

METODOS EXPERIMENTALES EN ECONOMIA

Vernon L. Smith compartió el premio Nobel en economía 2002 con Daniel Kahneman, por aplicar el método experimental en economía.

Según Smith (1987a), “una teoría no sometida a verificación es, en realidad, una hipótesis”. Ahora bien; ¿cómo hacen los economistas para verificar la validez de una hipótesis? (mejor dicho, en el sentido de Karp Popper: ¿cómo hacen para que una hipótesis sobreviva hasta que aparezca evidencia inconsistente con ella?): Se miran al espejo (introspección), analizan las acciones concretas propias y ajenas, pero también someten a sus congéneres a decisiones hipotéticas. Este último es el denominado método experimental.

Hace muchísimo tiempo que los economistas debatimos cuál es el mejor método para aprender cómo es que funciona la realidad. Algunos prefieren circunscribirse al espejo y las decisiones observadas, en el nombre de que “la realidad es la única verdad”, otros están por complementar dicho conocimiento, con el que surge de los métodos experimentales.

Por su naturaleza, este debate no va a terminar nunca.

Curiosamente, sobre la cuestión de los métodos experimentales en economía, la tercera edición del diccionario Palgrave incluyó lo que C. F. Bastable había escrito en la primera edición, en contra de los métodos experimentales, y lo que V. L. Smith escribió para la tercera, naturalmente que a favor. En sus palabras:

“La pluralidad de causas’ y el `entremezclado de los efectos’, los 2 grandes obstáculos para el uso de los experimentos, también están generalmente presentes en los hechos económicos (John Stuart Mill, 1848). No obstante lo cual, los experimentos científicos son un recurso muy poco valioso en economía. Diferente es el caso del análisis de los efectos de la legislación, o las acciones individuales (si varios países son similares, excepto su régimen de la tierra, las diferencias sobre la productividad agrícola se pueden explicar adecuadamente)” (Bastable, 1894).

“Históricamente se supuso que, desde el punto de vista metodológico, la economía es una ciencia no experimental, parecida a la astronomía o la meteorología, a diferencia de la física o la química... A mediados del siglo XX el análisis económico comenzó a cambiar, con la introducción de los experimentos de laboratorio... Buena parte de la teoría económica es ‘eclesiástica’: se acepta (o se rechaza) en base a argumentos de autoridad, tradición u opinión sobre los supuestos, más que sobre la base de rigurosos procedimientos de falsificación, que puedan ser repetidos.... Los experimentalistas sostienen que los experimentos de laboratorio proveen una técnica de demostración de importancia insoslayable, para suplementar las interpretaciones teóricas de las observaciones de campo”.

“Conduje mi primer experimento en la primavera de 1956. Cada uno de los 22 participantes recibió una tarjeta, de un mazo mezclado donde había 11 tarjetas blancas (las de los vendedores) y otras tantas amarillas (las de los compradores). Cada tarjeta tenía un precio, que sólo conocía su tenedor, mínimo en el caso de los vendedores, máximo en el de los compradores (entre \$ 1 y \$ 3,50). Cada comprador podía comprar una sola unidad del bien que se vendía. La idea, claramente, era que los vendedores pudieran vender al mayor precio posible, y los compradores comprar al menor precio posible... Las transacciones se hicieron dentro del procedimiento denominado ‘remate oral doble’, utilizado en los mercados de valores, donde compradores y vendedores, de viva voz, realizan ofertas y demandas... El resultado inesperado fue que rápidamente los participantes arribaron al ‘precio de equilibrio’ que hubiera determinado alguien, conociendo el contenido de todas las tarjetas [como cuando, en clase, determinamos el precio y la cantidad de equilibrio, a partir de las curvas de oferta y demanda... El experimento fue repetido, por muchos investigadores, cientos de veces, y probó ser robusto; particularmente interesante fue el hecho de que el “mercado” también funcionó sobre bases competitivas, aunque fuera reducido el número de participantes (ejemplo: entre 4 compradores y otros tantos vendedores)” (Smith, 1987a).

“En su trabajo pionero Vickrey (1961) distinguió 4 clases de remates: el inglés (donde se realizan ofertas desde un precio base hacia arriba), el holandés (donde se realizan ofertas desde un precio altísimo hacia abajo), el del primer precio ofrecido (el mayor precio ofrecido en sobre cerrado) y el del segundo precio ofrecido (quien ofrece el mayor precio se queda con el bien, pero paga lo que ofreció el segundo)... Luego de generar entre 1500 y 2000 remates, en base a estudios experimentales, desde el punto de vista de los precios y la eficiencia que se logran, resultó que el sistema inglés y el del segundo precio ofrecido son aproximadamente equivalentes, el holandés y el del primer precio ofrecido no lo son, y el del primer precio ofrecido resulta consistente con el comportamiento del equilibrio de Nash bajo aversión al riesgo” (Smith, 1987).

Bastable, C. F. (1894): “Experimental methods in economics. I”, Dictionary of political economy.

Smith, V. L. (1987): "Auctions", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Smith, V. L. (1987a): "Experimental methods in economics. II", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Vickrey, W. (1961): “Counterspeculation, auctions, and competitive sealed tenders”, Journal of Finance, 16, 1, marzo.

FIDEICOMISO

Juan vive solo, tiene plata, y desea, cuando fallezca, ser “enterrado en la tierra” hasta el Día del Juicio Final.

Consulta con cementerios privados, quienes le dicen que puede pagar determinada suma, una sola vez, y que de ahí no lo va a mover nadie, no importa lo que pase. Con la suma que Juan paga, el cementerio compra un título que nunca vence, denominado perpetuidad, cuyos intereses alcanzan para pagar los gastos de mantenimiento del pasto, de los accesos, salarios, etc.

A primera vista Juan tiene su problema solucionado, pero al reflexionar le surge una duda: ¿qué pasa si, una vez que yo muero, y sabiendo el cementerio privado que “nadie cuidará de mis restos”, porque no tengo familiares ni amigos, no cumple su promesa, me desentierra y mi tira por ahí?

En vez de desesperarse, Juan consulta y le explican que hay instituciones que le pueden prestar el servicio que necesita. Por una comisión, se ocupan de vigilar que el cementerio privado cumpla su palabra, y como es una institución también vive “hasta el Día del Juicio Final”. Este es el mejor ejemplo que conozco del fideicomiso (uno menos truculento: el abuelo que no confía en sus hijos, cuando piensa en financiar la educación de sus nietos, puede contratar un fideicomiso para que les pague la facultad, cuando “él no esté”).

También la institución enfrenta la tentación de cobrar la comisión y olvidarse de Juan. ¿Por qué es más confiable que el cementerio privado? Porque vive de eso. Juan, luego de enterarse de la existencia del servicio, averiguó los antecedentes de cada una de las firmas que lo prestaban, en particular si cumplían lo pactado o no, con anteriores fallecidos. Quien administra un fideicomiso sabe que se juega los ingresos presentes y los futuros, si no cumple lo pactado en el pasado.

La ley 24.441, del 22 de diciembre de 1994, afirmó que habría fideicomiso cuando una persona (fiduciante) le transmitiera la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obligaba a ejercerla en beneficio de quien se designara en contrato

(beneficiado), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario; que sobre los bienes fideicomitidos se constituiría una propiedad fiduciaria; y que fideicomiso financiero es aquel contrato de fideicomiso en el cual el fiduciario es una entidad financiera. Dispuso que los certificados de participación serían emitidos por el fiduciario, y que los títulos representativos de deuda garantizados por los bienes fideicomitidos, podrían ser emitidos por el fiduciario o por terceros. También dispuso que existiría contrato de leasing cuando al contrato de locación de cosas se agregara una opción de compra a ejercer por el tomador, que las letras hipotecarias son títulos valores con garantía hipotecaria, cuya emisión sólo puede corresponder a hipotecas de primer grado, y que la emisión de dichas letras no le impide al deudor transmitir el dominio del inmueble, manteniendo el nuevo propietario los derechos y obligaciones del tercer poseedor de la cosa hipotecada. Esta ley obligó a modificar la legislación en materia de fondos comunes de inversión, códigos procesales civil y comercial, régimen registral e impuestos.

El decreto 627, del 18 de junio de 1996, reglamentó la ley 24.441, estipulando que desde el punto de vista impositivo, serían considerados contratos de leasing aquellos en los que el dador fuera una entidad financiera, una sociedad dedicada exclusivamente al efecto, o un fabricante o importador de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios, empresas de servicios, agropecuarias o actividades profesionales. Para los diferentes tipos de contratos, el decreto fijó la relación mínima que debe existir entre la vida útil del bien, y la del respectivo contrato (ejemplo: no menos de 50% en caso de los bienes muebles, 20% en el de inmuebles destinados a vivienda, etc.).

INFLATION TARGETING

Rara vez utilizo términos extranjeros, y cuando lo hago inevitablemente los acompaño por la correspondiente traducción. Porque no quiero que a mis lectores les ocurra lo que me pasa a mí, cada vez que estoy leyendo algo y aparece una expresión que no está escrita en castellano o inglés.

“Inflation targeting”, por ahora, es una excepción, porque no encontré una traducción literal o parecida, que le permita al lector imaginarse de qué se trata (metas de inflación, quizás ayude). Efectuada la disculpa, vamos al grano.

Inflation targeting implica diseñar la política económica para que genere una cierta tasa de inflación o, menos pretenciosamente, que la tasa de inflación caiga dentro de cierto rango. Ejemplo: la política fiscal, monetaria, cambiaria, comercial, etc., de Argentina está pensada según el principio del inflation targeting, si se la diseña para que entre diciembre de este año y del próximo, los precios al consumidor o los mayoristas, aumenten 10%, o entre 10 y 15%.

“Uno de los desarrollos más interesantes en banca central, durante los últimos 12 años, fue la adopción de un esquema de política monetaria denominado inflation targeting... El enfoque nació de la práctica seguida por el Bundesbank y el Banco Nacional de Suiza, a fines de la década de 1970 y comienzos de la de 1980... Se volvió más explícita a comienzos de la década de 1990, cuando fue aplicada por los bancos centrales de Nueva Zelanda, Canadá, Inglaterra, Suecia y Australia... En los últimos años diferentes variedades del enfoque han proliferado, siendo aplicadas en economías emergentes como Brasil, Chile, Israel, Corea, México, Sudáfrica, Filipinas y Tailandia.

“Inflation targeting debe verse como un esquema, y no como una regla de política, que en parte tiene que ver con las decisiones, y en parte con la comunicación de las decisiones, y las intenciones, para que el sector privado pueda mejorar sus decisiones”, afirma Ben S. Bernanke (2003), presidente del Federal Reserve Board, en una exposición realizada el 25 de marzo pasado.

Las actuales autoridades del Banco Central de la República Argentina parecen ser muy afectas a inflation targeting. Yo no.

La razón de mi posición es muy simple: la realidad está sujeta a tales shocks, el análisis económico es tan limitado, los datos estadísticos son tan pobres (y el análisis econométrico no puede hacer milagros), que resulta una monumental irresponsabilidad profesional sugerir que en Argentina uno puede diseñar un paquete de política económica, del cual surja una tasa de inflación, o un rango de inflación... pequeño (porque claro, si digo que la tasa de inflación resultante estará entre -10% y 400% , no estoy diciendo nada).

Sugerir que en Argentina estamos en condiciones de afrontar tal tarea es volver a hacer el ridículo profesional. ¿Están los brasileños, los chilenos, los tailandeses y los filipinos en condiciones de hacerlo? Los felicito. Nosotros no. Si me presiona, tengo dudas que ellos estén en condiciones de hacerlo, pero ya bastante problema tengo con Argentina, como para también ocuparme de los problemas ajenos.

Hace medio siglo Milton Friedman sugirió la “regla monetaria”, que la Reserva Federal se olvidara de morigerar el ciclo económico, y aumentara la cantidad de dinero 4% por año, porque la relación entre cambios en la cantidad de dinero e ingreso nominal, estaba sujeta a oscilaciones tan variables, que mejor no meterse. Y se refería a la economía de Estados Unidos, sujeta a menos shocks que la nuestra y cuyos economistas tienen más recursos que los nuestros.

No estoy haciendo la apología de la ignorancia. Estoy haciendo la apuesta a favor de la sensatez. El principio de escasez también se aplica a los recursos que tenemos a disposición los economistas, para diseñar e implementar políticas económicas. Cuando estemos en condiciones, nos ocuparemos de la sintonía fina, de la calibración de los modelos, etc. Un país con el grado de economía informal que tiene Argentina, con la velocidad de respuesta individual a las señales del gobierno de turno que tenemos nosotros, etc., sólo “por carambola” va a hacer coincidir la tasa de inflación prevista con la realizada. Y para la carambola no hay que hacer ningún esfuerzo.

Claro que quienes se ocupen de inflation targeting, también van a estar estudiando problemas aplicados, van a aprender cosas, etc., todo lo cual va a resultar útil para la acción. En este sentido yo también le diría a las autoridades del Banco Central, que ya que les gustó la idea, que la estudien, porque la consecuencia sobre el entrenamiento de su gente no va resultar un desperdicio.

Pero no insistamos con eso de poner cara de inteligentes, apabullando transitoriamente a la audiencia con nomenclatura atractiva, lista de países que “deberíamos imitar”, etc., porque no es así como ayudamos a mejorar las decisiones públicas, y sobre todo a mejorar el nivel y la calidad de vida de nuestros conciudadanos.

MONOPOLIO

Monopolio designa aquella forma de mercado en la cual un solo centro decisorio del lado de la oferta, realiza transacciones con muchísimos centros decisivos del lado de la demanda.

Dije un centro decisorio del lado de la oferta, y no un oferente, para destacar la importancia de los comportamientos monopolísticos. Dos, treinta o mil oferentes de un mismo producto, que actúan de común acuerdo, funcionan como si fueran uno, y por consiguiente operan según las reglas del monopolio.

También hablé de un producto. Si producto se define de manera estrictísima, entonces todo lo que observamos son monopolios. Todas las pizzerías son diferentes, el único que dicta conferencias como yo soy yo, etc.; y sin embargo nadie le aconsejaría a un pizzero, o a mí, que basáramos nuestras decisiones de precio y cantidad, según los principios del monopolio.

El poder monopolístico se ejerce cuando el producto en cuestión no tiene sustitutos... cercanos. Nadie se muere por no poder comer pizza en determinado local, o escuchar una de mis conferencias; pero como no es lo mismo, algunas pizzerías y yo podemos cobrar más que otros pizzeros y conferenciantes.

El poder monopolístico no es infinito, ni mucho menos. De manera que el slogan “los monopolistas hacen lo que quieren” pertenece más al plano del fastidio, o al de la envidia, que al del análisis. Si nadie está dispuesto a pagar más de \$ 5 por un chocolate, por más monopolística que sea la oferta del referido producto, no se va a poder cobrar más de \$ 5. Cuánto poder tiene un monopolista, es decir, cuán diferentes pueden ser las conductas de un monopolista y los competidores, depende esencialmente en cuán cercanos sean los sustitutos al producto en consideración o, como dicen los economistas, cuán “elástica” sea la demanda del producto en consideración.

La pretensión de ganar lo más posible lleva a que cada uno de nosotros pretenda ser monopolista cuando vende, y monopsonista cuando compra. ¿Por qué unos lo logran, y otros no? En otros términos; ¿cuáles son las razones por las cuales algunas producciones están en manos de uno, o poquísimos, productores?

Hay 3 razones fundamentales: la naturaleza, el Estado y las mafias. En un país donde hay una sola fuente de agua mineral, el dueño del terreno donde está situada la fuente es el único productor del referido producto. Obligando a negociar con él la autorización para producir, el Estado puede disponer que Juan sea, en un país, el único productor de un bien. Por último, alrededor del productor de un bien, algunos “muchachos” le pueden prestar el servicio de “sugerirle” a quienes intentan producir el mismo bien, que mejor se dediquen a otra cosa.

Ninguna de estas razones es de naturaleza permanente, y mucho menos gratuita. En otros términos, el monopolio es una forma de mercado continuamente desafiada, cuyo mantenimiento genera costos. En el caso de la naturaleza, el cambio tecnológico le juega malas pasadas a quien se cree seguro (cuando en Argentina se privatizó la telefonía fija, la telefonía celular era una curiosidad; pocos años después se convirtió en una temible competencia); y tanto en el caso del Estado como en el de las mafias, hay que mantener el aparato que generó la exclusividad (hay que seguir siendo amigo del ministro de turno, hay que darle de comer a los guardaespaldas, etc.).

¿Por qué es malo el monopolio, y buena la competencia? La preferencia no se plantea desde la perspectiva individual, donde como dije el monopolio es preferido a la competencia, sino desde el punto de vista del funcionamiento del sistema económico. La posibilidad de organizar la producción sobre bases monopólicas afecta los precios, las cantidades y la calidad, de manera que el consumidor sale perjudicado con respecto a lo que, en igualdad de circunstancias en cuanto a recursos productivos y tecnología en uso, podría obtener bajo condiciones competitivas. La preferencia por la competencia con respecto al monopolio, entonces, es la preferencia por organizar la economía de una sociedad, donde cuando los seres humanos actuamos como productores, estamos al servicio de nosotros mismos en cuanto consumidores, y no al revés.

MONOPSONIO

Si en un extremo está el monopolio, en el otro no está la competencia sino el monopsonio; de la misma manera que si en un extremo está la terraza de un edificio, en el otro no está la planta baja sino el último subsuelo.

El monopsonio, entonces, es la contracara del monopolio (este último concepto fue analizado en el número 694 de **Contexto**, del 26 de noviembre de 2002, y será incluido en el volumen VII del Incompletísimo diccionario de economía), de manera que en las líneas que siguen utilizaremos como espejo, el referido análisis del monopolio.

Se denomina monopsonio a aquella forma de mercado en la cual un solo demandante, realiza transacciones con muchísimos oferentes. Como en el caso del monopolio, no se trata de contar el número de unidades cuanto el número de grupos decisorios independientes, es decir, se trata de identificar comportamientos monopsónicos. La vecina que junta los pedidos de las personas que viven cerca suyo, para “ella sola” enfrentar al almacenero, está actuando de manera monopsónica, por más que en la cuadra viva mucha gente.

Hay muchos menos ejemplos de monopolios que los que sugiere la conversación informal. Hay todavía menos ejemplos de monopsonio. El más claro en Argentina hasta 1990 fue el del mercado de cables telefónicos. Al estar el servicio público de teléfonos en manos de una sola firma (la Empresa Nacional de Telecomunicaciones –ENTEL-), quien quería en nuestro país vender cables telefónicos no tenía más remedio que “morir” en ENTEL; luego de la privatización existían al menos 2 empresas (¿duopsonio?).

El Estado puede comprar a precios de monopsonio cuando, a pesar de estar integrado por cierta cantidad de ministerios, instituciones descentralizadas y empresas públicas, centraliza las compras y las distribuye entre las distintas reparticiones. A veces de manera directa, cuando efectivamente realiza las transacciones, a veces de manera indirecta, cuando solamente reparte información, pero deja que cada repartición finalmente realice las transacciones.

Como en el caso del monopolio, el poder monopsónico se ejerce cuando el producto en cuestión no tiene sustitutos... cercanos. En un barrio donde hay un solo comprador de pizza de muzzarella, a los pizzeros no tiene por qué “írles mal”, si con gran facilidad pueden fabricar, y vender, pizzas de anchoas, 4 quesos o calabresa.

También como en el caso monopolístico, el poder monopsónico no es infinito, ni mucho menos. Si nadie está dispuesto a vender por debajo del costo (incluyendo la tasa de beneficio “normal”, es decir, aquella que induce a los oferentes a permanecer abasteciendo), hay un piso a la rebaja de precios que surge como consecuencia de la pulseada entre los varios compradores y el único vendedor. El poder monopsónico se ejerce dentro de cierto rango, en el sentido de que el monopsonista compra a menor precio que los competidores, de la misma manera que el poder monopolístico se ejerce dentro de cierto rango, en el sentido de que el monopolista vende a mayor precio que los competidores.

Cerca del monopsonio está el oligopsonio. Muchos autopartistas abastecen a pocos fabricantes y armadores de autos; muchísimos agricultores le venden a pocos exportadores, etc., son ejemplos de situaciones que –potencialmente- darían lugar a la existencia de oligopsonio.

El monopolio es malo, la competencia es buena; ¿y el monopsonio? Otra vez, como en el caso del monopolio, la respuesta no sirve en el plano individual, en el cual la pretensión de cada uno de nosotros consiste en ser monopolista cuando vende, y monopsonista cuando compra; la respuesta se tiene que plantear desde el punto de vista del funcionamiento del sistema económico. Desde este ángulo –bajo ciertas condiciones- la competencia es mejor que el monopolio porque optimiza la distribución de los recursos; desde este punto de vista el monopolio es “malo” por cuanto genera mayor precio y menor cantidad, y con el mismo criterio, el monopsonio también es malo, claro que esto no es intuitivamente tan claro, porque en este caso se genera menor precio y mayor cantidad.

LAS OPORTUNIDADES ESTAN PARA SER APROVECHADAS

Durante buena parte de la década de 1990 una gran cantidad de argentinos pasó sus vacaciones en el extranjero, complicándole la vida a algunos de sus compatriotas, que habían invertido en nuestro país, en hoteles, restaurantes, bicicletas, caballos, embarcaciones, casinos, etc.

Como consecuencia de la devaluación de comienzos de 2002, algunos argentinos que veraneaban no podrán hacerlo, pero una parte importante de los que pasaban sus vacaciones en lugares turísticos del extranjero, ahora lo harán en facilidades que se ofrecen en nuestro país. Mar del Plata, por ejemplo, espera “una gran temporada”.

No sorprende. El fenómeno de “sustitución de importaciones” no se circunscribe a la mamá que antes compraba pañales fabricados en Canadá, y ahora adquiere los fabricados en San Antonio de Padua; y al Teatro Colón, que antes contrataba a artistas extranjeros para que ocuparan los lugares protagónicos en las óperas que ofrece, y ahora contrata a “artistas locales”, entendiendo por tales, argentinos que cantan en todos los lugares del mundo. También en turismo hay sustitución de importaciones.

El sentido de estas líneas fue inspirado en una curiosa asimetría que, frente a este hecho, se observa en algunos “análisis” desarrollados en los medios de comunicación. Según los referidos análisis, ahora que en ciudades como Mar del Plata están esperando “una gran temporada”, los dueños de las casas y departamentos de alquiler, así como los dueños de los restaurantes, de las playas de estacionamiento, y hasta los propios vendedores ambulantes de pochoclo y gaseosas, se van a aprovechar “de la desgracia ajena”... aumentando los precios (en el mercado de los alquileres ya ocurrió).

Según los referidos “expertos”, lo que los oferentes de todo tipo de mercaderías y servicios deberían hacer, es vender más al mismo precio.

La referida asimetría surge del hecho de que, en el “análisis” en consideración, los oferentes serían unos “especuladores”, que aprovecharían la oportunidad que les genera el hecho de que la devaluación “les entrega en bandeja” a la demanda. Pregunta: ¿y qué son los

turistas, sino especuladores, que cuando pudieron viajar más barato al exterior, no dudaron un instante en “dejar en banda” a sus compatriotas, cuyas inversiones se estuvieron oxidando? Los turistas son argentinos, pero los comerciantes también. Así que es una pulseada entre argentinos, unos tan patriotas como los otros, y no entre malos que se aprovechan de los buenos.

El análisis económico dice que, salvo en los casos en los cuales la oferta es perfectamente elástica, lo que cabe esperar frente a un aumento de la demanda, es una elevación del precio y también de la cantidad transada. ¿Por qué voy a alquilar mi casa al precio del año pasado, si antes tuve que rogar que alguien me la alquilara, y ahora tengo 3 personas disputándosela? Es obvio que los alquileres van a subir. ¿Habrá más comodidades para alquilar? Puede ser, pero difícilmente al mismo precio. Porque; ¿cómo puede ser tentado el propietario de una vivienda, para que la “preste” durante cierto tiempo, teniéndose que ir a vivir a otro lado? Pues, ofreciéndole un mayor precio.

La oferta de comodidad, como la de estacionamiento, puede no ser muy elástica, en cuyo caso es donde el aumento de precios se va a sentir más: la oferta de restaurantes, remises y vendedores de gaseosas en las playas puede ser más elástica, y entonces ajustarse sin tanto aumento de precios. Pero como digo, sólo en el caso límite de oferta infinitamente elástica, algún aumento de precios va a haber (puede que el diario se termine, imposible que aumente de precio en Mar del Plata).

Así que nada de criticar a los oferentes por aprovechar las oportunidades, porque es lo que hace todo el mundo. A propósito: tengo un mensaje doble para los oferentes: por una parte, una cosa es que llegue “la demanda” a Mar del Plata, y otra que llegue a tu local; y por la otra, nadie sabe cuánto dura este tipo de cambio real, y por consiguiente nadie sabe cuánto duran las “grandes temporadas”.

Estaré en Mar del Plata, pero; ¿por qué iré a tu restaurante, a tu librería, a tu iglesia? Hay muchas, de manera que junto a la noticia de la “gran temporada” está la cuestión microeconómica, de cómo se posiciona cada oferente frente al resto (puede que haya más gente en Mar del Plata, lo cual no quiere decir que a todos los restaurantes les vaya igual).

Junto a lo cual, si la temporada es buena, lo que tiene que hacer cualquier oferente de Mar del Plata, es guardar para cuando vengan los tiempos peores. Porque lo malo se termina, pero lo bueno también. Se puede guardar en efectivo, se pueden renovar las instalaciones, etc. Esto cada uno lo sabe mejor que los demás (no me siento capacitado para enseñarle a un tachero a encontrar pasajeros). Quienes no diferencien la buena de la mala, quienes no importa las circunstancias crean que siempre están en la mala, tendrán que hacer los mayores ajustes cuando venga la “verdadera mala”.

Los oferentes aprovechan las oportunidades porque son seres humanos. Como los demandantes.

PRONOSTICOS CAMBIARIOS... Y DE TODO TIPO

¿Cuánto va a valer un dólar a fin de este año; cuánto va a aumentar el PBI real el año que viene; cuál será la tasa de desocupación en octubre próximo?

Todos los días se formulan preguntas como estas. A veces por parte de personas que están dispuestas a pagar mucho dinero por la respuesta, a veces por parte de personas que indirectamente conectan a los interesados en la contestación, con quienes creen estar en capacidad de responder (el periodista que en su programa de radio o televisión interroga a economistas, o “expertos en el mercado”, sobre estos menesteres, está cambiando “fama” para el que contesta, por “servicio” para quien está escuchando o viendo).

Esto quiere decir que no solamente hay necesidad de saber la cotización del dólar, la variación del PBI real o el futuro de la tasa de desocupación, sino que también hay demanda. Hay personas dispuestas a pagar por obtener esta información, porque resulta ser un insumo importante para la toma de decisiones. Dependiendo del valor futuro del dólar tendré más o menos dinero local en mi bolsillo o en mi cuenta bancaria; dependiendo de lo que ocurra con el PBI fabricaré más o menos empanadas; dependiendo de dónde se ubique la tasa de desocupación tendré que pagar más o menos salarios a mis asalariados.

El problema no es de demanda, el problema es de oferta.

Con la invención primero, y el desarrollo después, de la econometría, un importante número de seres humanos, en muchos países del mundo, han intentado diferentes técnicas para reproducir resultados verificados, y utilizar esos hallazgos para efectuar pronósticos. Algunos miraron exclusivamente el pasado de la variable a pronosticar (como el “análisis técnico” que utilizan quienes están interesados en pronósticos bursátiles); otros buscaron estimar ecuaciones individuales (como quienes desean conjeturar la venta futura de chupetines); otros intentaron replicar el funcionamiento de la economía en su conjunto (como quienes estiman “modelos econométricos”). Técnicas no econométricas, como la matriz de insumo producto, relacionaban pronósticos, como calcular la producción futura necesaria para satisfacer determinado nivel de demanda final, en un mundo donde no sólo hay que producir trigo para fabricar pan, sino que también hay que producir trigo para producir el trigo que se necesita para fabricar pan.

Muchos de estos esfuerzos, aún de los ambiciosos, como la estimación de modelos econométricos, son anteriores a la invención de la computadora (no de la computadora personal, sino de cualquier computadora. Los modelos que estimó Jan Tinbergen para la Sociedad de las Naciones los computó con calculadoras de mesa).

Estudié durante buena parte de la década de 1960 y por consiguiente soy testigo del paso de la “excitación” que producían los modelos econométricos, a la creciente desilusión... a pesar de que cada vez se contaba con más información, y computadoras más potentes.

Ahora nos fuimos al otro extremo: la hipótesis del funcionamiento eficiente de los mercados dice que todo lo que se conoce está incorporado en las cotizaciones presentes, de manera que lo que modifica las cotizaciones son las sorpresas, que por definición no se conocen y por consiguiente no se pueden utilizar para pronosticar.

La postura de quien cree “saber más” que todos los demás es una exageración, la postura de los mercados eficientes probablemente también lo sea. La realidad está en algún lugar intermedio, pero muchísimo más cerca de la hipótesis del funcionamiento eficiente de los mercados.

Por eso, cuando me piden pronósticos, contesto que “sólo Dios sabe”. Felicito a mis colegas que, porque saben, o porque creen que saben, pronostican... con decimales. Algunos le pegan (de carambola), otros pifian... y explican.

Otra alternativa, que no me parece interesante, es la que aprendí en la escuela primaria, y que según mis maestros utilizaba el oráculo de Delfos. Al parecer el guerrero lo consultó, antes de presentar batalla, sobre cómo le iba a ir. El oráculo contestó: “irás volverás no en la guerra te quedarás”. Imposible fallar con este pronóstico, si las “comas” se pueden poner después del evento. Porque si el guerrero no moría, entonces el oráculo había dicho: “irás, volverás, no en la guerra te quedarás”; mientras que si moría en la batalla, entonces el oráculo había dicho: “irás, volverás no, en la guerra te quedarás”.

Vivimos en un Mundo incierto. La buena descripción de los hechos, el estudio de la historia, la introspección, etc., constituyen importantes guías de orientación para la toma de decisiones. De ahí a los pronósticos con decimales de las variables relevantes, hay un larguísimo trecho.

RIESGO E INCERTIDUMBRE

“Nada es más cierto que la falta de certeza de las consecuencias de cualquier decisión económica” (Hammond, 1987), expresión que también se puede aplicar a los valores de las diversas variables a partir de las cuales se toman las decisiones económicas.

La referida falta de certeza puede deberse a diversas causas: las exógenas (el clima), las endógenas (derivadas del comportamiento de otros agentes económicos), y las de política (derivadas del accionar del gobierno de turno).

Pues bien, Frank Knight se immortalizó con su tesis doctoral, publicada en 1921, porque al ocuparse de la falta de certeza diferenció el riesgo de la incertidumbre. Se está frente a una situación de riesgo si el azar que enfrenta una unidad económica puede ser expresado en términos de probabilidades (medidas objetivamente, como en la lotería o los juegos de azar, o mediante palpitos subjetivos), y frente a una de incertidumbre cuando no se pueden realizar tales estimaciones.

Esta distinción le sirvió a Knight para explicar que el riesgo no genera beneficios (extraordinarios), en cambio la incertidumbre sí (la curva de costos incluye los beneficios ordinarios, que son aquellos que no inducen a ningún productor a ingresar a un sector). Si se espera que uno de cada 10 deudores no pague, todos los competidores aumentarán el precio de venta 10%, pero ello no aumentará la tasa de ganancia. En cambio, una exitosa inversión realizada bajo condiciones de incertidumbre sí genera beneficios extraordinarios, que son – precisamente- la remuneración por haberse atrevido a operar en condiciones de incertidumbre, y con éxito.

El enfoque tradicional para modelar la incertidumbre, siguiendo a Arrow y Debreu, es el de los posibles “estados del mundo”, donde el conjunto de bienes y activos se hace dependiente de cada uno de los posibles estados del mundo. Conceptualmente muy claro, en la práctica poco útil, porque precisamente lo que muestra la realidad es que “muchísimos” mercados no existen.

La ventaja del caso del riesgo es su tratamiento más concreto, basado en la distribución de probabilidades de las variables que tiene frente a sí el decisor. El enfoque más sencillo adapta las decisiones basadas en datos ciertos, a las decisiones basadas en las referidas distribuciones de probabilidades.

Los individuos rara vez son neutrales frente al riesgo, distinguiéndose entre los aversos al riesgo y los amantes al riesgo. La mayoría de las personas, en la mayoría de las circunstancias, es aversa al riesgo. En 1948 Milton Friedman y Leonard Savage mostraron que si su función de utilidad tiene porciones cóncava y convexa, una misma persona puede ser simultáneamente aversa y amante al riesgo, con lo cual fue posible explicar que una misma persona tuviera un seguro de vida y jugara a la lotería.

La medida más popular del riesgo de una variable es su varianza o su desviación típica. En la década de 1950 se desarrollaron modelos para incorporar el riesgo a la toma de decisiones, basados en la rentabilidad esperada, y su varianza. Estos modelos fueron luego dejados de lado, por basarse en supuestos demasiado restrictivos (por ejemplo, una función de utilidad cuadrática). Los modelos más modernos se basan en el concepto de riesgo creciente, y de dominación estocástica.

Hammond, P. J. (1987): "Uncertainty", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Knight, F. (1921): Risk, uncertainty and profit, Houghton Mifflin.

Machina, M. J. y Rothschild, M. (1987): "Risk", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

SABER GENERAL Y ESPECIFICO

Cualquier médico sabe más que yo de infartos, pero sobre éstos los cardiólogos saben mucho más que los ginecólogos.

El ejemplo ilustra la diferencia que hay entre saber general y específico.

Con los economistas ocurre exactamente lo mismo. Sorprendo a los periodistas, y a quienes escuchan mis conferencias, cuando frente a una pregunta que supone conocimiento específico digo que no sé, y que mejor llamen a fulano de tal.

¿Cuál es el problema de resolver los problemas que demandan conocimiento específico, con esquemas basados en el conocimiento general? Después de todo; ¿no son los casos particulares, meros ejemplos del caso general?

El problema es que no siempre la aplicación de un principio general, a una situación específica, implica una aplicación mecánica del principio general.

Ejemplo: admiro La riqueza de las naciones, de Adam Smith, porque el principio de la división del trabajo, ejemplificado por él en 1776 con el caso de la fabricación de alfileres, se puede aplicar sin necesidad de modificación alguna, a la fabricación de aviones, computadoras y marcapasos, impensables en la época del viejo Adam. Smith descubrió un “universal”, y por eso se inmortalizó, como Freud, Maquiavelo, etc.

Sin saber cómo y dónde se van a ganar la vida, a los alumnos les explicamos en la facultad el principio de escasez, los usos alternativos de los recursos, el costo de oportunidad, la oferta y la demanda, las economías y deseconomías externas, etc. Porque estos son principios generales básicos.

Sin esto, es difícil proponer algo sensato. Pero con esto solo, en casos específicos, también se pueden proponer medidas contraproducentes.

En 2001 buena parte de la comunidad académica internacional, prefiere los regímenes cambiarios basados en el tipo de cambio flexible, a aquellos basados en el tipo de cambio fijo. La Convertibilidad (la Caja de Conversión, como se conoce en el mundo), es mirada con suspicacia.

¿Cómo puede ser que “ellos” y “nosotros”, que estudiamos por los mismos libros, con los mismos profesores, etc., lleguemos a conclusiones tan dispares?

La respuesta está en la diferencia que hay entre el saber general y el específico. Quienes vivimos en Argentina, además del análisis económico llevamos en la sangre nuestra historia, conocemos nuestras instituciones, calamos a nuestros dirigentes políticos, etc. Quien vive en el resto del mundo ignora esto, de la misma manera que nosotros ignoramos casi todo sobre Noruega, Egipto y las Islas Vírgenes (sólo que no nos contratan para que vayamos allí, a “predicar”).

Las 48 horas que John B. Taylor pasó en Argentina le permitieron pasar del saber general al específico. Buena parte del trabajo que el equipo económico está haciendo actualmente en Washington, hablando con funcionarios del gobierno de Estados Unidos, y del Fondo Monetario Internacional, tiene el mismo propósito.

De los economistas argentinos, tanto los integrantes del equipo económico como quienes estamos en el sector privado, se podrán decir muchas cosas –y de nuestras mamás, también-; pero no que tenemos un diagnóstico inapropiado referido a cómo enfrentar problemas específicos, dada la realidad argentina.

Hay que vivir aquí para advertir que una modificación cambiaria no genera crecimiento, porque podrá aumentar las exportaciones pero destruye la demanda interna – que cuantitativamente es más importante-, “hasta que todo se aclare”. No existen la devaluación ordenada, ni el default ordenado, etc.

Nada de esto pertenece al saber general, sino al específico.

Quien tiene una responsabilidad ejecutiva no tiene más remedio que basar sus decisiones en el saber específico. El problema que enfrenta hoy el equipo económico es que quienes trasplantan mecánicamente el saber general al plano específico, y yerran, ¡tienen poder! En estas condiciones, el equipo económico en particular, y el gobierno en general, no tienen más remedio que insistir en su verdad, sabiendo que los resultados demorarán más, y la transición será más costosa, dada la “incomprensión” externa.

Lo de saber específico y saber general, es de aplicación muy general. ¿Cómo procesa la soberbia porteña, lo que se sabe en la capital de una provincia; cómo procesa la soberbia de las capitales de provincias, lo que se sabe en el interior de cada una de ellas? El punto aquí tratado aconseja, en la medida de lo posible, la descentralización de las decisiones.

LA CONTROVERSIA SOCIALISTA

Ideas “socialistas” debe haber... desde que el Mundo es Mundo, pero lo que en la literatura económica se denomina la controversia socialista, o el cálculo en economías socialistas, es una cuestión específica, que tiene que ver con la posibilidad de que, en un Estado socialista, la toma de decisiones pueda reproducir la que existiría “en la correspondiente economía capitalista”, es decir, en una que tuviera los mismos recursos productivos y tecnología disponible.

“Los problemas sobre el cálculo en economías socialistas le interesaron tempranamente a los economistas de la escuela austríaca. Eugen von Bohm-Bawerk [1851 - 1914], profesor de von Mises, reaccionó de manera enérgica a los escritos de Karl Heinrich Marx [1818-1883]” (Ebenstein, 2001). Cabe citar también a Enrico Barone [1859-1924], quien en 1908 publicó “el ministro de la producción en el Estado colectivista”, describiendo en ecuaciones el funcionamiento del referido Estado.

“La controversia socialista fue inaugurada formalmente en 1920, cuando Ludwig Edler von Mises [1881-1973] publicó su “planeamiento económico en un commonwealth socialista”. La pregunta que planteó era muy simple: ¿cómo podría existir un sistema económico en el cual no habría precios?, por lo cual en el referido artículo sostuvo que el socialismo implica la abolición de la racionalidad económica” (Ebenstein, 2001). “Mises afirmó que ‘donde no hay mercado libre, no hay mecanismo de precios, y sin mecanismo de precios no es posible realizar cálculos económicos’” (Caldwell, 1997).

“Mises escribió el artículo en respuesta a la propuesta que realizara Otto Neurath, sociólogo y filósofo. Neurath sugirió que el planeamiento centralizado que surge en épocas de guerra, debía continuar en épocas de paz. Propuso la creación de un ‘centro de contabilidad natural’, para conducir la economía de un país como si fuera una empresa gigante” (Caldwell, 1997).

“Hubo 2 fases en la controversia socialista. La primera, durante la década de 1920, la sostuvo Mises; la segunda, durante la década de 1930, la mantuvo Friedrich August von Hayek [1899-1992], cuando en 1935 editó Planeamiento económico bajo el socialismo, obra que jugó un rol importante en su paso de la teoría económica a la filosofía política” (Ebenstein, 2001). “Camino a la servidumbre [el libro que publiqué en 1944] debe ser considerado, en buena

medida, una ramificación política y moral del debate sobre el cálculo en economías socialistas” (Hayek, en Ebenstein, 2001).

“El principal sostenedor del denominado socialismo de mercado fue Oskar Ryszard Lange [1904-1965], quien en 1938 publicó La teoría económica del socialismo, en base a un par de artículos publicados en 1936 y 1937, en el Review of economic studies. Para Lange, Mises se equivoca al pensar que los precios deben necesariamente formarse en los mercados, luego de lo cual mostró que un sistema socialista podía generar los mismos resultados que un sistema competitivo basado en la competencia, si una Junta Planificadora Central le dictaba a los funcionarios encargados de manejar las empresas, los precios que existirían en la correspondiente economía competitiva” (Caldwell, 1997).

La controversia clarificó la cuestión. Tiene razón Lange si lo que está en disputa es si puede imaginarse a un funcionario central que, teniendo toda la información, pudiera decirle a cada encargado de empresa, a qué precios comprar y vender; tienen razón Mises y Hayek si lo que estamos discutiendo es cuán cerca o lejos estamos, en la práctica, de que el referido funcionario disponga de la información necesaria para generar el referido conjunto de precios (más allá de que sea tan bueno, que la utilice para el bien).

Cuando desarrollaron la controversia socialista, ni Mises, ni Hayek, ni Lange, soñaron con las computadoras. ¿Estamos hoy más cerca, o más lejos, de que una oficina central de planificación, pueda realizar la tarea imaginada por Neurath y Lange? La evolución económica de la Unión Soviética, y de los países del Este de Europa, responden a este interrogante de manera contundente. La oficina de Planeamiento Económico de la Unión Soviética llegó a tener 2 millones de empleados, y sin embargo las “señales” que le enviaba a “la economía” no produjeron ningún resultado espectacular. A comienzos de la década de 1960 el economista ruso Yevsei Liberman [1912-....] le dijo a sus compatriotas que dejaran de soñar con la economía a la Lange. A propósito; ¿qué de la vida de Liberman?

Tuve la suerte de visitar Berlín en mayo de 1989, meses antes de que la caída del Muro de Berlín comenzara el proceso de reunificación de la capital alemana. La increíble diferencia entre el sector occidental y el oriental, era un monumento viviente a los logros del “capitalismo” y “comunismo”, respectivamente. Como, supongo, lo es la diferencia entre las 2 coreas. ¿Y si además de repasar los debates de la controversia socialista, armamos excursiones para ver in situ como operan los 2 regímenes? El funcionamiento de los sistemas económicos es mucho más que la equivalencia de un par de conjuntos de ecuaciones.

Caldwell, B. (1997): “Hayek and socialism”, Journal of economic literature, 35, 4, diciembre.

Ebenstein, A. (2001): Friedrich Hayek. A biography, Palgrave.

SPREAD

La tasa de interés pasiva es la que las entidades financieras le pagan a los depositantes en cuentas de ahorro, plazo fijo, etc.; la tasa de interés activa es aquella que las entidades financieras le cobran a los deudores de los créditos.

El spread surge de la relación entre ambas tasas. No me gusta utilizar innecesariamente palabras escritas en idioma extranjero, pero en este caso voy a hacer una excepción, porque en castellano debería hablar, literalmente, del margen bruto de intermediación, lo cual es muy incómodo.

Para tasas de interés bajas por período, el spread se mide por la diferencia de tasas. Ejemplo: en un país donde la tasa de interés pasiva es 4% anual, y la activa 7% anual, suele decirse que el spread es 3% anual.

De la misma manera que en un país donde la tasa de interés nominal es 5% anual y la tasa de inflación es 2% anual, se dice que la tasa de interés real es 3% anual.

Pero quienes hemos vivido en Argentina, sabemos que cuando la tasa de interés es 3.000% anual, y la tasa de inflación es 2.000% anual, la tasa de interés real no es 1.000% anual, si con ello queremos significar el aumento del poder adquisitivo del ahorro, o el aumento el valor real de una deuda, durante el período en consideración.

De la misma manera, para altas tasas de interés por período, el spread no se mide por la diferencia, sino por el cociente de 1 más la tasa activa en el numerador, y 1 más la tasa de inflación en el denominador, “menos 1 por cien”.

¿Qué determina el spread o, si se prefiere, por qué el spread no es igual en todos los países?

Desde el punto de vista cuantitativo, el principal determinante del spread es el efectivo mínimo, es decir, aquella porción de los depósitos que los bancos están obligados a mantener en efectivo. Esto es así porque la entidad financiera paga la tasa pasiva por la totalidad del depósito, pero sólo puede cobrar la tasa activa sobre aquella porción del depósito que puede prestar, es decir, el depósito menos el efectivo mínimo.

Ejemplo: supongamos que en un país el Banco Central le obliga a las entidades financieras, a guardar como efectivo mínimo la mitad de los depósitos (el ejemplo no es estraño: cuando a comienzos de junio de 1977 el sistema financiero argentino volvió a operar sobre la base de entidades financieras cuya capacidad prestable derivaba de los depósitos que pudieran captar, para evitar saltos de golpe en la oferta monetaria, el Banco Central ubicó el efectivo mínimo único en... 45%). Pues bien, si en un país el efectivo mínimo equivale a 50% de los depósitos, dejando de lado otras consideraciones (gastos administrativos, ganancia de las entidades financieras, etc.), la tasa de interés activa tiene que duplicar la tasa de interés pasiva (¡spread de 100%!). Esta fue la razón, dicho sea de paso, que obligó a crear la muy criticada pero poco entendida Cuenta Regulación Monetaria.

Los gastos operativos, la ganancia de las entidades financieras, los impuestos, etc., también afectan el spread. Algunos de estos rubros son comunes a todas las entidades (la tarifa de luz, los impuestos específicos sobre la actividad financiera, etc.), algunos dependen de cada una de las entidades (la tasa de ganancia presente y futura, la estrategia para captar y mantener clientes, etc.).

Los deudores pugnan por una reducción de la tasa de interés activa, pero como no quieren enemistarse con los ahorristas, no recomiendan la reducción de la tasa pasiva, sino la reducción del spread. Atacan las ganancias de los bancos (¿por qué son buenas las ganancias que surgen de la fabricación de miel, pero no las que surgen de intermediar en el plano financiero?), y también recomiendan la reducción de los efectivos mínimos.

¿En base a qué el Banco Central determina el nivel de los efectivos mínimos? En base a la oferta y demanda de dinero. Durante muchísimo tiempo, en Argentina, los gobiernos pretendieron financiar su déficit, emitiendo base monetaria, pero para evitar que aumentara la cantidad de dinero, disminuían el multiplicador de la base monetaria elevando los efectivos mínimos. Consecuentemente, para que se reduzca el spread vía disminución de los efectivos mínimos, tiene que aumentar la demanda de dinero, o reducirse la base monetaria. Lo cual, en el pasado, implicaba superávit fiscal.

En una palabra: detrás del spread hay factores reales, por lo que su modificación se va a lograr en la medida en que se opere directamente sobre ellos.

¿EL TIEMPO DE QUIEN ES ORO?

“El tiempo es oro”, escuché decir desde que era niño.

Me acordé de esto la semana pasada, cuando vi la foto en un diario, de un muchacho que se pasó la noche haciendo cola para comprar dólares delante de la casa central del Banco de la Nación Argentina, portando un cartel que decía: “guardo lugar número 38, precio negociable”. Ciertamente que el precio del oro no está en uno de sus mejores momentos, no obstante lo cual el episodio justifica el título de estas líneas.

El trabajo transforma tiempo en “oro”, entendiendo el oro como sinónimo de dinero, y reflejando su poder adquisitivo, es decir, su equivalente en bienes.

En efecto, quienes “por no elegir bien a sus padres” no tenemos herencia, podemos optar entre “consumir” 24 horas diarias de ocio, en cuyo caso no tendríamos acceso a ningún bien, o bien renunciar a algunas horas de ocio, dedicándolas a trabajar, en cuyo caso tendríamos acceso a algunos bienes.

¿A cuántos bienes? Eso depende del salario, que en términos del análisis que aquí planteo significa la “velocidad” con la cual transformo tiempo en bienes. Un peón de la construcción transforma lentamente tiempo en bienes, y por consiguiente tiene que trabajar muchas horas para conseguir algunos pocos bienes; al cantante de ópera Plácido Domingo, por el contrario, le alcanza con repetir una docena de veces por año arias de La Traviata, I pagliacci u Otelo, para juntarse con muchísimos bienes.

Los 2 disponen de 24 horas por día, pero obtienen resultados muy diferentes a la hora de transformar trabajo en bienes. Desde esta perspectiva se entiende perfectamente el hecho que motivó estas líneas.

En efecto, una significativa porción de quienes hacen la cola para comprar dólares “no tienen cara” de demandantes de monedas extranjeras (de la misma manera que una significativa porción de quienes hacen la cola para comprar entradas para las funciones más demandadas del Teatro Colón “no tienen cara” de operomaniacos), sino que más bien tienen

cara de que lo mejor que pueden hacer con su tiempo, para transformarlo en bienes, es ocupar un lugar en la cola, que eventualmente le van a vender a otros que pueden transformar la misma cantidad de tiempo en más bienes.

Estamos en presencia de un fenómeno mucho más general de lo que parece a primera vista. ¿Qué hace una profesional que contrata a otra mujer, para que le haga las tareas del hogar, que transar en el “mercado del tiempo” honorarios profesionales por pago a su sirvienta? ¿Qué hace la sirvienta, que subcontrata a otro miembro de la familia, para que le cuide los chicos mientras va a limpiar una caja ajena, sino también transar en el “mercado del tiempo” el tiempo de una y de otra? ¿Qué me dice quien compra entradas vía alguna agencia, o contratando a un jubilado, o a un joven, en vez de ir a hacer la cola?

Digo más: está muy bien que así sea. Porque es un verdadero desperdicio que se le obligue a cada demandante, a que se “apersona” delante del oferente, para juntarse con el bien demandado. Imagínese a un doctor que deja sin atender la guardia del hospital, a un bombero que estaciona la autobomba frente al banco, etc., porque tienen que ir personalmente a comprar dólares, entradas para el teatro, etc.

Más importante todavía; ¿en el nombre de qué se le impide una oportunidad laboral, a quien encontró que hacer cola por otro es la mejor alternativa laboral que queda?

Claro que sería mejor no tener que hacer cola, sobre todo porque la cola es un costo para quien la hace, pero no es un beneficio para la otra parte. Puede ser que un músico se emocione al comprobar que algunos de quienes lo van a escuchar, se pasaron la noche haciendo cola. Pero ciertamente que su bolsillo no se va a “enterar”, sino en todo caso los bolsillos de quienes hicieron la cola, o los de los dueños de las agencias que prestan el servicio.

La cola es evitable, cuando se origina en una restricción que no tiene razón de ser... excepto engrosar los bolsillos de los que usufructúan la restricción.

Pero muchas veces es inevitable. ¿Cómo se solucionan –en ausencia de colas- los problemas de congestión de rutas en días de fiesta, de pagos en días de vencimiento, de ingreso a los estadios deportivos cuando se juegan grandes eventos? En vez de soñar para que no exista lo inevitable, trabajemos para evitar lo evitable... y dejemos operar libremente el hecho observable de que diferentes seres humanos transforman a distinta velocidad, tiempo en bienes.

LO QUE SE VE, LO QUE NO SE VE

“¿Alguien ha sido testigo de la furia de ese ferviente ciudadano, Juanito Buenhombre, cuando su incorregible hijo rompió el vidrio de una ventana? Si usted hubiera estado presente en ese momento, hubiera visto que algunos de los que miraban la escena lo consolaban diciéndole que ‘no hay mal que por bien no venga’, agregando que ‘estos accidentes permiten que la industria continúe funcionando. Todos tenemos que vivir. ¿de qué vivirían los vidrieros, si nadie rompiera el vidrio de alguna ventana?’.

Esta fórmula de consuelo se basa en una teoría que merece ser explicitada, porque es la misma que subyace en muchas de nuestras instituciones.

Supongamos que costara 6 francos reparar el daño causado. Si usted dice que el accidente le proporciona 6 francos a la industria del vidrio, estoy de acuerdo. No tengo nada que decir, porque su razonamiento es correcto. Aparecerá el vidriero, hará su tarea, recibirá sus 6 francos, se felicitará y le agradecerá de corazón al pibe que rompió el vidrio. Esto es lo que se ve.

Pero si, por deducción, usted concluye (como ocurre habitualmente), que es bueno romper deliberadamente ventanas, porque ayuda a circular el dinero, y que esto resultará en una expansión de la actividad industrial, estoy obligado a gritar: ¡esto no va a ocurrir nunca! Porque esta teoría se detiene en lo que se ve, y por consiguiente no toma en cuenta lo que no se ve.

Lo que no se ve es que el referido ciudadano, al gastar 6 francos en una cosa, no podrá gastarlos en otras cosas. Lo que no se ve es que si no hubiera tenido que reemplazar el vidrio roto, hubiera reemplazado –por ejemplo– sus zapatos viejos, o hubiera agregado otro libro a su biblioteca. En una palabra, hubiera utilizado los 6 francos para comprar algo que tendría a su disposición.

Consideremos la actividad industrial en general. Cuando se rompió el vidrio, la industria respectiva ganó 6 francos; esto es lo que se ve. Si el vidrio no hubiera sido roto, la industria del calzado (o alguna otra) hubiera recibido dichos 6 francos; esto es lo que no se ve. Cuando tomamos en cuenta simultáneamente lo que se ve y lo que no se ve, entendemos

que no hay beneficio para la industria y el empleo en general, sean que se rompan los vidrios o no.

En otros términos, la destrucción no genera ganancias para la economía en su conjunto.

El lector debe advertir que no hay sólo 2, sino 3 personas en el drama que acabo de presentar. Juanito Buenhombre representa al consumidor, circunscripto por la destrucción del vidrio a consumir un producto, en vez de 2. El productor de vidrios, cuya actividad aumenta como consecuencia del evento en consideración. El tercer personaje es el productor de zapatos (o cualquier otro productor), cuya industria se contrae, por la misma causa. Esta tercera persona, que está siempre en las sombras, y que personifica lo que no se ve, es un elemento esencial del problema”.

Esta maravilla fue escrita por Frederic Bastiat, un francés que vivió entre 1801 y 1850 (incluí su biografía en el primer volumen del Incompletísimo diccionario de economía, El Cronista Comercial, 1992), quien se dedicaba a difundir los principios básicos del análisis económico, escribiendo historias como ésta. Conocía su “petición de los fabricantes de velas”, destinada a satirizar los pedidos de protección contra la competencia desleal, cuyo texto incluí en la biografía, pero recién ahora me junto con el texto de “la ventana rota”, que estoy compartiendo con usted.

La reproduje de Ideas on liberty (volumen 51, número 6, junio de 2001), que le dedicó el número a Bastiat, a propósito del bicentenario de su nacimiento. En nota al pie el editor de la revista aclara que “este panfleto, publicado en julio de 1850, fue el último que escribió Bastiat. Había sido prometido al público por más de un año, pero la publicación se demoró porque el autor perdió el manuscrito (sic), cuando se mudó de casa. Luego de una prolongada e inútil búsqueda decidió reescribirlo. Cuando terminó de hacerlo le pareció que el tenor era demasiado serio, por lo que echó el original al fuego, y escribió el texto que se acaba de reproducir”.

¿Qué tal?

ARBITRARIEDAD, DISCRECIONALIDAD Y REGLAS

La arbitrariedad consiste en tratar diferente a los iguales; la discrecionalidad consiste en tratar diferente a los diferentes; las reglas consisten en tratar iguales a los diferentes.

Como profesor, esto lo tengo muy claro. Soy arbitrario cuando le pongo diferente nota a 2 alumnos que contestaron el examen exactamente de la misma manera; soy discrecional cuando al corregir los exámenes “contemplo” que algunos alumnos viven lejos, se pelearon con la novia o novio, o tienen un ser querido muy enfermo; aplico las reglas cuando ignoro todo esto, y al calificar únicamente le presto atención al escrito.

La arbitrariedad es indefendible, porque; ¿en el nombre de qué puedo justificar poner notas diferentes, a 2 exámenes que son iguales, escritos por 2 alumnos que también son iguales?

En cambio, la preferencia por la discrecionalidad o por las reglas no es tan nítida (en la literatura especializada, la cuestión tomó impulso durante el último cuarto del siglo XX). Entiendo a quienes creen que, frente a un examen, la justicia pasa por “contemplar” determinadas circunstancias, también entiendo a quienes piensan que, en la práctica, “contemplar” situaciones puede implicar más injusticia que justicia.

La cuestión tiene que ver, por una parte, con los requerimientos informativos para poder efectuar decisiones discrecionales de manera justa, y por la otra con la propia evaluación de la importancia relativa de los diferentes aspectos a contemplar.

¿Cómo hace un profesor para saber si lo que le está diciendo el alumno, para conmovirlo, es cierto? Por otra parte; ¿quién tuerce si profesor y alumno no coinciden en la importancia relativa que tiene determinada causal, para conseguir alguna contemplación?

La prohibición de ingresar al cine a ver ciertas películas (esas que se ven por televisión a cualquier hora) antes de cierta edad, así como la prohibición de ingresar a primer grado antes

de cierta edad, independientemente de la maduración psicológica o intelectual, respectivamente, del menor, son buenos ejemplos de la imposibilidad de contar con razonable información, en razonable tiempo, para decidir en base a la discrecionalidad.

Los economistas estamos por las reglas, mucho más que por la discrecionalidad, precisamente porque conocemos la dificultad de conseguir información confiable, para que la discrecionalidad resulte justa, y la enorme subjetividad que tienen los diferentes criterios para basar la discrecionalidad.

Pero también sabemos que si todo se pudiera regir exclusivamente por reglas, entonces habría que reemplazar al presidente de la Nación, sus ministros, los gerentes generales de las empresas, los gerentes técnicos de los clubes de fútbol, etc., por computadoras, a las cuales se les cargarían las reglas (“el reglamento”) y la información, para que en base a ellas se pudieran tomar las decisiones óptimas.

La realidad no es así. Increíble cantidad de decisiones se pueden, y deben, adoptar en base a reglas. Pero siempre queda un margen para el accionar discrecional del ser humano. El siguiente ejemplo me viene a la memoria: en 1969 el Hombre alunizó por primera vez. Gracias a las computadoras, el cohete se elevó, pudo corregir la trayectoria, y la cápsula que transportaba a los 2 tripulantes se aproximó a la Luna. Pero cuando faltaban pocos metros para el alunizaje, la computadora, imposibilitada de procesar rápidamente tanta información, “se volvió loca”. En ese momento el comandante la desconectó y aterrizó de manera manual. El cerebro humano, tan imperfecto para recordar números u ordenar según el alfabeto, es muy bueno para seleccionar las variables relevantes en función del problema que tiene adelante, y actuar en consecuencia.

La decisión discrecional es muy difícil. Corre el riesgo del subjetivismo del decisor, y generalmente se toma contra el tiempo y por consiguiente con información imperfecta y muchas veces interesada. Pero es inevitable. Lo que tenemos que hacer es circunscribir la discrecionalidad a la porción inevitable de la realidad. El resto conviene que opere según reglas.

BACKWARDATION Y CONTANGO

“Utilizando el lenguaje de la bolsa del mercado de valores de Londres, backwardation es la comisión que el vendedor de acciones (o títulos) le paga al comprador, por diferir la entrega de los valores; y contango, lo contrario de backwardation, es la comisión que abona el comprador para posponer dicha entrega. Hay backwardation cuando el precio futuro es inferior al de contado, hay contango cuando el precio futuro es superior al de contado.

“En 1923 John Maynard Keynes, y en 1946 John Richard Hicks, propusieron la teoría de la backwardation normal, aquella situación en la cual los precios futuros de las commodities resultan ser una predicción sesgada hacia abajo, del precio de contado al día de la entrega. Como la backwardation normal equivale a un valor positivo del premio al riesgo, quienes se cubren toman en conjunto una posición ‘corta’ en el mercado de futuros, y los especuladores toman en conjunto una posición ‘larga’.

“La teoría de la backwardation normal busca explicar por qué quienes se cubren tienden a tomar una posición ‘corta’. Keynes y Hicks la basaron en consideraciones tecnológicas. Los productores tienen un horizonte mayor que los consumidores, porque los primeros tienen que comprometer recursos, mientras que los consumidores pueden decidir en cada instante. Por consiguiente tiene más incentivos a cubrir riesgos la producción que el consumo, y quienes se quieren cubrir en general tienen tendencia a estar ‘cortos’ en el mercado de futuros. Para persuadir a los especuladores a que asuman la posición contraria, hay que ofrecer un valor positivo al premio al riesgo, lo cual genera la backwardation ‘normal’.

(el esquema es nítido en un mundo de productores finales, pero; ¿qué ocurre cuando también hay producciones intermedias? En este caso los productores no solo ofrecen productos, sino que también los demandan. Ejemplo: fabricación de cables para teléfono).

“La evidencia empírica no es conclusiva. La ‘hipótesis de los mercados futuros eficientes’ no puede ser rechazada en muchos mercados, lo cual invalida la teoría de la backwardation normal. En otros mercados, fluctuaciones del valor positivo y negativo del premio al riesgo, han sido encontradas.

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

DEMANDOCRACIA Y OFERTOCRACIA

En la ofertocracia mandamos cuando vendemos, y no tenemos más remedio que obedecer cuando compramos, en la demandocracia ocurre exactamente lo contrario. En la ofertocracia el público que asiste a mis conferencias no tiene más remedio que escuchar los temas que a mí me interesan, expuestos como a mí me parece, pero con el producido de la conferencia luego puedo comprar sólo lo que se les ocurrió fabricar al panadero, al vidriero y al director de teatro; mientras que en la demandocracia no tengo más remedio que preparar conferencias sobre los temas que le interesan al auditorio, y exponerlos de manera atractiva, pero con el producido de la conferencia luego puedo comprar los productos que más me gustan, donde más me place.

Prefiero la demandocracia. Dejemos de lado la pretensión de cada uno de los seres humanos que puebla la Tierra, de ser simultáneamente monopolista cuando vende y monopsonista cuando compra, porque desde el punto de vista del conjunto esto implica una falacia de composición. Prefiero la demandocracia porque induce a las personas a vivir alertas, hacerse cargo de sí mismas, mejorar sus habilidades, corregir errores, etc.; mientras que la ofertocracia las induce a achancharse, no entrenarse, resignarse, etc.

Parte no despreciable del diferente uso de la energía humana en una demandocracia y una ofertocracia tiene que ver con la intervención estatal, visualizada como una cuña en las relaciones económicas entre los seres humanos. En de Pablo (1991) distinguí entre trabajar y estar ocupado, lo cual no es un juego de palabras. Trabaja quien dirige su energía a seducir a los consumidores, prestándole mejores servicios que sus competidores; está ocupado quien desayuna con el ministro de economía, almuerza con algún gurú prestigioso, y pasa buena parte del resto del día en la cámara empresaria o profesional a la que pertenece, para torcer en su favor la política económica, o al menos evitar que la tuerzan en su contra. En cada momento, en cualquier lugar del Mundo, los seres humanos trabajan o están ocupados, según la rentabilidad relativa del uso del tiempo (como principio general, trabajan en una demandocracia, están ocupados en una ofertocracia), pero los resultados, en términos de producción, crecimiento, empleo, adaptación tecnológica, son bien diferentes, dependiendo de si al ser humano le conviene trabajar o estar ocupado.

En la demandocracia los precios relativos los fija la interacción humana, en la ofertocracia los funcionarios de turno. Invocando la justicia en las relaciones económicas, fijan los precios relativos “más allá de la oferta y la demanda”. Lo cual sería muy lindo si los seres humanos fuéramos ángeles. “El socialismo y el comunismo parten de 2 principios

fundamentales. El primero es que los intereses particulares son contrarios al interés general (Rousseau); el segundo, que el Estado es una entelequia que representa al interés general (interés nacional, en su caso) y por lo tanto la razón de Estado impera por encima de los derechos individuales... El aporte anglosajón al proyecto universalista que representa la democracia liberal no puede ser sobrevalorado... El reconocimiento de los límites de la razón ('sólo sé que no sé nada'), y de la falibilidad del hombre ('el que esté libre de pecado que arroje la primera piedra'), son los principios en que se fundamenta Occidente" (Ribas, 1997). "Si el interés propio domina a la mayoría de los seres humanos en todas sus transacciones comerciales; ¿por qué no en sus menesteres políticos? ¿Calculan los hombres con lógica y objetividad en cuestiones monetarias, pero con confusión y amor en cuestiones electorales?" (Stigler, 1971).

Me gusta ejemplificar esta cuestión con el caso de una isla habitada por un grandote y un pequeño, en la cual el único alimento posible es el pescado. Todos los días el grandote le ordena al pequeño que se interne en el mar y pesque para ambos, mientras él se queda tomando sol en la playa. Por la tarde, cansadísimo, el pequeño regresa, el grandote le quita casi todo lo que pescó (sólo le deja al pequeño lo que éste necesita para no morir de hambre), y se lo come. La dramática realidad se repite cotidianamente ("una situación de equilibrio", como diría un economista). Un día aparece un tercero, quien viendo la escena puede adoptar alguna de las siguientes acciones: 1) sugerirle al grandote que cambie su comportamiento, en el nombre de la ética o de Dios; 2) forzarle al grandote a que cambie su comportamiento, en el nombre de la ley; 3) pedirle al grandote que le ordene al pequeño que pesque para los 3, y el tercero se pasa el día en la playa, tomando sol, junto al grandote. Tengo una aversión visceral contra el intervencionismo estatal, no porque no vea los problemas que crea el accionar de algunos integrantes del sector privado, sino porque mi experiencia personal, y la lectura de la historia, me muestran la frecuencia con la cual los funcionarios no pueden resistir la tentación de optar por la tercera alternativa (cuando se le encarga a un ser humano que, en rol de funcionario, solucione "el problema de la vivienda", lo primero que hace -¿quién debería esperar algo diferente?- es solucionar el problema de su vivienda, el de sus parientes y amigos, y si luego queda algo,...).

¿A quién afecta principalmente el cierre de una economía? No a los ricos, que siguen viajando, e importan los bienes trayéndolos consigo; sí a los pobres, que no tienen tal opción y no pueden comprar más los bienes importados en el supermercado de la esquina. Lo cual, otra vez, afecta las actitudes. ¿Se acuerda cuando los argentinos, de Nueva York lo único que sabíamos era en qué negocio vendían planchas con 220 voltios de corriente, tapados de piel o cámaras fotográficas? ¿Se acuerda cuando la "gente como uno" se peleaba por comprar algún perfume importado en la Feria de las Naciones? ¿Se acuerda del obligatorio paso por el "free shop", al regresar de un viaje al exterior?

de Pablo, J. C. (1991): "Una explicación, algo exagerada, del estancamiento económico argentino", Alta gerencia, 1, 3, diciembre.

Ribas, A. P. (1997): ¿Quién es Occidente?, Atlántida.

Stigler, G. J. (1971): "Smith's travels on the ship of state", History of political economy, otoño.

DEVALUACION Y AUMENTO DE PRECIOS EN PESOS

¿Por qué aumentan “los” precios en pesos, luego de una devaluación? pregunta mi tía Carlota.

(ella pregunta por curiosidad. Aclaración importante porque algunos periodistas, sobre todo en televisión, más que preguntar se indignan, como si la devaluación “no tuviera nada que ver” con el aumento de los precios en moneda nacional. Pero claro, en Argentina 2002 es políticamente más correcto agarrársela con un productor, intermediario o comerciante, que con quien –al máximo nivel del gobierno- decidió “terminar con el modelo”, es decir, devaluó).

El interrogante correcto es el siguiente: ¿cuánto van a aumentar los precios de qué productos, luego de una devaluación?

No hay una respuesta única, sino que hay varias respuestas, condicionadas. Pero una cosa es clara: hay que ser muy ignorante, o cultivar con entusiasmo las teorías conspirativas, para creer que es posible que en un país el dólar duplica su precio con respecto al peso, y ningún precio “se entera”.

Una devaluación “exitosa” altera los precios relativos a favor de los bienes exportables (los que se exportan, o los que se venden en el mercado interno pudiendo exportarse) e importables (los que se importan, o los que se fabrican localmente pudiendo importarse), y en contra del resto de los bienes.

Ejemplo: si el dólar se duplica, el productor local de trigo puede seguir vendiendo el producto en el mercado internacional, cuyo precio en dólares no se va a modificar por la devaluación de Argentina, y por consiguiente conseguirá el doble de pesos. En estas condiciones sólo estará dispuesto a venderle a un molino radicado en nuestro país, si también le paga el doble.

Otro ejemplo: si el dólar se duplica, el productor extranjero de computadoras personales puede seguir vendiendo en cualquier otra parte del mundo, a un precio en dólares que no se va a modificar por la devaluación de Argentina, y por consiguiente sólo estará dispuesto a vender los equipos en nuestro país, si le pagan el doble en pesos.

De manera entonces que en un país pequeño en el comercio internacional, como es el caso de Argentina, la devaluación eleva en la misma proporción el precio en pesos de los productos exportables e importados (podría no aumentar en la misma proporción el de los importables, si hay oferta local dispuesta a vender a menos que el nuevo precio internacional, en moneda local).

¿Qué pasa con el precio en pesos de los productos fabricados localmente, con insumos exportables, importados o importables? Que también aumenta. En efecto, el aumento del precio del trigo eleva el precio de la harina, y el de ésta sube el precio del pan; de la misma manera que el aumento del precio de cualquier materia prima importada, aumenta el precio del bien al que se incorpora.

¿Lo aumenta, pero cuánto? Si hay competencia entre las panaderías, el precio en pesos del pan debería subir por el componente de trigo que tiene la harina, multiplicado por el componente de harina que tiene el pan. Supongamos que 70% del costo de la harina sea trigo, y que 50% del costo del pan sea harina. La duplicación del precio del dólar eleva automáticamente el precio del pan 35%. Si hay competencia y un panadero pretende, digamos, duplicar el precio en pesos del pan, otro lo desplazará vendiéndolo más barato (entre el doble y 35% hay margen para competir). Si no hay competencia, los funcionarios de la Secretaría de Comercio intentan “reproducir la competencia inexistente”, le piden a los molineros y panaderos sus estructuras de costos, y autorizan 35% de aumento.

(dije trigo-harina-pan porque es el ejemplo clásico, puedo decir petróleo-combustibles, porque es el ejemplo que será puesto sobre el tapete en estos días. A propósito: aplicando este procedimiento, el aumento del precio de la nafta debería ser muchísimo menor que el del petróleo, dado el alto componente impositivo –en buena medida, una cantidad fija- que tienen las naftas en el centro y norte de nuestro país).

Esto es “sí o sí”, porque sólo en el cortísimo plazo un importador o productor local puede absorber el aumento de sus costos debido a la devaluación, en el nombre de “seguir vendiendo”.

Pero; ¿qué pasa con el resto de los precios en pesos, específicamente con el salario, los honorarios, los impuestos, etc., tanto propios como los que abonan quienes nos venden insumos? Importante pregunta.

No hay que ser doctor en economía para darse cuenta que en el mismo momento en que aumenta algún precio en pesos, los salarios, los impuestos, los alquileres, etc., disminuyen su poder adquisitivo. ¿Permanecerán fijos? Al comienzo puede ser, con el correr del tiempo veremos.

Si los mismos asalariados y jubilados, que se sintieron pésimo cuando durante la Convertibilidad les fueron reducidos 13% sus ingresos, ahora aceptan resignados el mantenimiento de sus nuevos niveles nominales, sin pedir reajuste por el aumento de precios, entonces los devaluomaníacos tenían razón de que hay “cosas” que no se pueden hacer “de frente”, y por consiguiente hay que hacerlas “a escondidas”. Pero si luego de cierto tiempo los asalariados y los jubilados reaccionan, piden la correspondiente indexación, y el gobierno accede, emitiendo dinero para financiar el aumento del gasto público, entonces se verá que el aumento de precios en pesos será igual a la devaluación, no habrá ningún cambio en precios relativos, de manera que el único resultado de la “exitosa” modificación del tipo de cambio, terminará siendo una nueva estafa a los tenedores de pesos, licuando su poder adquisitivo externo e interno.

Para evitar esto último, el equipo económico lucha de manera directa para evitar el aumento de precios, haciendo reuniones con “formadores de precios”, y de manera indirecta, intentando que las políticas fiscal y monetaria no se les vaya de las manos. Tareas no fáciles, ni la una ni la otra.

En Argentina, a comienzos de 2002, la realidad actual es peor, porque el gobierno no “sólo” devaluó, sino que lo hizo de manera selectiva, y está implementando la política económica de manera poco prolija. Anuncios, demoras en la implementación, diferencia entre los anuncios y la implementación, nuevos anuncios, nuevas demoras, etc. En estas condiciones; ¿qué precio en pesos pone hoy un productor local, para un producto que piensa cobrar, digamos, dentro de 30 días, y que tiene contenido exportable, importado o importable? Ni Mandrake lo sabe. Entonces no tiene más remedio que aplicar el “por las dudas”... o desaparece la venta en pesos.

POSDATA: el decreto 310/02 fijó –para regir a partir del 1 de marzo de 2002- 20% de derecho a la exportación de mercaderías comprendidas en las posiciones 27.09.00.10 y 27.09.00.80 y 5% a las comprendidas en las posiciones 27.10.00.11 a 27.10.00.99 (petróleo y derivados, respectivamente). Según los medios de comunicación, “las petroleras –furiosas- decidieron contraatacar disponiendo un aumento en el precio interno de las naftas”. Puede ser que esto haya sido así según el calendario, o desde el punto de vista de la negociación, desde en principio un derecho de exportación aumenta el precio en pesos del producto exportable, menos de lo que lo haría si sólo se hubiera producido la devaluación. Precisamente, además de las consideraciones fiscales, un derecho de exportación se establece para amortiguar el impacto de la devaluación sobre los precios internos.

Si el argumento se lleva al extremo, si se le quiere poner un derecho de exportación a los beneficiados con la devaluación; si como piden las petroleras se le busca reducir la carga impositiva a las naftas; si como sugieren algunos se le debería cobrar un impuesto a los grandes deudores cuyas deudas fueron pesificadas; ¿para qué hicieron una devaluación selectiva?

HAMBRE EN PAIS PRODUCTOR Y EXPORTADOR DE ALIMENTOS

El indio (nacido hindú, hoy ateo) Amartya Kumar Sen nació en 1933. Cuando tenía 10 años, en su Bengala natal hubo una hambruna, episodio que naturalmente lo impresionó. Dedicado a estudiar fenómenos similares, encontró que con frecuencia el hambre coexiste con buenas cosechas.

Si no fuera que el tipo de cambio real está tan alto, los argentinos lo podríamos contratar para que nos explicara que nos pasa. Porque en efecto, en Argentina 2002, hay gente que pasa hambre, y no hay ningún indicio de que la producción agropecuaria haya sufrido algún contratiempo. No importa, yo se lo puedo explicar.

En Argentina los productos alimenticios son exportables, lo cual quiere decir que se venden en el mercado interno si los consumidores locales pueden pagar el precio internacional (neto de retenciones a la exportación). Cuando el tipo de cambio más que se triplica en un corto número de meses, el poder adquisitivo del salario puede que se mantenga en términos del peluquero, la cuenta de luz, etc., pero ciertamente se deteriora en términos de pan o pastas.

La razón es clara: el productor de trigo lo puede vender en Chicago o en Trenque Lauquen. ¿Dónde lo va a vender? Donde le paguen más (todos hacemos lo mismo). Luego de la devaluación, Trenque Lauquen tiene que “arrimar” el precio al que demanda el producto, al que paga Chicago. Y naturalmente que compra menos.

Los gráficos más elementales de la teoría del comercio internacional muestran que una devaluación real, al tiempo que eleva la producción interna de productos exportables, disminuye su consumo interno y aumenta el volumen exportado. En el caso de productos alimenticios esto, llevado al extremo, se denomina hambre.

¿Saben esto los partidarios del “tipo de cambio alto, de aquí y para siempre”?

Para sacarse de encima los problemas morales, y luego de hablar seguir comiendo como si tal cosa, escuchamos que esto se debe “al modelo”, y que si se implementa la ayuda “ésta no llega, porque se la llevan los políticos a sus bolsillos”.

Para atacar un problema en serio hay que comenzar por entenderlo. El tipo de cambio real “altísimo”, en un país productor y exportador de alimentos, genera un conflicto distributivo enorme. Los lectores veteranos recordarán la intensidad con la cual esta cuestión se discutió en Argentina, aproximadamente, entre mediados de las décadas de 1950 y 1970.

Claro que el aumento del salario real producido por el atraso cambiario no es sustentable (pero se estaba corrigiendo en el sector privado; el lío se armó cuando le tocó el turno al sector público); pero la caída del salario real por el adelantamiento cambiario tampoco es sustentable.

Del referido par de décadas surgió que, desde el punto de vista técnico, la solución al problema distributivo surgía de gravar la tierra (en vez de cobrar retenciones a las exportaciones), reduciendo impuestos que pagaran los asalariados. Desde el punto de vista práctico, un impuesto a la tierra en vez de cobrar retenciones a las exportaciones, es bastante difícil de lograr. La reducción de impuestos que pagan los asalariados no es tan difícil, pero choca contra preconceptos (nunca entendí por qué los dirigentes sindicales no son los primeros defensores de la eliminación lisa y llana de los denominados impuestos al trabajo).

Junto a lo cual está la ayuda directa. Pero no vía piqueteros que se paran frente a los supermercados, obstruyendo el paso de los clientes, con palos, etc., para “sugerirle” a los gerentes que les entreguen comida, al tiempo que frente a las cámaras de televisión recitan que buscan “trabajo, no ayuda”. Para eso están los planes tipo Trabajar, Jefes y jefas de hogares, la acción privada vía Organizaciones no Gubernamentales, etc.

No estamos delante de ninguna perversión. Estamos delante de un problema de organización, para convertir el discurso en acciones concretas. Mientras el tipo de cambio real se mantenga alto, el precio interno de los productos exportables va a estar alto. En Argentina 2002, esto quiere decir que comer dejó de ser barato.

Para quien se quedó sin ingresos y sin ahorros, carísimo. Hasta que de la mano de un gobierno creíble –mal que le pese a los productores- el tipo de cambio real vuelva a disminuir, y correspondientemente el poder adquisitivo del salario vuelva a aumentar, en ausencia de ayuda directa el hambre puede coexistir con producción record de alimentos. Si quiere llamar “modelo” a la pretensión humana de los productores de alimentos, de vender donde le pagan más, hágalo, pero entienda que se está entreteniéndolo con las palabras. Modelo o no modelo, hasta que llegue un gobierno creíble esto se enfrenta con medidas de ayuda directa. Con todo lo que ello significa.

PESIFICACION VERSUS DOLARIZACION

En medio de un sinnúmero de dificultades operativas y angustias, en el plano monetario los argentinos escuchamos que algunos extremistas proponen la “pesificación” de nuestras transacciones y operaciones de ahorro e inversión, y otros extremistas proponen exactamente lo contrario, la “dolarización” de todas las transacciones.

En el nombre de que “todo país que se respete tiene su propia moneda”, que “si no demandamos pesos –para mantener, no para gastar- no podremos tener una política monetaria independiente”, algunos funcionarios (entendible) y algunos economistas locales y extranjeros (menos entendible), tratan de convencernos de que “pensar en dólares” es una enfermedad, que hay que eliminar. Por las buenas, vía persuasión, o por las malas, prohibiendo la compraventa de dólares, así como su tenencia (por las muy malas, pesificando de prepo fondos que no estén en el corralito, por las recontramalísimas, confiscando directamente toda divisa encontrada en cajas de seguridad, fondos en el exterior, en el colchón, etc.).

Por su parte, en el nombre de que “vamos a un mundo de 3 o 4 monedas, ninguna de las cuales será el peso argentino”, algunos economistas locales están proponiendo la dolarización de la economía, que implicaría que el Banco Central cambiaría los pesos que están en circulación, por los dólares que tiene como reserva, no 1 a 1 como decía la ley de Convertibilidad, sino por 1 a lo que sea.

Que funcionarios y algunos economistas quieran convencernos de las bondades de la pesificación, no de los fondos que están en el corralito, que como los tienen cautivos pueden hacer con ellos lo que quieran, sino de las transacciones “libres”, las que vamos a realizar de aquí en más, es entendible, de la misma manera que para un verdadero vendedor de mortadela, no hay como comer mortadela, particularmente la que él (o ella) fabrica. De aquí a creerlo... (por pura curiosidad, y sin pretender meterme en el plan personal, Remes Lenicov debe tener un tío que vende telas, o un primo con algunos dólares billetes. ¿Estará su tío fiando en pesos, a 120 días; estará su primo haciendo un plazo fijo en dólares, llevando los billetes a una institución financiera?).

¿Por qué el gobierno resiste la dolarización de la economía, como la proponen los otros extremistas? No es una defensa de la soberanía, ni de nuestra capacidad de decisión autónoma. Dolarizar por completo la economía implica tener equilibrio fiscal ya, porque la Tesorería no puede emitir dólares, y nadie le presta hoy dólares a la Tesorería de manera voluntaria. Si el gobierno dolariza, tiene que hacer una “vaca” con la recaudación que pueda lograr, en dólares, para con eso pagar las jubilaciones y los salarios públicos. Imposible. Mientras no dolarice podrá emitir pesos... Dios sabe con qué poder adquisitivo.

Los argentinos, mientras tanto, con nuestras decisiones “votamos”. Cuando en marzo de 1991 se aprobó la ley de Convertibilidad, lo que estaba claro en nuestro país es que íbamos a utilizar dólares, lo que estaba en duda es si íbamos a seguir utilizando moneda local (australes en su momento, pesos más tarde). Desde este punto de vista la ley de Convertibilidad fue extremadamente exitosa, pues permitió cuadruplicar la base monetaria existente al comienzo del período en que rigió.

Ahora lo mismo: cuando pensamos en transacciones libres, no las del corralito, en el presente y el futuro argentinos el lugar del dólar está claro, el del peso no. En todo caso aquí la cuestión es una de proporciones. Divida los pesos que tiene usted en su bolsillo por el total de recursos líquidos que tiene (aquí y en el extranjero), y también divídalos por el total de riqueza que tiene. Encontrará que, de hecho, estamos dolarizados en grado sumo.

Contra lo que sueñan los funcionarios y algunos economistas, esto no va a cambiar a favor de la pesificación voluntaria. El cuidado que hoy tienen que poner las autoridades en materia fiscal y monetaria, no debe perseguir que “nos olvidemos del dólar”, sino que al defender el nuevo poder adquisitivo del peso, disminuido luego de la devaluación, puedan cubrir una porción de los gastos públicos, con emisión monetaria, para que el ajuste de las jubilaciones y los salarios públicos no sea tan grande.

A la dolarización total vamos a llegar. Porque vayan desapareciendo prácticamente todas las monedas del mundo, y en Argentina haya un acto final, civilizado, de rescate de los pesos que existan, como tenía prevista la ley de Convertibilidad original (un proceso gradual, incruento); o porque una nueva hiperinflación haga desaparecer el poder adquisitivo de nuestra moneda local (un proceso mucho más rápido y traumático).

Pero por el momento, ambas posiciones extremas, la de la vuelta a la pesificación y la de la dolarización total, son eso: extremas. Dentro de ellas, cada uno de nosotros se mueve libremente, privilegiando –según los resultados- mucho más el dólar que el peso. Sorprendería que estuviese ocurriendo lo contrario.

VALOR NOMINAL Y VALOR PRESENTE

“Hoy es mejor que mañana, porque hoy estamos y mañana no sabemos”. Esta es la versión popular del concepto de preferencia temporal que, para captar el hecho de que la vida es finita y está llena de incertidumbre, los economistas utilizamos al analizar, por ejemplo, la existencia de tasas de interés.

Pero si esto es así, entonces la pregunta: ¿usted qué prefiere; recibir u\$s 100 dentro de un año o u\$s 120 dentro de 3 años?, no se puede contestar diciendo que prefiero u\$s 120 dentro de 3 años, porque son “más” que u\$s 100. De la misma manera; ¿en qué sentido se puede afirmar que si en vez de pagar u\$s 100 dentro de un año, tengo que pagar u\$s 120 dentro de 3 años, mi deuda aumentó en u\$s 20?

A raíz de la preferencia temporal, los economistas fechamos los valores de las variables, y no los comparamos por su valor nominal sino por su valor presente. Este último concepto busca el equivalente, según cierto criterio, de los valores nominales que corresponden a diferentes momentos.

¿Usted qué prefiere, pagar u\$s 100 dentro de un año, o u\$s 120 dentro de 3 años? Si usted prefiere lo primero, está diciendo que el valor presente de la deuda de u\$s 120, “traído” desde los 3 años originales al año de la comparación, es superior a u\$s 100, y siendo superior a u\$s 100, lo que le conviene es cancelarla el año que viene. Si usted prefiere lo segundo es porque le ocurre exactamente lo contrario. Observamos en la práctica que algunos cancelan rápido y otros no, lo cual implica que la preferencia temporal no es igual para todos los seres humanos (quien cree que le va a ir muy bien en la vida, no duda en endeudarse a plazos mayores, a pesar del mayor valor nominal de la deuda, porque calcula que así evitará el sacrificio de pagar la deuda de inmediato, y que luego la podrá cancelar “de taquito”).

Está claro, entonces, que comparar valores nominales que corresponden a diferentes momentos, implica ignorancia o picardía al servicio de oscurecer la verdad.

¿En base a que tasa de descuento se calcula el valor presente de determinada cifra fechada en algún momento? En un mundo en el cual todos los precios se modificaran a la misma tasa, y dicha tasa coincidiera con la única tasa de interés que existiera en la economía, la pregunta es sencilla de responder. Por la única que existe (entre paréntesis: nótese que en este caso, el valor presente de una variable es el mismo, cualquiera sea el momento en el cual está fechada la cantidad original, porque todo se descuenta o se infla a la misma tasa. Por ejemplo: la postergación del pago de una deuda cargaría sobre el monto original, exactamente la misma cantidad de intereses que luego descontaría el cálculo del valor presente, dejando a éste constante).

Pero vivimos en un mundo de fuertes cambios de precios relativos, y de más de una tasa de interés. Por consiguiente, el cálculo del valor presente debe realizarse en base a la tasa de interés relevante para quien tiene que tomar la decisión.

Cuando un asalariado pospone el pago de una deuda, como consecuencia de lo cual el valor nominal de la misma aumenta, y el pago se traslada en el tiempo, pero su salario nominal no se modifica entre los 2 puntos del tiempo, no solamente su valor nominal aumentó (no importa) sino que también su valor presente lo hizo (cosa que él va a notar cuando cancele su deuda más tarde, y advierta que al no habérsele modificado el salario nominal, tendrá que dedicar más porción de su esfuerzo laboral a cancelarla).

Por el contrario, cuando un exportador pospone el pago de una deuda no dolarizada, mientras aumente el tipo de cambio real, y la tasa de interés que le cobran siga más a los precios internos que al dólar, él notara que el valor presente de su deuda disminuye, y por consiguiente tendrá pocos incentivos para cancelar la deuda rápidamente, porque sabe que si espera lo podrá hacer entregando menos bolsas de trigo.

¿Serán estas verdades elementales tenidas en cuenta en el debate jurídico-político-mediático, que se está por llevar a cabo a raíz del “megacanje” de deuda realizado en el segundo semestre de 2001? Ojalá.