

DESREGULACION PROFESIONAL

¿Por qué se considera que cualquier ser humano está capacitado para tratar directamente con alguien que dice estar en condiciones de realizar la tarea, para acordar las condiciones en que se mantendrán las flores de un jardín; pero al mismo tiempo se considera que no cualquier ser humano está capacitado para tratar directamente con alguien que dice estar en condiciones de realizar la tarea, para acordar las condiciones en que se defenderá una causa en un juicio, se certificar un balance, o se estudiar la validez de un título de propiedad?

¿Por qué se considera que no se atenta contra la "dignidad" del jardinero, cuando dentro de las condiciones se pactan libremente los honorarios; pero al mismo tiempo se considera que sí se atenta contra la dignidad del oferente, en los casos del abogado, el contador público o el escribano?

Estas preguntas surgen cada vez que se plantea la cuestión de la regulación y desregulación de las actividades profesionales. Y como el principio general es que la desregulación es mejor que la regulación, quien tiene que probar la conveniencia es el partidario de la regulación, no el de la desregulación.

La cuestión involucra 2 partes: la habilitación para realizar determinada tarea por una parte y la fijación de los honorarios por la otra.

Es obvio que hay que ser médico para recetar medicamentos, y hay que ser jardinero para mantener vivas las flores de un jardín. La regulación implica que, en el primer caso, sólo son médicos quienes se graduaron en la Facultad de Medicina reconocida oficialmente, mientras que en el segundo caso son jardineros todos los que se dedican a mantener flores en jardines (en mi casa mi mujer es médica, porque receta más que satisfactoriamente las dolencias pequeñas; y yo soy electricista, porque reparo los cables pelados y reemplazo fusibles "saltados").

La discusión sobre si hay que regular o no no se puede plantear en el vacío. El criterio tiene que ser el siguiente: sólo deben regularse aquellas actividades donde el consumidor puede estar en grave peligro al contratar a alguien que pretende saber y no sabe. Todas las demás actividades tienen que estar desreguladas.

Y esto, claramente, tiene que ser objeto de análisis cuidadoso... y restrictivo. Me parece claro que se exija título de médico para recetar, también me parece claro que se exija título de ingeniero para aprobar la estructura de un edificio. Me parece menos claro que se exija título de farmacéutico para despachar remedios, como ocurre en la farmacia moderna. No entiendo por qué se exige que un abogado me defienda en un juicio. Es claramente un "curro" tener que tener título en una escuela de locución para leer un aviso en radio o televisión (desde este punto de vista los economistas hacemos lo que predicamos: ¿conoce usted a algún economista que le exija título de licenciado en economía o equivalente, a quien pretende hablar de economía? Con los criterios de otras profesiones, no podrían hablar de economía el ingeniero Alsogaray o el abogado Olivera).

Establecida la necesidad de exigir cierto título para realizar determinadas tareas, aparece inexorablemente la labor de monitoreo del cumplimiento de la norma. Que o la hace el Estado, o éste la delega en los colegios profesionales, los cuales la implementan a través de la "matriculación".

La otra cuestión es la de los honorarios. Exigida la utilización de un profesional matriculado para la realización de cierta tarea, es necesaria la regulación de los honorarios para evitar abusos. Pero el abuso posible es el del profesional, en perjuicio del consumidor "cautivo" en función de la legislación. Lo cual implica que la legislación tiene que ser exactamente la contraria de la existente. La norma tiene que protegerme a mí, inexorable demandante de un profesional, contra la fuerza que a él (o ella) le da la obligatoriedad en el uso de sus servicios. Pero en Argentina 1997 la cuestión de la fijación de los honorarios por ley, es la del abuso de los profesionales en contra de los consumidores.

POSDATA: la regulación y desregulación de las actividades profesionales está en manos del Poder Legislativo, nacional y provinciales. Integrados, mayoritariamente, por... profesionales. Lo cual plantea un claro conflicto de intereses, entre la preocupación general por limitar las regulaciones a lo estrictamente necesario y modificar por completo las regulaciones en materia de honorarios, y el interés específico, propio y de sus colegas. ¿Cómo se soluciona este problema?

DOLARIZACION FORZADA, UN ERROR

Según la Ley 23.928, denominada de Convertibilidad, para el Banco Central un peso es lo mismo que un dólar. Porque está obligado a entregarle un dólar a quien le presente un peso, y porque (si bien no está obligado) le entrega un peso a quien le presente un dólar.

A muchos argentinos también les da lo mismo un peso que un dólar, pero no a todos. Porque están aquellos para los cuales un peso "vale más" que un dólar, y porque lo prefieren tienen y usan pesos en vez de dólares; y no faltan aquellos para los cuales un dólar "vale más" que un peso, que son los que tienen y usan dólares y no pesos (en dinero en el bolsillo, depósitos, moneda en la cual facturan, etc.).

En términos cuantitativos, desde el comienzo de la Convertibilidad los 2 grupos no se neutralizaron entre sí. En efecto, la base monetaria, esto es, la "deuda" en pesos que el Banco Central tiene con nosotros, pasó de \$ 4.255 M. a fines de marzo de 1991, a \$ 16.592 el 10 de enero de 1999; lo cual implica que a comienzos de 1999 los argentinos queríamos tener 4 veces el número de pesos que deseábamos cuando arrancó la Convertibilidad.

Como todo esto es el resultado de la interacción entre las reglas de juego que planteó el gobierno, y las decisiones individuales y voluntarias por parte de cada uno de nosotros, configura lo que cualquier economista denomina una situación "de equilibrio".

No obstante lo cual, luego de observar que en las tarjetas de crédito las tasas de interés de las deudas en pesos son superiores a las que se aplican a las deudas en dólares -y cuando le explicaron que la diferencial de tasas de interés se debía a un temor devaluatorio-, al presidente Menem se le ocurrió solucionar el problema dolarizando de prepo la economía argentina. ¿Por qué; y por qué justo a comienzos de 1999, cuando a la luz de la crisis brasilera hay que extremar la prudencia de las palabras y las iniciativas?

Entendámonos: dolarizar de prepo la economía quiere decir que el Banco Central dice lo siguiente: "hasta tal fecha cambio pesos por dólares a la relación 1 a 1. Después de esa fecha los pesos sólo tendrán valor numismático".

Claramente que al desaparecer los pesos desaparecerá la tasa de interés en pesos, de la misma manera que al desaparecer los pesos desaparecerán las expectativas devaluatorias del peso con respecto al dólar o al euro.

Pero al precio de que desaparezca el peso. ¿Y por qué tiene que ocurrir esto, si hay gente que quiere pesos, no dólares? Lo único que falta es que, encabezados por Roque Fernández y Pedro Pou, que son 2 “genios de la comunicación”, en las presentes circunstancias el gobierno argentino salga a explicarle a la población que lo que a cada uno de nosotros nos conviene es convertir nuestros pesos en dólares (para lo cual hay que hablar mal de los pesos y bien de los dólares). No, por favor.

¿Hay compatriotas que por temores devaluatorios prefieren endeudarse en pesos, pagando una tasa de interés más alta? Que lo hagan, problema de ellos. ¿Por qué el gobierno tendría que protegerlos, complicándonos la vida al resto de los mortales, más allá de presentar la política económica como lo hace?

La semana pasada el presidente del Banco Central presentó en sociedad su versión de la dolarización. Se trata de celebrar con Estados Unidos un Tratado de Armonización Monetaria, el cual demandaría 3 años y requeriría la aprobación legislativa de los congresos de Argentina y Estados Unidos (el Senado está hoy ocupado con el juicio político al presidente Clinton). No ví los detalles, pero más que a propuesta me suena a "vean las implicancias de lo que estamos proponiendo".

¿Alguna vez dejará de existir el billete y la moneda de Argentina? Puede ser, desde comienzos de 2002 desaparecerán el marco alemán, la peseta española y el franco francés, así que... Pero esto es muy diferente de la dolarización de prepo, aquí y ahora.

IMPORTANTE NOTA A PIE DE PAGINA: cuando desaparezca el peso y en Argentina sólo exista el dólar, por definición no habrá tasa de interés en pesos sino en dólares. Esto no quiere decir que la tasa de interés en dólares baje necesariamente, y mucho menos que se iguale a la que existe en Estados Unidos. Porque la diferencial de tasa de interés en dólares entre Estados Unidos y Argentina refleja dudas "extraConvertibilidad". Es muy probable que en Kosovo circulen más dólares que moneda nacional, y seguramente que la tasa de interés en dólares en Kosovo es mayor que en Boston. Porque a igualdad de tasas en una misma moneda, usted dónde invertiría su moneda; ¿en Kosovo o en Boston?

ECONOMICISMO

El economicismo es una hipótesis referida a la conducta humana.

Cabe distinguir entre el economicismo en sentido restringido y en sentido amplio.

El economicismo en sentido restringido explica la conducta humana a partir de un análisis de beneficios y costos materiales hecho por el decisor.

El economicismo en sentido amplio explica la conducta humana a partir de un análisis de beneficios y costos de cualquier tipo hecho por el decisor.

"No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero, que esperamos nuestra cena, sino de su preocupación por sus propios intereses. No apelamos a su humanidad, sino a su autointerés, y nunca les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas". Este famoso pasaje de La riqueza de las naciones, el libro que Adam Smith publicó en 1776 y con el cual nació "oficialmente" el análisis económico, siempre se lo cita como un ejemplo de economicismo en sentido restringido.

La sentencia de Armen Alchian ("todo lo que existe es eficiente para quien tomó la decisión"), así como el análisis de Gary Becker, son ejemplos de economicismo en sentido amplio. Becker rechaza explícitamente que el ser humano no pueda tener objetivos "extraeconómicos"; el economicismo en sentido amplio dice que lo que el hombre se proponga, sean objetivos materiales o espirituales, lo llevará a tomar decisiones basadas en el análisis de los beneficios y los costos que implican para él.

Contra la imagen popular, no conozco ningún economista que explique la conducta de la Humanidad según la versión restringida del economicismo, es decir, no conozco ningún economista para el cual el economicismo en sentido restringido sea un universal.

En cambio somos muchos los economistas que enfrentamos los casos sobre los cuales se nos consulta, aplicando la hipótesis economicista en sentido amplio (nos preguntamos "por qué será lo que es", y para responder utilizamos la percepción que los decisores tienen del impacto que sus decisiones sobre sus beneficios y costos de cualquier tipo). A propósito: todo

esto se da en el plano descriptivo, no en el valorativo. La hipótesis del economicismo busca entender la conducta humana, no modelarla. En otros términos, la hipótesis del economicismo no es un invento sino un descubrimiento. La hipótesis es una fabricación humana, pero para entender un proceso que "está ahí", antes de que el economista se lo ponga a analizar).

¿Sirve el economicismo (en sentido amplio) para explicar la conducta humana?

En los últimos tiempos, dentro del ámbito académico, se han llevado a cabo muchísimos experimentos tratando de dilucidar esta cuestión. No sorprendentemente, las conclusiones no son nítidas y por consiguiente las opiniones están divididas. En situaciones experimentales, es decir, frente a desafíos "fabricados" los resultados muestran que la conducta humana a veces difiere significativamente de lo que cabría esperar según el enfoque del economicismo. Por motivos de percepción, por lo que se propone lograr el ser humano (la discusión entre maximización y satisfactoriedad), por el impacto de las emociones, etc. (Elster, 1998 y Rabin, 1998, reseñaron buena parte de lo que se sabe al respecto).

Pero la experiencia profesional se nutre de los análisis sistemáticos, y también lo que a cada uno le ha tocado vivir e intervenir. En base a mi propia experiencia profesional, que ya lleva más de 3 décadas, la hipótesis del economicismo en sentido amplio es utilísima para entender la conducta humana. No completamente (¿qué hay completo en este Mundo?), pero sí como buen punto de partida.

Elster, J. (1998): "Emotions and economic theory", Journal of Economic Literature, 36, 1, marzo.

Rabin, M. (1998): "Psychology and economics", Journal of Economic Literature, 36, 1, marzo.

FUNCION DE LA EMPRESA, Y DE LOS EMPRESARIOS

"La función de la empresa es dar ganancias y pagar impuestos".

Lo dijo Roberto Monti. Desde una posición muy particular, en un momento muy particular. Porque Monti es el nuevo titular de YPF y lo dijo a mediados de mayo de 1997, a raíz de protestas y cortes de ruta en diferentes puntos del país, "originados" en el hecho de que la YPF privatizada opera con muchísima menos gente que la estatal, al tiempo que abona muchísimo más en concepto de regalías e impuestos.

El agregado que hay que hacerle a esta afirmación, con la que supongo Monti estaría de acuerdo, es que las empresas deben ganar en contextos competitivos y no como consecuencia de un "decretito salvador" que les reserve una porción de la demanda, aumente artificialmente el precio, o baje los costos a través de subsidios.

Monti tiene razón. El día que la pizzería de la esquina de mi casa esté más preocupada por el bienestar de sus empleados, que por servirme una rica pizza a precios competitivos, me voy a preocupar; el día que Telecom esté más preocupada por el bienestar de sus proveedores, que por hacer funcionar mi teléfono, también me voy a preocupar (digresión: claro que a la empresa a la que no le importe el bienestar de sus empleados, le puede ir mal; ¡pero si se ocupa por estas razones, es porque está pensando en sus ganancias! Aquí de lo que se trata es de la preocupación empresarial por cuestiones ajenas a su funcionamiento).

Recuerdo que en 1973 Jorge Sábato, entonces interventor en SEGBA, recibió un estudio realizado por entusiastas colaboradores, quienes al listar los objetivos de la empresa pusieron al tope la liberación nacional, y recién en quinto lugar la provisión de energía. "No, muchachos, éste último es el que tiene que ir al tope".

A propósito: este comportamiento de la empresa es el que, sin decirlo, le exijo yo mismo, y usted también, cuando compramos. Frente a la góndola del supermercado, a la vista de 5 potes diferentes de dulce de leche; ¿consideró usted alguna vez comprar el más caro, peor presentado y de aparentemente menor calidad, en el nombre de que quizás esté fabricado por personas menos hábiles, menos entrenadas, o con problemas familiares? Seguro que no. Pero

entonces, mi querido lector, usted es un capitalista salvaje. Pues bien, Monti dijo lo que dijo sabiendo que usted actúa como lo hace.

¿Qué lugar ocupa la humanidad en este contexto? Uno muy importante, pero hay que saber encontrarlo. La humanidad, o inhumanidad, no está en la empresa sino en el empresario, o el accionista de la empresa.

Una cosa son las ganancias de YPF y otra los honorarios que gana su presidente Monti. La "función social" de YPF es, en todo caso, "propaganda institucional", y en el fondo sugiere que como el grado de competencia no es muy grande, cada vez que le compro combustible, estoy financiando todas las acciones institucionales de la empresa que se le ocurren a sus directivos.

En cambio la función social de su presidente tiene que ver con lo que él hace con su plata, luego de pagar sus impuestos. Cuestión absolutamente personal. Están los que juntan para sus nietos, los que juegan en el casino, los amantes de la ópera, el fútbol... o las amantes, etc. Están, por fin, los "buenos", quienes donan una porción de sus ingresos a "obras de bien".

Más analizo la vieja YPF, más me surge la imagen de la Cooperativa de los empleados de YPF: buenos servicios para ellos, arruinando la empresa. Que la empresa cumpla su objetivo, y que la humanidad se plantee donde corresponde: en el plano personal, el de sus dueños.

VENTA DE ENTRADAS: ¿COLAS Y MANGUERAS, O REMATE?

¿Cómo hubiera vendido usted las 12.000 entradas generales (populares) para asistir al partido que el 29 de noviembre de 1998 disputaron Boca Juniors e Independiente, donde con sólo empatar el primero de los equipos mencionados obtendría el campeonato nacional?

La pregunta surge porque en el acto de venta se produjeron desórdenes, consecuencia del hecho de que más de 12.000 personas estaban interesadas en presenciar el encuentro, a los precios a los cuales se vendían las entradas en las boleterías.

Organizando una cola única, evitando los colados, y contando hasta 12.000. Aclarándole a quienes ocupaban los lugares del 12.001 en adelante, así como a quienes llegaban luego de los 12.000, que no perdieran el tiempo esperando.

Evitar los colados en una cola de esta dimensión, que supongo se armó con varios días de anticipación, es más bien difícil (sobre todo porque, según parece, los colados no son individuales, sino grupos).

Contar hasta 12.000 no es fácil (dar numeritos a los 12.000 primeros tampoco, porque hay falsificaciones).

Cualquiera de las anteriores alternativas luce mejor que la aplicada, porque -en principio- parecen más costosas pero son incruentas. Una cola "civilizada" es mejor que otra que no lo es.

Pero mientras los precios de las entradas sean en la boletería tales que más de 12.000 personas pugnen por comprar por lo menos una entrada, el problema de escasez se va a solucionar vía racionamiento. En otros términos, hasta ahora hemos analizado variantes del racionamiento.

La alternativa consiste en eliminar dicho racionamiento, vendiendo las entradas al precio al cual se demanden 12.000 localidades (recuérdese que los pobres consiguen las entradas con tiempo y dinero, los ricos sólo con dinero. Pagándole a la "reventa" la diferencia entre el precio de boletería y el de "mercado").

¿Cómo averiguar a qué precio se podrían vender 12.000 entradas? Con la tecnología moderna es perfectamente posible que todos los interesados en presenciar el encuentro depositen en una cuenta el monto que están dispuestos a pagar por la entrada, agregando alguna identificación. De manera que una vez que se procesen todas las ofertas, se imprime el listado de los 12.000 beneficiarios, a los cuales se les entregan una entrada, y el listado del resto, a los cuales se les devolverá el dinero (si Boca Juniors decide ejercer un poder monopólico discriminador, a cada uno de los 12.000 beneficiarios sólo les entrega la entrada; si no, a cada uno de los 11.999 beneficiarios les entrega la entrada, junto a la diferencia entre el precio que cada uno estaba dispuesto a pagar y el del que pagó menos, y al último beneficiario sólo le entrega la entrada).

¿Es esto tecnológicamente inviable? No me parece, pero me gustaría escuchar a los técnicos al respecto.

El club que adopte este último tipo de iniciativas, será criticado por "aprovecharse" de los hinchas, justo en el partido más demandado. Y ésta es la razón por la cual, aunque sea factible, probablemente un club de fútbol no la lleve a la práctica.

Pero entonces volvemos al mundo del racionamiento, con sus consecuencias lógicas: colas, colados, incidentes, reventa... y sesudos análisis económicos como éste.

EXCLUSION, MARGINACION

Nací en Liniers, en 1943. Con mis padres y mi hermano, hasta 1959 vivimos literalmente en una trastienda, cedida por la familia de mi mamá. Cuando por razones familiares se vendió todo, los 4 no nos mudamos al Barrio Norte sino a San Antonio de Padua.

Lo cual implica que soy una víctima de la exclusión. Cuando tuvimos que dejar la vivienda de Liniers a mi viejo no se le ocurrió exigirle a su familia política que lo indemnizara, ni instalar una carpa en 9 de Julio y Corrientes para que las autoridades nos adjudicaran una vivienda "digna".

Dejé de estar excluído 16 años después cuando, con mi propio trabajo, me pude comprar una casa en Flores.

El punto que ilustra esta anécdota es que la exclusión y la marginación sirven mejor para entender la realidad, cuando se las piensa como categorías cuantitativas, no cualitativas.

Cada uno de los seres humanos que vive en una comunidad, algún lugar ocupa. La cuestión, entonces, es qué hay que hacer para ocupar cada uno de los lugares.

En otros términos: no todos pueden ser, al mismo tiempo, presidentes de banco, directores de supermercados o ministros de relaciones exteriores; algunos tienen que ser_____ (dejo el espacio en blanco para que usted lo llene con los lugares, dentro de la sociedad, que para usted son el símbolo máximo de la exclusión y la marginación). No todos pueden vivir, al mismo tiempo, frente al mar, en el anteúltimo piso o con pileta de natación; algunos tienen que vivir_____ (lo mismo que antes).

Si terminar con la marginación y la exclusión quiere decir que todos podamos, al mismo tiempo, ser presidentes de banco y vivir frente al mar, estamos perdiendo el tiempo. Lo cual es un pecado, porque quiere decir que nos estamos entreteniendo con la cuestión, en vez de ver qué se puede hacer concretamente por los "marginados" y "excluídos".

¿Qué tal si terminar con la marginación y la exclusión quiere decir igualar las oportunidades, para determinar quién terminará siendo presidente de banco, y quién_____ (lo que apuntó antes)? Ahora empezamos a hablar.

Igualar las oportunidades quiere decir no elegir por el apellido, o por los "contactos", sino por lo que uno demuestra. Para lo cual contamos con las dotes que Dios nos dió, la formación que recibimos en la familia y en la escuela, y la fuerza que ponemos en lograr nuestros objetivos.

¿Hay algún rol para el Estado en todo esto? Por supuesto. Introducir la mayor competencia posible, para que elegir por apellido y por contactos lleve al que lo hace a fundirse. Así como proveer buenos servicios de salud y educación, comenzando siempre por lo más elemental (un Estado que quiere que todos completen el primario, el secundario y la universidad, termina haciendo mal... todo).

El resto es esfuerzo personal. ¿Por qué ni los mellizos -aparentemente más iguales, imposible- son iguales entre sí? Cada uno tiene dentro de sí un motor, que lo utiliza a velocidades diferentes. Penalizar a aquellos que utilizan más su motor es una de las mejores formas de achancar a los creativos, y en general a toda la sociedad.

Pero no nos engañemos. Mejorar la salud y la educación sólo indirectamente crea empleo. En realidad lo que hace es "mezclar otra vez las cartas". En un pueblo donde todos son sanos y todos educados, también habrá presidentes de banco y_____ (lo que puso antes).

Si lo que queremos es entender qué es lo que ocurre, dejemos de soñar con diseñar un sistema donde no haya excluidos ni marginados, y comencemos a entender cuáles son los mecanismos a través de los cuales en nuestra sociedad se sube y se baja la escalera.

GLOBALIZACION ECONOMICA

"La globalización económica no es una opción de política, es un hecho", dijo el presidente de Estados Unidos Bill Clinton, durante la celebración de los 50 años de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Estoy de acuerdo. La globalización es un hecho que deriva de otro: la caída sistemática y significativa de los costos de transporte y comunicación.

Desde el punto de vista geográfico China está hoy tan distante de Argentina como lo estaba cuando fui a la escuela primaria; pero mientras durante la primera mitad de la década de 1950, para mis maestros China era "la tinta china, la Muralla China, los cuentos chinos", ahora es la amenaza de todos quienes vivimos fuera de China.

El acercamiento no se dio en el plano geográfico sino en el económico, a través de la disminución de los costos de transporte y comunicación (en 1966 el pasaje turista Buenos Aires - Nueva York - Buenos Aires costaba MIL DOLARES. Hoy también, pero en el interín en Estados Unidos los precios al consumidor se multiplicaron por lo menos por 5, lo cual quiere decir que estoy viajando por menos de 20% de lo que costaba en 1966. ¿Se imagina hoy el pasaje turista a Nueva York costando más de u\$s 5.000?).

Por eso cada vez más, desde el punto de vista económico no vivimos más en una ciudad, una provincia o un país, sino en el Mundo. El pelotazo me llega cada vez de más lejos, pero también yo puedo llegar cada vez más lejos.

Los fabricantes de especias hace muchos siglos que viven en un contexto globalizado, los tintoreros ahora están ingresando al club. Porque como la relación entre costos de transporte, costos totales y tasa de ganancia, no es uniforme en todos los productos, unos ingresan en la globalización antes que otros. Pero a través del cambio tecnológico, prácticamente todos se están moviendo hacia la mayor exposición al resto del Mundo.

La globalización económica no le ocurre a los países, sino a cada uno de nosotros ("las economías" no existen, lo que existen son los seres humanos que viven dentro de fronteras

políticas que los compiladores de estadísticas utilizan para clasificar los datos, que son los resultados de las decisiones que adoptan dichos seres humanos).

La pregunta que me tiene que importar no es qué le va a suceder a "Argentina", integrante de "Mercosur", cuando se lleve adelante el "ALCA", sino qué me va a ocurrir a mí. ¿Comenzaré a dictar conferencias en Houston, Texas, o por el contrario los economistas tejanos comenzarán a trabajar en Buenos Aires?

La política económica, esto es, la modificación del curso "natural" de "una economía" a través de la acción pública, se planteó tradicionalmente a nivel de los Estados de los países individuales, y el análisis económico nació enfocando la realidad desde el mismo punto de vista. La globalización económica fuerza a repensar todo esto, a la luz de las nuevas realidades. Francia pretendiendo cobrar más impuestos que los otros países europeos, y reduciendo unilateralmente la extensión de la jornada laboral, está enfrentando dificultades de este tipo.

El cambio tecnológico que se observa en transporte y comunicaciones disminuye las barreras naturales a la interacción económica entre residentes de una ciudad o un país, y residentes del resto del Mundo. ¿Podrán los gobiernos aumentar las barreras de política (derechos de importación y exportación, control de los movimientos internacionales de capitales, etc.) para neutralizar la caída de las barreras naturales? Parece muy poco probable.

En otros términos, el "hecho" del que habló Clinton llegó para quedarse, y por congruente tiene que ser incorporado de manera permanente a la toma de decisiones.

3 CARACTERISTICAS CLAVES DE LA GLOBALIZACION ECONOMICA

La globalización económica es un hecho que deriva de otro: la caída fenomenal y sistemática de los costos de transporte y comunicación. Dicha caída no comenzó hoy (¿no sería instructivo reescribir la historia del Mundo, desde un origen donde los costos de transporte eran prohibitivos, y un final donde serán inexistentes?), pero en los últimos tiempos parece haber aumentado su vertiginosidad.

Desde que el mundo es mundo, los seres humanos nos levantamos todos los días a ver "cómo le encontramos la vuelta". La novedad es que lo que hoy hace un egipcio en El Cairo para encontrarle "su vuelta", me puede repercutir a mí, y lo que hoy hago yo le puede repercutir a él. En otros términos, la caída de los costos de transporte y comunicación acerca la geografía desde el punto de vista de las relaciones económicas.

Este irreversible (¿es imaginable un aumento de los costos de transporte y comunicación?) e imparable (¿es imaginable que los estados alcen barreras cada vez mayores, para neutralizar costos de transporte y comunicación cada vez menores?) proceso de globalización económica tiene 3 características principales: 1) no lo maneja nadie; 2) afecta de manera diferente a personas y empresas distintas; y 3) es esencialmente no neutral.

1. Espontaneidad. Increíble cantidad de compatriotas vive convencido de que alguien diseñó (en secreto, por supuesto) un Plan Maestro, donde cada uno de los países tiene un rol asignado, según un libreto. No hay tal Plan Maestro, a menos que me expliquen qué rol juegan en él Mónica Lewisky, los jerarcas rusos y los banqueros japoneses que le prestaron a deudores insolventes.

¿Quién va a producir el próximo invento; a qué se va a referir; cómo se van a unir en el futuro proveedores y consumidores? La sabiduría comienza por saber que es lo que no se sabe.

2. Personalización. Las cosas no le ocurren a "los países", en "los mercados"; los recursos no los ponen "las instituciones internacionales". Pensar qué le ocurre a "la Argentina" si se incorpora a "el Mercosur", es una manera de plantear las cosas para no entender.

Cuando se analizaba la incorporación de Chile y Bolivia a Mercosur, yo razonaba así: "si a raíz de esto comienzo a dictar conferencias en Santiago de Chile y La Paz, me parece fenómeno; en cambio si a raíz de esto los economistas chilenos y bolivianos comienzan a dictar conferencias en Buenos Aires me parece una porquería". Así se entiende.

¿Le conviene a Estados Unidos formar parte de NAFTA? Imposible contestar. Lo que sí se observa es que como consecuencia de que Estados Unidos forma parte de NAFTA, algunos seres humanos que viven dentro del territorio de Estados Unidos están mejor que antes, y otros están peor que antes.

La experiencia me indica que sector que miro, región del país que visito, encuentro algunos ganando dinero, otros "cambiando el dinero", y otros perdiendo plata. Y en general esto no es independiente de lo que hacen. No estamos delante de una gran lotería, sino de un buen uso de las energías humanas.

3. No neutralidad. ¿Qué le parecen los 2 carriles por mano de la ruta 2?, le pregunté en octubre de 1998 a estudiantes de Ciencias Económicas en la Universidad Nacional de Mar del Plata. "Bárbaro", contestaron a coro. "Vos porque no tenés una parrilla en Dolores o una estación de servicio en Lezama", fue mi contestación. Al tiempo que recordaba que cuando los caminos estaban enripiados, la reposición de parabrisas generaba mucho trabajo en Entre Ríos. ¿Es una buena idea o no hacer autopistas; es una buena idea o no asfaltar las rutas?

Cuando abrieron el Canal de Suez casi todos estaban contentos; los fabricantes y dueños de los barcos no.

Siempre es así, que la mejora deje intacto todo lo que existe es un sueño que no tiene nada que ver con la realidad, porque los seres humanos, al relacionarnos entre nosotros, enfrentamos situaciones de sustitución y complementareidad.

Estamos delante de un fenómeno muy simple... de describir. La caída fenomenal de los costos de transporte y comunicación nos acerca a los demás, nadie sabe dónde va el Mundo, los efectos son distintos para las diferentes personas -aún dentro del mismo sector, de la misma región- y el cambio es esencialmente no neutral.

¿Suicidarnos? Ni por casualidad, de lo que se trata es de entender y actuar en consecuencia.

¿POR QUE EXISTEN LAS HORAS EXTRAS?

Según el Informe de coyuntura laboral, el mensuario que publica el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, en 1997 el número de horas extras trabajadas por los asalariados equivalió a 15% de las horas normales. En otros términos, en promedio cada asalariado no trabajó 8 sino 9,2 horas diarias (una pequeña encuesta realizada entre los cientos de DEPABLOCONSULT en julio de 1998 arrojó valores entre 5 y 10%).

Desde el punto de vista productivo el insumo laboral se mide en "horas-persona" (versión neutral del añejo "horas-hombre"), y por consiguiente desde este ángulo parecería equivalente que 10 personas trabajaran 12 horas por día, a que 12 personas trabajaran 10 horas por día (como veremos de inmediato esto no es exactamente así, porque la productividad horaria del trabajador depende del número de horas trabajadas).

Pero desde el punto de vista ocupacional y de distribución de ingresos la situación es diferente, resultándole a muchos preferible que 12 personas puedan trabajar "aunque sea" 10 horas diarias, en vez de que 10 personas laboren 12 horas diarias y un par de ellas estén desocupadas.

En términos cuantitativos la propuesta es muy importante. Porque si, como dice la cartera laboral, las horas extras son en promedio 15% de las normales, su eliminación implicaría aumentar el número de asalariados en aproximadamente 15%, lo cual implicaría eliminar la desocupación de mano de obra.

¿Por qué existen las horas extras? En otros términos; ¿por qué le conviene a un empleador, ocupar a un asalariado durante más tiempo que el fijado para la jornada normal, teniéndole que abonar 50% o 100% por encima del salario normal, en vez de ocupar a un nuevo asalariado, a quien podría remunerar a dicho salario normal?

Por varias razones. Primera, porque muchas veces las horas extras tienen un carácter transitorio, para hacer frente a un aumento también transitorio de la demanda de bienes (a veces la transitoriedad surge de la propia actividad, como el mozo que refuerza la dotación de un bar ubicado frente a una cancha de fútbol, en día de partido; a veces la transitoriedad tiene

que ver con la incertidumbre que existe en una economía, y puede terminar prolongándose mucho tiempo), y en Argentina echar al terminar el período transitorio es muy costoso.

Segunda, porque desde el punto de vista judicial (accidentes, despidos, etc.) cada asalariado es un dolor de cabeza (con las ART esto ha disminuído). Quien satisface con horas extras el aumento de la demanda de trabajo, no aumenta el número de dolores de cabeza, como sí lo hace quien contrata nuevos asalariados.

Tercera, porque los propios asalariados que quieren aumentar sus ingresos, le piden al empresario que se acuerde de ellos cuando tenga alguna oportunidad, y las horas extras son un ejemplo de dicha oportunidad.

Si las horas extras son tan maravillosas; ¿por qué no hay más? Porque cuestan más que las horas normales, y porque más allá de cierto límite afectan la productividad laboral, por cansancio del asalariado, estiramiento de la duración de las tareas para generar más horas extras, etc.

De todo lo mencionado surge con claridad que no es fácil que desaparezcan las horas extras, por lo cual su prohibición generaría un nuevo segmento informal en el mercado de trabajo. La acción pública destinada a que los empleadores prefieran contratar más asalariados, en vez de insistir en utilizar las horas extras de quienes ya trabajan, debería aumentar la facilidad con la cual se puede despedir a un trabajador al finalizar un aumento transitorio de la demanda de trabajo, así como disminuir los riesgos judiciales de contratar a algún nuevo asalariado.

Difícilmente el cambio en el número de horas extras pueda explicar modificaciones importantes en la tasa de desocupación.

IMPUESTOS A LOS GANADORES, AYUDA A LOS PERDEDORES

A la luz de los cortes de rutas producidos en Argentina en mayo de 1997, volvió a insistirse con la propuesta que figura en el título de estas líneas.

Comencemos por aclarar que esto ya existe en nuestro país. En efecto, el impuesto a las ganancias tiene una tasa máxima de 33%, de manera que los ganadores no evasores le transfieren al Estado la tercera parte de sus ganancias, mientras que los perdedores no le transfieren nada.

Y el impuesto al valor agregado tiene una tasa de 21%, de manera que los vendedores que no evaden le transfieren al Estado la quinta parte del valor de su valor agregado, mientras que quienes no venden no le transfieren nada.

La propuesta, bueno es enfatizarlo, no consiste en luchar contra la evasión, de manera que el resto de los ganadores y vendedores también pague. Porque si esta fuera la propuesta, encontraría un entusiasta apoyo en **Contexto**, quien en repetidas oportunidades sostuvo que, aquí y ahora, la principal fuente de injusticia tributaria no tiene que ver con la pretendida "regresividad" de la política fiscal, sino el hecho puro y simple de que algunos pagan los impuestos y otros no.

La propuesta que motivó estas líneas es que los que ya pagan paguen más, y encima no que paguen más de aquí en más, sino que paguen más porque ganaron más.

Vamos por partes. La mitad de lo que Juan Carlos de Pablo cobra por dictar una conferencia, va al Estado (porque es "puro" valor agregado). ¿Cuánto más pretenden quitarle, dado su carácter ganador? ¿A partir de qué tasa impositiva dejará de dictar conferencia para tomar lecciones de piano, o dictar conferencias "informalizando" parte de su actividad -versión paqueta de cobrar en negro, para evadir impuestos?

Esta es una pregunta elemental. Salvo que se esté pensando en que, por esta vía, al renunciar de Pablo a dictar más conferencias, otros economistas encontrarán trabajo.

Más importante todavía es el impacto que una acción "desde atrás" (ex-post, decimos los economistas) tiene sobre futuros emprendimientos.

Cobrarle más impuestos a los ganadores, una vez que pagaron los que les dijimos que les íbamos a cobrar si ganaban, es más o menos como bajarle la nota a los mejores alumnos, para que ayuden a los que sacaron menos nota en el examen, comunicándoselo después que rindieron.

¿Qué va a ocurrir? Al implementarse de manera inesperada, lo único que va a plantear es la canalización del fastidio de los mejores alumnos. Pero el verdadero costo se va a plantear de ahí en adelante, porque no esperemos que alguien estudie para preparar la próxima materia.

No obstante la "seriedad" con que se la formula, y que la repiten algunos dirigentes políticos porque le resulta atractiva, la propuesta es tan absurda, que ni siquiera se aplica en los casos en los cuales los ganadores y perdedores son elegidos al azar. En efecto; ¿quién jugaría a la lotería, si al cobrar el premio al ganador le sacaran lo que acaba de recibir, para ayudar a los perdedores? La lotería es una gigantesca falacia de composición: cada uno de los que compran billetes se imagina ganador, sabiendo que sólo uno resultará premiado. Eliminada la ilusión, la lotería se fundiría por falta de apostadores.

Los ganadores no evasores ya pagan más que los perdedores. Seamos serios. Quien diga que le importa el presente y el futuro de los que menos tienen, que comience a analizar, pero en serio, porqué tienen menos los que menos tienen, y qué se puede hacer con los recursos de los otros -los suyos, los míos, los de quien hace la propuesta-, para colaborar en que zafe de su situación.

Todo lo demás es una falta de respeto hacia los pobres, por más que se declare que se los quiere muchísimo.

PROS Y CONTRAS DE LA INMIGRACION

A comienzos de 1999, a raíz del aumento del número de hurtos, robos, asaltos, violaciones y asesinatos, en Argentina se planteó (una vez más) la cuestión de la inmigración ilegal.

Ocurre que algunos de los delincuentes nacieron en el extranjero y llegaron al país sin documentos. "Si echamos a los foráneos indocumentados, y elegimos con cuidado a los extranjeros que quieran vivir entre nosotros" -se razona- "habrá menos delitos".

Cualquiera se da cuenta que terminar con la inmigración ilegal, y más aún terminar con la inmigración, para disminuir el número de delitos, en el mejor de los casos es como quitar una mancha con una tijera: se va la mancha, pero también se van la camisa, el pantalón o el pañuelo.

Estas líneas, sin embargo, no están dirigidas a analizar la cuestión de los mejores instrumentos a aplicar en la lucha contra la delincuencia, por lo que al respecto lo único que cabe apuntar es que dicha lucha debería concentrarse en prevenir y reprimir el delito, lo cometan nacionales o extranjeros.

La cuestión de la inmigración (legal o ilegal) tiene importancia en sí misma, como posición personal y por sus consecuencias en, por ejemplo, el plano laboral (la cuestión de la documentación e indocumentación tiene que ver con el hecho de que una extendida frontera terrestre, así como una extendida frontera acuática no escarpada, hacen de Argentina un "colador" desde el punto de vista migratorio; y por consiguiente plantean desafíos mayúsculos).

Más allá de la cuestión de la documentación, vivimos en un Mundo crecientemente globalizado, aunque no todos los aspectos de la realidad se globalizan a la misma velocidad: la venta de televisores se globalizó antes que la de servicios de pedicuría; los servicios de turismo se globalizaron antes que los de asesoramiento jurídico; los movimientos de capital se globalizaron antes que los de la mano de obra.

Pero a medida que disminuyen los costos de transporte y comunicación, las diferencias salariales resultan un imán creciente, y hasta cambian las propias modalidades laborales.

¿Cuántas empleadas en el servicio doméstico en Capital Federal, visitan a sus familiares en Paraguay... en avión, para no perder tanto tiempo viajando en ómnibus? Yo conozco varias.

Como ocurre con cualquier faceta de la realidad, la mano de obra que migra genera efectos que tienen que ver con la complementación y la sustitutividad. Que peones de la construcción bolivianos migren a la Provincia de Buenos Aires pone contentos a los dueños de las empresas constructoras, y furiosos a los peones de la construcción argentinos (puesto en forma dinámica: que peones de la construcción sigan migrando hacia la Provincia de Buenos Aires pone más contentos a los dueños de las empresas constructoras, y más furiosos a los peones de la construcción argentinos, y a los bolivianos que ya habían migrado).

Es claro, entonces, que la inmigración de mano de obra despierte reacciones contrapuestas dentro de una misma sociedad. Quienes utilizan los servicios laborales de los inmigrantes están contentos con ellos, porque les reducen los costos; quienes tienen que competir con los servicios laborales de los inmigrantes están furiosos con ellos, porque los desplazan y/o les reducen sus ingresos.

A la luz de esto se entiende por ejemplo la cuestión de la "calidad" de la inmigración. ¿Qué inmigración "le conviene más" a Argentina? es una pregunta que no tiene una contestación única. Si yo le dijera que "Argentina tiene suficientes economistas", por no decir más economistas de los que necesita, usted; ¿lo tomaría como el subproducto de una profunda investigación objetiva de mi parte, o como una defensa lisa y llana de mis actuales ocupación e ingresos? No hay una respuesta objetiva a esta cuestión: cada uno de nosotros está por la libre inmigración de los servicios que necesita y la prohibición de la libre inmigración de los servicios que presta.

MATRIZ DE INSUMO-PRODUCTO: I, CONCEPTO

Si se necesita trigo para producir trigo, no todo el trigo que se cosecha está disponible para el consumo humano. Por consiguiente, si se necesita determinada cantidad de trigo para consumo humano, hay que producir "algo más" de trigo, para reponer la semilla utilizada en la producción.

La generalización de esta sencilla pero importante idea, a la economía en su conjunto, llevó a Wassily W. Leontief a inventar la matriz de insumo-producto, por lo cual en 1973 ganó el premio Nobel en economía.

La referida generalización es intuitivamente clara. Porque de lo que se trata es de averiguar, no sólo cuánta semilla se necesita para producir trigo, no sólo cuánto carbón se necesita para producir carbón, sino también cuánto carbón se necesita para producir cada una de las cosas que se requieren para producir carbón. En otros términos, se trata de calcular lo que pomposamente se denomina los "requerimientos directos e indirectos por unidad de demanda final".

Para calcular simultáneamente todos estos requerimientos, los datos referidos a la evolución económica de un país, o una región, durante cierto lapso, se disponen en forma de matriz. Cada fila desagrega las ventas que cada sector le hace a sí mismo, y al resto de los sectores, diferenciando la demanda intermedia (donde el producto "desaparece" al fabricarse otro, como el farol del auto, que desaparece al fabricarse el auto), y la demanda final (el consumo, la inversión y las exportaciones). Automáticamente, cada columna indica las compras que cada sector tuvo que hacerse a sí mismo, y al resto de los sectores, para poder fabricar lo que vendió.

Una vez dispuestos los datos de esta manera, se pueden contestar el siguiente par de preguntas: 1) ¿qué cantidad de productos de cada sector están disponibles para utilización humana inmediata (consumo y exportación) o mediata (inversión), dada la cantidad de productos elaborados en cada sector?; y 2) ¿qué cantidad de productos de cada sector habría que producir, para que determinada cantidad de ellos estuviera disponible para la utilización humana inmediata, o mediata? En términos técnicos, qué vector de demanda final surge -dados los requerimientos de la demanda intermedia- de un dado vector de producción, y qué vector de

producción surge -dados los referidos requerimientos- de un dado vector de demanda final, respectivamente.

La matriz de insumo-producto resultó muy atractiva en los organismos de planificación, que nacieron en muchos países luego de la Segunda Guerra Mundial. También resultó muy atractiva en los cursos de economía, porque era fácil de explicar y de entender, e implicaba incorporar al vocabulario nombres impactantes ante extraños (¿habré deslustrado a algún familiar hablándole de la demanda intermedia, o el coeficiente "a-sub-ij"?).

En su versión original, la matriz de insumo-producto no es sólo una relación entre producción, insumos y producto, sino también la especificación de una forma de relación. Que supone, implícitamente, rendimientos constantes a escala (es decir, que se necesita el doble de producción y de insumos, para abastecer el doble de demanda final) y coeficientes fijos de producción (en otros términos, que las intensidades relativas de trabajo y capital utilizadas en la producción de los distintos bienes, serán las mismas cualquiera sea su precio relativo).

Esto limita el uso práctico de la matriz de insumo-producto, tanto más cuanto más tiempo pasó entre el período al cual se refieren los datos, y el momento en que se la usa. En Argentina, a comienzos de la década de 1960, en el Consejo Nacional de Desarrollo utilizábamos la matriz de insumo-producto calculada en base al censo de... 1953. Gracias a la mejora de las facilidades de computación, hoy los tiempos se han achicado sustancialmente, y por consiguiente la matriz de insumo-producto, como instrumento práctico, puede ser más útil para saber "cómo somos" o, mejor dicho, "cómo éramos hace poco".

En Argentina 1998 disponer de una matriz de insumo-producto serviría, además de mostrar la "radiografía" de la economía, para estimar el impacto que sobre el empleo, y las importaciones, tendría el crecimiento de diferentes sectores. No es poco, y encima hoy, como subproducto de un censo económico, es relativamente sencilla de calcular.

MATRIZ DE INSUMO-PRODUCTO: II, EJEMPLO NUMERICO

La matriz de insumo-producto, como concepto, acaba de ser explicada. Las líneas que siguen, complementarias de las anteriores, ejemplifican numéricamente el uso del referido instrumento.

El cuadro que acompaña a estas líneas muestra, dentro de un recuadro, las ventas que cada uno de los sectores en los que se descompone la actividad económica (trigo, camisas y fútbol) hicieron durante un año, desagregándolas por destino. Para desaparecer por completo en la producción de otros bienes (el trigo destinado a semilla, que desaparece al florecer el nuevo trigo), llamada demanda intermedia, y para satisfacer alguna necesidad humana, llamada demanda final (consumo, inversión, exportaciones, etc.). Los números son arbitrarios.

A partir de los datos del recuadro, que reflejan el funcionamiento efectivamente verificado de una economía durante cierto período, se construye la matriz "A", cada uno de cuyos coeficientes surge de dividir cada celdilla de la porción de la demanda intermedia, por su correspondiente valor de producción (así, que el coeficiente ubicado en la esquina NO de la matriz sea 0,1, significa que el 10% del costo de producción del sector trigo, surge de las compras que dicho sector se hace a sí mismo. \$ 2/\$ 20).

Pero para poder utilizar la matriz de insumo-producto para contestar preguntas, a partir de la matriz "A" hay que construir otras 2 matrices: la matriz "I-A", que surge de restarle a la matriz unitaria (la que tiene "1" en la diagonal principal, y "0" en el resto de las celdillas) la matriz "A"; y la matriz inversa de la matriz "I-A".

Ahora sí podemos contestar preguntas. El ejercicio que sigue ejemplifica el par de interrogantes que con más frecuencia demandaron la utilización de la matriz de insumo-producto para ser contestados.

1) ¿Qué nivel de producción de cada sector es necesario, para satisfacer la siguiente demanda final? Trigo, \$ 35; Camisas, \$ 18; Fútbol, \$ 30.

Para responder este interrogante hay que hacer la siguiente operación:

$$Y = (I-A)^{-1} X$$

donde Y es el vector de producciones y X es el vector de demanda final.

La respuesta es la siguiente: en función de los requerimientos directos e indirectos, por unidad de demanda final, si en un país se desea que la demanda final de Trigo sea de \$ 35, la de Camisas de \$ 18, y la de Fútbol de \$ 30, la producción tiene que ser, respectivamente, de \$ 75,8, \$ 37,3 y \$ 65,8.

Este resultado debe ser interpretado así: para que haya \$ 18 de la producción de Camisas, disponibles para demanda final, hay que producir \$ 37,3 de Camisas, porque también se necesitan camisas para producir Trigo, Fútbol y... Camisas.

2) ¿Qué demanda final puede ser abastecida, si la producción es: Trigo, \$ 40; Camisas, \$ 32 y Fútbol, \$ 25?

Para contestar esta pregunta hay que hacer el siguiente cálculo:

$$X = (I-A)^{-1} Y$$

La respuesta es la siguiente: en función de la porción de la producción total que tiene que destinar a ser utilizada como insumo, y que por consiguiente desaparece para el consumo, la inversión o las exportaciones, si la producción total de cada uno de los sectores es la indicada, para demanda final sólo quedan, respectivamente, \$ 18,1, \$ 17,5 y \$ 5,6.

Con el mismo procedimiento, y con las limitaciones propias de suponer rendimientos constantes a escala y coeficientes fijos de producción, la matriz de insumo producto también se utiliza para calcular los requerimientos de importación, o variaciones en el nivel del empleo de la mano de obra, de diferentes niveles de producción; así como impacto en los precios relativos, de diferentes modificaciones de salarios, tipo de cambio, tarifas públicas, etc.

MATRIZ DE INSUMO-PRODUCTO: II, EJEMPLO NUMERICO

(\$ por ano)

Sector que compra	Sector que vende	Trigo (demanda intermedia)	Camisas	Futbol	Demanda final	Total
Trigo		2	3	5	10	20
Camisas		0	4	1	5	10
Futbol		4	2	3	6	15
Total insumos		6	9	9	21	45
Valor agregado		14	1	6		21
Produccion		20	10	15		45

Matriz "A"	0,100	0,300	0,333
	0,000	0,400	0,067
	0,200	0,200	0,200

Matriz "I-A"	0,900	-0,300	-0,333
	0,000	0,600	-0,067
	-0,200	-0,200	0,800

-1			
Matriz "I-A"	1,2411	0,8155	0,5894
	0,0356	1,7380	0,1604
	0,3192	0,6384	1,4363

INTERMEDIACION

Cada vez menos oferentes y demandantes se conectan de manera directa. Cada vez más lo hacen a través de intermediarios.

En muy pocos casos la utilización de un intermediario surge de una imposición legal, en la enorme mayoría de ellos oferentes y demandantes eligen conectarse a través de un intermediario.

Lo cual implica que los servicios del intermediario le resulta útil a las partes, y por consiguiente están dispuestas a pagar por ello.

Fabricantes y consumidores de queso no se conectan directamente sino a través de almaneces, mayoristas y supermercados; compradores y vendedores de casas y departamentos no se conectan directamente sino a través de diarios e inmobiliarias; ahorristas e inversores no se conectan directamente sino a través de instituciones financieras.

Hay casos mixtos: algunos le compran pasajes aéreos directamente a las empresas que prestan el servicio, otros prefieren hacerlo a través de un agente de viajes. Algunos siguen saliendo a la calle para encontrar un taxi desocupado, otros prefieren localizarlo a través de una empresa de radio-taxi.

La intermediación tiene mala fama (muchas veces se la califica de "parasitaria"), porque al parecer a los productos no les agrega "nada". Falso.

Lo que existe voluntariamente, y consiguientemente es financiado por las partes, a los ojos de ellas tiene que agregar valor en algún sentido, porque de lo contrario no se entiende por qué están dispuestos a pagar por ello.

A veces la modificación es física, por ejemplo, en el plano de las cantidades. A quien se especializa en fabricar un producto puede interesarle vender al por mayor (papas por bolsa, leche en paquetes de 24 cajas de litro, etc.), pero; ¿dónde hay consumidores tan papamaníacos o lechemaníacos? El fraccionamiento es un servicio.

A veces la modificación es intangible, pero no por ello menos real. Con gran frecuencia los productores están "allá", pero como consumidores queremos comprar "acá". La intermediación se ocupa del transporte. Casi siempre a los productores les conviene vender y entregar en ciertos horarios, que no son los preferidos por los consumidores (el grueso de lo que te cobra un quiosquero cuando te vende un caramelo, no es el costo del caramelo sino el costo de tener que esperarte hasta que te "dignes" ir a comprarlo).

No es lo mismo comprar allá que acá, no es lo mismo comprar de a 1 que de a 24, no es lo mismo comprar a las 5 de la mañana que a las 4 de la tarde. Por todo ello, estoy dispuesto a pagar a quien se encarga de "unir las puntas".

La intermediación ser útil para cada uno de nosotros en la medida en que siga siendo una opción. Si compro en el almacén de la esquina, en vez de correrme hasta lo del fabricante, estoy revelando, con mi acción, que me conviene más operar vía el almacén. Pero esto va a seguir siendo así en la medida en que, si me conviene, pueda "puentear" al almacén y comprar directamente en el fabricante. ¿Por qué es obligatorio tener que contratar a un despachante de Aduana, para realizar una operación de comercio exterior; por qué es obligatorio tener que contratar a un abogado para que me defienda en un juicio?

La intermediación voluntaria le genera utilidad a las partes, pero también tiene sus costos. Otra vez, en la medida en que no haya trabas al ingreso de nuevos intermediarios las tarifas de la intermediación reflejarán los costos reales, más la ganancia reputada como "normal" (aquella que no induce el ingreso de nuevos oferentes). En estas condiciones, si no está prohibido ingresar al club de los intermediarios, y si a usted le gusta la plata; ¿por qué no lo intenta?

JORNADA LABORAL

Lionel Jospin, primer ministro de Francia, quiere reducir la jornada laboral semanal, de 39 a 35 horas.

Como en el resto de los países del mundo, en Francia la extensión de la jornada laboral viene cayendo sistemáticamente.

En efecto, en 1870, en promedio, los franceses trabajaban 2.945 horas anuales (57 horas por semana); en 1913 2.588 horas anuales (50 por semana); en 1950 1.989 horas anuales (38 por semana); y en 1984 1.554 horas anuales (30 por semana).

¿Cómo es que quieren reducir la jornada laboral de 39 horas a 35 horas, si en 1984 trabajaban 30 horas? Porque quieren reducir la jornada laboral máxima, y la que estaba en 30 horas era la promedio. A la luz de los datos promedio, es dable imaginar las siguientes jornadas "típicas", de los plenamente ocupados: en 1870, 10 horas diarias, 6 días por semana; en 1913 9 horas diarias, 6 días por semana; desde mediados del siglo XX, 8 horas semanales, 5 días por semana.

La reducción de la jornada laboral a lo largo de la historia tiene un fundamento muy claro: para el consumo de los bienes se necesita, no sólo poder adquisitivo, sino también tiempo. Por eso, cuando una economía está sobrecalentada, los empleadores a veces se sorprenden cuando, a pesar de pactar aumentos significativos sobre el salario normal, los asalariados hacen horas extras los 2 primeros fines de semana, pero les resulta muy difícil continuar haciéndolas en fines de semana ulteriores.

Parte del aumento de la productividad laboral se transforma en menor tiempo ocupado en trabajar, parte en mejorar el lugar de trabajo, parte en aumento en los bienes a disposición del ser humano. Trabajamos menos horas, en lugares más seguros y cómodos, y disponemos de más bienes (si esto nos hace más o menos felices que nuestros abuelos, es otra cosa).

Pregunta de historia económica: ¿cómo ocurrió, en el pasado, la referida reducción de la jornada laboral; fue un "fenómeno de mercado", donde para atraer potenciales asalariados,

nuevas firmas tuvieron que ofrecer menores jornadas; fue una "conquista sindical", o fue una determinación legislativa? Me gustaría saberlo.

Un decreto disponiendo la reducción de la jornada laboral, de suyo, no aumenta la productividad del trabajo. Por consiguiente, plantea el siguiente interrogante: ¿quién "paga" la medida?

Los propios asalariados, si como consecuencia de ello también los salarios semanales se ajustan ahora por un factor igual a 35/39.

El resto de los seres humanos, es decir, los asalariados que no son alcanzados por el beneficio (en Argentina no se dispuso que los sábados no se trabajara, sino, por ejemplo, que los sábados no se dictaran clase; por lo que la medida benefició a los docentes pero no, por ejemplo, a los peones de la construcción), los cuentapropistas, y el resto de los agentes económicos, si el salario nominal no se modifica y los precios tampoco.

Todos, si como consecuencia de la medida el salario nominal no se modifica, pero el correspondiente aumento de los costos laborales aumenta los precios.

Nadie, si durante (por lo menos) 4 horas semanales, los asalariados beneficiados por la medida no hacían nada y la referida reducción de la jornada laboral meramente cambia el lugar en el cual los asalariados "no hacían nada".

Ultima: la legislación puede, a lo sumo, limitar el número de horas semanales que un ser humano trabaja en un solo lugar. No puede limitar el número de horas trabaja en algun lugar. Por lo cual, algunos de los beneficiados bien pueden aumentar su oferta laboral en otros trabajos. ¿Veremos al director de la Opera de París vendiendo ballenitas a la salida del subte?

¿POR QUE HAY JUEGO CLANDESTINO?

Desde chico supe que en la Ciudad de Buenos Aires no había casinos privados porque estaban prohibidos; cada vez que se jugaba ruleta en familia se hacían bromas con la aparición de la policía; y escuchaba con atención las historias de los quinieleros que levantaban juego en las oficinas, que se conectaban con los "capitalistas", quienes operaban protegidos por la policía.

La esencia de los juegos de azar es el riesgo, no la ilegalidad. ¿Por qué hay juego clandestino, entonces?

Por 2 razones: la prohibición o el monopolio.

Prohibición. Si el juego es un mal, entonces hace "bien" el Estado en oponerse a los deseos de los jugadores, impidiéndoles contra su voluntad que se destruyan psicológica y económicamente, y que arrastren al desastre a sus familias.

Por su naturaleza, mientras dura la prohibición es absoluta, al menos en el espacio (¿en qué sentido lo que es un mal en la Ciudad de Buenos Aires, puede ser un bien en Mar del Plata?).

Monopolio. Si el juego es una actividad económica como cualquier otra, tiene que pagar impuestos como cualquier otra; y si el juego es una actividad "no tan santa como cualquier otra", entonces el Estado puede blanquearla destinando el producido de castigos especiales a quienes resultan beneficiados, financiando obras de bien (escuelas, geriátricos, etc.). El ejercicio monopólico de una actividad le permite a quien la ejerce, "explotar" a los consumidores, en este caso, a los jugadores.

La clandestinidad que deriva de la prohibición coloca al juego junto a delitos como robar, asesinar o secuestrar. La clandestinidad que deriva del monopolio coloca al juego junto a delitos como la evasión impositiva, previsional o aduanera.

En Argentina es difícil fundamentar la clandestinidad en la prohibición. Porque, como se apuntó, no se entiende en el nombre de qué lo que es un mal en la Ciudad de Buenos Aires,

es un bien en ciudades como Mar del Plata. Si jugar es un mal, debería estar prohibido en todo el territorio nacional.

En Argentina el juego es clandestino, por la pretensión de los gobiernos (nacional y provinciales) de apropiarse de los beneficios que les posibilita la explotación monopólica de la actividad.

Me explico. Desde el punto de vista de la relación que existe entre las probabilidades, las apuestas y el pago a los ganadores, la ruleta es un juego muy noble. En efecto, quien apuesta a "pleno" tiene una probabilidad $1/37$ de ganar, y si acierta le pagan 35 veces el monto que apostó. En cambio, tengo entendido que quien apuesta a un número de 2 dígitos en la quiniela oficial, y consiguientemente tiene en su contra otros 99, "apenas" recibe 70 veces su apuesta en caso de acertar.

¿Qué mejora en los pagos puede hacer una "ruleta clandestina", cuando la ruleta oficial paga $36/37$? En cambio, la "quiniela clandestina" tiene espacio para mejorar los pagos, a partir del piso de $70/100$ de la quiniela oficial. Por eso no hay ruletas clandestinas y sí hay quinielas clandestinas (en la práctica coexisten. Lo cual implica que distintos seres humanos evalúan de manera diferente la comodidad, y los mayores pagos, que inducen a usar la quiniela clandestina, y la posibilidad de jugar de manera explícita, que lleva a utilizar la quiniela oficial).

El juego clandestino no se explica por la prohibición sino por el "impuesto" implícito en el segmento oficial. No se diferencia de los otros aspectos de la economía informal, como el laboral, el impositivo, el aduanero. La disminución de la porción clandestina del juego surgirá de la disminución de los impuestos en el segmento oficial, de la misma manera que la evasión impositiva, previsional y aduanera, están directamente ligadas a las respectivas tasas.

CONTEXTO; Entrega No. 503; Marzo 30, 1999

LEASING

En Pablonia un auto "O kilómetro" vale \$ 10.000, y el mismo auto, modelo 2 años anteriores, vale \$ 7.600. Situación que todos esperan se mantenga así durante los próximos 2 años.

Juan, quien tiene \$ 10.000, compra el auto al contado y luego de un par de años lo vende en \$ 7.600.

Pedro, quien no tiene \$ 10.000, compra un auto con plata que le prestó su primo, sin interés, pagándole \$ 100 mensuales durante 2 años y los \$ 7.600 con la venta del auto.

Santiago, quien tampoco tiene \$ 10.000, acuerda con el vendedor de autos pagarle \$ 100 por mes, teniendo luego de un par de años la opción de comprarlo, abonando... \$ 7.600. Santiago, quizás sin saberlo, hizo una operación de leasing, porque en rigor alquiló un auto, con opción a compra.

El leasing plantea de manera muy clara la cuestión de qué es lo que verdaderamente buscamos en los bienes durables (un auto, una afeitadora, etc.). ¿Qué nos genera satisfacción, "poseerlos" o "poder usufructuarlos"? ¿En qué sentido Juan, Pedro y Santiago están en situación diferente frente a los servicios que les presta un auto?

Uno de los ejemplos más claros en la actualidad es el de las computadoras. ¿Qué es lo que busco, poseer una computadora o usufructuar sus servicios? ¿En qué sentido me parece importante que la computadora sea mía, y no meramente que me pueda prestar los servicios y esté a mi disposición, aunque sea de otro?

Observamos en la práctica que hay gente que es propietaria, y también otros que son inquilinos. Claro que hay inquilinos que lo son porque no pueden ser propietarios, pero hay muchos casos donde se elige ser inquilino. ¿Por qué, en función de las opciones, algunos eligen ser inquilinos y otros propietarios?

La historia pesa. Décadas de control de alquileres llevó a que "no nos diera lo mismo" ser inquilino que propietario de la casa que habitamos. Afortunadamente llevamos un cuarto de siglo sin control directo de alquileres, y el mercado respectivo se restableció.

El propio desarrollo del mercado, que al comienzo hace las operaciones de leasing costosas, y por consiguiente poco atractivas.

El tratamiento impositivo también puede inclinar la balanza en favor de la propiedad, versus el alquiler.

Vivimos en una demandocracia, es decir, en un sistema donde mandamos cuando compramos y por consiguiente no tenemos más remedio que obedecer cuando vendemos. En este contexto el leasing tiene mucho futuro.

Porque induce al vendedor (y por consiguiente al fabricante) a mantener el cliente sobre la base de facilitar el bien con el cual se satisface una necesidad. El cambio tecnológico, el cambio en los gustos, etc., modifica el bien (o sus características) con el cual se satisface la necesidad. El programador que me vende un programa de computadora, asegurándose que por poco dinero lo va a actualizar tantas veces como sea necesario, no definió el negocio en el programa que me vendió sino en el servicio que me piensa prestar de aquí hasta el Día del Juicio Final.

Lo mismo puede hacer un fabricante de autos. Si me quiere tener agarrado, me tiene que ofrecer la posibilidad de que yo no quede descolocado frente a mi vecino, quien porque compró un auto pocos meses después que yo pasa delante de mi puerta con aire sobrador.

Era propio de una economía no sólo estancada sino quedada, que los bienes durables congelaran valor y lo mantuvieran prácticamente constante. El presente y el futuro son diferentes. Como consecuencia, nuestra relación con los bienes durables cambia, desde demandar la propiedad hacia sistemas más flexibles. El leasing es uno de ellos.

SE MANEJA OPTIMAMENTE, NO BIEN O MAL

"En Boston se maneja bien, en Buenos Aires se maneja mal".

Es una manera de presentar el hecho de que, en proporción al número de rodados, en Boston hay muchos menos choques que en Buenos Aires, o que, en proporción al número de peatones, en Buenos Aires hay mucho más accidentados que en Boston.

Otra manera de presentar la misma realidad consiste en decir que tanto en Boston como en Buenos Aires se maneja óptimamente, es decir, según la mejor opción que tiene el conductor, en base a los costos y los beneficios que para él tienen sus acciones.

La primera manera de presentar los hechos surge de una perspectiva que incluye una calificación externa al proceso decisorio, en base a determinado código ético ("no pisarás peatones, y punto"). La segunda manera de presentarlos enfatiza, precisamente, la explicación de las conductas en base a las reglas de juego que enfrenta cada decisor.

¿Por qué en Boston los conductores cuidan de no pisar transeúntes, y en Buenos Aires no? No es, precisamente, porque cuando eran chicos, las mamás de los conductores de Boston les decían que no había que pisar transeúntes, mientras que las mamás de los conductores de Buenos Aires les decían que no había problema en ello.

La explicación de la diferente conducta tiene que ver con los costos que, para el decisor, tienen precisamente las diferentes conductas. En Boston no se pisa a los peatones porque quien lo hace tiene que trabajar años para el lesionado, cuando no ir a la cárcel. Mientras que en Argentina...

Pero si esto es así; ¿en el nombre de qué voy a conducir por Buenos Aires, tomándome el trabajo de ver si algún peatón se interpone en mi camino? Lo óptimo consiste en ocuparme de cosas que me importan, como llegar donde tengo que llegar sin tener la precaución de salir "con tiempo", y no ocuparme de cosas que no me importan, como la integridad física de quien en ese momento insiste en ponerse delante de mi auto (la prueba de que la diferente conducta es producto de las reglas de juego está en el hecho de que cuando un porteño conduce en Boston, se "bostoniza", y cuando un bostoniano conduce en Buenos Aires se "aporteña". Como lo

probaron los yankees en 1979, durante el segundo shock petrolero, que no dejaron "argentinada" por hacer para conseguir combustible en presencia de racionamiento).

"Todo lo que existe es óptimo desde la perspectiva de quien decide". Tautológico, pero muy útil para entender la realidad.

¿Y entonces?

Dejemos de "analizar" las realidades que nos gustaría que no existieran, desde patrones ajenos al proceso decisorio, para analizarlas desde las reglas de juego que enfrentan los decisores, y modifiquemos las reglas de juego de manera que a cada uno de nosotros nos "convenga" ser civilizados.

¿Cómo hicieron en otros países? Las explicaciones nacionalistas son paralizantes. Porque si los japoneses hicieron lo que hicieron porque... "son japoneses", entonces nosotros estamos perdidos, porque no somos japoneses, sino argentinos. Pero si los japoneses, americanos o filipinos, se comportan como lo hacen, por las reglas de juego que finalmente se dieron a ellos mismos, entonces podemos imitarlos.

Desde comienzos de la década de 1990 los argentinos decidimos de manera diferente. Los mismos argentinos que vivimos (¡y sobrevivimos!) las décadas de 1970 y 1980. Por ejemplo, dejamos de estar ocupados para dedicarnos a trabajar. Es decir, dejamos de estar pendientes del próximo discurso del ministro de economía, para pasar a estar pendientes de los deseos de los demandantes y las acciones de nuestros competidores.

Si lo logramos en materia empresarial, profesional, etc.; ¿por qué no podríamos lograrlo en materia de tránsito? Seguiríamos conduciendo óptimamente, pero con menos peatones heridos y rodados chocados. No es poco.

ESTUDIO DE MERCADO

Cuando a mediados de 1998, luego de 84 días, dejó de aparecer el matutino Perfil, una significativa cantidad de personas, de manera independiente, me hizo la misma pregunta: "Cómo; ¿no habían hecho un estudio de mercado?".

Implícita en la pregunta está la fantasía de que un estudio de mercado elimina la incertidumbre que rodea un acto de inversión, y que por consiguiente cada negocio que falla implica que no se hizo el correspondiente estudio de mercado (de hecho, quienes lanzaron Perfil habían hecho un estudio de mercado).

Las líneas que siguen explican porqué, como de costumbre, no hay que pasar de un extremo al otro; porque van a explicar las limitaciones, pero también el sentido, de un estudio de mercado.

Un acto de consumo se explica por sí mismo, un acto de inversión es un acto instrumental. Compro un helado porque, teniendo el dinero, tengo ganas de comérmelo; pero nadie compra una heladería para poder comprar helados. Quien compra una heladería está pensando en que, como consecuencia de tal acto, en el futuro podrá comprar más de muchas cosas, con respecto a las que podría comprar hoy. De ahí la importancia de la rentabilidad de una inversión, bien diferente de la satisfacción del consumo.

Ahora bien, un acto de inversión no sólo cambia un presente por un futuro, sino un presente cierto por un futuro incierto. Quien compra una heladería sabe cuánto cuestan hoy la máquina que fabrica helados, la docena de cucuruchos y el kilo de coco; pero se necesitan muchos más datos para saber si el acto de inversión "cierra". Aquí es donde entra a jugar el estudio de mercado.

La rentabilidad esperada de una heladería depende, por una parte, de los costos de fabricar helados, y por la otra de cuántos helados voy a vender y a qué precio. El sentido de un estudio de mercado es responder este último interrogante, el que tiene que ver con los ingresos probables del acto de inversión.

Ningún heladero basa su negocio en contratos firmados con los vecinos, de que le van a comprar a él tantos helados, a tantos pesos, no importa si hace frío o calor, la economía está creciendo o en recesión, y menos aún independientemente de cuántos otros heladeros se instalen en el barrio.

De manera que un estudio de mercado dirá cuántas personas viven alrededor de la heladería, y podrían llegar a ella caminando; hasta dónde pueden llegar los repartidores con motos; qué ingreso promedio tiene la población circundante; qué otras heladerías existen; etc. De ahí a conocer cuántos helados se van a vender, y a qué precio, hay mucha distancia... por más bueno que sea el estudio de mercado (Cecilio Madanes afirma que no sabés qué va a pasar con una obra de teatro, hasta que se levanta el telón). ¡Menos mal que los empresarios son audaces, porque si no nada existiría en el mundo!

¿Para qué sirven los estudios de mercado, entonces? No para eliminar la incertidumbre, porque esto es imposible, sino para acotarla. Sistematizar las creencias de quienes quieren llevar adelante un proyecto de inversión, en términos plausibles, ayuda muchas veces a "pinchar el globo" de la fantasía (entusiasmado por la idea que tiene entre manos, con frecuencia el empresario hace la pregunta equivocada: "¿quién no va a comprar este producto?", cuando la pregunta correcta es quién lo va a comprar).

A propósito: quien asiste a la presentación de un estudio de mercado, realizado por alguien que no forma parte del proyecto (ejemplo: le encargo un estudio de mercado de una heladería a la consultora QUE CALOR SA) debe verificar que el autor del estudio de mercado no crea que se gana los honorarios si concluye automáticamente que el proyecto es una maravilla. A veces los honorarios se ganan, y muy bien, explicándole al entusiasmado inversor que la idea es mucho peor de lo que parece.

Todo inversor hace, a su manera, un estudio de mercado, en el sentido de que todo inversor se pregunta, y pregunta a otros, qué le parece la idea que tiene en la cabeza. Estudio de mercado no es sólo una carpeta prolijita, con muchos cuadros y gráficos, presentada de manera atractiva; estudio de mercado es cualquier análisis que se hace pensando en los ingresos probables de la idea que se quiere llevar adelante. Así como todos hablamos en prosa, claro que sin saberlo, todos realizamos estudios de mercado.

MERCADO: ¿INVENCION O DESCUBRIMIENTO?

Newton descubrió la ley de la gravedad, Edison inventó la lámpara eléctrica.

Ambos son muy meritorios. Pero el mérito de Newton consiste en que "vió" algo que estaba "ahí", y que el resto de los seres humanos no veían; mientras que el mérito de Edison consiste en que "fabricó" algo que desde entonces comenzó a estar ahí, pero que podría no haber estado.

¿Qué es el mercado, una invención o un descubrimiento?

Estas líneas fueron inspiradas en la versión que a mediados de agosto de 1997 publicó Clarín, de un reportaje que el vespertino católico Le Croix le hiciera a Juan Pablo II. En la citada entrevista el Sumo Pontífice habría dicho que "El hombre está antes que el mercado", que "debe prevalecer sobre la economía y el mercado" y que "el hombre debe estar en el centro de las preocupaciones".

Comparto 100% la última afirmación: el hombre debe estar en el centro de las preocupaciones. Más allá de una perspectiva teocéntrica o antropocéntrica de nuestra existencia, aquí en la Tierra hay que poner todo "al servicio del hombre".

Ahora bien; ¿qué quiere decir que el hombre está antes que el mercado; y que debe prevalecer sobre la economía y el mercado?

Para darle contenido concreto a este par de interrogantes, volvamos a la cuestión planteada antes: ¿qué es el mercado, una invención o un descubrimiento?

El mercado es un subproducto del intercambio, y el intercambio surge de la especialización o, como diría el venerable Adam Smith, de la división del trabajo.

Puedo dar conferencias y también peluquearme, y el peluquero de mi barrio puede cortar cabellos y también aprender por él mismo cómo anda la economía argentina. ¿Por qué, entonces, le doy una conferencia a él y me hago peluquear, y él me corta el pelo y me contrata

para que le explique cómo anda la economía argentina? Porque a cada uno nos conviene hacerlo, en vez de autoabastecernos (él de economía argentina, yo de corte de cabello).

Esto que descubrí con el peluquero, también me ocurre con el zapatero, la masajista y el hotelero... ¡y a ellos también, entre ellos y conmigo! Como consecuencia de lo cual, me paso el día conferenciando, ellos cada uno en lo suyo, y cada tanto intercambiamos indirectamente servicios personales, cancelando las operaciones en dinero.

Nadie "dispuso", emitiendo un decreto o una ley, que así fuera. El mercado, entonces, no fue inventado por nadie sino que fue descubierto por alguien que, viendo actuar a los seres humanos, viéndolos decidir aprovechando las ventajas de la especialización y el consiguiente intercambio, acuñó el término "mercado" para identificar una forma de relación humana.

El mercado, entonces, "no existe". Lo único que existen son seres humanos, diagnosticando qué pueden hacer por sí mismos y qué pueden hacer relacionándose, y actuando en consecuencia. Llamamos mercado a los mecanismos que desarrollan los seres humanos, a raíz de dicha interacción.

No hay forma, entonces, que el hombre esté antes que el mercado; no hay forma que el hombre prevalezca sobre la economía y el mercado.

¿Qué tiene en la cabeza el Papa, cuando habla como lo hace? La verificación empírica de que, interactuando, a unos hombres les va mucho mejor que a otros hombres. Junto a la insinuación de que esto es muy poco compatible con la moral cristiana.

Pero si esto es así, la nomenclatura utilizada es muy confusa. Decir que "el mercado" no soluciona el problema de la pobreza no es una crítica al mercado, es la comprobación de que la fuerza relativa de los distintos hombres, en sus relaciones económicas, no es igual (¿debe serla?). El siglo XX mostró que cuando se quiere operar en serio en esta materia, una de las cosas más importantes es no destruir los mercados.