

HOMO ECONOMICUS

¿Qué le habrá parecido el homo politucus a Maquiavelo? ¿Y a Freud el homo psicoanalitus?

No lo sé.

Pero no me extrañaría que uno y otro aborrecieran a sus respectivas criaturas.

A los economistas nos ocurre algo similar. "A nadie le gustaría que su hija se casara con el homo economicus", sintetizó de manera ocurrente Boulding (1969). "El homo economicus, como el cristiano extremo, no tiene ningún amigo", afirmó Knight", agrega Kindleberger (1986).

Los economistas usamos el concepto de homo economicus para entender comportamientos humanos, más allá de si coinciden o no con nuestras preferencias éticas.

La literatura le adjudica a John Stuart Mill la idea del homo economicus. Mill nunca usó el término, sino que éste surgió como reacción a su obra.

El término tiene una connotación peyorativa: "animal que sólo produce dinero". En su ensayo "Sobre la definición de la economía política y su correcto método de investigación", escrito en 1836, Mill describió a un individuo hipotético, interesado en la acumulación, el lujo, el ocio y la procreación.

Mill no tomó los gustos como dados y analizó la interacción entre la naturaleza humana y las instituciones. Bagehot sostuvo que los gustos del homo economicus son un subproducto del desarrollo comercial.

Prácticamente ningún economista en la segunda mitad del siglo XIX sostuvo que la historia, y aún la historia económica, sólo se puede entender a través de la lente del homo economicus.

"Cometeríamos un serio error si identificáramos al homo economicus de Mill con la racionalidad. Según la literatura contemporánea la esencia del homo economicus no está en lo que elige, sino en el método racional con el cual elige. El homo economicus de Mill no maximiza cualquier función de utilidad, sino una en la cual las variables están muy limitadas", señala Persky (1995).

"El mensaje que surge del homo economicus de Mill no es que los seres humanos son egoístas o racionales, sino que las ciencias sociales son más útiles cuando se basan en dichos comportamientos", sintetiza Persky (1995).

Quien busque modificar la realidad sin tener que alterar el mecanismo decisorio del ser humano, tendrá que influir sobre aquellas metas que se propone dicho ser humano. Ejemplo: "el homo economicus puede comportarse de manera egoísta o no, dependiendo de como es su función de utilidad. Cuando ella incluye una conciencia, el método decisorio del homo economicus lo llevará a no engañar a otros, aunque no pueda ser descubierto", apunta Frank (1987).

Boulding, K. E. (1969): "Economics as a moral science", American economic review, 59, 1, marzo.

Frank, R. H. (1987): "If homo economicus could choose his own utility function, would he want one with a conscience?", American economic review, 77, 4, setiembre.

Kindleberger, Ch. P. (1986): "International public goods without international government", American economic review, 76, 1, marzo.

Persky, J. (1995): "Retrospectives: the ethology of Homo economicus", Journal of economic perspectives, 9, 2, primavera.

IDONEIDAD: ¿TITULO HABILITANTE O MERCADO?

El 1 de mayo de 1996 el club atlético Boca Juniors vendió palcos y plateas, de su remodelado estadio.

La forma elegida para la venta fue la de un remate, conducido por su presidente, Mauricio Macri.

Que el referido remate fuera llevado a cabo por alguien de quien no se sabe si tiene matrícula de martillero (pero se sospecha que no la tiene), motivó a las autoridades de la Corporación de Rematadores y Corredores Inmobiliarios, a publicar una carta en La Nación del 4 de junio, en la cual la referida corporación "reprueba que estos actos puedan ser celebrados por quienes no cuentan con la matrícula correspondiente. Siempre se seguirá manteniendo esta línea de conducta, que el ex presidente Julio Taquini resumió en la expresión "los remates son para los rematadores".

Fue comentario de todos los diarios la aplastante derrota que Boca Juniors sufriera frente a Gimnasia y Esgrima de La Plata (6 a 0) el día que inauguraron las nuevas instalaciones, no que por haber sido conducido el remate por un martillero no matriculado, Boca Juniors "malvendió" sus nuevos palcos y plateas.

¿Qué estamos discutiendo, entonces? Quizás el 1 de mayo de 1996 Mauricio Macri descubrió su verdadera vocación, quizás alguna corporación deba designarlo "martillero honoris causa". Sólo que no se matriculó, por no haber cumplido los requisitos correspondientes (que, si el argumento tiene algún grado de seriedad, debe incluir cursos de preparación y no ser meramente un acto ritual).

Estas líneas no están contra la preparación ni son la apología de la ignorancia. Puntualizan que, en el caso de los rematadores, como en el de muchos otros, la idoneidad tiene que mostrarse en el plano de los resultados, no surgir como condición necesaria (nunca suficiente) de una matrícula.

¿Es tan buena la preparación de los martilleros matriculados, que más que compensa la contratación de sus servicios? Dejen que los consumidores de los mismos lo aprecien, y actúen en consecuencia.

En una época con los locutores ocurría lo mismo. Sólo los poseedores del carnet profesional podían enfrentar un micrófono y decir "¿quiere vivir correctamente informado? Lea **Contexto**, la newsletter de Juan Carlos de Pablo".

Y a mis amigos locutores les dije, lo que a mis amigos los rematadores les digo: si los cursos de locución son tan buenos, entonces cuando compitamos por un puesto quien tomó el curso y yo, que no lo tomé, entonces lo van a tomar a él (o a ella) y no a mí. Pero que surja de la competencia, no de la imposición unilateral.

La matrícula profesional tiene que estar circunscripta a casos de manifiesta necesidad (el del médico es uno de los poquísimos que se me ocurren). Lo demás es defensa gremial, entendible desde el punto de vista personal o corporativo, pero indefendible desde el punto de vista del bien común.

Los economistas podemos sostener esto, porque en este caso al menos hacemos exactamente lo que predicamos. ¿Se imagina que una corporación de graduados en economía objetara que el ingeniero Alsogaray, y los abogados Pinedo, Alemann y Martínez de Hoz, opinaran sobre economía? ¿Qué es el "uso ilegal de la economía"? Más importante todavía; ¿desde cuándo la matrícula de licenciado en economía o equivalente, garantiza que quien opina sepa de qué está hablando?

Con la misma fuerza con la que los economistas rechazamos que se exija tener matrícula para opinar en materia económica, rechazamos que se exija tener otro tipo de matrícula en la enorme mayoría del resto de los casos (¿por qué hay que tener título de abogado, para ser mediador?). Que la preparación que surge de los estudios que hoy proporcionan matrícula, se observe en el plano de los resultados, y que cada consumidor aprecie si el mayor beneficio que le reporta la contratación de un matriculado, le compensa su mayor costo.

IMPUESTOS DE SUMA FIJA

Cuando los precios reflejan exclusivamente los costos de producción, Juan prefiere el chocolate al dulce de leche.

Juan vive en un país cuyo Estado se financia cobrando impuestos. Si el tipo de impuestos existente grava de la misma manera al chocolate que al dulce de leche (por ejemplo: si grava la compra de alimentos, el ingreso o el consumo), entonces Juan seguirá prefiriendo el chocolate al dulce de leche... aunque comprará menor cantidad, porque ahora parte de sus ingresos deben ser destinados al pago de los impuestos.

En cambio, si el Estado del país donde vive Juan decide financiar sus gastos gravando exclusivamente al chocolate, entonces es posible que Juan comience a consumir dulce de leche – que a él le gusta menos que el chocolate-, porque ahora cada vez que compra chocolate, salvo que evada, “compra” simultáneamente “Estado”.

Como al diseñar los sistemas impositivos los economistas queremos afectar lo menos posible la estructura de gastos de los contribuyentes, decimos que si tiene que haber impuestos, lo mejor es que sean de suma fija (lump sum taxes, en inglés).

El ejemplo clásico de impuesto de suma fija es el impuesto a la cabeza (head tax). Suponga que un país obliga a renovar trimestralmente la cédula de identidad, y que cobra un monto superior al costo administrativo de hacerlo. Estaría financiando sus gastos públicos con un impuesto imposible de evadir (no se puede salir a la calle sin la cédula de identidad al día), que no afecta el resto de las decisiones excepto, como dije, que uno es más pobre al tener que pagar la renovación del documento.

El impuesto a la cabeza es un impuesto de suma “fija-fija”.

En la práctica hay impuestos de suma “fija, aunque no tanto”, en el sentido de que depende de una de las varias características del contribuyente. Ejemplos: la patente del auto depende del modelo de rodado y del año de fabricación, pero no de los kilómetros recorridos por el titular del auto. Cuando cambio el automóvil por uno más moderno, sé que voy a pagar más patente; pero no cuando salgo a dar una vuelta con la familia.

El impuesto a la tierra es proporcional a la superficie del campo, pero es independiente del grado de explotación del establecimiento. La jubilación profesional depende del año de graduación del profesional, pero no de los honorarios que genera con el uso de la profesión.

La principal ventaja que los economistas le vemos a los impuestos de suma fija es que maximizan los incentivos a operar como si no existieran. Si puedo pagar la patente del auto, entonces su existencia no modificará la forma en la cual usaré el rodado; si puedo pagar el impuesto a la tierra, entonces su existencia no me hará trabajar con menos fuerza, porque todo lo que extraiga de más de ella será para mí.

Los impuestos de suma fija tienen además ventajas desde el punto de vista de la determinación del monto a pagar (algunos los denominan impuestos objetivos, porque el contribuyente recibe una boleta diciéndole cuánto le corresponde pagar; en contraposición a los impuestos subjetivos, donde es el propio contribuyente quien tiene que calcular dicho monto), y también desde el punto de vista de la verificación del pago (contra el recibo de los fondos por parte de la Dirección General Impositiva, se puede entregar una cocarda, que se pega en el parabrisas del auto, la puerta de la casa o la mejilla del contribuyente, según los casos).

En términos de las características ignoradas para la determinación del impuesto, en proporción quien más hace menos paga, y quien más tiene menos paga (de 2 profesionales recibidos en el mismo año, en proporción a sus ingresos paga más quien menos trabaja). Esto algunos lo califican como un efecto regresivo, y por consiguiente como una desventaja.

A comienzos de 1997 en Argentina se propuso el pago de una suma fija, para que pequeños comerciantes pudieran cancelar sus obligaciones impositivas en concepto de IVA e impuesto a las ganancias. ¿Cómo conviven los contribuyentes normales, con los de suma fija, en el caso del impuesto al IVA?

IMPUESTOS INTERNOS: ¿POR QUE ADEMAS DEL IVA?

Así como en La rebelión de la granja de George Orwell todos los animales eran iguales, pero los chanchos eran más iguales que los demás, desde el punto de vista del monto de impuesto que tributa su venta, no todos los productos están en igual posición.

Más específicamente, casi todos ellos tributan el impuesto al valor agregado (IVA), pero además hay un conjunto de "privilegiados" que tributan el denominado impuesto interno.

De la útil compilación de estadísticas tributarias básicas que José Luis Elizalde realizara, supongo, en 1974, surge que en 1932 (primer año para el que publica información) la recaudación de impuestos internos era el principal ítem de recaudación tributaria, equivalente a 40% de la recaudación total.

La desagregación muestra que del total recaudado por impuestos internos, 55% lo generó el tabaco, 11% el alcohol, 7% los fósforos, 6% las cubiertas, 6% las bebidas alcohólicas y aromáticas artificiales y 5% la cerveza.

La información también consiga que en 1932 fue creado el impuesto a los réditos (el primer impuesto de base imponible global, y subjetivo - es decir, calculado en función de la declaración del contribuyente-), que 3 años más tarde se creó el impuesto a las ventas, y que recién varias décadas después vería la luz el IVA.

¿Qué tienen en común el tabaco, el alcohol, los fósforos, las cubiertas, las bebidas alcohólicas y aromáticas artificiales y la cerveza, que no tienen en común la pizza, las camisetas de frisa o los churros?

La heterogeneidad del primer listado deja de lado que el Estado pretenda desincentivar sin prohibir el consumo de algunos bienes considerados nocivos (ejemplo: tabaco), porque desde este punto de vista no se entienden casos como el de los fosforos o el de las cubiertas. Aventuro una respuesta de tipo general: lo que tienen en común los artículos incluídos en la primer lista, y no los de la segunda, es la facilidad con la que se puede cobrar un impuesto (por ejemplo: la estructura de oferta).

Es muy probable que en Argentina hubiera muchas menos fábricas de fósforos que de churros; consiguientemente el impuesto interno a los churros es mucho menos probable que el impuesto interno a los fósforos.

Que las consideraciones de "administración fiscal" expliquen porqué unos productos pagan más impuesto que otros, no quiere decir que lo justifiquen. Dicho de otra manera: el impuesto interno es un resabio de la época en que, por razones administrativas, no se podía basar un sistema impositivo, en bases imponibles más justas por menos discrecionales.

¿Qué puede haber llevado al legislador a "olvidarse" eliminar los impuestos internos, cuando sancionó el impuesto a las ventas o el IVA? La necesidad de recursos, supongo.

Con lo cual llegamos al punto final: en principio no hay razón para que, debido a su venta, un producto pague más o menos impuesto que el resto. Las exenciones, como los recargos, tienen que estar bien fundamentados. Que existieron, no es un buen criterio. El reemplazo de los fondos que se pierden por eliminar dichos impuestos, es una cuestión de prudencia de quien tiene la responsabilidad de "cerrar las cuentas", nada menos pero tampoco nada más.

Elizalde, J. L. (1974?): "Estadísticas tributarias básicas", Dirección General Impositiva, Buenos Aires.

INCENTIVACION EN EL DEPORTE

¿Qué pensaría usted si se enterase que, para que los trabajadores de una fábrica de cerveza rindan más, el dueño de la fábrica los incentiva, condicionando el pago de cierta suma de dinero al logro de determinado resultado? Supongo que no sólo le parecería natural sino además justo.

¿Qué pensaría usted si al referido incentivo pagado por el dueño de la fábrica de cerveza, se le agregara otro abonado por los dueños de los locales donde se va a servir esa cerveza, porque a ellos también les conviene que los cerveceros produzcan mucho, y pueda haber suficiente producto? Supongo que le sorprendería algo, porque no se trata de un caso tan frecuente, pero no se rasgaría las vestiduras.

Pero si esto es así; ¿por qué la incentivación parece natural y justa en el caso de los cerveceros, e indigna e ilegal en el de los jugadores de fútbol?

"El artículo 181 del Reglamento de Transgresiones y Penas de la Asociación del Fútbol Argentino establece una suspensión de 6 meses a 3 años para el jugador que reciba recompensa o acepte la promesa de ser recompensado, sujeta a la condición de que su equipo empate o derrote al adversario y, de esta forma, se beneficie un tercer equipo en la tabla de posiciones". "El artículo 74 establece una suspensión de 45 días a 3 meses al club que resulte responsable de dar u ofrecer alguna recompensa a un jugador sujeto a la condición de que el equipo que éste integre empate o derrote al adversario, para que el resultado del partido beneficie la colocación de un tercer equipo en la tabla de posiciones" (La Nación, 8 de diciembre de 1995).

Nótese que la recompensa en consideración incentiva a ganar (o al menos a empatar) el partido, no a que los jugadores corran menos pudiendo correr más, que el arquero se tire "para el otro lado", o que el juez "no vea" un penal evidente. Estas últimas son conductas censurables, pero aquí se califica mal, y se pena, un sistema de incentivación que busca que el equipo incentivado intente ganar el partido. ¿Qué tiene de malo esto?

Es más; habría que explorar nuevas vías tendientes, por medios deportivamente legítimos, a seguirle dando emoción al campeonato (ejemplo: ¿no podrían prestarse jugadores por una fecha, para robustecer el equipo que se quiere que gane?).

La incentivación en consideración es ilegal porque hay un reglamento que la prohíbe, pero no tiene nada de antideportiva, porque no induce ningún comportamiento reñido con la victoria.

Antes de discutir su deseabilidad o su indeseabilidad deberíamos haber discutido su operatividad. Un incentivo busca modificar conductas, porque de lo contrario se convierte en un regalo. Ahora bien, la condición para el pago de la incentivación no permite distinguir si en el deporte opera como un incentivo o como un regalo. En efecto, cuando los jugadores del equipo que empató o ganó cobran, la incentivación es un incentivo si en su ausencia el equipo hubiera perdido, y es un regalo si el referido equipo igual hubiera empatado o ganado. Pero en la práctica no hay cómo identificar entre una situación y la otra, porque estamos delante de lo que se denomina un ejercicio de historia contrafáctica.

Las incentivaciones que buscan mejorar los resultados deportivos son inocuas si no modifican conductas, es decir, si los jugadores hacen lo mismo que harían en su ausencia, o favorecen el espectáculo si lo hacen, es decir, si movidos por el "vil metal" los jugadores aumentan su velocidad o mejoran su destreza. ¿Por qué tienen que ser ilegales, entonces?

¿Qué diferencia hay entre esta incentivación y la coima que recibe quien decide comprar para el Estado determinado tipo de máquina, lapicera o salchichas? ¿Qué problema hay en que el funcionario, luego de elegir la mejor opción, acepte la coima del proveedor? La diferencia estriba en que mientras en el primer caso la incentivación realmente canaliza las energías hacia el logro de "buenos" resultados (tratar de empatar o ganar), en el caso de la coima no hay ninguna seguridad de que quien toma la decisión primero opte por la mejor opción y luego acepte la coima del correspondiente productor; lo más probable es que maximice su bienestar individual en términos de la coima, y lo que compre esté al servicio de su objetivo personal.

¡Viva la incentivación de los cerveceros... y jugadores!

LASTIMA

La vida transcurría plácidamente en el vagón 6.543 del Ferrocarril Sarmiento, aquel viernes 20 de diciembre de 1996, mientras el convoy se desplazaba entre Ituzaingó y San Antonio de Padua.

De repente se oyó a Pepe, mientras caminaba por el corredor sin mirar a nadie, decir a viva voz: "tengo para ofrecer, directamente de fábrica, esta hermosa lapicera, que en los comercios cuesta \$ 10 y yo entrego por \$ 4". Vendió una.

Minutos después apareció Paco, quien mientras caminaba por el mismo corredor, con ojos tristes miraba a los pasajeros, al tiempo que casi susurrando les decía: "seaaa bueeeno; cómpremeee esta lapiceera" (de igual modelo que acababa de ofrecer Pepe). ¿Cuánto?, le preguntó una señora. \$ 6. También vendió una.

¿2 precios diferentes para un mismo producto?

De ninguna manera: porque Pepe vende lapiceras mientras que Paco vende... lástima (con acento, no lastima).

Efectivamente, la lástima es un producto, que tiene su oferta y su demanda. Sí; hay una oferta de lástima y hay una demanda de lástima. Es más, como en el resto de los casos, en una economía competitiva hay una oferta de lástima porque hay una demanda de lástima.

Cuando alguien demanda lástima el producto con el cual instrumenta la compra (agujas, curitas, lapiceras, etc.) es un pretexto. Por eso quien demanda lástima está dispuesto a pagar, por productos que normalmente no necesita, precios superiores a los de mercado (mi mujer se siente estafada cuando una niña que vende agujas, y a quien ella quiere ayudar, pretende cobrarle varias veces lo que salen las agujas en la tienda de la esquina).

Paco, en el fondo, es un empresario que satisface la demanda de lástima de sus consumidores. Conoce a la gente mejor que Pepe, cuya aproximación al consumidor es puramente racional. Porque Pepe busca gente que quiere escribir, tiene dinero, y no tiene con qué garabatear el papel; Paco, en cambio, vive de satisfacer la demanda que tienen algunos

seres humanos, de ejercer su bondad a través de la lástima (estoy siendo injusto: también puede ser que Pepe no tenga estómago para "enganchar" a la gente vía la lástima, y por razones de autoestima vende, en vez de rogar. Pregunta para psicoanalistas: ¿Paco, de tanto operar en el mercado de la lástima, se la termina creyendo o alguien puede vivir toda la vida simulando?).

Estoy describiendo, no juzgando.

Porque quiero entender.

No se crea que la oferta de lástima es patrimonio exclusivo de los pobres. Porque; ¿qué, si no la lástima, pretende movilizar el productor local que busca protección porque no puede competir con el extranjero; qué si no la lástima pretende movilizar la corporación que usufructúa una regulación, etc?

Claro que la diferencia es muy importante. Porque Paco, en el fondo, plantea una pulseada entre el corazón de sus consumidores y su estrategia de supervivencia, sin ayuda de terceros. Mientras que los productores, y los defensores de las regulaciones, buscan la lástima del funcionario de turno para conseguir legislación en su favor, que les permita cobrar más por sus mercaderías o sus servicios.

La próxima vez que se tope con un vendedor callejero, escúchele el "discurso" y observe sus reacciones (las suyas, no las del vendedor). Así podrá apreciar si lo que usted está demandando es un producto, o lástima. Y podrá conocerse mejor a sí mismo.

EL SUEÑO DE LA LEY PROPIA

No hay sector, no hay región, que no aspire a tener su ley (decreto, resolución, o lo que sea).

Algunos lo consiguen: la ley Savio, la del sur del Paralelo 42, el Estatuto del Periodista, etc. Otros, por ahora, presionan (¿cuánto hace que gira y gira el proyecto de la "Ley del Libro"?).

¿Cuál es el problema? No sé si hay alguna ley que cree riqueza, ciertamente no es el tipo de ley por la que suspiran los diferentes sectores y las distintas regiones.

En efecto, normalmente la disposición a la que aspira un sector busca proteger a los actuales productores, aumentar la demanda por sus productos y disminuir sus costos.

Todo muy loable, pero no a través de una ley. En efecto, hay una diferencia muy importante entre que la demanda aumente porque los productores aprenden a explicarle mejor a los consumidores, cuáles son las bondades de sus productos, a que aumente porque -mediante la ley- algunos consumidores están obligados a comprar dichos productos; hay una diferencia muy importante entre que los actuales productores sigan siendo en el futuro los productores, porque están atentos a incorporar los avances tecnológicos, a que lo sean porque -mediante la ley- para que se puedan instalar nuevos productores primero hay que pedirle permiso a los que ya existen; hay una diferencia muy importante entre que baje el costo de los insumos porque se incorpora nueva tecnología, o se puede abastecer desde otro origen, a que caiga el precio de los insumos porque -mediante la ley- alguien esté obligado a venderle a menor precio al sector que consiguió "su" ley, o la producción del sector esté desgravada impositivamente, cuando no directamente subsidiada.

La diferencia está en que, en cada uno de los casos, la primera alternativa muestra una razón real del cambio, que implica mayor bienestar real, mientras que la segunda alternativa implica una redistribución, originada en la ley, por la cual un sector se beneficia a costa del resto de los sectores (la transferencia, en general, es costosa, entre otras cosas porque desvían energías, que en vez de dedicarse a conseguir consumidores y bajar costos reales, se la pasan "lobbiando" con las autoridades).

No está de más enfatizar el hecho de que cada una de estas leyes erosiona los beneficios que generó el resto de las leyes. Porque en economía los sectores no funcionan en compartimientos estancos. Si una ley reduce unilateralmente la tasa de interés que paga un sector, inmediatamente los bancos propondrán otra ley, algunos de cuyos efectos volverán sobre el primero (minutos después que los productores de libros consiguen protección para las obras terminadas, los productores de papel consiguen protección para sus productos. Como señala el concepto de protección efectiva, la segunda ley lima parcialmente los beneficios de la primera.

¿Por qué cada sector insiste en su ley, entonces? No solamente por el prestigio personal de quien la consigue, sino porque no todos tienen igual acceso al poder para conseguir su ley. De manera que, en el fondo, el conjunto de leyes de este tipo transfiere ingresos al conjunto de sectores que las consiguieron, del resto de la comunidad.

¿Tienen esto en claro los legisladores, que en definitiva son representantes "del pueblo"? La historia de leyes como las que se analizan en estas líneas muestran que, con lamentable frecuencia, cuando se discuten este tipo de disposiciones los intereses concentrados de los productores se hacen sentir mucho más que los intereses dispersos de los consumidores, y los intereses concentrados de los deudores se hacen sentir más que los intereses dispersos de los ahorristas.

En este contexto, la batalla en favor del bien común es la defensa de los intereses de los ausentes en la mesa de negociaciones. Desde el punto de vista del decisor, normalmente esto implica resistir la tentación de solucionar los problemas a un sector, o a una región, volviendo realidad su sueño de la ley propia.

150 AÑOS DE LA DEROGACION DE LAS LEYES DE GRANOS

En 1996 se cumplió el sesquicentenario de la derogación de las Leyes de Granos (de inmediato el lector verá por qué; por ahora destaco que en este caso lo que la profesión conmemora no fue el dictado de la mencionada legislación, sino su eliminación).

Diéguez (1974) explica el proceso en los siguientes términos: "en Inglaterra denominaban Leyes de Granos a las disposiciones destinadas a entorpecer la importación de alimentos, con el fin de estabilizar los precios internos, y que formaban parte de un sistema completo de regulación (como consecuencia del crecimiento que surgió de la Revolución Industrial [que comenzó alrededor de 1770] Inglaterra pasó de exportadora a importadora de alimentos)".

"Existentes desde 1643, la versión `moderna' de las Leyes de Granos fue sancionada en 1814 y 1815, cuando merced al triunfo de los terratenientes se introdujo la prohibición de importar (habían terminado las guerras napoleónicas. La consiguiente disminución del gasto público y el empleo, y el temor a que ocurriera algo como en Francia, sumados a las malas cosechas, conmocionó a Inglaterra en ese momento)".

"Las Leyes de Granos tenían implicancias distributivas, fiscales, de crecimiento y políticas (para compensar la caída de ingresos fiscales la derogación obligó a reimplantar el impuesto a los ingresos. Este impuesto, creado durante la guerra contra Napoleón, había sido derogado en 1815... ¡y los registros quemados!)... Se modificaron en 1822 (modificación que no fue operativa), 1828 y 1842".

"En 1839, en Manchester, se fundó la Liga contra la Ley de Granos. Finalmente, en 1846 se logró su derogación definitiva. En 1848 se eliminaron las denominadas Actas de Navegación, las cuales en la práctica se fueron dismantelando a lo largo de 15 años. Recién en 1860 Gran Bretaña estaba en verdadera situación librecambista".

Hasta aquí la síntesis de la descripción de Diéguez (1974).

El episodio tuvo implicancias importantes sobre el análisis económico y la economía argentina, al tiempo que plantea una dura lección para los impacientes.

1) "El debate parlamentario y periodístico que generó la modificación de 1815 impactó poco las decisiones, pero muchísimo al análisis económico. David Ricardo y Thomas Robert Malthus participaron en él, sosteniendo posiciones contrapuestas. Los Principios de economía política y tributación, que el primero de ellos publicara un par de años después, son un claro subproducto de dicho debate" (Dorfman, 1989).

Es más, la tribu de los economistas considera la derogación de las Leyes de Granos como uno de sus principales triunfos en los que la teoría ayudó a la toma de decisiones.

Sintéticamente, la razón del júbilo es la siguiente: en aquella época en Inglaterra la industria era sinónimo de progreso. Seguir produciendo alimentos y materias primas industriales dentro de Inglaterra, implicaba sufrir el impacto de los rendimientos marginales decrecientes. Lo cual significaba que aún cuando los asalariados sólo cobraran el salario de subsistencia, si los alimentos se seguían produciendo en Inglaterra iban a aumentar en términos del precio de los productos industriales, deprimir los beneficios de la industria, consecuentemente sus recursos para reinversión y, eventualmente, agotar el crecimiento (llegar al temido "Estado estacionario"). ¿Cuál era la solución? Derogar las Leyes de Granos, para que se pudieran importar alimentos baratos.

2) Las importaciones de trigo de Gran Bretaña por país de origen muestran que Australia, Canadá y Estados Unidos aprovecharon antes que Argentina la oportunidad creada por la liberalización comercial. Las exportaciones desde nuestro país hacia Inglaterra recién comenzaron en la década de 1890.

3) Entre el momento en que David Ricardo publicó su libro en favor de la derogación de las Leyes de Granos, y aquel en que fueron derogadas, pasaron 31 años; y entre la referida publicación y la liberalización del comercio internacional inglés, pasaron 43 años. A veces las reformas estructurales no se dan de un día para el otro.

Diéguez, H. L. (1974): "Las leyes inglesas de granos, 1815-1846", Desarrollo económico, 13, 52, enero-marzo.

Dorfman, R. (1989): "Thomas Robert Malthus and David Ricardo", Journal of economic perspectives, 3, 3, verano.

MAFIA, SUBPRODUCTO DE CIERTAS ESCASECES

Por razones de espacio, en cada estratégica esquina hay a lo sumo uno, y solo un, puesto de diarios, atendido cotidianamente por el mismo diarero; en cada estratégica esquina hay un solo mendigo, normalmente siempre el mismo. Y si alguien intenta competir como lo describen los libros de texto de microeconomía, tanto en un caso como en el otro es "invitado" a retirarse.

¿Por qué ese diarero y no otro; por qué ese mendigo y no otro; quién es el que "invita" a los potenciales competidores a retirarse; de qué vive?

En un mundo de caballeros la respuesta es obvia: el primero que llega, ocupa el lugar; los demás se frustran, pero no actúan. Así se asignan los asientos, por ejemplo, en el subte, en los cines que no numeran las localidades, en la enorme mayoría de los templos religiosos. Así, según uno de los Diez Mandamientos, debería ocurrir con "la mujer" (la pareja, en el simétrico lenguaje de fines del siglo XX).

La caballerosidad funciona en algunas situaciones, pero no en todas. Donde no rige, esto es, donde el asiento ocupado por una persona a los ojos de los otros no le da derecho a seguir ocupándolo, si se observa un comportamiento "civilizado" dicha civilización se sustenta en la fuerza.

En efecto, cuando un mendigo mira con envidia la estratégica esquina que ocupa otro, pero no intenta desplazarlo sino que se ubica en otra, menos atractiva, está calculando que no tiene fuerza para desplazarlo (en lucha cuerpo a cuerpo, o en lucha contra quien respalda a quien ya está plantado en la esquina).

Quien detenta esa fuerza "administra" la escasez (en este caso, de espacio), en el sentido de que designa quién se beneficia con esa escasez, evitando la aparición de potenciales competidores. Lógicamente, cobra por sus servicios. ¿Cuánto? En principio, todos los ingresos que genera la referida escasez, menos lo que pide el más barato de los candidatos a ocupar el lugar (en el caso del "mercado de la lástima", explicado en otra oportunidad, el propio proceso requiere que el mendigo no se quede con mucho del dinero recaudado, porque; ¿quien le daría para comer a un `gordito'?).

Quien detenta esa fuerza cada tanto tiene que exhibirla, porque de lo contrario quienes trabajan en las esquinas dejarían de pagarle protección, y quienes quieren competir intentar n hacerlo.

La conclusión es clara: está en la naturaleza de ciertas escaseces que emerja como subproducto un comportamiento... ¿mafioso? Alguien tiene que ejercer ese rol.

En términos parecidos a estos los científicos políticos explican que el uso de la fuerza es inevitable. ¿En qué consiste la civilización, entonces? En otorgarle al Estado, a través de sus instituciones, el monopolio de la fuerza, al tiempo que se la circunscribe en términos de legislación, separación de poderes, etc. y de ámbito de aplicación (se entiende que el Estado intervenga para determinar quién venderá diarios en Corrientes y Florida, no para determinar si deben instalarse más pizzerías, dada la cantidad que ya hay).

El uso estatal de la fuerza pensando exclusivamente en el bien común, y por consiguiente renunciando quien la ejerce a beneficiarse de ella, es más propio del mundo de los "ángeles" que del de los seres humanos. Y los gobiernos son ejercidos por seres humanos. Por eso, aquí como en cualquier parte del mundo y de la Historia, aparecen los ejemplos en los cuales hay funcionarios que privatizan la administración de ciertas escaseces, en provecho propio.

El análisis económico reafirma lo que el sentido común sospechaba: cuando algo - calificado como un mal- está en la naturaleza de las cosas, la lucha para evitarlo es continua. El caso de los comportamientos mafiosos, lamentablemente, es uno de estos casos.

MARCA: VALOR, COSTO E INCENTIVO A LA FALSIFICACION

"Fabulosa venta de ropa de marcas falsificadas en ferias callejeras", tituló El Cronista su edición del 5 de febrero de 1996, luego de haber encontrado, comparando los precios de los comercios establecidos con la venta callejera, jeans "Lee" a 55% menos, medias "Loto" a 69% menos, camisas "Dufour" a 50% menos y zapatillas "Etonic" a 65% menos.

Comencemos despejando el campo operatorio. Un vendedor callejero puede vender el mismo producto (no uno falsificado) a precio inferior al de un comercio establecido, por lo menos por un par de razones empíricamente importantes: evasión impositiva, aduanera y/o previsional, por una parte, o robo por la otra.

No voy a cometer la estupidez de creer que comercio establecido es sinónimo de pago completo y puntual de todas sus obligaciones fiscales, aduaneras y/o previsionales; pero sí es razonable pensar que el grado de evasión es mayor en la venta callejera. Y no hay que ser doctor en economía para saber que quien evade puede estar dispuesto a vender a precio inferior al precio que incluye los impuestos.

Tampoco voy a cometer la ingenuidad de pensar que comercio establecido es sinónimo de ausencia absoluta de venta de mercadería robada, a través de lo que se denomina "reducción" de los bienes robados (se puede robar una campera para uso personal, pero no un camión lleno de camperas. Se necesita algún mecanismo comercial para cerrar el circuito... que generó muchas historias en el caso de la venta de radios para auto); pero también es razonable pensar que la venta callejera es una vía más lógica de reducir mercadería robada, que el comercio establecido.

Pero si bien no toda la diferencia de precio se explica por la falsificación de marcas, también es probable que la venta de mercadería con marca falsificada se canalice mejor por la venta callejera.

¿Por qué algunos productos se falsifican y otros no? ¿Cuál es el costo y el beneficio de una falsificación, y por consiguiente el incentivo a llevar a cabo una acción delictuosa? ¿Qué quiere decir "falsificar" cuando, llevado a un laboratorio, el producto "falsificado" es

exactamente igual al original (tema que se planteó, históricamente, con algunas monedas de oro)?

Comencemos por este último punto. Cualquiera nota la diferencia que existe entre hablar con Menem, y hacerlo con Nito Artaza... cuando "hace de Menem". En cambio; ¿en qué sentido es falso un jean que tiene un logo que dice, por ejemplo, DEPABLO, fabricado por mí - o por otro bajo mi licencia-, y el fabricado por otro, con exactamente los mismos materiales? En otros términos: ¿a qué llamamos falsificación; al mismo producto cuando lo fabrica alguien que no tiene permiso (porque no quiere pagar por tenerlo), o a un producto diferente, que aparece con un logo "vendedor", que comprarán quienes no sepan distinguir?

Este último es un tema que entendiblemente desespera a los fabricantes originales, por el resguardo que deben hacer de la imagen de su marca. Que incluye el cuidado del producto, aún dentro de los canales propios (cuando tomo una gaseosa en mal estado, porque el dueño del restaurante "se la olvidó" al sol antes de refrigerarla, hablo mal del producto, no de quien me lo sirvió. Por eso Coca y Pepsi envían periódicamente inspectores a almacenes, supermercados y restaurantes.

En cuanto al primer caso, cuando se pretende vender un producto por encima de su costo de producción, porque se trata de un producto "de marca", automáticamente se está a merced de los falsificadores. Un Mercedes vale más que un Volkswagen, además de todo, porque su costo de producción es diferente;... por algo no hay, que yo sepa, "Mercedes truchos". Pero si un jean se puede producir a \$ 20, pero con el logo DEPABLO se puede vender a \$ 100, la tentación de los "falsificadores" es muy grande.

Generar valores intangibles, en el caso del sector privado con marcas, en el del sector público con impuestos o prohibiciones, es algo muy difícil de mantener en el tiempo. Porque el valor intangible "no tiene costo de producción... para el falsificador", y consecuentemente el mayor precio es sinónimo de ganancia.

Estoy explicando, no justificando. La lucha contra la "falsificación" de valor agregado intangible será lícita según la legislación, pero es también muy difícil por la naturaleza del problema.

MEDIDOR INDIVIDUAL Y COLECTIVO DEL CONSUMO DE AGUA

"Un consumo invernal promedio de un barrio de enganchados no baja de los \$ 110 bimensuales por vivienda', aseguraron los técnicos de Edenor y Edesur. ¿El motivo? `Al no pagarla, la electricidad se usa para todo y reemplaza a otros combustibles. Las estufas de cuarzo funcionan todo el día, se cocina y hasta se seca la ropa con esa energía'" (La Nación, 8 de julio de 1993).

Este párrafo, que merecería ser incluido en todos los libros de texto de microeconomía, documenta que cada uno de nosotros determina el nivel de consumo de electricidad, comparando el beneficio que le reporta con el costo según lo percibe él (o ella) (el costo privado, en términos técnicos).

No sólo en el caso de la electricidad. También en el del agua, las salchichas y los pasajes aéreos a Hong Kong.

¿Cuál es el problema? Que demandando hasta la saciedad, dado que para él (o ella) el costo es cero, desvía recursos para producir "demasiado" de un bien, en detrimento de otros. En un barrio donde la gente se puede enganchar al cable eléctrico, pero no se puede enganchar a la venta de medialunas, utilizará "demasiada" electricidad y "demasiado pocas" medialunas, con respecto al consumo que de una y otras tendría si en ambos casos tuviera que pagar los costos sociales de producción, es decir, el uso de recursos necesarios para producir electricidad y medialunas.

En ciudades como Buenos Aires consumir electricidad sin pagar por el consumo concreto, siempre fue ilegal (hubo que "engancharse"); en cambio consumir agua potable llevada hasta su domicilio sin pagar por el consumo concreto, siempre fue legal (el lector debe distinguir entre consumir agua del Río de la Plata yéndola a buscar, y consumir agua potable llevada hasta el domicilio del consumidor. Lo primero, gratis, se acerca a la realidad -no está prohibido ir con un balde hasta la Costanera, llenarlo de "agua", y hacer con ella lo que se quiera-; lo segundo, que implica potabilizar el "agua" del Río de la Plata, y llevarla por caños hasta el domicilio del consumidor, es un proceso que implica el uso de recursos).

El habitante de la ciudad de Buenos Aires siempre pagó una tasa para poder consumir agua. Pero en rigor era una tasa para tener derecho a conectarse con la cañería de Obras Sanitarias, y por consiguiente independiente del consumo concreto de agua (la tasa tuvo que ver con el tamaño y las características de cada vivienda, pero resultó fija con respecto al costo del consumo concreto de agua. Consiguientemente, siguieron existiendo los vicios señalados, aunque Obras Sanitarias consiguiera financiar por completo la potabilización y distribución de agua potable).

Como en el caso de la electricidad y el gas, la solución pasa por reemplazar la tasa por un medidor del consumo de agua. Lo cual, en el caso de una casa particular, termina con el problema (mejor dicho, lo circunscribe al ámbito familiar. Todavía sigue siendo cierto que el niño que no trabaja, se ducha gratis porque su consumo de agua lo paga aquel miembro de la familia que trabaja. Dificultad que se soluciona como todo dentro de la familia, a veces amorosa y civilizadamente, a veces... a las trompadas).

¿Qué ocurre en el caso de un edificio de departamentos? Como el consumo de electricidad fue medido desde que se introdujo, hasta la puerta del edificio llega un único cable del distribuidor de energía eléctrica, que luego se subdivide para cada uno de los propietarios de los departamentos, y el medidor se coloca luego de la referida subdivisión.

El caño de agua que ingresa al edificio proveniente de Aguas Argentinas, por el contrario, penetra sin subdividirse en las entrañas de la construcción, y sólo se subdivide según exigencias propias de la distribución del agua, y no de medición de los consumos concretos (al menos es lo que me imagino, con mente de economista y no de arquitecto). Por eso, en el caso de los edificios de departamentos, la medición del consumo de agua se le hace al conjunto de propietarios, y no a cada uno de ellos.

¿Mejor que cuando la tasa se calculaba en base al tamaño y las características de la edificación? Sí, porque acerca la decisión individual al costo de producción de agua. Pero cuando la medición toma a un edificio en conjunto, quien paga las expensas de un departamento cualquiera, no solamente tiene que cuidar el consumo de agua suya y de su familia, sino también el del resto de quienes habitan el edificio. Lo cual, en general, es demasiado (si sé que la cena será pagada dividiendo el total por el número de comensales, pediré el plato más caro. Los demás harán lo mismo, y todos habremos comido más caro de lo que hubiéramos deseado).

El medidor colectivo sólo puede justificarse como paso intermedio, hasta que la tecnología permita, en los edificios existentes, ubicar medidores individuales (a los edificios nuevos debería exigírseles la instalación de medidores individuales, desde el vamos). ¿Tan difícil es colocar medidores individuales en los edificios existentes? La respuesta la tienen los técnicos.

EL MERCADO COMO PROCESADOR DE INFORMACION

Durante las primeras décadas del siglo XX se desarrolló lo que se denominó "la controversia socialista".

La argumentación de que bajo el socialismo el cálculo económico es imposible, fue replicada con la demostración de que, al menos en los papeles, bajo las mismas restricciones reales (dotaciones factoriales, tecnología, etc.) un sistema socialista podría lograr los mismos resultados que su similar capitalista, si los empresarios fueran reemplazados por administradores que actuaran "como si" fueran empresarios.

En los papeles, entonces, la controversia fue ganada por los socialmaníacos y no por los socialfóbicos.

Pero, particularmente desde fines de la década de 1980, la realidad de Rusia y el Este de Europa mostró que esto ocurrió sólo en los papeles.

¿Qué "se les escapó" a los socialmaníacos, para que hubiera tanta discrepancia entre los papeles y la realidad? El rol que el mercado cumple desde el punto de vista de como se procesa la información requerida para la toma de decisiones.

En efecto, la experiencia mostró que hay una diferencia sustancial entre los empresarios y los administradores que actúan "como si" fueran empresarios. En terminología que me resulta muy atractiva, la diferencia estriba en que en mercados competitivos, mientras los empresarios no tienen más remedio que trabajar, los administradores que operan "como si" fueran empresarios se pueden dar el lujo de estar ocupados. Entre otros aspectos de la realidad, esto también se refiere al plano informativo.

Es difícil tomar decisiones sin información. Ahora bien, el responsable de una decisión (esto es, alguien que va a sufrir si se equivoca) tiene claros incentivos para conseguir la información que necesita para tomar las decisiones. Por ejemplo, de quién puede demandar su producto, de cuáles son sus costos, etc.

Quienes operan en un mercado competitivo tienen incentivos en lograr información en serio. No porque alguien les pregunta, sino para sus propias decisiones. El pizzero de la esquina conoce sus costos, y los cuida, porque tomate que le cae al piso es ganancia que pierde.

Diferente es el rol de la información cuando, como en la controversia socialista, el mercado real pretende ser reemplazado por su mímica. Porque en este contexto nadie busca información para tomar decisiones, sino para modificar en su favor las decisiones de un agente externo, por ejemplo, un regulador. La información, en este contexto, deja de ser un elemento de la realidad, para convertirse en un instrumento de negociación. Se deja de trabajar, esto es, de conseguir información sobre los verdaderos costos, para comenzar a estar ocupado, es decir, llenar planillas para convencer al regulador de cuáles son los costos.

A comienzos de 1996 en Argentina las autoridades convocaron a una audiencia pública para escuchar opiniones referidas al rebalanceo de las tarifas telefónicas. La información sobre costos fue demandada por varios de los participantes, y los consultores confesaron contar con información parcial, al tiempo que los representantes de las empresas asistieron al evento, al menos según la televisión, poniendo cara de poker.

El episodio constituye material de libro de texto para el punto en consideración. Porque hasta 1997 o 2000 en Argentina no hay un verdadero mercado competitivo de servicios telefónicos, la cuestión de los costos se transformó de una base decisoria para quienes tienen la responsabilidad empresarial, en una herramienta de negociación (en este caso, por omisión).

La implicancia es obvia: porque sólo en los papeles un mecanismo regulatorio puede hacer las veces de un mercado real, la regulación tiene que reducirse al mínimo posible. Las energías humanas son escasas; si queremos producir mejores resultados en términos del Hombre, mejor que las asignemos al trabajo que al mero hecho de estar ocupados, también desde el ángulo del procesamiento de la información. Mercado o regulación no son opciones indiferentes desde este punto de vista.

MIGRACIONES

La economía se ocupa de la asignación de recursos escasos, entre fines alternativos, aprendimos todos en el curso introductorio de la materia. La economía también se ocupa de la reasignación de recursos escasos.

Desde el punto de vista geográfico la reasignación de capitales se denomina "movimiento de capitales" (interna o internacional) y la reasignación de mano de obra se denomina "migración" (interna o internacional). Las líneas que siguen se ocupan de este último caso.

En muchos aspectos se trata de lo mismo. Una importante diferencia reside en el hecho de que mientras el movimiento internacional de capitales no involucra necesariamente el desplazamiento físico de su dueño, el de la mano de obra sí. Dicho de otra manera: en rigor, migran personas, que dejan de ofrecer servicios laborales en algunos mercados, y comienzan a ofrecerlos en otros.

¿Por qué migran algunos seres humanos? Por razones económicas y extraeconómicas. Quien migra por una razón extraeconómica (persecución religiosa o política) no tendrá inconveniente en ganar menos en el país receptor que en su país de origen. Quien, por el contrario, migra por razones económicas busca mejorar su bienestar material.

Argentina experimentó fuertes movimientos migratorios. En efecto, del cuadro que acompaña a estas líneas surge que entre 1870 y 1913, el período de "oro" de los movimientos migratorios, la inmigración que llegó al país y permaneció en él explica la mitad del crecimiento poblacional total del período.

El cuadro también muestra que, durante el mismo período, en promedio 45 de cada 100 inmigrantes no permaneció en el país sino que trabajó en la época de la cosecha y regresó a su tierra natal. Es la denominada migración "golondrina" (¿se imagina, con las comodidades de la época, venir de Europa, trabajar aquí en los campos y volver a su país? Pregunta para historiadores: ¿no alcanzaba la migración interna en ese momento, que había que importar tantos brazos extranjeros?).

¿Cuáles son los efectos de la migración, interna o internacional, golondrina o permanente, desde el punto de vista de la distribución del ingreso? Respondiendo a esta pregunta vamos a entender quiénes son los entusiastas, y quiénes los críticos, de la existencia de migraciones.

El primer entusiasta, desde luego, es quien migra, porque a través de su acto (en su expectativa) mejora con respecto a lo que le ocurriría si se quedara en su lugar de origen.

El otro entusiasta es el capitalista del lugar de recepción, que ve aumentada la oferta del factor complementario al suyo, para llevar adelante su producción. No sé si a comienzos de 1996 los empresarios de Río Negro y Neuquén fueron a darle la bienvenida a los tucumanos que llegaron en avión para trabajar en la cosecha de fruta, pero desde el punto de vista de sus bolsillos deberían estar contentos.

El primer crítico de esta migración es el trabajador que vive en el lugar receptor, que ve aumentada su competencia por la llegada de los inmigrantes.

Y el otro posible crítico es el capitalista del lugar de expulsión de mano de obra, quien ahora no tiene tantos seres humanos para "explotar". Siguiendo el argumento anterior, a comienzos de 1996 los empresarios tucumanos deberían ir al aeropuerto local, para impedir la salida del avión.

En un escenario del pleno empleo, como el que imperó en Argentina entre 1870 y la Primera Guerra Mundial (no hay estadísticas, pero los inmigrantes no podían estar tan mal informados y llegar a Argentina para engrosar el "ejército de reserva"), el análisis de migración se realiza sobre estas bases. En un escenario de fuerte desempleo, las consideraciones de "lucha por la vida" de los trabajadores, adquieren otra relevancia.

MIGRACIONES

Ano	Inmi- gracion (miles de personas)	Emigra- cion	Sal- do	Saldo/ inmigr. (%)	Saldo/ crec. poblac. (%)
1870	40,0	10,5	29,5	73,7	
1871	20,9	10,7	10,2	48,8	30,9
1872	37,0	9,2	27,8	75,1	54,5
1873	76,3	18,2	58,1	76,1	70,9
1874	68,3	21,3	47,0	68,8	65,3
1875	42,0	25,5	16,5	39,3	39,3
1876	30,9	13,4	17,5	56,6	40,7
1877	36,3	18,3	18,0	49,6	40,0
1878	42,9	14,8	28,1	65,5	51,1
1879	55,1	23,6	31,5	57,2	53,4
1880	41,6	20,3	21,3	51,2	42,6
1881	47,4	22,3	25,1	53,0	46,5
1882	51,5	8,7	42,8	83,1	58,6
1883	63,2	9,5	53,7	85,0	63,9
1884	77,8	14,4	63,4	81,5	66,7
1885	108,7	14,5	94,2	86,7	74,2
1886	93,1	13,9	79,2	85,1	70,1
1887	120,8	13,6	107,2	88,7	75,0
1888	155,6	16,8	138,8	89,2	78,9
1889	260,9	40,6	220,3	84,4	84,7
1890	110,5	80,2	30,3	27,4	40,4
1891	52,0	81,9	-29,9	-57,5	
1892	73,2	43,8	29,4	40,2	40,3
1893	84,4	48,7	35,7	42,3	44,6
1894	80,6	41,3	39,3	48,8	46,2
1895	80,9	36,8	44,1	54,5	49,0
1896	135,2	45,9	89,3	66,1	52,8
1897	105,1	57,4	47,7	45,4	38,5
1898	95,1	53,5	41,6	43,7	33,5
1899	111,0	62,2	48,8	44,0	36,7
1900	105,9	55,4	50,5	47,7	36,9
1901	125,9	80,2	45,7	36,3	33,6
1902	96,0	79,4	16,6	17,3	15,4
1903	112,6	74,7	37,9	33,7	28,7
1904	161,0	66,5	94,5	58,7	49,2
1905	221,6	82,7	138,9	62,7	58,1
1906	302,2	103,8	198,4	65,7	65,5
1907	257,9	138,0	119,9	46,5	51,9
1908	303,1	127,0	176,1	58,1	60,3
1909	278,1	137,5	140,6	50,6	53,9
1910	345,2	136,4	208,8	60,5	62,3
1911	281,6	172,0	109,6	38,9	45,3
1912	379,1	173,0	206,1	54,4	59,9

1913	364,9	219,5	145,4	39,8	46,0
1914	284,4	286,7	-2,3	-0,8	
1915	137,7	168,6	-30,9	-22,4	
1916	162,0	182,0	-20,0	-12,3	
1917	109,0	14,0	95,0	87,2	62,9
1918	115,0	123,4	-8,4	-7,3	
1919	148,8	136,6	12,1	8,1	7,7
1920	188,7	148,9	39,7	21,0	20,6
1921	210,5	144,5	66,0	31,4	28,1
1922	299,5	195,8	103,6	34,6	37,0
1923	344,7	183,9	160,7	46,6	46,8
1924	273,5	159,4	114,0	41,7	32,4
1925	295,8	219,7	76,0	25,7	24,6
1926	340,3	249,5	90,8	26,7	30,4
1927	391,9	279,2	112,7	28,8	35,4
1928	378,0	291,0	87,0	23,0	27,0
1929	299,8	209,3	90,4	30,2	28,7
1930	358,4	283,6	74,8	20,9	24,2
1931	354,0	337,2	16,7	4,7	6,0
1932	324,6	321,6	3,0	0,9	1,2
1933	282,3	278,0	4,2	1,5	1,9
1934	321,8	315,9	5,8	1,8	2,7
1935	354,8	333,7	21,1	5,9	9,8
1936	399,2	372,0	27,2	6,8	12,2
1937	300,8	356,9	43,9	14,6	18,6
1938	408,6	368,3	40,3	9,9	16,7
1939	399,6	393,5	6,1	1,5	2,7

Fuente: Tornquist, E. (1919): The economic development of the Argentine Republic in the last 50 years, edicion del autor, y Vazquez Presedo, V. (1971, 1976): Estadisticas historicas argentinas, Macchi.

POLITICA INDUSTRIAL

En el Coloquio que IDEA desarrolló en Bariloche en octubre de 1996, Francisco Macri, presidente de Sevel, "acusó" al gobierno de carecer de una política industrial. Alieto Guadagni, funcionario a cargo del área, afirmó que los dichos de Macri representan un elogio para el gobierno. En tanto que el canciller Guido Di Tella, también presente en la reunión, más de una vez aunque en otras oportunidades, había afirmado que "Argentina no tiene una política industrial... afortunadamente".

No nos enredemos con las palabras. Por acción o por omisión, como el resto de los países, Argentina tiene hoy, como siempre, una política industrial. La cuestión es si, en términos generales, es hoy la óptima o no. En mi opinión lo es.

Lo que Argentina hoy no tiene es una política industrial como se la conoció durante buena parte de la segunda mitad del siglo XX. Afortunadamente, como dice Di Tella.

Según dicha política industrial fue el funcionario, más que el empresario, quien decidió qué sectores promover, qué regiones promover, qué tecnologías promover, qué tamaños de empresa promover, etc.

A través de un sistema de premios y castigos, implementados vía derechos de importación diferenciales, exenciones y diferimientos impositivos, crédito a tasas diferenciales, prohibiciones, controles directos de precios y tarifas públicas, etc. Cuando no inversiones públicas directas, en sectores "estratégicos".

Quedan algunos monumentos a los resultados de las políticas industriales que hemos conocido. Los profesores de economía que tenemos que hablar de política industrial deberíamos pasarnos menos horas delante del pizarrón y más horas recorriendo el país, mostrándole a los alumnos El Operativo Tucumán, Sierra Grande, Tierra del Fuego, así como cuánto costó, qué produjo, y qué quedó, de todos los regímenes de promoción industrial.

¿Por qué tendría que haber sido diferente? Hay que ser muy ignorante, o perseguir propósitos inconfesables, para recomendar que los funcionarios reemplacen a los empresarios en las riesgosas decisiones de qué producir, cómo, a quién vender, etc.

La experiencia argentina muestra, no sorprendentemente, que cuando la política económica incluye la "política industrial" como la conocimos en durante buena parte de la segunda mitad del siglo XX, entonces los verdaderos empresarios son reemplazados por los pseudoempresarios, que son los que administran recursos de terceros (públicos, por ejemplo). Y también muestra que cuando la política industrial se la encara de esta manera, las reuniones en la Cámara de Fabricantes de cada producto se vuelven cruciales, con lo cual los empresarios están tan ocupados que no les queda tiempo para trabajar (¿se acuerda, en la época de Gelbard, que los presidentes de las empresas se la pasaban juntando orines frente a las oficinas de los imberbes a cargo de la política de precios, porque la vida de las empresas dependía de poder convencer a un funcionario que no podía ser un experto en miles de sectores, y a quien en el fondo no le importaba si la empresa se iba a fundir o no, de que había que modificar los precios?).

Alejandro Estrada se inmortalizó en 1982 cuando dijo que era el mercado quien tenía que decidir si Argentina iba a producir acero o caramelos. Menos bonito, le dijeron de todo. En el plano del deber ser, esto no es ninguna pavada... como testimonian cómo le va a los países donde esa decisión depende de un funcionario.

Si, por acción o por omisión, siempre hay una política industrial, y si la que se desarrolló durante buena parte de la segunda mitad del siglo XX no le conviene hoy a Argentina; ¿cuál es la política industrial que sí conviene?

La que proporciona los bienes básicos que debe proveer el Estado, que es lo que -según mis lecturas y discusiones- es lo que ocurre en Asia.

En efecto, la primera cosa que, en materia económica tiene que proveer un Estado como parte de una política industrial (que, al mismo tiempo, es parte para todos) es estabilidad macroeconómica.

El Plan de Convertibilidad, como el Plan Real en Brasil, le devolvió horizonte a la decisión económica. Esto no se puede perder bajo ningún concepto, porque no solucionamos ninguno de los problemas que tenemos, y nos compramos un problema adicional.

Anterior a esto, y como marco general, es que la primera cosa que tiene que proveer un Estado es estabilidad institucional, cosa que afortunadamente tenemos desde 1983 y todo indica que bien atornillada... afortunadamente.

Dentro de este contexto de estabilidad institucional y macroeconómica, aquí y ahora la política industrial pasa por neutralidad sectorial y regional en las reglas de juego (lo contrario de lo que se hizo hasta ahora, es decir, compensar las desigualdades reales con manipulaciones impositivas, previsionales o aduaneras), y la provisión de los bienes públicos básicos (defensa, seguridad, justicia, salud y educación elemental), pero en serio.

Más la negociación con el resto del mundo, a efectos de que las oportunidades comerciales y de inversión puedan utilizarse de la mejor manera posible en provecho propio (ejemplo: las asimetrías con Brasil).

Como se ve, estamos lejos del "dejar hacer, dejar pasar" de los libros de texto.

Estamos en actividad pública complementaria, no sustitutiva, de la acción empresaria. Lo contrario de lo que se hizo durante buena parte de la segunda mitad del siglo XX.

Ningún partidario de la "mano invisible", el gran principio descubierto por Adam Smith, desecha la contribución del Estado a las reglas de juego que inducen el logro de lo mejor de lo posible, es decir, el óptimo.

Pero, en cada momento, en cada lugar, le dan contenido específico a la acción estatal.

Aquí y ahora esto quiere decir dejar de soñar con protagonismos de funcionarios, sobre dónde invertir y dónde no, y cómo orientar el crédito (con todo respeto: cada vez que los escucho me hacen acordar a los solteros dando consejos matrimoniales), y concentrar las energías públicas en la provisión de esenciales bienes para la correcta toma de decisiones privada: estabilidad institucional y macroeconómica, neutralidad en las reglas de juego, provisión adecuada de los bienes públicos.

Esta versión de la política industrial es bienvenida, la otra, por favor, no. Sospecho, sólo sospecho, que tanto Macri como Guadagni estarían de acuerdo con estas líneas. Por eso dije antes, no nos enredemos con las palabras.

PRESTAMISTA DE ÚLTIMA INSTANCIA

Los fondos depositados en cuentas corrientes son exigibles por parte de su titular sin previo aviso (son depósitos "a la vista"), los fondos depositados en cajas de ahorro también, y los fondos depositados en plazos fijos a 30 días son exigibles a su vencimiento.

En estas condiciones; ¿cómo hacen los bancos para prestar a 6 meses, 2 o 15 años? ¿Por qué los bancos le pagan interés a los depositantes, en vez de cobrarles el costo de mantenerle fondos durante cierto tiempo? (como el guardarropas, que cobra por mantener refrigerado el tapado de piel durante el verano).

La respuesta es que "en condiciones normales" no todos los depositantes necesitan sus fondos simultáneamente, y consecuentemente el banco sólo tiene que mantener como reserva una porción de los depósitos (los denominados "encajes técnicos"), pudiendo prestar el resto.

En efecto, "en condiciones normales" muchas decisiones adoptadas de manera individual funcionan de modo sincronizado cuando la realidad se mira desde el punto de vista del conjunto. En la misma fila en que algunos esperan para retirar fondos, otros esperan para depositar. El cajero va y viene al tesoro del banco, no en función del total de las operaciones sino en función del neto.

Pero no todas las condiciones son las normales. En el caso de los bancos, la principal anormalidad es la denominada corrida, es decir, la decisión -no de un depositante, sino de muchos- de sacar de un banco los fondos lo más rápido posible, ante la duda de que dicha institución pueda no tenerlos.

Ante la imposibilidad de recuperar sus préstamos de la noche a la mañana el banco que enfrenta una corrida sale a pedir prestado. A otro banco, a través de las operaciones del denominado mercado "call". Si la crisis tiene que ver con un banco particular, y sobre todo si es puramente psicológica -es decir, que el banco sería solvente si no tuviera corrida-, los otros bancos no tendrán inconveniente en prestarle. Pero si muchos bancos tienen corrida, entonces ninguno le va a prestar a otro.

Para solucionar este problema se creó la figura de prestamista de última instancia. El que presta, cuando nadie presta.

En los últimos siglos muy probablemente, en el siglo XX con seguridad, el rol de prestamista de última instancia fue ejercido por los bancos centrales de los respectivos países. A través, por ejemplo, de las operaciones de redescuento (descuento de documentos, que a su vez fueron descontados en los bancos comerciales).

La Ley de Convertibilidad -excepto de manera muy restringida- le prohibió al Banco Central de la República Argentina ejercer este rol. ¿Ignorancia? Necesidad de recrear la credibilidad y reputación del Banco Central, para que el público (nosotros) volviéramos a demandar pesos. Medida brutal, como la que adopta un ex alcoholico, quien para terminar con el flagelo de la bebida decide no probar más alcohol, bajo ninguna circunstancia... y hasta arriesga morir de sed en el intento.

Se puede prohibir el cumplimiento de un rol, pero no la necesidad de que dicho rol exista y tenga que ser ejercido por alguien. Incendios va a seguir habiendo y consiguientemente alguien va a tener que cumplir la función del bombero. Si errores del pasado le impiden a las municipalidades cumplir dicho rol, los vecinos, los gobiernos provinciales, el Estado Nacional, el Banco Mundial o el Vaticano, alguien va a tener que actuar.

En el caso del prestamista de última instancia, se comenzó a analizar que el rol deje de ser ejercicio por el banco central del país, para ser ejercido por un organismo internacional.

La idea es simple... de plantear. B52, cargados de dólares de los Estados Unidos, volarían permanentemente sobre la Tierra (más cerca de los lugares con dificultades en su mercado de cambios). A la orden de un experto, quien analizaría el caso, lanzarían cajones llenos de divisas, para que alguien creíble juegue el rol de prestamista de última instancia y mate la corrida antes de que crezca.

La idea es buena, la implementación es difícil. Los interrogantes son obvios: ¿cualquier crisis merita enviar dólares?; ¿quién los repaga?, etc.

El punto que destaca estas líneas es que así como en toda familia "alguien" es el que sabe (porque desde el punto de vista familiar la sabiduría también es un rol), desde el punto de vista de la sociedad alguien es Fuerzas Armadas, alguien es policía... y alguien es prestamista de última instancia. La cuestión es quién.

PROGRESIVIDAD Y REGRESIVIDAD FISCALES

Los economistas desagregamos el ingreso total según diferentes criterios, generando distintas distribuciones del ingreso: la funcional, la personal o familiar, la regional, la sectorial, la intergeneracional, etc.

La distribución personal o familiar del ingreso desagrega el ingreso total según lo que percibe cada persona o familia. A efectos de un entendimiento más rápido, y de su comparación en el tiempo o el espacio, normalmente la distribución personal o familiar del ingreso se presenta en términos porcentuales. Así, ordenando las personas o las familias comenzando por las más ricas, se dice que el 10% de las personas o familias mayores ingresos percibe el $x\%$ del ingreso total, que el 10% siguiente percibe el $y\%$, y así sucesivamente (la expresión gráfica de la distribución personal o familiar del ingreso se conoce como curva de Lorenz, y la expresión numérica más conocida de dicha distribución se conoce como coeficiente de Gini, en honor a los creadores respectivos).

Esta introducción es imprescindible para explicar con precisión qué significan progresividad y regresividad en la política fiscal, esto es, en los ingresos y gastos públicos.

Una política fiscal es progresiva cuando la distribución personal o familiar del ingreso que existía antes de su aplicación, se vuelve menos desigual luego de su aplicación (cuando la curva de Lorenz se acerca a la diagonal, o cuando disminuye el coeficiente de Gini), es regresiva cuando aumenta el grado de desigualdad en la distribución personal o familiar del ingreso, y es neutra o proporcional cuando lo deja constante.

La progresividad, regresividad o proporcionalidad de la política fiscal surge del neto de la política de gastos e ingresos públicos. Lo cual implica que una política fiscal puede ser progresiva, aunque la base tributaria sea regresiva... si la progresividad de los gastos públicos más que compensa la regresividad de los ingresos públicos.

¿Cómo es la política fiscal, desde el punto de vista de la distribución personal o familiar del ingreso, en Argentina 1995?

Analicemos, en primer lugar, el lado del gasto. La mitad del gasto público del gobierno central son jubilaciones, pensiones y PAMI. El segundo ítem de gasto es transferencia a provincias. Luego lo que queda de burocracia nacional, y por último el pago de intereses de la deuda pública. Lo cual implica que, en Argentina 1995, el gasto público es claramente progresivo (aquí no se subsidia más al sector privado empresario, o a los tenedores de títulos vía el pago de exorbitantes tasas de interés).

¿Y del lado del gasto? El grueso de los ingresos públicos resulta de la contribución del impuesto al valor agregado y a la seguridad social, más los impuestos a las ganancias, los bienes personales y los combustibles. Lo cual implica que, en Argentina 1995, los ingresos públicos son al menos proporcionales, y algo progresivos.

En una palabra, en Argentina 1995 la política fiscal es progresiva, no regresiva. Quien quiera acentuar los actuales rasgos de la actual política fiscal, por ejemplo, quien pretenda aumentar todavía más el impuesto a las ganancias, para aumentar todavía más la transferencia a los jubilados, en rigor de verdad no busca pasar de la regresividad a la progresividad de la política fiscal, sino aumentar la progresividad que ya tiene la política fiscal.

Claro que es más difícil "vender" una propuesta impositiva, cuando se dice que se busca aumentar la progresividad que ya tiene el sistema, que cuando se la bautiza de regresiva. Pero esto pertenece al plano del marketing, no de la realidad.

PROVISION Y PRODUCCION

Cada ser humano tiene en su cabeza un listado diferente de los bienes que a su juicio debería proveer el Estado del país donde vive.

Todos piensa algún poeta, a quien las desgarrantes implicancias del principio de escasez (el hecho de que, aquí en la Tierra, no hay de todo, para todos, gratis), lo llevan a explicar la distancia que hay entre el Paraíso y la realidad, exclusivamente en términos conspirativos.

Defensa, seguridad, justicia, educación y salud elementales, conjetura un liberal manchesteriano, quien confía en que la Mano Invisible de Adam Smith se encargará del resto, arrimando la realidad al óptimo, es decir, al ideal dentro de lo posible.

En el medio están los sensatos, los liberales modernos, los autotitulados progresistas y, supongo, también usted.

El punto que se enfatiza en estas líneas es que, integre la referida lista con pocos, muchos o todos los bienes, en todos los casos se está pensando en la provisión de los mismos o, mejor dicho, en asegurar que el beneficiario pueda juntarse con ellos.

En efecto: querer que todos los pibes y pibas puedan ser vacunados contra la polio, quiere decir estar por un mecanismo que asegure que los hijos de quienes no pueden comprar la vacuna, también sean vacunados; querer que todos los pibes y pibas accedan a la escuela primaria y secundaria, quiere decir estar por un mecanismo que asegure que los hijos de quienes no pueden pagar los gastos educativos, también puedan educarse, etc.

Esto no necesariamente, y no principalmente, quiere decir que sea el Estado quien tenga que producir los bienes cuya provisión quiere asegurarse más allá de lo que existiría en condiciones de mercado.

La diferencia entre provisión y producción es crucial.

La provisión de un bien que se considera tan crucial o conveniente para la convivencia social, que se está dispuesto a financiarlo de manera complementaria a los recursos que pueden

aportar sus beneficiarios directos, es un hecho de filosofía de vida. Estar dispuesto a hacer algo para que los hijos de familias pobres también estudien, es un buen ejemplo al respecto.

La producción estatal del referido bien es un hecho instrumental. Que me parezca bien que coman los enfermos en los hospitales públicos, y los presos en las cárceles públicas, no necesariamente quiere decir que haya que organizar la Dirección Nacional de Morfi y Afines. Porque la referida provisión bien la puede hacer el sector público, contratándole la respectiva producción al sector privado.

Es más; la experiencia Argentina de las últimas décadas mostró que, por ineficiencia operativa, la producción estatal muchas veces conspiró contra la provisión de los respectivos bienes.

Cualquiera calificaría como "estratégica" a la provisión del servicio telefónico, pero a la luz de la experiencia de la explotación telefónica bajo manos públicas, cualquier general argentino confiaría mucho más en la posibilidad de comunicarse con su comando hoy, que los teléfonos están en manos de extranjeros pero funcionan, que a mediados de la década de 1980 en que eran "nuestros", pero no funcionaban (Estados Unidos es un país preocupado por su seguridad. Pero no tiene línea aérea nacional, ni compañía telefónica nacional, y cada vez que realiza el despiece de sus aviones de guerra se agarra la cabeza por el contenido importado que tienen).

La privatización de las empresas públicas le devolvió al Estado argentino capacidad de maniobra. Para ejercer sus funciones en el plano de la provisión de bienes, liberándolo del de la producción pública de los mismos.

REDUCCION DE MERCADERIAS, Y DE OBRAS DE ARTE

Trabajar es una de las alternativas existentes para conseguir los bienes que se necesitan para vivir. Heredar es otra ("todo comienza por elegir bien a los padres", escuche decir más de una vez). Hurtar o robar es una tercera (desde el punto de vista legal suele diferenciarse entre hurto y robo. El primero no implica violencia, el segundo sí. La diferencia es importante, porque mientras en el caso de las mercaderías puede haber hurto -desde el punto de vista de la víctima una versión más civilizada de que otro se apropie de lo de uno-, en el caso de los servicios esto es imposible. Ejemplo: la violación sexual).

Hay gente que hurta o roba directamente las mercaderías que necesita para vivir. Ejemplo: quien toma una banana de una frutería, sale corriendo, y se la come luego de dejar atrás a sus perseguidores.

Hay gente que hurta o roba algunas mercaderías, con cuyo producido compra las que efectivamente necesita para vivir. Ejemplo: quien le quita a un camionero un camión lleno de gallinas, con cuyo producido compra luego todo lo que necesita para vivir (nadie puede creer que quien hurta o roba un camión de gallinas, sólo come gallinas; nadie puede creer que los ladrones de pasacasetes necesiten tantos para su propio uso).

El proceso por el cual el ladrón convierte el producto del hurto o robo, en los bienes que efectivamente consume, se denomina reducción.

Los ladrones pueden satisfacer sus necesidades convirtiendo el producto de su robo en los bienes que desean, porque "del otro lado" hay quien está dispuesto a adquirir mercaderías a menor precio que el que carga el fabricante, "sin preguntar cuál es su origen". A su vez; ¿qué hace quien compra un camión lleno de gallinas, que sabe que fue robado? Tampoco se las come, sino que las revende en locales donde "nadie pregunta de dónde salieron".

De manera que, en última instancia, existe el hurto o robo masivo de mercaderías porque existe la reducción, y existe la reducción porque hay personas a las que no les importa comprar mercadería robada.

El mismo análisis -con creces- se puede aplicar al caso de las obras de arte. Lo cual no sorprende, porque las obras de arte también son mercaderías. Lo cual implica que se las puede hurtar o robar, y que se las puede reducir. Hasta aquí la equivalencia es total.

¿Qué diferencia hay entre las gallinas y La Gioconda? La clase de demanda que generan unas y otra. Quien le compra gallinas a un ladrón de camiones, en vez de adquirirlas en una granja, está pensando en alternativas igualmente válidas de llegar al producto y sólo se preocupa por los costos.

Quien demanda La Gioconda para sí está desechando derivar placer de ver una copia (¿se acuerda cuando el enigmático retrato de la Mona Lisa aparecía en algunas latas de dulce de batata?), por más buena que ésta sea (y al respecto la tecnología avanzó muchísimo); está desechando derivar placer de ver el original (se toma un avión hasta París y la observa en el Louvre); y sólo deriva placer de observar el original él solo (ni siquiera se lo puede decir a sus amigos, algunos de los cuales podría delatarlo). Descarto quien colecciona piezas de arte robadas para venderlas en un futuro lejano, cuando el crimen prescriba y pueda poner un aviso en el diario.

Por eso dije que con creces el análisis de reducción se puede aplicar a las obras de arte. Porque, a diferencia de las gallinas, no hay ninguna forma legal de poder tener a La Gioconda en casa, para admirarla yo solo.

Mientras haya personas deseosas de juntarse con lo que tanto ansían, sin preguntar cómo llegaron dichas mercaderías a sus manos, habra otras personas dispuestas a trabajar para conseguírselas. Por eso mientras el hombre siga siendo hombre, habrá que proseguir con las tareas de prevención y lucha contra el crimen.

RESPONSABILIDAD: ETICA, CONTROL Y PAGO DE FACTURAS

La semana pasada una nena de 6 años falleció cuando una pesada escultura cayó sobre su cabeza. Un horror.

La escultura formaba parte de una muestra organizada por alguien, que subcontrató un espacio concesionado a alguien por una empresa de ferrocarriles, propietaria del inmueble. Las instalaciones están ubicadas en la Ciudad de Buenos Aires, capital de la República Argentina, país que forma parte del Mercosur, el continente americano, la Tierra y el sistema solar.

El párrafo anterior, para muchos una exageración, resulta imprescindible dada la forma en que se planteó la búsqueda periodística de los "responsables" del trágico accidente.

Contexto se suma a la búsqueda de responsables, sabiendo que el esfuerzo no le devolverá la vida a la pobre piba pero quizás sirva para evitar (o por lo menos disminuir) casos similares.

Buscando responsables, el primer y principal candidato es quien debía haber fijado la escultura y no lo hizo, o lo hizo mal. ¿Era idóneo para la tarea (si me la encargan a mí, desde el punto de vista de la idoneidad, también se cae); estaba atento a lo que estaba haciendo, o estaba cavilando si Madonna debe o no hacer de Evita en la película de Parker?

Buscando responsables, el segundo candidato es quien tenía que controlar la labor del primero. ¿Lo hizo, o "confió" que la tarea estuviera bien hecha?

Buscando responsables, sigo con quien tenía que controlar al controlador, y con quien tenía que controlar a quien tenía que controlar el controlador, y así sucesivamente. Femesa, la Municipalidad, Menem, Clinton y el secretario general de las Naciones Unidas, en este análisis, también "tienen algo que ver", aunque lógicamente la responsabilidad es cada vez menor.

El punto es bien claro. La responsabilidad, en este tipo de situaciones, va inevitablemente de abajo hacia arriba, y toda insistencia en que vaya de arriba hacia abajo, lo único que va a generar son más seres humanos destrozados por esculturas mal fijadas.

Tenemos que insistir en el rol fundamental de la responsabilidad personal. Cada uno de nosotros, cuando fija una escultura, coloca un vidrio o pone a secar una alfombra en el balcón de su casa; como cuando deja un auto estacionado en una barranca, coloca una inyección o acciona la prensa en una fábrica, tiene que estar con los sentidos concentrados en lo que está haciendo.

A caballo de esto están los controles. El arquitecto que se toma su trabajo en serio está presente cuando se llena la loza, para verificar personalmente que están todos los "fierros" que tienen que estar; y el ama de casa que se toma su rol en serio le explica a su servicio doméstico cómo hay que asegurar la escoba cuando se limpia el balcón del lado de afuera. Pero la experiencia muestra que aún los mejores controles son imperfectos. ¿Cuántas tareas se hacen sin que puedan estar presentes el arquitecto o el ama de casa?

En materia de responsabilidad personal la formación personal, familiar y educacional es fundamental. No hay sistema a prueba de irresponsables.

"Ayuda" a generar responsabilidad que el autor de un daño, aunque no haya sido culpable (en el sentido de la intencionalidad), se haga cargo de los percances que provocó. Si chocó un auto estacionado, que no haya tenido la intención de chocarlo no quiere decir que el dueño del otro vehículo tenga que pagar de su bolsillo los daños que sufrió su rodado. Quien sabe que se tiene que hacer cargo, naturalmente, se cuida más.

Desde este punto de vista, y quizás a algunos les parezca muy fuerte lo que voy a decir, los seguros alientan las irresponsabilidad. "No tengo problema, porque tengo seguro contra todo riesgo", escuché decir más de una vez. Al respecto un despierto economista sugirió que, para disminuir los accidentes de tránsito, había que fabricar autos de cuyo volante surgiera un puñal que apuntara directamente al pecho del conductor. A poco que se lo piense se advertirá que esto es mucho más que una chanza.

El día que cada uno de nosotros actúe con responsabilidad los accidentes no van a desaparecer, pero sí a disminuir. No es poco.

TASA DE INTERES CERO

Cuando la venta de un producto se anuncia así: "x' cuotas, sin interés"; ¿quiere decir que se vende a cero tasa de interés?

Puede ser.

Pero también, podría no ser.

Para responder es necesario precisar cuál es el correspondiente precio de contado, es decir, la cantidad de pesos que el comprador coloca hoy sobre el mostrador, contra la entrega del producto, con lo cual se perfecciona la operación (nótese que el precio de contado no necesariamente es el que aparece como "de contado" en la etiqueta. Estoy hablando del precio de contado en serio, aquel al cual efectivamente se realiza la transacción).

Y esto es así porque la tasa de interés (activa) es, precisamente, la relación que existe entre la cantidad que tengo que pagar hoy para obtener algo, y la que tendría que pagar en el futuro por no disponer hoy lo que me piden al contado.

¿Qué pasa cuando es imposible comprar el producto al contado, y sólo existe la variante "cuotas, sin interés"?

Que no hay tal tasa de interés cero, porque no hay tasa de interés. Lo que hay es una sospecha: que negarse a vender al contado, es una forma de ganar más. Estrategia que puede llevar adelante quien se siente único productor de un bien, que no tiene sustitutos cercanos (a ningún vendedor de una afamada marca de televisores se le puede ocurrir vender así, porque arriesga que los consumidores se trasladen hasta el próximo negocio, ubicado muy cerca, quien sí ofrece la alternativa de contado).

¿Puede ser que alguien ofrezca un producto de contado en \$ 100, o en 5 cuotas mensuales de \$ 20, y que no haga ningún descuento por "pago efectivo"? Puede ser. En cuyo caso estaríamos delante de un caso de genuina tasa de interés cero (ejemplo: el restaurante que cobra lo mismo cuando se paga en efectivo, que cuando se paga con tarjeta).

Claro que el hecho de que las alternativas que ofrece el vendedor impliquen tasa de interés cero, no quiere decir que dicha tasa sea cero desde el punto de vista del comprador.

En efecto, volviendo al ejemplo anterior, la aplicación mecánica de la fórmula de la tasa de interés muestra que el vendedor no "recarga" por comprar en cuotas. Pero como en el resto de la economía sí existe la tasa de interés (por ejemplo: en cuentas de ahorro), entonces naturalmente optará por depositar los \$ 100 en una de dichas cuentas, retirar \$ 20 por mes y quedarse con los intereses (excepto que el costo de tener que ir mensualmente hasta el banco, y de ahí hasta el negocio, para cancelar cada cuota, sea superior a los intereses que gana).

En una palabra: si la opción verdaderamente existe, la utilizo. Lo más probable es que sea simplemente una forma supuestamente atractiva de presentar los términos en los cuales un artículo se vende en cuotas.