utilizan para saber que va a ser “coma 2%”).

Del mismo modo es increíble la cantidad de personas que ganan dinero diciendo que en agosto el Dow Jones va a estar en 14.000, y que por consiguiente hay que comprar acciones ya, y otros dicen que va a estar en no más de 8.000, y que por consiguiente hay que vender antes de que sea tarde.

Esta reflexión se aplica a la cuestión de la reactivación, pronosticada por la enorme mayoría de mis colegas. Ultimamente los pronósticos han tenido que ser revisados, en algunos casos para “el segundo semestre”, en otros para “diciembre”.

Desde el arranque mismo de este gobierno **Contexto** dijo que no veía reactivación económica. Es que para esta newsletter, como dije más de una vez, eso que denominamos economía es un proceso decisorio, no un juego aritmético. Por eso conceptos como los de “reactivación inercial”, o “reactivación estadística”, no sirven para entender lo que pasa y lo que puede llegar a pasar.

(En Estados Unidos “razonaron” así durante mucho tiempo, aunque la aplicación mecanicista los llevó a pronosticar la recesión desde hace más de un lustro, y como no apareció ahora hablan de la “nueva economía”).

¿Quiere usted pensar la cuestión de la reactivación de aquí en más? Mírese al espejo, conjeture a los otros mirándose a sus espejos. ¿Bajo qué condiciones hoy alguno de nosotros gastaría más que antes? Esta es la pregunta que hay que contestar.

Saber, entonces, no quiere decir adivinar; saber no quiere decir impresionar con nomenclatura. Enfrentemos la cruda realidad: cuando algo depende de millones de decisiones individuales no coordinadas, es muy difícil saber, no porque nosotros seamos brutos, sino porque la materia sobre la cual tenemos que opinar lo torna difícil. ¿Y si los economistas nos diéramos un baño de humildad, y reconociéramos que sabemos mucho menos de lo que creen quienes nos consultan? Entiendo el motivo de la consulta: el economista, como el hechicero, es el que tranquiliza con sus dichos, sepa o no. Prefiero desilusionar cuando me hacen la consulta, y no pretender que puedo saber lo que sencillamente no es posible saber.

Vivimos tomando decisiones. ¿Cómo es posible que tomemos decisiones, si no sabemos? Cualquiera madre reiría al leer este interrogante. ¿Se imagina la enorme cantidad de decisiones que adoptó nuestra vieja, sin “saber”, pero teniéndose que jugar, porque corría contra el tiempo? Imagínese a nuestra madre difiriendo el momento de la decisión hasta que supiera. Por empezar, menos mal que nuestros padres pensaron menos e hicieron lo que tenían que hacer, y por eso llegamos a este Mundo.

La cuestión no es qué va a pasar, porque nunca se sabe lo que va a pasar, sino qué hacemos dado que no sabemos lo que va a pasar. Esta es la cuestión.

Lo que hacemos, dado que no sabemos lo que va a pasar, es comenzar por “despejar el campo operatorio”. Hay una alternativa, que para la enorme mayoría de la población en términos decisivos es siempre la última, que consiste en suicidarnos; hay otra alternativa, que para la enorme mayoría de la población en términos decisivos es de las últimas, que consiste en migrar.

La enorme mayoría de los seres humanos no opta ni por suicidarse ni por migrar. ¿Y qué hace? Pelea.

Sin contarse el cuento, es decir, sin inventarse futuros que serán deseables pero que no existen. Utilizando sus neuronas para procesar lo que es posible saber, y lo que no es posible saber. Y sobre todo sabiendo qué posición adoptan frente al riesgo. Claro que nadie sabe con certeza si el gobierno de De la Rúa va a devaluar, pero cada uno de nosotros adopta decisiones, las cuales, en términos del esquema “error tipo I, error tipo II”, implica que me equivoco si decido sobre la base de que habrá devaluación, si no la hay, y también me equivoco si decido sobre la base de que no habrá devaluación, y la hay. En el primer caso, al insistir en cobrar por adelantado, me quedaré sin clientes, en la segunda, al permitir seguir cobrando en pesos, tendré una pérdida.

Pues bien en Argentina 2000 algunos hablan de devaluación pero nadie, en el mostrador, actúa en consecuencia.

Los economistas somos un subproducto de la escasez. Si hubiera de todos, para todos, gratis, no habría economistas porque no habría necesidad de ellos. Pero la escasez también se aplica al saber, y por consiguiente tenemos que utilizar nuestra energía humana con el mismo cuidado con el que procesamos el hierro para hacer acero, o el dulce de leche para fabricar churros.

¡Animo!

SUSTONOMIA

Si la enorme mayoría de los seres humanos es aversa al riesgo y el proceso decisorio es costoso para quien tiene que tomar la decisión, es evidente que las decisiones se toman “después” de lo que aconsejaría cualquier persona ajena a la decisión bajo análisis.

Esto es tan cierto en el plano personal y familiar, como empresario y público.

Vamos al dentista cuando ya no damos más del dolor, nos separamos mucho después de lo que deberíamos, racionalizamos la empresa casi al borde del abismo y los gobernantes ajustan sus presupuestos cuando ya nadie les presta. A pesar de que los dentistas hablan maravillas de la odontología preventiva, desde hacía mucho tiempo nuestros amigos nos aconsejaban terminar con una relación “que ya no era un matrimonio”, los asesores de empresa y los economistas que hablan por radio y televisión pontificaban sobre la necesidad de poner a la empresa y al gobierno, respectivamente, en línea con la realidad.

La “sustonomía”, es decir, la economía del susto, es un enfoque que pone estas características en el centro de la decisión. Indispensable para entender y pronosticar los procesos reales, más allá de los deseos de quienes no participan en las decisiones.

A fines de octubre de 2000 los títulos públicos cayeron en picada durante los 3 primeros días de una semana. Ese miércoles, la comisión de hacienda de la Cámara de Diputados despachó en 90 minutos legislación que había sido presentada por el equipo económico. Sustonomía en plena acción.

Hay graves dudas de que el gobierno se pueda seguir endeudando a la velocidad que lo está haciendo, que es menor a la que lo venía haciendo el anterior gobierno. Esto es mirado con gran preocupación por muchos decisores, pero desde la “sustonomía” es lo mejor que nos podría ocurrir. Si Daniel Marx no consigue fondos, tendrá que decírselo a Mario Vicens, quien se lo comunicará a José Luis Machinea, quien se lo dirá a Fernando De la Rúa. Y a coro, llamando también a los gobernadores, no tendrán más remedio que hacer algo, porque no van a poder seguir financiando la fiesta como hasta ahora.

¿Tendrá que ser así? ¿No sería preferible que no fuera así? Nótese que se trata de 2 preguntas diferentes, que pertenecen a planos diferentes. El segundo interrogante se refiere al plano del deber ser, y la respuesta es claramente afirmativa. Sería mejor que los ajustes se planificaran, que las alternativas se expusieran cuidadosamente, etc.

Pero **Contexto**, como explico cada semana, enfoca la realidad para ayudar a tomar decisiones, y por consiguiente se concentra en el plano del ser. Por las razones expuestas al comienzo de estas líneas, no cabe esperar una acción de corrección, sino bajo la “sustonomía”.

Particularmente en el sector público. Lo que cualquier dirigente político que hoy tiene responsabilidad ejecutiva, le tiene que decir a los contribuyentes impositivos, jubilados, pensionados, empleados públicos, etc., es que tenemos que hacer una “colecta”, adicional a todas las que se estaban haciendo, para recaudar u\$s 1.600 M., para pagar el aumento de los intereses de la misma deuda, resultado de que continúan venciendo bonos que pagaban 6% anual de tasa de interés, y son reemplazados por otros bonos que pagan 12%.

No es fácil decir esto. A los dirigentes políticos, como al resto de los seres humanos, nos gusta viajar, que nos feliciten, usufructuar consecuencias favorables de medidas que no adoptamos, etc. Pero todo el mundo pone la cola lo más lejos posible de la jeringa.

Por eso, en Argentina 2000, todos los dirigentes políticos están jugando el juego del Gran Bonete. Y lo van a seguir jugando mientras tengan cómo financiarlo. Cuando no tengan cómo financiarlo, se van a poner a trabajar.

¿Y cuáles son las decisiones que se van a adoptar, cuando llegue la hora de la “sustonomía”? Las que ahora, que todavía no llegó, se dice que son imposibles de adoptar. En efecto, mientras haya cómo financiarlos, es imposible echar a los ñoquis, revisar el funcionamiento de oficinas públicas que no sirven para nada, terminar con el stock de jubilados de privilegio, disminuir los salarios provinciales y municipales. Pero cuando no haya como financiarlos...

Los 10 primeros meses de la gestión De la Rúa son indicadores de la dirección que puede adoptar, llegado el momento. Enfrentó la situación fiscal aumentando ciertos impuestos y luego reduciendo ciertos salarios. No congelando depósitos, apropiándose de las reservas del Banco Central (que no son de él sino nuestras, de los tenedores de pesos), devaluando o declarando la imposibilidad de pagar el servicio de la deuda. ¿Por qué, de aquí en adelante, habría de proceder diferente?

Quien reclama medidas ya no está haciendo un pronóstico, sino exhibiendo su ansiedad. Desde la perspectiva de la “sustonomía” las decisiones no se van a adoptar cuando los beneficiarios quieran, sino cuando quienes tienen que adoptarlas realmente las sientan impostergables.

DIVISION DEL TRABAJO

“Oficialmente”, eso que llamamos análisis económico nació el 9 de marzo de 1776, porque ese día se publicó por primera vez Investigación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones (“La riqueza de las naciones”, para los amigos). Obra escrita por un destacado profesor escocés, tutor y eventualmente encargado de Aduanas, que entonces tenía 53 años, y que murió a los 67 sin haber tenido tiempo para... casarse. Me refiero a Adam Smith.

Un libro pensado, es decir, uno que no surge de un arrebato, es un libro que comienza por alguna idea importante, probablemente la más importante que tiene el autor en su cabeza. En el caso de Smith, por la de la división del trabajo. El viejo Adam ilustró el referido principio con el caso de la fabricación de alfileres. Como la descripción no es muy atractiva (quizás sea la forma en que se describía en su época), lo cual a su vez explica que mil veces quise leer “La Riqueza de las Naciones” pero nunca pude pasar de las primeras páginas, en las líneas que sigue voy a presentar mi versión del principio de la división del trabajo.

¿Cómo fabricaría yo un alfiler? (descripción de un economista, entendidos por favor disimular) Tomaría un cable de acero, cortaría una pulgada, afilaría uno de los extremos y remacharía el otro, de manera que en este último apareciera la cabeza y en aquel la punta.

Ahora bien, observemos 2 fábricas de alfileres, ambas de igual tamaño, con iguales herramientas, con igual dotación de personas. En la primera trabajan, Lidia, Gabriela y Cecilia y en la segunda Verónica, Silvia y Marcela. Todas fueron al mismo colegio, tuvieron los mismos profesores, aprobaron las mismas materias. Es más, un sorteo dispuso quién iba a trabajar en qué fábrica.

En el primer establecimiento Lidia, Gabriela y Cecilia, al llegar cada mañana toman sendos rollos de acero, cada una corta, cada una afila y cada una remacha. Es decir, cada una realiza todas las operaciones. Supongamos que, al final de cada jornada, cada una de ellas fabrica 8 alfileres (en total 24).

En la segunda fábrica Verónica se pasa el día cortando el cable de acero, Silvia se pasa el día afilando una de las puntas de cada pedazo cortado, en tanto que Marcela se pasa todo el día remachando la otra punta de cada pedazo cortado. Nadie, individualmente, fabrica alfileres. Pues bien, lo que observó Smith es que al final de la misma jornada, en una fábrica que cuenta con los mismos equipos pero que opera como lo acabo de indicar, el número de alfileres producidos no es 24 sino, digamos, 42.

¿Cómo se explica que, teniendo las mismas instalaciones, la misma inteligencia, luego del mismo número de horas trabajadas, en una fábrica se produzcan 24 alfileres por día y en la otra 42? Por el principio de la división del trabajo, que dice que la especialización aumenta la destreza con la cual cada operario realiza sus tareas, lo cual permite utilizar mejor los recursos productivos, es decir, con las mismas máquinas y la misma cantidad de mano de obra, producir más alfileres.

Una vez descubierto, el principio de la división del trabajo se vuelve casi obvio. Lo mismo podríamos decir de la ley de la gravedad, el teorema de Pitágoras y el principio de Arquímedes. Cada vez que ocurre esto aumenta mi reconocimiento a quienes “se avivaron”, lo dijeron primero y extranjeron consecuencias. Si era tan fácil de descubrir; ¿por qué los referidos hallazgos no fueron realizados por los papás de Smith, Pitágoras o Arquímedes, o sus abuelos, que también debían ser inteligentes?

El beneficio de la división del trabajo, como dije, reside en el hecho de que permite aumentar la producción utilizando los mismos recursos. Lo cual es importante, porque si la razón de ser última del problema económico es una de escasez, todo lo que permita aliviarla sirve.

Pero como nada es gratis, el principio de la división del trabajo no es puro beneficio. En efecto; ¿qué ocurre en la primera fábrica, si un día Lidia no puede concurrir a trabajar? Que la producción cae de 24 alfileres a 16. Lo cual es un problema. Pero; ¿qué ocurre en la segunda fábrica si un día Verónica no puede concurrir a trabajar? Que la producción cae de 24 alfileres a... ¡0!, porque si nadie corta, nadie afila y nadie remacha.

Un sistema de fabricación basado en la división del trabajo es mucho más exigente (¿menos humano?) que otro basado en que cada operario realice todas las operaciones; pero es más productivo. Como digo, nada es gratis. Usted que prefiere; ¿trabajar por las suyas, como el taxista individual, o ser parte del engranaje, tratando de apropiarse de la mayor cantidad de ingreso generado como parte de la división del trabajo?

Ultima. El principio de la división del trabajo también se puede aplicar al servicio de aeronavegación, inimaginable en la segunda mitad del siglo XVIII. Lo cual muestra que Smith encontró un principio, un “universal”, y por eso –al igual que Shakespeare, Maquiavelo, etc.- el escocés enterrado en Edimburgo es tan vigente hoy como entonces.

TRUEQUE

“El dinero va a desaparecer” titula cada tanto algún diario. Imposible. Como la rueda, el dinero llegó para quedarse. Lo que puede desaparecer es el billete, alguna vez forma de dinero revolucionaria, hoy crecientemente obsoleta ante la aparición de sustitutos como las tarjetas de crédito, el “dinero electrónico”, etc.

Desde por lo menos la época de Aristóteles se sabe que cualquier producto que se use como dinero tiene que servir como unidad de cuenta, medio de pago de aceptación general y reserva de valor.

La utilidad del dinero como medio de pago de aceptación general surge del hecho de que permite el “trueque indirecto”. En ausencia de dinero, cada vez que me doliera una muela tendría que salir corriendo a buscar un dentista que quisiera escuchar mis conferencias económicas, para intercambiar tantas conferencias por cierto número de extracciones de muelas. Complicado. El dinero permite la intervención de un tercero, interesado en mis conferencias, que me paga con dinero, con el cual puedo ir al dentista.

El “trueque directo”, trueque a secas, requiere la conexión entre el economista que necesita un dentista y el dentista que necesita un economista (no necesariamente en el mismo momento, porque aún en condiciones de trueque puede existir el crédito, como cuando el dentista anota que me extrajo una muela, pero difiere que le dicte la conferencia hasta que lo necesite).

Que el intercambio utilizando dinero sea mucho más conveniente que el trueque, no quiere decir que éste desaparezca, o impide que “renazca”.

Hector Pavón publicó una interesante descripción del tamaño y las características del trueque en Argentina 2000. Sistemáticamente algunas de sus afirmaciones, así como algunas de las cosas que él escuchó y reprodujo en su artículo, y que ayudan a entender no sólo la realidad del trueque, sino también las percepciones –y las sensaciones- que existen alrededor de dicho fenómeno.

Qué se intercambia. Mercaderías por mercaderías (pizza por remeras), mercaderías por servicios (empanadas por animación de una fiesta) o servicios por servicios (clases de apoyo por masajes). Para pagar los impuestos o viajar en colectivo todavía es necesario disponer de circulante.

Dimensión. La desocupación y la falta de oportunidades hizo que unas 320.000 personas se vuelquen a los más de 400 clubes de trueque que existen en todo el país (este último dato fue proporcionado por la Red Global del Trueque). El centro de trueque más importante es La Bernalesa, que suele convocar a 2.500 personas un sábado, domingo o martes.

Evasión fiscal. “La actividad del trueque escapa al pago de impuestos porque está concebida como `donación mutua’”. Macanas. Estamos delante de un caso clarito de evasión. La figura de donación mutua es una fantasía total.

No tan trueque. Utilizan una moneda, que se denomina nodo. Como probablemente no es tan confiable como la emitida por el Banco Central, “muchas veces comprás por comprar, tenés los créditos y hay que hacerlos circular y entonces terminás llevándote a tu casa cosas que jamás hubieras comprado con pesos”.

Fantasías. “Hay una valoración distinta de los bienes porque el dinero transforma al bien en mercancía. En el trueque se obliga a otro tipo de valoración. Hay un sacrificio de lo que se intercambia. Nunca es equivalente en el sentido de la exactitud. Se supone que hay una afirmación de sociabilidad diferente a la homogeneización capitalista... Volver a intercambiar servicios y utensilios en un mercado directo, cara a cara, compone la bella ilusión de una comunidad no sofocada por el poder abstracto del dinero”.

El testimonio de Pavón (2000) indica que junto a la economía monetaria utilizando medios de pago emitidos por los gobiernos, o creados por los bancos comerciales, y el trueque “de a 2”, hay sistemas intermedios. Que mirados con ojos profesionales, no presentan ninguna valoración diferente de los bienes, ni generan la superación de la sofocación del poder abstracto del dinero, sino mecanismos que a algunos les mejoran las oportunidades –vendiendo en nodos consiguen más cosas que vendiendo en pesos- que pueden constituir embriones de relaciones futuras, ultramodernas. Porque probablemente hoy los “nodos” sean papelitos, pero mañana pueden ser anotaciones en una computadora. La convergencia con lo que hoy está ocurriendo en la porción de la economía que utiliza el dinero emitido por el Banco Central es clara.

Eso sí, a medida que crezcan en tamaño, los “clubes de trueque” encontrarán cada vez más difícil convencer a los inspectores de la AFIP, de que todo lo que hacen son “donaciones mutuas”. Y tendrán que ponerse, es decir, ayudar a mantener a los jubilados, pensionados, empleados públicos y pago de intereses de la deuda pública, como el resto de los mortales. Fantástico.

Pavón, H.(2000): “Cambia. Todo se cambia”, Clarín, 20 de agosto.

APERTURA ECONOMICA, EMPLEO Y RECAUDACION

"Comprando nacional se valoriza su trabajo, aumenta la demanda del mercado, crecen las fuentes de trabajo y la ocupación, se requiere mayor cantidad de mano de obra, hay salida laboral para los jóvenes, técnicos y profesionales y crece la investigación y el desarrollo, existe seguridad laboral y personal, disminuye la presión fiscal por la mayor recaudación y se genera una mejor esperanza de vida".

"Comprando importado se sustituye su trabajo, disminuyen las ventas, no se generan nuevas fuentes de trabajo, se produce inseguridad laboral y personal, desaparecen las industrias y cierran los comercios, aumenta la desocupación y hay despidos, se multiplican las intimaciones de pago por impuestos, tasas y servicios impagos, y se deterioran la educación, la salud, la justicia y la seguridad".

Esto dice la Carta abierta al consumidor, publicada de manera conjunta por la Unión de Sindicatos de la Industria Maderera de la República Argentina y la Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines.

Esto es así, sólo a primera vista. Pero también a primera vista la Tierra es plana y es imposible volar.

Supongamos que cuando compro nacional ocurra todo lo que dice la Carta abierta al consumidor.

Para ver qué ocurre cuando compro importado, hay que preguntarse con qué se pagan las importaciones. Las importaciones se pagan con... exportaciones, es decir, con producción nacional que se vende en el exterior.

Consecuentemente, para saber si el empleo aumenta o disminuye cuando compro nacional o importado, hay que comparar el componente de mano de obra del producto nacional con el componente de mano de obra del producto que se exporta, con el cual se financia la importación. ¿Y quién dijo que en Argentina 1999 el contenido de mano de obra de los productos de exportación es menor que el de los productos fabricados localmente que compiten con las importaciones?

Hace muchos años, cuando Argentina importaba textiles y exportaba carne elaborada de manera casi natural, esto era muy claro. Hoy de ninguna manera.

Lo mismo ocurre con la recaudación impositiva, aduanera y previsional. La exportación está exenta de muchos impuestos, pero porque se grava la importación. El producto importado también paga los impuestos que abonan los productos locales, de manera que no está claro que el Estado sufra cuando sustituye la producción de un bien para su consumo local, por la producción de un bien que se exporta, con la cual se financia la importación de otro bien.

Ni qué hablar de la comercialización. ¿Cómo puede argumentarse que cuando se compra un producto importado se cierran los comercios, y cuando se compra un producto nacional no? ¿Dónde se compran los productos importados, si no en los comercios?

¿Pero entonces, da lo mismo que Argentina sea una economía abierta o cerrada? De ninguna manera, pero la diferencia no tiene que ver, como lo sugiere el documento analizado, con el empleo y la recaudación, sino con qué pasa con cada industria, cada comercio y cada especialización profesional, en un caso y en el otro. Qué pasa con la eficiencia operativa, qué pasa con los costos, cómo se absorben las novedades mundiales, etc.

Ninguna medida de protección modifica los mercados mundiales. Por consiguiente es una redistribución entre argentinos: el día que se proteja la producción de madera, estarán mejor los productores de madera y sus asalariados, y peor los consumidores de productos de madera. Y unos son tan argentinos como los otros, así que no es una cuestión de izar o arriar la bandera.

Cuando Argentina tuvo una economía cerrada vivíamos en una "ofertocracia". Lo que había había, lo que no no y basta. Ahora, en una economía abierta vivimos en una "demandocracia": mandamos cuando compramos, y por consiguiente no tenemos más remedio que obedecer cuando vendemos.

Apliquemos la legislación antidumping, las cláusulas de salvaguardia, etc., pero con criterio restrictivo y sobre la base de información objetiva. El debate "compre nacional en vez de importado", como cuestión general, distrae en vez de ayudarnos a tomar decisiones.

BARRIOS CERRADOS Y VILLAS MISERIAS

El “espectáculo” que generan hermosas mansiones separadas de villas miserias por altas rejas y formidables sistemas de seguridad, hiere la sensibilidad de muchos seres humanos. ¿Y si además de indignarnos tratamos de entender? Después de entender, cada uno que haga lo que le parece, pero si no entendemos va a ser difícil poder actuar correctamente.

¿Qué fue primero, el huevo o la gallina? Más concretamente; ¿el barrio cerrado se instaló en un terreno que estaba junto a una villa miseria, o ésta se instaló en un terreno que estaba junto a un barrio cerrado? La secuencia es muy importante para entender la causalidad.

Si primero fue la villa miseria y luego el barrio cerrado, estamos delante de una situación donde los habitantes de la villa, que nunca compran la tierra que habitan, tuvieron tanto “ojo” al realizar el asentamiento, que se ubicaron en un lugar tan apetecible, que luego el terreno de al lado fue ocupado por un barrio cerrado. Este es, evidentemente, el caso menos interesante.

El caso verdaderamente interesante es aquel donde primero se instala el barrio cerrado y luego la villa miseria al lado (dado que la construcción de un barrio cerrado no se realiza de un día para el otro, en buena medida hay simultaneidad, no obstante lo cual el orden de causalidad es claro en el sentido de que si no hubiera habido barrio cerrado, la villa miseria no se hubiera instalado allí).

Pues bien; ¿por qué se instala una villa miseria cerca de un barrio cerrado? Mejor dicho: ¿por qué algunos seres humanos deciden instalar la villa miseria donde viven, cerca de otros seres humanos que viven en un barrio cerrado? Pensar que lo hacen para recordarle a sus “hermanos” que no todos pueden tener una casa en un barrio cerrado, es creer que los habitantes de una villa miseria tienen mucho tiempo para pensar en los demás, en vez de concentrarse en ver cómo le encuentran la vuelta para seguir viviendo.

La respuesta es clara: los seres humanos que instalan una villa miseria pegada a un barrio cerrado, quieren aprovechar los beneficios que genera dicho barrio cerrado. Para lo cual la proximidad geográfica es claramente una ventaja.

¿Y cuales son dichos beneficios? Primero y principal, trabajo. Quien habita un barrio cerrado demanda el mantenimiento de una casa, y esto implica servicio domestico, jardinero, pintor, etc. Algunos de los habitantes de la villa miseria pueden proporcionar dichos trabajos, y es mucho más fácil ser jardinero viviendo “ahí”, que viviendo a 2 horas de ómnibus.

Además, quien habita un barrio cerrado compra cosas fuera del barrio, al entrar y salir, y esto también genera trabajo, y no siempre viaja en su auto, generando servicios de remise. Otros de los habitantes de la villa miseria pueden proporcionar dichos trabajos.

Claro que si todo esto fuera así de angelical, la separación entre el barrio cerrado y la villa miseria vecina, se haría por una raya pintada en la calle o, para que los habitantes del barrio cerrado puedan gozar de la vida sin el “espectáculo” de la villa miseria de enfrente, por un telón no transparente. ¿Cómo se explican las rejas, los uniformados, etc.?

Porque algunos de los habitantes de la villa miseria “trabajan” de chorros, y entre los destinatarios están los bienes (y en algún caso las personas) de los barrios cerrados. No me venga con que la mayoría de los habitantes de las villas miserias son honrados y esforzados trabajadores (lo más probable es que lo sean), digo que las medidas precautorias que se adoptan en los barrios cerrados dicen que algunos encuentran más fácil resolver sus problemas económicos trabajando de ladrones que de jardineros, y que algunos de ellos viven en las villas miserias continuas a los barrios cerrados (una de las claves de los chorros es la información sobre sus víctimas, y es mucho más fácil obtener información cuando se vive cerca que cuando se vive lejos).

Hemos completado la descripción. La villa miseria al lado del barrio cerrado puede lastimar la vista o el corazón, pero es claramente entendible (es más; lo que sorprendería es que alrededor de los barrios cerrados no hubiera villas miserias). Alejar la villa del barrio cerrado (cosa que algunos ocupantes de este último aplaudirían) le empeoraría la vida a los habitantes de la villa, porque les obligaría a gastar más en transporte. Forzar a que cada habitante de un barrio cerrado “apadrine” la construcción de una casa digna, para cada habitante de la villa miseria que tiene al lado, es absurdo. Igualar los ingresos, redistribuyéndolos mediante un sistema de impuestos y subsidios, lo único que va a generar es nuevos barrios cerrados, y nuevas villas miserias... en otros países.

Las villas miserias son atraídas por los barrios cerrados, por eso se instalan lo más cerca posible. Espero que no le repugne el siguiente ejemplo, pero; ¿sabe por qué más gente revuelve basura? Porque cada vez tiramos cosas más valiosas (cuando yo era chico, en mi casa se estudiaba muy bien algo antes de tirar algo a la basura. La basura, entonces, era... basura). Empecemos por entender, y desde el entendimiento actuemos.

FAMILIA, CONSORCIO, PAIS

Juan Pérez vive junto con su mujer y su hijo en una casa de departamentos ubicada en algún lugar de Argentina. El trabaja, su mujer también, y el pibe estudia.

Con lo que ganan los 2, pagan los alimentos, la luz y el cine que "necesitan" para vivir; además pagan las expensas con las cuales el consorcio paga el salario del portero del edificio y la electricidad que gasta el ascensor; y encima pagan el impuesto a las ganancias, con el cual el Estado le paga a los jubilados, los empleados públicos y los intereses de la deuda pública.

Juan Pérez y su mujer viven peleando con su hijo, quien deja la luz prendida porque total él no la paga, al tiempo que viven hablando mal del administrador del consorcio y del ministro de finanzas de su país, porque le cobran las expensas y los impuestos "y tiran la plata que a ellos tanto le cuesta ganar".

El administrador del consorcio vive tensionado porque, por una parte, el portero vive pidiéndole aumento de sueldo, y por la otra porque nunca sabe si con las expensas que va cobrar le va a alcanzar para pagar la cuenta de electricidad del ascensor y el salario para el portero del edificio; de la misma manera que el ministro de finanzas del país donde viven los Pérez vive tensionado porque, por una parte, los jubilados y empleados públicos viven pidiéndole aumentos, y por la otra porque nunca sabe si con los impuestos que va cobrar le va a alcanzar para pagar a los jubilados, a los empleados públicos y a los tenedores de títulos públicos.

Si la esposa de Juan Pérez perdiera el trabajo, o alguno de los 3 consigue otro trabajo, o desahorran o los Pérez dejarán de ir al cine.

Si en el edificio donde viven los Pérez "los del 4B dejan de pagar las expensas", o el administrador consigue cobrarle más a los demás copropietarios, o sacan los recursos del fondo de garantía, o el portero no cobra el sueldo.

Si en el país donde viven los Pérez alguno de los habitantes vendió menos, a menor precio, o se pasó al club de los evasores, o el ministro de finanzas consigue cobrarle más

impuestos al resto de los ciudadanos, o tiene alguna reserva, o los jubilados o los empleados públicos van a cobrar menos.

El ejemplo muestra que se trata de la misma situación. Dentro de una familia, los gastos familiares son "públicos" en el sentido de que todos los ingresos van a una misma bolsa, de la cual se saca para financiarlos; así como dentro de un mismo edificio, los gastos del consorcio son "públicos" en el sentido de que con los fondos de los copropietarios que pagan sus expensas, se cubren todos los gastos comunes; así como dentro de un mismo país los gastos del Estado son "públicos" en el sentido de que con la recaudación impositiva hay que hacer frente a todas las erogaciones del Estado.

Cuando Juan Pérez le dice a su hijo "cuidá la luz, ahora más que antes, porque mamá perdió el trabajo", el viejo no es más malo que antes sino que refleja la mayor escasez. ¿Por qué nos la agarramos con Juan Pérez, si él lo único que está haciendo es explicitar la nueva situación? Con el mismo criterio; ¿por qué nos la agarramos con el administrador del edificio, o el ministro de finanzas? Es como matar al cartero, porque la carta trae malas noticias.

Las cuestiones fiscales se entienden mejor cuando se quita del medio a la "autoridad", y quedan las partes frente a frente. Como esto siempre surge más claro en el plano familiar que en el de los copropietarios del edificio de departamentos, y en ambos casos más claro que en el plano del gasto público, mostré con este ejemplo que estamos hablando exactamente de lo mismo (sólo que a medida que aumenta el número de involucrados, la responsabilidad individual se evapora cada vez más).

Quitemos a Juan Pérez del medio, y quedarán el desempleo de la esposa por un lado, y los gastos anteriores por el otro, y por consiguiente la necesidad de hacer algo, a partir de la nueva realidad; quitemos al administrador y al ministro de finanzas del medio, y quedarán copropietarios y contribuyentes que ponen de un lado, y porteros, jubilados y empleados públicos, así como empresas eléctricas y titulares de la deuda pública por el otro.

Entenderemos mejor y quizás entonces también decidamos mejor.

EL FMI, LOS MERCADOS, USTED Y YO

"El Fondo Monetario Internacional puede ser flexible, pero los mercados son rígidos", expresó el Secretario de la Presidencia Jorge Castro, a raíz del aumento de la tasa del riesgo-país que se verificó luego de la autorización de aumento de endeudamiento, solicitado por el gobierno argentino al citado organismo internacional.

Brillante.

Mejor todavía si reemplazamos la expresión "los mercados" por usted y yo. Porque muchos creen que "los mercados" son marcianos o, peor aún, computadoras, y no seres humanos -como usted, como yo- tomando decisiones. Y no está de más recordar que es tan ser humano el gerente de un fondo de inversión internacional como mi tía Carlota, la que nunca fue a la Facultad de Ciencias Económicas, pero que medita cada vez que tiene que renovar su plazo fijo en pesos.

La dureza del FMI es un cliché cada día menos creíble. El FMI pudo haber sido duro en sus comienzos, cuando el Mundo estaba en equilibrio y unos pocos países se descarriaban. Porque en ese Mundo la dureza no creaba peligros "sistémicos" (más aún; la dureza contra un país disminuía los peligros sistémicos).

En ese contexto los países que tenían dificultades de balanza de pagos buscaban al Fondo Monetario, no tanto por el aporte concreto de fondos cuanto por la "luz verde" que un acuerdo con ellos significaba para conseguir fondos en otras fuentes.

Estamos en otro Mundo. El FMI tiene que hoy que sobrevivir a las críticas por no haber previsto las crisis, por haber agravado las crisis con sus recomendaciones, y encima tiembla si como consecuencia de su dureza genera una corrida cambiaria o bancaria en un país miembro, y luego tiene que socorrerlo.

El gerente del fondo inversor internacional lo sabe, y por consiguiente actúa en consecuencia; mi tía Carlota lo sabe, y también actúa en consecuencia. Y por ende cuando ve que "a sola firma" le permite al estado argentino aumentar su endeudamiento, razona de manera muy simple: "hasta el Fondo Monetario está de fiesta, pero no la van a financiar con mi plata".

Esta es la clave de la afirmación de Castro. "En la omelette la gallina participa, pero el chanco se involucra", es otra manera de decir lo mismo.

Cuando llega la hora de la verdad, es decir, en el momento de la decisión, los argumentos de autoridad tienen menos importancia porque son dominados por lo que le dicen la cabeza y el estómago al decisor. Una estupidez es una estupidez, la diga el barrendero de la esquina, Clinton o el Papa. Y cuando el decisor le escucha decir una estupidez a un poderoso, esto le refuerza la decisión (en términos de Castro, la "rigidez").

Si esto es así en el caso de alguien que da consejos y también dinero, con más razón lo es en el caso de quienes sólo dan consejos. Como los asesores y los opinadores mediáticos. Por eso la sabiduría no consiste en preguntarle al experto qué hay que hacer con el dinero de cada uno, sino; ¿qué hace usted hoy con su dinero?

En cuanto decisores somos salvajes. Retiramos los depósitos de un banco, con lo cual le complicamos la vida a los trabajadores de dicho banco; preferimos el vaso más lindo y barato, que el feo y caro, sin prestarle atención a que detrás del vaso cachuzo hay también seres humanos. Qué le vamos a hacer: somos así.

La grandeza de Smith, Maquiavelo, Freud, etc., es haber deducido las implicancias que en cada disciplina tiene el hecho de ver al hombre como es, no como le gustaría que fuera. Predicando somos ángeles, porque esa es la lógica del mundo de la palabra; actuando somos salvajes, porque esa es la lógica del mundo de la acción (a propósito: ¿qué tal pagarle el sueldo de los funcionarios del FMI, que autorizaron el aumento del endeudamiento, en pesos y no en dólares?).

Cuando mi tía duda en renovar su plazo fijo en pesos, el "mensaje" que está recibiendo de las autoridades nacionales e internacionales es el equivocado. La flexibilidad, aún la del Fondo Monetario, genera más y más rigidez, en usted y en mí.

NACIONALIZACION Y ESTATIZACION

¿En qué se parecen el decreto 11.544, del 24 de abril de 1946, y la ley 20.520, del 1 de agosto de 1973? En que ambos “nacionalizaron” los depósitos bancarios, expresión popular referida al acto de separar la capacidad prestable de cada institución financiera, de su propia captación de depósitos, convirtiendo a las entidades financieras en “ventanillas del Banco Central”.

En rigor las referidas disposiciones estatizaron los depósitos bancarios, y no los “nacionalizaron”. De la misma manera que durante la década de 1940 en Argentina se estatizaron las empresas prestadoras de servicios telefónicos, de ferrocarril, navegación, etc. Hubo nacionalización, porque la propiedad era mayoritariamente extranjera; pero la clave de la decisión fue la estatización.

Está claro, entonces, que una cosa es nacionalización y otra es estatización. Nacionalizar un activo quiere decir pasarlo a manos de un nacional, público o privado. Estatizar un activo quiere decir pasarlo a la propiedad pública.

La historia económica argentina registra muchos casos de extranjerización, así como muchos casos de estatización y privatización. En cambio, registra menos casos de nacionalización, esto es, de compra de activos que estaban en manos de extranjeros, por parte del sector privado nacional.

En la década de 1970 registra algunos casos en la industria frigorífica, en la década de 1980 registra algún caso en la industria automotriz. Debe haber otros, que no vienen en este momento a mi memoria.

La cuestión de la nacionalización ha vuelto a ponerse sobre el tapete en 2001, a propósito del caso Aerolíneas Argentinas. Junto con Entel, AA fue una de las 2 primeras privatizaciones “grandes”. En 1990 el Estado argentino la vendió a... Iberia, es decir, al Estado español. En otros términos, en Argentina AA es una empresa privada, extranjera, lo cual no obsta para que sea una empresa pública, perteneciente al Estado de otro país.

Con los exigentes ojos de 2001, la privatización de AA no fue de las mejores, con ojos del momento en que el Estado argentino se desprendió de ella, “estábamos para regalarla, con tal que alguien se hiciera cargo” (lo mismo que en el caso de Entel).

Pero ésta no es la cuestión. La cuestión es que, frente a las dificultades de la empresa, hay una propuesta de nacionalización, por parte de empresarios como Eduardo Eurnekián, titular de Aeropuertos Argentina 2000, y no hay ninguna propuesta de estatización, o reestatización, porque como acaba de decir el presidente Fernando De la Rúa, “es imposible que el Estado argentino se haga cargo de Aerolíneas Argentinas”.

El enfoque es el correcto. Como el resto de las aerolíneas, AA presta servicios, por lo cuales cobra. Su existencia y sus características tienen sentido, sólo en la medida en que sepa prestar sus servicios mejor y más barato que sus competidores, tanto en el mercado de cabotaje como en el internacional. Tanto entre 2 puntos de Argentina, como entre Argentina y el resto del mundo, podemos movernos por más de una empresa, y si se abre el mercado, por muchísimas más empresas de las que ya operan. Así que peligro de quedarnos sin viajar no hay.

Esto lo tienen que saber todos los que pretenden vivir de AA: pilotos, azafatas, mecánicos, proveedores, etc. Tendrán para repartirse lo que puedan obtener por la venta de boletos y servicio de carga, entre los que sean. Porque la novedad es que el Estado español no quiere seguir jugando el rol de Papá Noel, y ningún empresario privado argentino lo va a querer sustituir en dicho rol.

Y como, según acaba de decir el presidente De la Rúa, el Estado argentino tampoco tiene posibilidad de hacerlo (a Dios gracias, digo, en el nombre de los contribuyentes), entonces estamos delante de un caso que, en el mejor de los casos, buscará la forma de nacionalizar un activo, pero no de estatizarlo. Repito, a Dios gracias.

Hablar de AA como la empresa que “era nuestra”, “nos representaba”, “era parte de nuestra soberanía”, etc., es una manera incorrecta y peligrosa de hablar. Confundir al himno nacional con la “línea de bandera” es una barbaridad. Estados Unidos, no menos nacionalista que nosotros, y más celoso de su seguridad que nosotros, no tiene línea de bandera. ¿Y?

Bienvenida, si llega a buen puerto, la negociación para nacionalizar AA. Atención con la propuesta para reestatizarla, porque para los contribuyentes impositivos no va a ser gratis.

VOLUMEN Y VALOR

Durante buena parte de la segunda mitad del siglo XX, cuando en Argentina alguien quería conocer la evolución de una variable “en términos reales”, buscaba algún indicador de dicha variable en términos físicos (número de autos, kilos de acero, metros de tela, etc.) o en dólares. Sabiendo que no existía una única forma de expresar el valor de una variable en términos reales.

Desde comienzos de la década de 1990 la inflación desapareció por completo (no solamente no existió más el aumento sistemático del nivel general de los precios, sino que cambió el “régimen inflacionario”, porque desde entonces nadie pensó en ajustar una situación económica personal o de empresa desfavorable, aumentando los precios), y desde 1998 se verificó el fenómeno contrario: la deflación, es decir, la reducción sistemática de los precios (no confundir con recesión, que es la reducción de los volúmenes físicos).

Aún en los índices agregados el fenómeno fue importante. Ejemplos: en diciembre de 1998 el nivel general de los precios mayoristas fue 6,3% inferior al de diciembre de 1997; en diciembre de 1999 el nivel general de los precios al consumidor fue 1,8% inferior al de diciembre de 1998; entre 1998 y 1999 el PBI cayó 3% a precios constantes y 5,2% a precios corrientes. Con más razón a nivel individual. Ejemplos: el precio del pollo cayó 40% entre el segundo semestre de 1998 y comienzos de 2000; el diario Uno, de Mendoza, redujo su precio de tapa a la mitad a comienzos de 2000.

Por consiguiente, al realizar los análisis, ahora hay que prestarle atención conjunta a la evolución de los volúmenes y de los valores. Ejemplo: ¿debe ponernos contentos o tristes que durante el primer trimestre de 2000, con respecto a igual período de 1999, las ventas de los supermercados hayan aumentado 3,2% a precios constantes, pero hayan disminuído 2,3% a precios corrientes?

Si los carritos de los supermercados llevan 3,2% más de, digamos, pastillas de jabón, y el valor del contenido del carrito disminuyó 2,3%, esto quiere decir que el precio del jabón cayó...5,3%. Es decir, hubo deflación.

La pregunta planteada intenta ir más allá del registro estadístico de la deflación, al inquirir “si es bueno o es malo” que las variables aumenten en términos físicos, aunque se deterioren en valor.

Tal como era de esperar, no hay una única respuesta a este interrogante. Que los carritos lleven más pastillas de jabón, y que el valor del contenido del carrito disminuya, pone muy contentos a los consumidores; que los carritos lleven más pastillas de jabón, aunque el valor del contenido del carrito disminuya, pone muy contentos a los miembros del equipo económico, porque ven en el mayor volumen el indicador de reactivación –midiendo, como se hacía antes, las variables “en términos reales” por sus equivalentes en términos físicos-; en cambio que el valor del contenido de los carritos disminuya pone muy nerviosos a los propietarios de los supermercados, quienes ven que la factura de los servicios que utilizan, las de las deudas y la de algunos de los impuestos que abonan, no disminuyen nada.

Reactivación y deflación, entonces, son 2 aspectos de la realidad que deben ser tenidos en cuenta de manera simultánea. Producto de la apertura de la economía, producto de “guerras salvajes” internas por posicionarse delante de los consumidores, dentro de un panorama económico general que más bien parece una meseta, aparecen estos fenómenos de modificación de volúmenes y de precios.

En situaciones como éstas no hay tal cosa como “lo que le conviene al país” (que por alguna extraña casualidad, generalmente coincide con lo que le conviene al que habla). Sabemos, por experiencias pasadas, lo que implicaba el aumento de los volúmenes junto a la elevación de los precios, y afortunadamente nadie quiere volver para atrás. Pero también el aumento de volúmenes con reducción de precios tiene sus bemoles.

La deflación, mientras no detiene las expectativas deflacionarias, es decir, de ulteriores reducciones de precios, posterga compras. Y completado el período, aumenta el esfuerzo que hay que hacer para cancelar las deudas (¿a qué precios de los productos que venden los supermercados fueron contraídas las deudas con las cuales se agrandó el local o se compró la nueva maquinaria; a qué precios fueron emitidas las obligaciones negociables, que al vencimiento hay que cancelar?). No sería de extrañar que el proceso deflacionario obligara a una renegociación de las deudas dentro del sector privado.

No volvamos a la inflación, que la deflación termine lo antes posible. En ambos casos, con volúmenes crecientes.