

MARIE ESPRIT LÉON WALRAS

(1834-1910)

Nació en Evreux, Francia, aunque pasó más de la mitad de su vida de adulto en Suiza.

“Su padre, Antoine, también economista y al parecer su único maestro, fue compañero de Antoine Augustin Cournot. Antoine no fue muy lejos en su carrera por su anticlericalismo y su singular ineptitud para tratar con sus superiores jerárquicos... características que, según parece, heredó Léon” (Jaffé, 1975).

Quien luego se destacaría como economista matemático, a los 24 años publicó una novela, y al año siguiente un relato breve. "Advirtiendo que no estaba para la literatura, en ese momento le prometió a su padre que se dedicaría a la economía" (Jaffé, 1975). "La principal contribución Antoine al análisis económico, fue lograr que Léon se volcara a la economía" (Walker, 1987).

“A los 25 se juntó con una madre soltera, con quien se casó formalmente una década después, reconociendo al hijo de ella y a la hija de ambos. Su primera esposa falleció en 1879. Se casó por segunda vez en 1884 con una solterona, que le duplicó los ingresos. Esta `beca` terminó en 1900, cuando enviudó por segunda vez” (Jaffé, 1975). “En 1892, a raíz del fallecimiento de su madre, recibió una herencia de 100 francos, lo cual le permitió cancelar las deudas en que había incurrido para dar a conocer sus ideas, y comprar títulos que le generaran 800 francos anuales de ingreso” (Walker, 1987).

“No había mucho campo para un economista en la Francia de la época, y menos aún para Walras, quien no tenía educación universitaria formal ni pertenecía al `gremio` de los economistas oficiales franceses. Intentó el periodismo, pero no pudo avanzar a causa de... sus opiniones independientes” [¡también, a quién se le ocurre!] (Jaffé, 1975).

“El 16 de diciembre de 1870, es decir, el día que cumplió 36 años, dió su primera clase como profesor extraordinario en la facultad de derecho de la Academia de Lausanna, pasando un año después a desempeñarse como profesor ordinario. En Lausanna aprendió cálculo infinitesimal. Siguió enseñando en Lausanna hasta 1892, en que –por razones de salud- le dejó

su cátedra a su protegido, Vilfredo Pareto” (Jaffé, 1975). “Era un profesor extremadamente consciente, pero expositor pobre. Encima de lo cual sus estudiantes realizaban estudios de derecho, por lo que no tuvo discípulos” (Walker, 1987).

“No le debe haber resultado muy simpático que William Stanley Jevons y Hermann Heinrich Gossen publicaran sus trabajos sobre el enfoque marginal para la determinación del valor, a la luz de sus propias investigaciones. Entonces comenzó a enviar copias de su gran libro Elementos de economía política pura, publicado en 1874-77, a economistas de Francia y del resto de Europa, generando una corriente epistolar que cuenta en varios miles las piezas conocidas, por lo que verdaderamente a Walras se lo debe considerar economista de economistas” (Jaffé, 1975). “Durante su vida no tuvo impacto sobre sus colegas. Cierta vez afirmo que su vida se dividía en 2 periodos: durante el primero había sido considerado un loco, y durante el segundo que todos descubrieron antes que el, sus hallazgos” (Walker, 1987).

Aunque difícilmente reconocido como tal en su época. La siguiente anécdota incluida en sus "notas autobiográficas", publicadas en 1904, lo documenta: "En la tarde del 23 de junio de 1903 me encontré otra vez, en la puerta de mi oficina, con el joven profesor Henry Ludwell Moore, de la Universidad de Columbia de Nueva York, quien, luego de explicarme las dificultades que encontró en América (para introducir las ideas de Walras) dijo: 'usted debe reconocer, mi querido Walras, que para una revolución científica como la que usted desea llevar adelante en economía, se requieren 50 años'. 'Ese es el período exacto, respondí'".

“Siempre se consideró un socialista 'científico', con razones 'científicas' para defender que el Estado se hiciera cargo (mediante compra) de toda clase de propiedades (tierra, monopolios naturales, ferrocarriles) donde pudiera demostrarse analíticamente que [la propiedad privada] es incongruente con la consecución del bienestar máximo relativo que traería consigo la libre competencia si se la sometiera a las inviolables reglas de la 'justicia'” (Jaffé, 1975). También “creía que había que abolir todos los impuestos, financiándose el Estado con el producto del alquiler de los recursos estatizados” (Walker, 1987).

"Era un sabio solitario y de duro carácter, con frecuencia víctima de difíciles circunstancias, de temperamento hipocondríaco y paranoide, que se abrió camino por un terreno tozudamente hostil y desconocido para descubrir un buen punto de observación desde el que las siguientes generaciones de economistas podrían hacer sus propios descubrimientos" (Jaffé, 1975).

¿Por qué los economistas nos acordamos de Léon Walras; cuál fue la revolución, que le llevó a Joseph Alois Schumpeter a proclamar a Walras el más grande de los economistas, y a Milton Friedman a decir en 1949 que "saludamos cortésmente a Marshall, pero nos quedamos con Walras"? Lo que en la literatura especializada se denomina la teoría del equilibrio general. “Por su genialidad y su gran intuición, al penetrar el velo del caos que presenta la percepción inmediata, para visualizar la subyacente estructura de la economía de un país, y sus implicancias, Walras no fue superado por ningún otro” (Walker, 1987).

Que "todo depende de todo" es una idea que se puede rastrear desde el comienzo mismo del análisis económico, y seguramente mucho antes. El mérito de Walras consiste en haberle dado precisión a dicha idea, mostrando esa noción tan frecuentemente olvidada a la hora de diseñar e implementar políticas económicas, según la cual uno no puede "tocar" un aspecto de la economía, sin esperar repercusiones (claro que de distinta intensidad) en el resto de la economía.

“Que los mercados no operan de manera aislada, sino que están relacionados por la restricción presupuestaria de las unidades económicas, dio lugar a lo que la literatura económica denomina la Ley de Walras (según la denominación de Oskar Ryszard Lange. Patinkin, 1987)” (Walker, 1987).

Con todo lo impresionante que fue el esfuerzo de Walras (y de Pareto), la prueba rigurosa de la existencia del equilibrio general competitivo tuvo que esperar hasta el siglo XX, cuando a partir de los trabajos de Abraham Wald, hacia mediados de siglo y trabajando de manera independiente, Kenneth Joseph Arrow y Gerard Debreu lograron la meta ansiada. Estos 2 últimos economistas, en años distintos, se hicieron acreedores al premio Nobel en economía.

“Entre quienes influyeron en su pensamiento cabe mencionar a Cournot, Achille Nicolas Isnard y Louis Poincaré” (Walker, 1987).

“Concebía la economía pura por analogía de la mecánica pura, y consistía en un modelo explicativo, de estructura matemática, que representaba una trama general de relaciones rigurosamente deducidas del puesto de fuerzas económicas supuestamente perennes, o ‘naturales’, independientemente de la ordenación institucional” (Jaffé, 1975).

Jaffé, W. (1975): "Leon Walras", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Aguilar.

Patinkin, D. (1987): "Walras's law", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Walker, D. A. (1987): "Walras, Léon", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

JOHAN GUSTAV KNUT WICKSELL

(1851-1926)

Este economista sueco nació en una familia de comerciantes de clase media, amante de la literatura y la música.

Tuvo una conversión religiosa en su adolescencia, y una fuerte duda religiosa cuando contaba 23 años. Su conducta personal se volvió más mundana. En 1908, es decir, a los 52 años de edad, estuvo preso un par de meses por ridiculizar el relato de la Inmaculada Concepción.

Llegó a la economía "de grande", luego de haber estudiado matemáticas y física, y de hacer investigaciones neomaltusianas. Dictó conferencias sobre la embriaguez y en favor del control de la natalidad.

En 1885 una pequeña herencia le permitió estudiar en Inglaterra durante algún tiempo (al parecer la herencia no era tan grande como la que recibió Pareto, quien no trabajó más en su vida).

Cuando tenía 38 años cayó en sus manos un ejemplar de Capital e interés de Bohn-Bawerk, y desde ahí en adelante se dedicó a la economía (más adelante explicaré que a Buchanan le ocurrió lo mismo con un libro de... Wicksell).

Quiso enseñar economía en la Universidad de Estocolmo, pero no lo aceptaron por sus ideas liberales (en el sentido europeo del término). Entonces se ganó la vida como periodista. Escribió una tesis doctoral sobre impuestos, para la Universidad de Upsala (con aportes que forman la base de la teoría moderna de los bienes públicos).

Ya doctor, volvió a insistir con enseñar economía. Pero en Suecia, en esa época, sólo se enseñaba economía en las escuelas de... derecho, y para eso había que ser abogado. Entonces se hizo abogado, aprobando en 2 años las materias que normalmente hubieran demandado el doble de tiempo. Terminó enseñando en la Universidad de Lund, donde ingresó no sin dificultades.

Durante la Primera Guerra Mundial colaboró con el Banco Central sueco. En 1916, en Inglaterra, conoció a Keynes, de quien Wicksell, según Gardlund -su biógrafo en la EICS- dijo que "es el más agudo teórico de Inglaterra", cumplido al parecer no reciprocado.

¿Por qué recordamos a un economista que nació en un país tan "extraño" como Suecia, y que llevó adelante una vida "ideológica" tan agitada que le creó permanentemente problemas desde el punto de vista académico? Por sus aportes a la teoría monetaria y a la de los bienes públicos.

Wicksell enseñó a diferenciar entre la tasa de interés que en cada momento se observa en el mercado y la tasa "natural", la que surge de la productividad del capital y la propensión a ahorrar que tienen los ciudadanos de una comunidad. Esta diferenciación ya era conocida, el mérito de Wicksell consiste en "exprimirla", generando una teoría del ciclo económico basada en una dinámica del mercado monetario y crediticio.

Sobre su aporte a la teoría de las finanzas públicas, más que concentrarme en el contenido voy a utilizar el caso como un ejemplo del poder que tiene la teoría por sobre las ideologías, en el siguiente sentido: cuando una teoría es entendida, puede ser utilizada con provecho por alguien de un campo "ideológico" diferente del autor de la teoría.

En efecto, Wicksell era un "progresista" bordeando en lo revolucionario, mientras que James M. Buchanan (premio Nobel en economía 1986) es un conservador. Pues bien, ¿qué dice Buchanan de Wicksell? Lo que sigue fue sintetizado de Buchanan (1986, 1987).

"En mi oficina hay sólo 2 retratos de economistas colgados de la pared: los de Knut Wicksell y Frank Knight. Wicksell influyó mucho en mi trabajo. Muchas de mis contribuciones son reiteraciones, elaboraciones y extensiones del análisis wickseliano. Uno de mis momentos más excitantes durante mi carrera desde el punto de vista intelectual, fue el descubrimiento, en 1948, del libro que Wicksell escribió en 1896.

Wicksell merece la designación de precursor más importante de la teoría moderna de la opción pública porque en él encontramos los 3 elementos constitutivos que proporcionan los fundamentos de dicha teoría: individualismo metodológico, homo economicus y la visión de la política como intercambio.

Wicksell: la diferencia relevante entre los mercados y la política no está en la clase de valores e intereses que persiguen las personas, sino en las condiciones bajo las cuales las personas persiguen sus intereses. La política es una estructura de intercambios complejos entre individuos, una estructura dentro de la cual las personas buscan asegurarse en forma colectiva, aquellos de sus propios objetivos privados que no pueden obtenerse eficientemente a través de los mecanismos de mercado. En ausencia del interés individual no hay interés alguno. En economía la gente cambia manzanas por naranjas; en política los individuos acuerdan intercambiar participaciones en la contribución al financiamiento de los costos de lo que se desea en común, desde los servicios de bomberos a la existencia de un juez.

Wicksell no fue más allá de sugerir la reforma de las estructuras de decisión legislativas. No extendió concientemente su análisis a la decisión sobre constituciones. Quizás interese destacar que Wicksell no vió su sugerencia sobre reforma (la regla de la unanimidad) como algo restrictivo. Esta interpretación restrictiva fue quizás parcialmente responsable del fracaso continuado de los economistas dedicados a la política económica, para reconocer su extensión pionera y fundamental de la norma de eficiencia al sector político.

¿Por qué los individuos están dispuestos a aceptar la coherción inherente a las decisiones colectivas? Porque hay situaciones en las cuales el "intercambio" dentro de la Constitución sirve para sus intereses. Un individuo puede racionalmente preferir una regla que, en ocasiones específicas, genera resultados que están en contra de sus intereses; lo hace si piensa que sus intereses serán logrados de manera más efectiva, que por la aplicación de la más restrictiva regla de la unanimidad de Wicksell.

El mensaje de Wicksell es claro, elemental, y evidente en sí mismo. Los economistas deben dejar de dar consejos de política como si fueran empleados de un déspota benevolente, y deben analizar la estructura dentro de la cual se adoptan las decisiones políticas.

Como Wicksell, mi objetivo es en última instancia normativo, más que antisépticamente científico".

¿Qué tal?

Buchanan, J. (1986): "Better than plowing", Banca nazionale del lavoro, 159, diciembre.

Buchanan, J. (1987): "The constitution of economic policy", American economic review, 77, 3, junio.

Gardlund, T. (1974): "Knut Wicksell", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Aguilar, Madrid.

AMORTIZACION

El tiempo y el uso elevan el valor real de unas pocas mercaderías (vinos, árboles, cuadros, etc) y disminuyen el de la enorme mayoría de ellas. Dicho de otra manera: unos pocos productos tienen tasas de interés propia positiva, en tanto que la mayoría tiene tasa propia negativa.

A este último hecho se lo denomina depreciación, y es para juzgar correctamente la posición de una unidad económica que posee mercaderías que se deprecian que se inventó el concepto de amortización. Los servicios, que por definición no se pueden almacenar, tienen -si se quiere- depreciación total instantánea.

Por razones que desconozco existe una imagen generalizada según la cual la de las amortizaciones es una cuestión exclusiva de los contadores públicos, que se limita (la cuestión) a elegir aquella fórmula de amortización aceptada por la Dirección General Impositiva que minimiza el pago de impuestos de las empresas.

Esto representa una doble y lamentable simplificación: por una parte, porque la discusión de las fórmulas sepulta a la de la idea central, que es muy importante; y por la otra, porque el planteo anterior ignora la cuestión de las amortizaciones a nivel familiar y aún personal. El tratamiento que sigue, dentro del espacio disponible, tratará de superar ambas limitaciones.

La riqueza no humana de la típica familia de clase media está formada principalmente por la vivienda y el automotor propios. Es usual en nuestro país que la pareja se sienta aliviada cuando "sale" de las cuotas, es decir, cuando termina de abonar las 2 mercaderías mencionadas; porque, según su interpretación, de ahí en más podrá dedicar todos sus ingresos a gastos de consumo.

Esa pareja, también salvo honrosísimas excepciones, considera metafísicos los argumentos referidos a la depreciación y la amortización de la casa y el auto, lo cual quiere decir que no deriva ninguna recomendación práctica del tautológico hecho de que, luego de transcurrido un año, su casa y su auto son un año más viejos que antes. Y es recién cuando dicha pareja quiere mudarse, o cambiar el auto, que la metafísica se le hace repentinamente

física; porque súbitamente debe financiar muchas cuotas de amortización con los ingresos de un solo período.

La cuestión de las depreciaciones y las amortizaciones tampoco es ajena al caso del capital humano, es decir, a la posibilidad de generar ingresos en base a la venta de servicios personales. Al respecto cabe diferenciar entre el capital humano físico, cuyo deterioro progresivo parece inexorable (de ahí lo de "saber retirarse a tiempo", conocida máxima en el mundo del boxeo, los elencos femeninos de los teatros de revistas, etc.). y el caso del capital humano intelectual, cuyo deterioro puede ser en buena medida neutralizado (el profesional se oxida principalmente porque quiere, es decir, porque consume demasiado al no dedicar una parte de su tiempo a seguir estudiando para poder de esa manera mantener intacto su capital humano. Y existen en el mundo muchos casos de "jóvenes" de 80 años que intelectualmente se mantienen intactos).

Reconocida la importancia de las amortizaciones corresponde plantear la cuestión de su implementación; cuestión que como veremos tiene una cierta importancia en las empresas pero una mucho mayor a nivel familiar o individual (la diferencia principal radica en que una empresa hace inversiones en forma continua y las personas a saltos).

La posibilidad práctica de llevar adelante un programa de amortizaciones que como sistema no le resulte costoso a las personas depende esencialmente del grado de desarrollo del mercado de capitales. Gabriela Sabatini algún día dejará de correr de un lado al otro de las canchas de tenis; Susana Giménez algún día dejará de animar programas de televisión, y yo alguna día dejaré de hablar y escribir.

¿Qué haremos luego para subsistir? Si existe un mercado de capitales que permite mantener la riqueza en forma líquida, entonces viviremos de la venta de los títulos comprados, y los depósitos realizados, en los años buenos; mientras que si no existe dicho mercado, entonces no tendremos más remedio que apelar al desperdicio social (es decir, al referido a la economía en su conjunto) que significa congelar riqueza bajo la forma de cuadros comprados por metro, cacerolas compradas por docenas, etc. objetos que en los años malos venderemos en la feria de San Telmo.

El Cronista Comercial, 9 de julio de 1989

ARTESANO Y EMPRESARIO

Artesano es aquel que pone un sello personal en lo que produce. Para el artesano la elaboración de los productos que le encanta fabricar es principalmente un fin en sí mismo, casi un acto de consumo como diríamos los economistas.

Artesano es aquel mortal que, cuando tiene la suerte de que tiene demanda aquello para lo cual él "nació" para fabricar, no sabe cuándo trabaja, cuándo descansa y cuándo se divierte; y es aquel que cuando tiene la mala suerte de que lo que a él le encanta fabricar no coincide totalmente con los gustos de la población, está dispuesto a sacrificar dinero frente a alternativas más redituables pero menos atractivas (¡la plata que podría ganar colgando arañas sin escalera, en vez de escribir artículos de economía!).

El artesano que se "banca" su pobreza goza de todo mi respeto y quizás admiración; pero en la realidad hay un conjunto de artesanos que intentan, vía la acción del Estado, que el resto de la comunidad les "banque" su esfuerzo y, particularmente, los resultados de dicho esfuerzo. Esto, tanto en nuestro país como en el mundo, es motivo de discusión permanente. Particularmente en el caso de artesanos que producen bienes "no populares", como los bienes "de la cultura" así como algunos deportes específicos. Personalmente creo que los artesanos que buscan, vía el Estado, darles a la comunidad lo que ella "necesita" pero no se atreve a pedir, están abusando de su lugar en la sociedad.

Empresario, por su parte, es aquel para quien el bien que produce es un medio destinado a un fin, cual es el de ganarse la vida. Para el empresario lo que importa no es lo que él crea de su producto, sino lo que al respecto crean los consumidores (y no me estoy refiriendo a los engaños de corto plazo sino a lo que genuina y sinceramente, es decir, a través de compras reiteradas, piensen los consumidores). No hay inconsistencia en el empresario que fabrica vino pero que sólo toma cerveza, y no habla mal del empresario Armando Bó lo que de la calidad de su producción cinematográfica pueden opinar él mismo o los fanáticos de Bergman.

A nivel personal, las categorías de empresario y artesano pueden aparecer en forma plena (el puro artesano, genial bohemio y fundido; el puro empresario, indiferente a la especificidad que le hace ganar la vida), pero lo más probable es que aparezcan en cada uno de

los seres humanos en proporciones diferentes. Están los "normalmente artesanos", y los "normalmente empresarios", con mezcla de unos y otros (el artesano que "comercializa" una parte de su esfuerzo, frente a un cliente rico, para mantenerse; el empresario que "se embala" con un proyecto productivo del cual sabe que va a salir más pobre).

Como el punto que quiero desarrollar aquí es de naturaleza descriptiva no importa analizar si está bien ser artesano y mal ser empresario o viceversa. Aunque no puedo resistir la tentación de señalar que el empresario es quien está más cerca de la gente, en comparación con el artesano. En efecto, este último crea tanto en lo que está haciendo, que no se ocupa de prestarle atención a los deseos de los consumidores; el empresario, por el contrario, comienza por atisbar qué es lo que quieren los potenciales compradores.

Digo que no abro juicio porque lo que sí quiero que quede en claro es que en una economía cerrada, en una economía donde la entrada y salida de los sectores está artificialmente obstaculizada, en fin, en una economía regulada administrativamente, tanto artesanos como empresarios pueden estar al frente de las empresas. Porque se trata de economías donde no es que la oferta genera su propia demanda (como dice la ley de Say) sino que la oferta determina su propia demanda (ejemplo: los bancos son de madera porque al único que en virtud de la legislación puede fabricar bancos, le encanta tallar madera; y va preso el que intente fabricar y vender bancos de plástico).

En una economía competitiva, por el contrario, lo más probable es que con el tiempo los artesanos terminen trabajando como asalariados de los empresarios. Porque una economía competitiva es una en la cual la demanda importa más que en una economía regulada, y en estas condiciones los artesanos que deciden no dejar de ser artesanos y continuar produciendo lo que siempre les encantó hacer, tienen alternativas claras; como seguir al frente de sus empresas, aunque languideciendo desde el punto de vista económico, o trabajar para quienes se dedican a saber qué es lo que demandan los consumidores por una parte, y cuál es la forma más barata de reunir los elementos que se necesitan para producir dichos bienes por la otra.

En las sociedades, entonces, los artesanos y los empresarios coexisten. La única diferencia que existe al respecto entre las sociedades que funcionan, y aquellas que no, es el puesto que -dentro de cada sociedad- ocupan unos y otros.

BALANZA COMERCIAL Y DE PAGOS

La balanza (¿balanza o balance? Nunca supe) de pagos de un país registra todas las transacciones que, durante cierto período, realizan sus residentes con los residentes del resto del mundo.

La balanza comercial de un país registra la compraventa de mercaderías que, durante cierto período, realizan sus residentes con los residentes del resto del mundo.

La balanza comercial, consiguientemente, forma parte de la balanza de pagos.

Puesto que toda transacción tiene su contrapartida, por definición la balanza de pagos está siempre equilibrada. Siendo la balanza comercial una porción de la de pagos, puede registrar superávit (cuando las exportaciones superan a las importaciones) o déficit (en el caso contrario).

El cuadro que acompaña a estas líneas muestra la “anatomía” de la balanza de pagos de un país, según la presentación moderna. El enfoque actual busca explicitar cómo es la relación entre la economía del país en consideración y la del resto del mundo, a través del tipo de vinculación que sus residentes tienen con los de los otros países.

Dicha vinculación económica es variada. Una primera división de las vinculaciones agrupa, por una parte, a las transacciones corrientes, y por la otra a las transacciones de capital. Como la balanza comercial, la balanza en cuenta corriente puede registrar déficit o superávit. Importa advertir que, no pudiendo la balanza de pagos estar en desequilibrio, el déficit de la cuenta corriente implica necesariamente el superávit de la cuenta de capital y viceversa.

Un país que importa más mercaderías y servicios de los que exporta es, necesariamente, un país en el cual ingresa capital del exterior (porque está aumentando su deuda, o porque está repatriando fondos de residentes locales en bancos extranjeros) y/o un país cuyo Banco Central pierde reservas.

Dentro de las transacciones corrientes, la balanza en cuenta corriente distingue entre la compraventa de mercaderías, es decir, la importación y exportación de tangibles; la

compraventa de servicios (reales, como el turismo, y financieros, como el pago de intereses por una deuda); y las transferencias unilaterales (debidas, por ejemplo, a las remesas que los inmigrantes envían a sus parientes del país de origen).

¿Qué es una "crisis de balanza de pagos", si ésta necesariamente tiene que estar en equilibrio? La imposibilidad de que la economía pueda seguir funcionando como lo hizo hasta que apareciera la crisis, forzando ajustes que alteren valores, tanto en la cuenta corriente como en la de capital, para que la balanza de pagos siga "cerrando".

Como todo agregado, el cálculo concreto de la balanza de pagos de un país plantea problemas conceptuales y de estimación. Ejemplos de los primeros son la definición rigurosa de qué es un residente de un país (el embajador de Italia en Argentina es residente de Italia, de modo que cuando se hace cortar el cabello en Buenos Aires su peluquero exporta servicios), el momento en que se considera que una mercadería fue exportada por un país e importada por otro, así como el método de valuación de las mercaderías (CIF, FOB, FAS, etc.). El Fondo Monetario Internacional, a través de su "manual de balanza de pagos", recomienda a los bancos centrales de los países miembros que estimen sus balanzas de pagos de manera consistente, a efectos de evitar duplicaciones (de otra manera, por ejemplo, la suma de las exportaciones de todos los países del mundo durante cierto período, no coincidiría con la de las importaciones durante el mismo período, lo cual es absurdo hasta que nos vinculemos comercialmente con el resto de los planetas).

El principal problema de estimación de la balanza de pagos es la economía informal, y más precisamente "la fuga de capitales". Nadie puede ignorar en sus análisis que los intereses que los argentinos ganamos en el exterior, por los fondos que tenemos depositados en el resto del mundo, afectan nuestras decisiones de gasto, por más dificultades que tenga en estimar dichos intereses el Banco Central de la República Argentina.

Importante como es, la información que provee la balanza de pagos no es completa para representar el estado de las transacciones entre los residentes de un país y los del resto del mundo. La "fotografía" complementaria de la balanza de pagos de un país es su balanza de deudas. Entre ambas, es decir, entre los flujos de cobros y pagos de la primera, y los stocks de créditos y deudas de la segunda, la composición de lugar es completa.

BALANZA DE
PAGOS

Rubro	Débito (ejemplo)	Crédito (ejemplo)	Saldo
-------	---------------------	----------------------	-------

CUENTA CORRIENTE

Mercaderías	Importaciones (compras de máquinas)	Exportaciones (ventas de aceite)	De la cuenta mercaderías (resultado comercial)
-------------	---	--	--

Servicios

Reales	Importaciones (turismo de los residentes del país en el extranjero)	Exportaciones (extranjeros que viajan en la línea aérea del país)	De la cuenta servicios reales
--------	---	---	-------------------------------------

Financieros	Importaciones (pago de intereses por la deuda externa)	Exportaciones (cobro de intereses por depósitos en el extranjero)	De la cuenta servicios financieros
-------------	---	--	--

Transferencias unilaterales	Importaciones (remesas a parientes que residen en el exterior)	Exportaciones (donaciones recibidas de otros países)	De la cuenta remesas unilaterales
--------------------------------	--	--	---

CUENTA CAPITAL

Movimientos de capital	Exportaciones (salidas de fondos al exterior)	Importaciones (entradas de fondos del exterior)	De la cuenta capital
---------------------------	--	--	-------------------------

Variación de reservas del Banco Central	Aumento de reservas	Disminución de reservas	De la cuenta reservas internacionales
---	------------------------	----------------------------	---

-	-	-	-
---	---	---	---

SUMA			¡ C E R O !
------	--	--	-------------

BASE MONETARIA

La base monetaria es el stock de billetes y monedas emitidos por el Banco Central.

Cuando yo era chico, en países como Argentina en el anverso de los billetes solía leerse que "el Banco Central pagará al portador y a la vista", documentando que al tenedor del billete quien lo emitió le debía algo. Ultimamente la leyenda desapareció, pero todavía queda una remota esperanza, ya que a la base monetaria el Banco Central la denomina pasivos monetarios del Banco Central.

El por qué de esta denominación se entiende perfectamente cuando se analizan las causas por las cuales aumenta o disminuye la base monetaria. La base monetaria aumenta cada vez que el Banco Central compra divisas, financia un déficit fiscal o aumenta los redescuentos al sistema financiero; en tanto que disminuye cada vez que vende divisas, se queda con el superávit fiscal o el sistema financiero le cancela redescuentos existentes.

El Banco Central nos "debe" la base monetaria en el sentido de que contra cosas reales, como nuestras divisas, nuestros bienes (en el caso de los proveedores del Estado) o nuestro tiempo (en el caso de los empleados públicos), en algún momento del pasado, a alguno de nosotros, nos entregó unos papelitos rectangulares, de colores, que reproducen los rostros de nuestros próceres, atractivos lugares de la República, firmas y algunos números.

¿Por qué estamos dispuestos a entregarle cosas valiosas al Estado, contra los mencionados rectangulitos de colores? Porque cada uno de nosotros confía en que, hasta que el Banco Central rescate todos o algunos de los billetes, habrá alguien dentro del sector privado que contra dichos rectangulitos nos proporcionará algo que nosotros queremos (un helado, un corte de cabello, un dólar, etc.).

"Algún día", contra la disminucio'n de la base monetaria, el Banco Central nos entregará algo que para nosotros tenga valor (dólares, según la ley de convertibilidad). Pero mientras tanto no nos paga ningún interés, por lo que el sueño de todo presidente del Banco Central que por las razones antes mencionadas no tiene más remedio que aumentar la base monetaria, es que demandemos esa base lo más posible.

De la descripción anterior se desprende la diferencia que existe entre creación de base monetaria e impresión de billetes y acuñación de monedas. El primero es un acto monetario, con contrapartida de divisas, bienes o crédito; el segundo es un acto industrial, típico de una imprenta (a propósito: quien roba la Casa de la Moneda, y se gasta el producido del atraco; ¿aumenta o no la base monetaria?).

¿Dónde está el stock de billetes y monedas emitido por el Banco Central? En parte, en los bolsillos de cada uno de nosotros; en parte en el tesoro de los bancos comerciales; y en parte... en el Banco Central. Antes de que el lector se maree, tratando de imaginar el sentido en el cual el Banco Central le puede deber al Banco Central, aclaro que la porción de la base monetaria que está fi'sicamente en el Banco Central, no lo está en el sentido monetario. Sigue siendo propiedad de los bancos comerciales (en rigor es parte de sus reservas), sólo que se utiliza físicamente el Banco Central por razones de verificación y seguridad.

¿Cuál es la relación que existe entre la base monetaria y el dinero? En un país como Argentina, donde los habitantes tienen parte de su dinero en sus bolsillos y parte bajo la forma de depósitos en los bancos comerciales, y donde estos últimos sólo conservan una fracción de los depósitos como reservas, el dinero resulta ser un múltiplo de la base monetaria o, si se prefiere, cada peso de la base monetaria resulta multiplicado en términos de dinero (el multiplicador de la base monetaria es mayor cuanto mayor es la proporción de los depósitos en la forma en que cada uno de nosotros reparte su dinero, y cuanto menor es la porción de los depósitos que los bancos tienen que mantener como reservas).

BENEFICIO

El beneficio es lo que del monto total de las ventas le queda al empresario después de efectuar todos los gastos necesarios para fabricar y comercializar aquello que vende.

El beneficio, entonces, es un residuo; lo cual no necesariamente implica que sea "poco"... aunque puede ser negativo.

Como el salario, el beneficio es un número absoluto. La tasa de beneficio surge al relacionar el beneficio con algún otro indicador (ejemplos: ventas o capital invertido). Cuando los beneficios se relacionan con este último surge un número que tiene las mismas dimensiones que la tasa de interés, y resulta útil para comparar destinos alternativos de los fondos de un inversor.

El beneficio de una empresa es una porción de su valor agregado, dado que algunas de las erogaciones que una empresa hace para fabricar y vender algo (ejemplo: salarios), forman parte del valor agregado pero no de los beneficios.

Según el análisis económico neoclásico, el empresario no solamente busca el beneficio sino que también busca que éste sea el máximo posible; para lo cual busca vender cada nivel de producción al mayor precio factible al tiempo que lo produce de la manera más barata que resulta posible según el precio de los factores productivos y la más económica de las tecnologías vigentes. El nivel de producción y ventas es, entonces, un instrumento para el fin empresario de maximizar los beneficios.

¿Por qué existe el beneficio; por qué los ingresos totales de las empresas no se agotan en los gastos que tienen que hacer para fabricar y comercializar lo que venden (incluyendo entre dichos gastos cierta remuneración para el propio empresario, entendido como un asalariado más, en función del tiempo que le insume dirigir la empresa y que de otro modo podría dedicar a trabajar en otra firma)?

La literatura especializada ha discutido esta cuestión en un contexto de certeza, encontrando la respuesta en una característica de la función de producción. Prefiero argumentar

en el mundo real, el de la incertidumbre, los riesgos y las oportunidades. Más allá de que hay empresas que se funden, porque contra las expectativas de sus dueños los gastos terminan superando a los ingresos, en general el beneficio es positivo porque el empresario sabe aprovechar las oportunidades, porque tiene mejor "ojo", y/o porque tiene menos miedo a correr riesgos.

A comienzos del siglo XX Joseph Alois Schumpeter explicó la dinámica del beneficio empresario por este tipo de razones. Al aprovechar una oportunidad el empresario utiliza en su favor un cierto poder monopólico; con el correr del tiempo otros empresarios, atraídos por la ganancia del primero, comienzan competitivamente un fenómeno de copia con lo que la mencionada ganancia desaparece. El verdadero empresario, apunta Schumpeter, es aquel que cuando llegan sus colegas a copiarle su primer producto ya está trabajando en el segundo, y así sucesivamente, tratando de mantenerse "en la cresta de la ola".

El análisis económico desagrega el beneficio total de una empresa en 2 componentes: el beneficio ordinario y el extraordinario. El beneficio ordinario, también considerado "normal", es aquel que no mueve a empresarios de otros sectores a invertir en cierto sector para aumentar la oferta. El beneficio extraordinario es, precisamente, el que sí mueve a empresarios de un sector a "invadir" a otro (para contrariedad de los que ya están ahí, usufructuando el beneficio extraordinario).

La competencia, entonces, no elimina el beneficio, sino sólo el componente extraordinario, aquel que moviliza recursos de un sector a otro en busca de mejores oportunidades (Paolo Sylos Labini, con su teoría del "precio de entrada", ofreció una explicación de la formación del precio que existe en un mercado oligopólico, basada precisamente en que hay un nivel de precios que, si es superado por parte de las empresas existentes, atrae hacia el sector más oferentes).

El tamaño del beneficio ordinario depende, en buena medida, de razones culturales o institucionales. Durante mucho tiempo en Argentina se operó con altas tasas de beneficio normal, en comparación a las que existen en otros países del mundo. Me parece que esto no se debió solamente a algunas restricciones que lo posibilitaban, y que en buena medida fueron eliminadas por los decretos de desregulación dictados a fines de 1991, sino también a que la competencia no es "socialmente" bien vista entre nosotros.

COMPETENCIA Y MONOPOLIO

Competencia y monopolio son formas extremas de mercado, tanto en el plano descriptivo (en la competencia hay "infinitos" operadores económicos, en el monopolio hay un sólo oferente) como en el plano valorativo (los economistas hablamos bien de la competencia y muy mal de los monopolios).

Preferir la competencia al monopolio es inconcebible para el homo economicus. Lo racional es que cada persona quiera ser monopolista y que haga todo lo que (lícitamente, presumo) esté a su alcance para acrecentar su poder monopolístico. Por eso competimos... cuando no hay más remedio.

Quizás a muchas personas este planteo les asombre, y tengo la sensación de que entre los más asombrados estarán aquellos que han concurrido alguna vez a una escuela de economía, o que se han aproximado al tema de la competencia leyendo un libro de texto de microeconomía. Porque en ambos casos se dedica aproximadamente el 90 % (del tiempo o del espacio) al análisis de la competencia perfecta, el 8% al del monopolio y el último 2 % al oligopolio; y lo más significativo del caso es que siempre la competencia se presenta como un estado y no como un proceso. En las escuelas de negocios se hace precisamente lo contrario, es decir, se le recomienda a los alumnos que diferencien el producto como medio de incrementar el poder monopolístico.

La competencia es un proceso donde el grado de competitividad fluctúa a lo largo del tiempo. Esto es así porque en la práctica la lucha entre las fuerzas que promueven a la competencia y aquellas que la entorpecen, como la lucha entre el Bien y el Mal, es interminable; y cada una de estas fuerzas tiene sobre la otra éxitos parciales pero sobre todo transitorios. Lo cual quiere decir que en materia de competencia, como en el caso de la lucha antiinflacionaria, la postura correcta no consiste en pintar sino en mantener pintado.

El folklore le atribuye poder infinito a los monopolistas. Con frecuencia se escucha que un monopolista puede vender todo lo que quiera al precio al cual se le da la gana (y este precio es generalmente calificado como "abusivo" porque los monopolistas, además de únicos, son unos malvados). Pero esta apreciación folklórica prácticamente nunca coincide con la realidad, porque si bien es cierto que un monopolista es el único productor de un bien, no hay bien que

no tenga a mano sustitutos. Ejemplo: mi tío es el único productor de sacos verdes, es decir, es un monopolista; pero mejor que no se le vaya demasiado la mano al colocar el precio porque de lo contrario todos vestiremos sacos rojos. Y si él fuera el único productor de sacos de todos los colores, mejor que no se le vaya demasiado la mano con el precio porque de lo contrario nos verá a todos con camperas. Lo desafío a que busque, sobre todo en materia de bienes de consumo, algún producto que no tenga ninguna clase de sustitutos.

Claro está que las posibilidades de sustitución no son iguales en todos los productos (hay un sólo Maradona, y millones de personas en la Argentina que pueden despachar leche, por lo que no extraña que el primero gane más que el promedio de los segundos). Y precisamente por eso la estrategia de muchas empresas y personas consiste en lograr diferenciar cada vez más aquello que venden, para disminuir así las posibilidades de sustitución y por ende poder explotar las ventajas del monopolio.

La enorme mayoría de los economistas habla bien de la competencia y habla mal de los monopolios (quienes hablan a favor de los monopolios piensan en el aprovechamiento de las economías de escala; pero en este caso hablan en contra del monopolio libre y a favor del monopolio regulado). ¿Por qué esta preferencia por la competencia?. La respuesta de la profesión es que en una economía competitiva los recursos productivos se asignan "bien", puesto que no existe el desperdicio que surge de cobrar caro al consumidor algo que a la comunidad le cuesta barato producirlo, lo cual ocurre cuando el productor tiene poder monopólico.

Menos desarrollado en la profesión (pero mucho más popular entre quienes no son economistas) está el argumento de que la falta de competencia "achancha", lo cual implica unir el concepto de competencia al de eficiencia operativa (por oposición al de eficiencia en la asignación). También fuera de la profesión, y enfocando la cuestión desde el punto de vista del productor, se escucha con frecuencia que la competencia tiene como costo la inseguridad y el riesgo (obsérvese que desde el punto de vista del consumidor ocurre exactamente lo contrario: nada más seguro que poder comprar lo que necesito en un mercado de oferta competitiva).

Si la competencia es buena mejor que exista, y si en la práctica naturalmente no se da, hay que hacer todo lo que se pueda para que exista. Por eso, cuando no existen, hay que recomponer la mayor cantidad posible de condiciones competitivas. Y en este sentido el economista propone, entre otras cosas, eliminar a los sindicatos, a las asociaciones de productores, a los aranceles, a las regulaciones directas, a los controles de precios y salarios, a las patentes, a las discriminaciones, a las distorsiones hechas a priori ("que lo diga el mercado" es una expresión favorita del economista), etc. Claro que para generar competencia allí "donde el mercado falla" es preciso que actúe el Estado, el cual tampoco es perfecto. Por eso en los últimos años se ha planteado la cuestión de las "fallas del mercado versus las fallas del gobierno" la cual, desde la perspectiva liberal, implica resucitar el viejo dicho según el cual "a veces el remedio es peor que la enfermedad". No es ignorando los costos de los monopolios privados, sino teniendo en cuenta las imperfecciones de la intervención estatal, que muchos de nosotros somos renuentes a la intervención estatal, aún en presencia de fallas en los mecanismos del mercado.

CONDICION NECESARIA Y SUFICIENTE

Si usted tiene clara la diferencia que existe entre la condición (o condiciones) necesaria y la condición (o condiciones) suficiente, para que algo exista, tiene clara una diferencia importante.

Si la presencia de "x" es una condición necesaria para la existencia de "y", entonces si "x" no existe "y" no puede existir; aunque la existencia de "x" no necesariamente implica la existencia de "y".

Por su parte, si la presencia de "x" es una condición suficiente para la existencia de "y", entonces si "x" existe necesariamente "y" existe, aunque la inexistencia de "x" no necesariamente implica la inexistencia de "y".

Un ejemplo para aclarar la condición necesaria. 3 guantes izquierdos son necesarios para armar 3 pares de guantes; pero no son suficientes, porque por más que existan 3 guantes izquierdos, no se pueden formar 3 pares de guantes a menos que también se cuente con 3 guantes derechos.

Un ejemplo para aclarar la condición suficiente. 4 billetes de A 50 cada uno son suficientes para comprar un artículo que cuesta A 100, pero no son necesarios pues con un par de ellos alcanza.

Es relativamente fácil descubrir condiciones necesarias, es relativamente fácil descubrir exageradas condiciones suficientes; lo que no es fácil es descubrir las mínimas condiciones suficientes. Lástima, porque en la práctica estas últimas son las más útiles.

Lo son porque, al ser suficientes, garantizan el logro de los objetivos, y al ser las mínimas, resultan ser la forma más económica de lograr los objetivos.

Los académicos, por ejemplo, suelen descubrir condiciones necesarias... que son aquellas que utilizan los asesores. "Haciendo lo que usted me dice, ¿lograré lo que propongo?",

pregunta quien tiene que tomar una decisión. "No sé, pero no lo va a lograr si no lo hace", responde quien se ocupa de las condiciones necesarias.

Como el éxito, es decir, el cumplimiento de los objetivos, pasa por la satisfacción de las condiciones suficientes, los que deciden siempre demandan estas últimas.

En la búsqueda de condiciones suficientes, alrededor del decididor aparecen los que garantizan acciones exitosas. Son aquellos que, por ejemplo recomiendan matar mosquitos con cañones, hacer puertas de 5 metros de alto y guardar en inventarios materias primas equivalentes a 48 años de producción.

El consejo de estos individuos es seguro... pero muy caro. Porque, ¿qué es economizar? Economizar en la búsqueda de algún logro es conseguir los objetivos de la manera más económica posible, es decir, utilizando la menor cantidad de recursos posible.

En esto, en buena medida, consiste la profesionalidad. Seguramente que tardo más tiempo para hacer una tarea en la computadora que un analista de sistemas; seguramente que necesito más papas que mi mujer para preparar la misma cantidad de puré; seguramente que genero más aserrín que un carpintero para hacer una mesa de determinadas características. Dicho de otra manera: establecer las mínimas condiciones suficientes para lograr algo es una actividad que combina conocimientos y "arte".

Los calificativos de necesario y suficiente se colocan a propósito de lo que se quiere lograr. Esto implica que lo que en un contexto es necesario y suficiente, en otro deja de serlo. En economía esto es particularmente cierto a medida que se generalizan los análisis.

Así, las condiciones suficientes de éxito de una política económica que se aplica en un país donde el gobierno está poblado por "ángeles", se vuelven condiciones necesarias en un país donde el gobierno está poblado por seres humanos. Lo cual implica que todo lo que enseña la teoría convencional de la política económica, como la consistencia lógica de una política económica, la igualdad entre el número de objetivos e instrumentos, etc., siguen siendo grandes verdades, pero que ahora no alcanzan para lograr las metas de política económica.

Para poder operar en economía es necesario que usted entienda claramente lo que se expuso aquí, aunque claramente no es suficiente.

COSTO DE OPORTUNIDAD

Los economistas no somos ni sádicos ni perversos, aunque a primera vista a veces parezca lo contrario.

Decimos que hay que cobrar por un bien lo que cuesta producirlo. Es que sabemos que, al utilizarse en su producción recursos productivos que de otro modo se hubiesen destinado a la producción de otros bienes, la existencia de una unidad más de algún bien genera, inevitablemente, la desaparición de unidades producidas de otros bienes.

La mayor producción de un bien y la menor producción de otros, entonces, son el mismo hecho, a partir del uso común de factores productivos. "Más escuelas" y "menos asilos de ancianos" son una misma decisión, a partir de "una dada cantidad de cemento".

Cuando pensamos en el costo, consecuentemente, los economistas pensamos en el costo de oportunidad, en el uso de recursos que tienen aplicaciones alternativas. Y decimos que, para evitar derroches, los precios que enfrentan los consumidores tienen que acercarse todo lo posible a los costos de oportunidad.

El concepto se inventó para los bienes, pero como se verá más adelante, es ampliamente aplicable. Si bien, probablemente, su origen pueda encontrarse en el comienzo mismo del análisis económico, fue Gotfried Haberler quien modernamente lo desarrolló (por esto y varias razones más Haberler fue mi permanente candidato al premio Nobel en economía. Falleció a los 95 años, sin haberlo conseguido).

Los economistas nos familiarizamos con el costo de oportunidad a través de un conocido gráfico: el de la frontera de posibilidades de producción, figura que muestra qué combinaciones de producciones simultáneas de los distintos bienes que existen en una economía, son factibles en base a las dotaciones de factores y tecnología en uso. La pendiente de dicha curva, esto es, el número de unidades de producción de un bien que hay que sacrificar para aumentar en una unidad la producción de otro, es, precisamente, el costo de oportunidad de la producción de dicho bien.

Samuelson explicitó las condiciones del caso "normal", esto es, el del costo de oportunidad creciente. En un mundo de 2 factores productivos y 2 bienes, el costo de oportunidad es creciente toda vez que las funciones de producción exhiben rendimientos constantes a escala (aumentos de cierta magnitud en todos los insumos generan aumentos en la misma proporción en el nivel de producción), y la intensidad en el uso de los factores no es igual en la producción de ambos bienes (a los mismos precios relativos de los factores, en la producción de un bien se usa más de un factor que del otro, en comparación a la producción del otro bien).

Aunque inventada para el caso de la producción de bienes, la idea del costo de oportunidad se generalizó a cualquier discusión distributiva. Hay un "costo" en aumentar el gasto en jubilados, igual a la caída en ingresos de algún otro grupo; hay un "costo" en enviar un subsidio a una provincia, igual a la caída de los subsidios que se dan a otra provincia, etc.

El costo de oportunidad no siempre es constante a lo largo del tiempo. Cuando la producción de servicios, que por definición no se pueden almacenar, se realiza con factores fijos de producción, y la demanda de dichos servicios no es constante (se demanda más luz a las 8 de la noche que a las 3 de la mañana), el costo de oportunidad varía... y los precios también deberían hacerlo (ver tarifación de pico y valle).

¿Cuánto hay que cobrar lo que no cuesta producirse? Nada. Pero lamentablemente éste es un caso que se encuentra muy raramente en la realidad.

La frontera de posibilidades de producción separa las combinaciones de producciones de bienes factibles y no factibles, en función de las dotaciones factoriales y tecnología en uso. El crecimiento y el desarrollo económicos consisten, precisamente, en hacer factibles algunas combinaciones de niveles de producción que antes no resultaban factibles.

Esto se logra porque aumentan los recursos productivos (la mano de obra, el stock de capital vía inversiones) y/o porque se mejora la tecnología (se produce más con los mismos recursos). Cualquiera que esté preocupado por hacer crecer una economía tiene que pensar cómo es que su propuesta de política económica permite aumentar las dotaciones factoriales y/o mejorar la tecnología.

El análisis del costo de oportunidad podría continuar, pero a costos crecientes. Paro aquí, a la luz del costo de oportunidad que implicaría para el lector, seguir leyendo estas líneas

COSTO PRIVADO Y COSTO SOCIAL

¿En qué se parecen una persona que en la Capital Federal no repara rápidamente el cuero de la canilla, otra que rompe las hamacas de la plaza, y una tercera que hace inservibles varias decenas de metros de rollo de papel higiénico que encontró en un baño público? Desde el punto de vista económico, en que ninguno de los 3 paga en carne o bolsillo propios las consecuencias de sus actos.

Esta cuestión de la discrepancia entre lo que le cuesta adquirir un bien a quien lo usa (costo privado) y lo que le cuesta producirlo a la comunidad (costo social), obsesiona al grueso de los economistas.

Los economistas somos generalmente tildados de pesimistas desde este punto de vista, por cuanto no creemos en la posibilidad de modificar los comportamientos de la población a través de meras exhortaciones ("sea patriota, no compre dólares aunque individualmente le convenga") o amenazas ("si compra dólares lo pongo preso, o lo fusilo") de los funcionarios públicos. Y al respecto no está de más aclarar que nuestro pesimismo surge principalmente de haber estudiado los resultados de una enorme cantidad de experiencias llevadas a cabo por los optimistas (los pesimistas son los optimistas que estudiaron historia).

Apuntando al mejor funcionamiento posible de la economía, la recomendación general de los economistas es eliminar, o si no es posible disminuir en la medida de lo posible, la discrepancia que existe entre el costo privado y el costo social. Porque dicha discrepancia es a veces fuente de derroche y a veces incentivo al incumplimiento de la legislación que provoca dicha discrepancia. Analicemos cada uno de estos casos por separado.

En los hechos mencionados en el párrafo inicial de esta columna el costo social supera al costo privado, lo cual implica que los habitantes derrochan en el sentido de que en su uso consideran como barato a un bien cuya producción no lo es. Pero también existen casos donde el costo privado supera al costo social, como en aquellas situaciones donde la legislación encarece "artificialmente" los costos. Así, los costos de producción y venta de quien vende en el mercado interno productos introducidos por la aduana, son generalmente superiores a quien los introduce al país por otros medios, y también ocurre que los costos de producción de quien paga regularmente sus impuestos supera al costo de producción de quien los evade; y el análisis

económico más elemental sugiere que los volúmenes de contrabando y evasión fiscal que existen en un país están directamente relacionados con la altura de los aranceles y las tasas impositivas.

La implementación de la recomendación general tiende a que los costos privados se acerquen a los sociales, lo cual implica, por ejemplo, cobrar por los servicios públicos su verdadero costo de producción, emparejar y sobre todo hacer todo lo indirectas que sean factibles las estructuras impositivas y arancelaria, etc.

Por último, una palabra sobre la posibilidad de trasladar la cuestión de la relación entre los costos privados y los sociales al ámbito interior a la empresa. Ocurre que como los economistas consideramos que las unidades económicas son átomos (y por ignorar física atómica creemos que un átomo no se puede descomponer), planteamos la cuestión del costo privado y social sólo a nivel de país. Pero también dentro de una empresa la cuestión es relevante (¿cuánto le cuesta a la empresa la iluminación de sus oficinas, y cuánto le cuesta a los empleados?).

Quizás no sea utópico pensar que, en un futuro, las empresas emitan dinero interno, para que cada empleado haga dentro de la empresa las compras que necesite para cumplir sus objetivos... y se quede con el que le sobre. Así, por ejemplo, un empleado, en vez de cobrar "X" australes por mes, trabajando en una oficina con teléfono, fotocopiadora, café, etc., cobraría un múltiplo de X, pero tendría que comprar, de su peculio, las llamadas telefónicas, sacar de su bolsillo el costo de las copias que desee, comprar con sus recursos el café que tiene que tomar. Esta "inhumana" forma de organizar la oficina tendría, no sorprendentemente, el resultado de un enorme ahorro de un conjunto de insumos que hoy, porque al que toma la decisión no le cuestan nada, se utilizan mucho más allá' de lo necesario.

Es cierto que hay límites a este derroche intraempresa, pero los límites surgen de ásperas reuniones donde la racionalidad en la utilización de los materiales es, otra vez, a veces rogada, y a veces amenazada, por parte del responsable superior; con un resultado no diferente del que el economista pronostica, en los libros de economía, para la discrepancia entre los costos sociales y privados tomando a la empresa como una unidad individual.

COSTOS E INGRESOS: TOTALES, MEDIOS Y MARGINALES

Cualquiera sea la clase de mercado en la que opera (competitivo, monopólico), el empresario busca maximizar sus beneficios totales, es decir, hacer tan grande como sea posible la distancia que hay entre sus ingresos y egresos totales. Su herramienta es el nivel de producción y ventas del bien o bienes que elabora.

A efectos de encontrar el nivel de producción y ventas que según el criterio que acabo de mencionar le resulta más conveniente, conviene diferenciar, tanto en el caso de los ingresos como el de los costos, las mediciones total, media y marginal.

La intuición nos hace imaginar las nociones totales como la suma de todas las percepciones (en el caso de los ingresos) o los gastos (en el de los costos) que corresponden a cada nivel de producción.

La intuición señala el camino, pero por sí sola no llega hasta el final. Ocurre que, en general, hay muchas formas de hacer las mismas cosas (ejemplo: la hidroelectricidad, la termoelectricidad y la energía nuclear son formas alternativas de generar "electricidad"). Consecuentemente, y dado que el empresario busca maximizar sus beneficios, el costo total no es simplemente "la suma de todos los gastos" que hay que efectuar para generar cada nivel de producción, sino la mínima suma de gastos necesaria para lograrlo.

Dicho de otra manera: el costo total correspondiente a cada nivel de producción es el mínimo costo total factible según la tecnología disponible y el precio de los insumos necesarios para lograr dicho nivel de producción.

Del mismo modo, el ingreso total asociado con cada nivel de ventas no es cualquiera, sino el máximo ingreso total correspondiente a cada nivel de ventas.

De cada definición total, tanto de la de los ingresos como de la de los gastos, se desprenden un par de conceptos importantes: el medio y el marginal.

El concepto medio es inmediato e intuitivo. En efecto, el costo medio que usamos los economistas resulta simplemente de dividir el mínimo costo total correspondiente a cada nivel

de producción, por el respectivo nivel de producción (si cuesta A 22 producir 4 unidades, el costo medio es de A 5,50). y del mismo modo, el ingreso medio surge de dividir el ingreso total por el número de unidades.

El concepto marginal, además de más relevante para la toma de decisiones, presenta alguna -leve- complicación, particularmente porque con frecuencia se lo define mal (y, consecuentemente, se lo computa incorrectamente).

El costo marginal es igual al aumento del costo total cuando se eleva el nivel de producción en una unidad. El costo marginal no es el costo total de la última unidad producida. Así como el ingreso marginal es igual a la variación del ingreso total cuando se eleva el nivel de ventas en una unidad. El ingreso marginal no es el ingreso de la última unidad vendida.

Un par de ejemplos numéricos aclaran la importante diferencia que se acaba de mencionar: si me venden 3 caramelos a A 2 cada uno, y 4 caramelos a A 3 cada uno, entonces el costo marginal de adquirir el cuarto caramelo es A 6. Tengo que disponer de A 6 para conseguir el cuarto caramelo; A 3 para comprar el cuarto y A 1 por cada uno de los otros 3, que antes podía adquirir a A 2 y ahora me piden A 3 cada uno. El costo del cuarto caramelo es A 3; el costo marginal del cuarto caramelo es A 6.

Exactamente lo mismo ocurre del lado de los ingresos. Si puedo vender 3 anteojos a A 5 cada uno, y 4 anteojos a A 4 cada uno, el ingreso marginal por vender el cuarto antejo es A 1, resultante de que por vender el cuarto antejo me dan A 4, pero a raíz de vender el cuarto antejo no tengo más remedio que reducir en A 1 el precio al cual vendo ahora cada uno de los 3 anteojos que vendía antes.

Desde que se inventó el cálculo infinitesimal sabemos que al nivel de producción en que el beneficio es máximo, es decir, al nivel de producción en que el ingreso total está más distante del gasto total, a ese nivel de producción el ingreso marginal es igual al costo marginal. Por eso, instrumentalmente, los economistas hablamos tan frecuentemente de la búsqueda de la igualación de los ingresos y los costos marginales. Lo que queda claro de estas líneas es que tal igualación tiene un fundamento económico detrás: el de la maximización de los beneficios, que lleva a explicitar -como se hizo al comienzo- de qué nociones totales estamos hablando, tanto de ingresos como de egresos.

CREDIBILIDAD Y REPUTACION

La teoría convencional de la política económica, el esfuerzo iniciado por Tinbergen y Mundell durante las décadas de 1950 y 1960, supone implícitamente que cada uno de nosotros responde de modo automático a las políticas, y hasta a los anuncios, económicos que emanan de las autoridades.

Es que, en afán de destacar la importancia de la congruencia técnica del análisis, una condición necesaria pero no suficiente para el éxito de una política económica, el enfoque convencional ignora los problemas de credibilidad o reputación que, delante de las unidades económicas, pueden tener los gobiernos.

Durante la década de 1980 el análisis económico avanzó considerablemente sobre esta cuestión, replanteando el análisis macroeconómico desarrollado desde la década de 1930, para convertirlo en una verdadera "pulseada" entre las autoridades por una parte y cada uno de nosotros por la otra. Por eso, hoy, analíticamente, el planteo macroeconómico de corto plazo se realiza en términos de la teoría de los juegos.

A la luz de estos análisis, ahora está claro que:

1) La credibilidad absoluta no existe. Como bien dice Dornbusch (1988), el éxito de ninguna política está automáticamente asegurado, y además todo lo que hace un gobierno lo puede deshacer el siguiente. Claro que en algunos países los problemas de falta de reputación gubernamental son leves, y en otros -como en Argentina- son graves.

2) La credibilidad es un costo, porque una reforma no creída opera como si fuera una distorsión, en términos de los comportamientos que genera en cada uno de nosotros. Calvo (1987 y sucesivos) modeló este aspecto de la realidad, que se ve claramente con el siguiente ejemplo: cuando Aerolíneas Argentinas ofreció un rebaja del 40% en sus pasajes internacionales, la transitoriedad de la medida generó una demanda súbita de pasajes... que terminaron utilizándose "tarde, mal y nunca".

3) Quizás se puedan neutralizar los problemas de falta de credibilidad al introducir reformas económicas, si se introducen de golpe (Rodrik, 1988) y al comienzo del período (de Pablo). Este es un fuerte argumento anti gradualista.

4) No es fácil recuperar la credibilidad, una vez que se la ha perdido. Entre otras cosas, porque los gobiernos malos se disfrazan de buenos, de modo que a la población le lleva mucho tiempo identificar si las "señales" que recibe del gobierno de turno, son las verdaderas señales de las intenciones de las autoridades, o son las engañosas señales de quien, en definitiva, quiere volver a estafar a la población, un importante punto analizado por Vickers (1986).

5) La disponibilidad de información no es igual para todos. En particular, el gobierno dispone de más información que el sector privado referida a sus verdaderos móviles. Esta asimetría informativa da lugar a aprovechar oportunidades por parte de las autoridades, pero al mismo tiempo genera más recelo por parte de cada uno de nosotros, porque siempre queda la duda de si lo que se está viendo es transitorio o permanente.

6) La credibilidad es variada según la variable de que se trate. Es posible vivir y trabajar en un país, pero tener los ahorros en otro. Y esto tiene que ver con el nivel al cual se ubica la credibilidad y su falta: a veces el problema tiene que ver con un ministro en particular, a veces con un presidente en particular, y a veces con la institución gobierno en general.

Esta reseña no cubre todo lo que existe, y todo lo que existe no es suficiente. Pero el avance realizado para entender los planteos macroeconómicos cuando las autoridades enfrentan problemas de credibilidad, es significativo.

Calvo, G. (1987): "On the costs of temporary policy", Journal of development economics, 27.

Dornbusch, R. (1988): "Notes on credibility and stabilization", National bureau of economic research working paper 2790, diciembre.

Rodrik, D. (1988): "Promises, promises: credible policy reform via signalling", National bureau of economic research working paper 2600, mayo.

Vickers, J. (1986): "Signalling in a model of monetary policy with incomplete information", Oxford economic papers, 38, 3.

CREDITO

Quien otorga un crédito pospone un gasto (deja de tomar leche o agrandar su propia casa), mientras que quien lo recibe adelanta un gasto (toma leche o compra una máquina).

El crédito, por consiguiente, es un acto real en el sentido de que moviliza recursos reales (leche que no se consume, máquinas que se compran antes), hecho que con frecuencia en economías como la Argentina se oscurece porque las operaciones de crédito se hacen en dinero local (los créditos en dólares acercan la realidad esto es, que el crédito es un acto real, a la imagen).

Como toda transacción, la crediticia se compone de una cantidad y un precio. La cantidad es el volumen del crédito, mientras que el precio es la tasa de interés.

Siendo el crédito un acto real, es lógico que su precio también sea real. Dicho de otra manera, es lógico que la tasa de interés que cada uno de los participantes de una operación crediticia tiene en su mente al tomar su decisión, sea la tasa de interés real.

En ausencia de sorpresas la tasa de interés real es positiva. Porque, en el nombre de que "hoy estamos y mañana no sabemos", quien otorga el crédito sólo está dispuesto a prestar si piensa que cuando se produzca la devolución del préstamo va a poder comprar más que antes en términos reales; mientras que del lado de quien toma el crédito, está dispuesto a pagar intereses reales positivos con parte de la rentabilidad que le genera el uso de los fondos tomados a crédito (en mercados libres, entonces, la tasa de interés real negativa surge de la sorpresa que a los que participaron en una operación de crédito, les produjo un hecho imprevisto en el momento de la toma de decisiones).

Por décadas los economistas discutimos si la tasa de interés era el precio del crédito o del dinero (la controversia se denominó "teorías del interés basadas en los fondos prestables o en la preferencia por la liquidez"). Hoy está claro que los cambios en la oferta de dinero, a lo sumo en el cortísimo plazo pueden modificar los valores de la tasa de interés.

Las operaciones crediticias se pueden hacer de manera directa, cuando el ahorrista y el inversor transan sin la intervención de terceros, o a través de intermediarios. El sistema financiero es el intermediario crediticio por excelencia, aunque no el único.

El banco junta a las unidades económicas a las cuales les sobran los recursos (porque en cierto momento quieren gastar menos de lo que ganan) con aquellas a quienes les faltan (porque en el mismo momento quieren gastar más de lo que ganan). Prestan servicios porque los juntan desde el punto de vista geográfico, del tamaño (concentran ahorros dispersos en inversiones concentradas), etc.

El crédito se destina siempre a lo más superfluo. El siguiente ejemplo destruye la ilusión de todos aquellos que ansían dirigir el crédito hacia "destinos esenciales".

Supongamos que un banco otorga créditos para almorzar (nadie puede dudar de la esencialidad del destino mencionado). Una persona llega al banco un día a las 12 horas, hace los trámites necesarios para conseguir un crédito y una hora después se retira con el dinero, acompañado por el gerente. Ingresa en un restaurante, almuerza, en el momento de abonar la comida el gerente constata (por la numeración) que los billetes utilizados en el pago del almuerzo son los que acaba de recibir del banco, luego de lo cual el funcionario regresa a su oficina satisfecho, en el convencimiento de que los fondos fueron utilizados para el fin previsto, esto es, para almorzar.

¿Lo fueron? Para poder contestar rigurosamente este interrogante hay que contestar primero la siguiente pregunta: ¿qué hubiera hecho este señor a la salida del banco, si éste le hubiera rechazado su pedido de crédito para almorzar? Seguramente que hubiera almorzado igual, con plata que en caso de conseguir el crédito para almorzar hubiera destinado a otros fines (por ejemplo: a comprarse una camisa).

Pero si sin crédito "para almorzar" el potencial deudor hubiera comido igual, pero no se hubiera comprado la camisa, mientras que con crédito "para almorzar" hubiese almorzado y se hubiera comprado la camisa, entonces -más allá de la verificación del uso de los billetes por parte del gerente del banco-, en rigor el crédito "para almorzar" se utilizó para comprar la camisa.

No importa lo que digan los formularios, con crédito siempre se compra lo más superfluo.

DEFICIT CUASIFISCAL

Para comprar divisas en el mercado de cambios, para otorgarle redescuentos al sistema financiero, y/o para financiar el desequilibrio fiscal, el Banco Central tiene que aumentar la base monetaria.

Formalmente, la emisión de dinero vía el aumento de la base monetaria constituye una deuda que "alguna vez" el Banco Central va a liquidar (por eso, cuando yo era chico, en los billetes se leía "el Banco Central pagará al portador y a la vista").

Desde el punto de vista que aquí nos interesa, la clave está en que la característica básica que tiene el dinero creado por el Banco Central es que no devenga interés o, más precisamente, que gana -en dinero- una tasa de interés nominal igual a cero.

Un dinero que no devenga interés es, en términos de bienes, un "bien" que pierde poder adquisitivo de acuerdo a la tasa de inflación. A mayor tasa de inflación, mayor es el costo de mantener dinero que no devenga interés (por mayor caída de su poder adquisitivo), y consecuentemente menor es la cantidad deseada de esa forma de dinero por parte de cada uno de nosotros.

Estamos entrando en materia. Porque si por un lado el Estado "necesita" seguir emitiendo dinero, pero por el otro -dada la inflación- cada uno de nosotros quiere poco dinero que no devenga interés, entonces las autoridades económicas enfrentan un problema.

El problema es evitar que la gente, al querer sacarse de encima un dinero que no devenga interés, vuelva al Banco Central pidiéndole "algo" a cambio (por ejemplo, divisas que hoy son reservas del Banco Central), o salga corriendo al mercado del dólar (disparando la cotización del paralelo) o al de bienes (generando inflación por exceso de demanda).

¿Cómo ha "solucionado" el problema el gobierno argentino, desde hace ya un buen número de años?

La "solución" que se ha encontrado al problema es la siguiente: se le exige a los bancos que conserven bajo la forma de encajes o efectivos mínimos, una parte sustancial de los

depósitos, muy por encima de la que se requiere por razones técnicas (ejemplo: el hecho de que ningún banco sabe cuándo algún cliente en particular va a hacer uso de sus fondos, retirándolos del banco). Obligarle a los bancos comerciales a que inmovilicen una parte de sus depósitos, es equivalente a que el gobierno le pida prestado esos fondos.

Claro que si un banco tiene que esterilizar como encaje, digamos, la mitad de los depósitos que recibe, entonces -aún dejando de lado costos operativos, impuestos y beneficios- la tasa de interés activa (la que le cobra a los que piden crédito) tiene que ser el doble de la pasiva (la que la paga al ahorrista).

Como esto es imposible (son números tan distantes que alientan la aparición de un segmento que no cumple dichas reglas, y que consecuentemente desplaza competitivamente al sector institucionalizado), entonces el gobierno -vía el Banco Central- decide remunerar los fondos esterilizados.

La remuneración de los encajes (indisponibles, títulos públicos, o la alternativa que se utilice en cada caso) constituye el déficit cuasifiscal, que es tan fiscal como el otro. Desde el punto de vista macroeconómico no hay ninguna diferencia entre el déficit que resulta al no financiar un puente con impuestos, y el que resulta de remunerar la deuda pública interna.

Hay déficit cuasifiscal, entonces, porque el gobierno no puede limitar su endeudamiento a la demanda que tiene cada uno de nosotros, de dinero que no devenga interés.

¿Cómo se elimina el déficit cuasifiscal, pero en serio? La cuestión hay que dividirla en 2 partes: el stock, es decir, el déficit que resulta del hecho de que en el pasado se emitió más de lo debido, y el flujo, es decir, la situación "de aquí en más". Con respecto al pasado existe la alternativa de repudiar explícitamente la deuda, o de hacerlo implícitamente vía una hiperinflación (en Argentina, una recontrahiperinflación) o la entrega de títulos que finalmente no se pagan (o se pagan si, con el paso del tiempo, el funcionamiento de la economía mejora). Con respecto al futuro, la clave está en tener, de ahí en más, equilibrio fiscal pero en serio, que posibilite que la emisión monetaria sea simplemente el reflejo de cambios en la demanda de dinero del sector privado, y no la imposición de las necesidades de un Estado que no se ajusta.

DINERO

Cuando la tarea consiste en saber si determinado objeto es o no dinero en una economía, la enorme mayoría de los economistas piensa automáticamente en tres características, a saber: 1) unidad de cuenta; 2) medio de pago de aceptación general, y 3) reserva de valor. Analicemos brevemente cada una de estas ellas.

El dinero en cuanto unidad de cuenta es el que sirve como referencia de los valores de los distintos bienes según una medida común. El austral, el dólar, la guinea, el derecho especial de giro, son todas unidades de cuenta por cuanto uno encuentra cotizaciones de las mercaderías en términos de dichos objetos.

Por su parte, el dinero, en cuanto medio de pago de aceptación general, es el vehículo con el cual se perfeccionan las transacciones. Nótese la diferencia que existe entre la unidad de cuenta y el medio de pago, porque cuando digo que alquilo mi casa en 400 dólares mensuales estoy utilizando a la moneda norteamericana como unidad de cuenta, pero en el caso de que acepte el correspondiente pago en el equivalente en australes de la mencionada suma, estoy utilizando al austral como medio de pago.

Por último, como su nombre lo indica, el dinero en cuanto reserva de valor implica que si en un momento del tiempo paso de tener un chanco a poseer un billete, en algún momento del futuro puedo pasar del mismo billete al mismo chanco... o a otro igual que el original.

Si usted relee el primer párrafo de esta columna apreciará una ambigüedad incluída deliberadamente en el texto. Porque claramente cabe plantear si "lo que corresponde" es optar por una definición restrictiva de dinero, según la cual sólo son dinero aquellos objetos que cumplen con todas las características anteriormente mencionadas, o hacerlo por una definición amplia, calificando como tal a cualquier objeto que sólo cumple con alguna de dichas características.

El Banco Central, siguiendo una tendencia mundial, ha "solucionado" el problema de la correcta definición de dinero limitándose a estimar (por lo menos) cuatro definiciones, las cuales se distinguen entre sí por la letra "M" (money) seguida de números distintos. Así se habla de M1 para estimar los billetes y monedas en manos de particulares, más los depósitos en

cuenta corriente; se habla de M2 cuando a M1 se le suma el resto de los depósitos; se habla de M3 cuando a M2 se le agregan las aceptaciones; y por último, se habla de M4 cuando a M3 se le adicionan los títulos públicos.

¿Quiénes crean dinero, en un país como Argentina? El Banco Central (la denominada base monetaria) y los bancos comerciales, a partir del hecho de que cada uno de nosotros quiere tener parte de su dinero como billetes y parte como depósitos, y que los bancos comerciales sólo tienen que mantener una parte de los depósitos como reservas (este doble hecho es el que le permite multiplicar la base monetaria, creando dinero bancario).

El aumento de la base monetaria ocurre cada vez que el Banco Central compra divisas, otorga un redescuento a un banco comercial, compra un título público o financia el déficit fiscal, y se reduce cuando el Banco Central vende divisas, cobra un redescuento, vende un título público o recibe fondos provenientes del superávit fiscal.

Antiguamente solían clasificarse las causas del aumento de la base monetaria en "buenas o genuinas" y "malas o espúreas". Las primeras son las que resultan de la compra de divisas (emisión con respaldo), mientras que las segundas se refieren a la expansión de dinero debida a razones internas (el Fondo Monetario acuerda con los países que le piden ayuda, limitar el crédito interno neto y no el aumento de la cantidad de dinero).

Modernamente se es menos esquemático. En cada momento se aprecia, junto a lo que ocurre con la oferta de dinero, qué está pasando con la demanda de dinero. Así, un aumento de la base monetaria (de origen interno o externo) no genera presión en el mercado de cambios (devaluación) o en el de bienes (inflación), si coincide con un aumento en la demanda de dinero (resultado, por ejemplo, de la caída en la tasa de inflación esperada); mientras que - independientemente de si tiene origen interno o externo- si tiene impacto sobre la economía (pérdida de reservas, aumento del dólar, elevación de la inflación), cuando no va acompañada por un aumento de la demanda de dinero.

Ultima: la inflación tiene 40 siglos de vigencia, los bancos centrales apenas pocos siglos, y la publicación de las estadísticas monetarias en los diarios pocos años; ergo, la clave no es si la emisión se publica o no, sino si se hace o no, y en qué (perdón por la propaganda) contexto económico se realiza.

DOLARIZACION

La moneda sirve como unidad de cuenta, medio de pago y reserva de valor.

Cuando en alguna, algunas o todas las anteriores funciones del dinero, los habitantes de un país utilizan moneda de otro país, en la literatura económica se habla de sustitución entre monedas. En Argentina, de lejos la principal moneda sustitutiva de la local es el dólar; por eso, lo que en la literatura especializada se denomina sustitución entre monedas, popularmente se designa como dolarización de la economía.

La enorme mayoría de los habitantes de la enorme mayoría de los países utiliza como moneda a la moneda local. Lo que hay que explicar, entonces, es por qué en algunos países los habitantes dejan de utilizar la moneda local, y comienzan a utilizar monedas de otros países.

La explicación se basa en la inflación, que le hace perder a la moneda que la sufre algunas de las propiedades que la caracterizan precisamente como moneda. A continuación vamos a mostrar, ilustrando con el caso argentino, el proceso de sustitución entre monedas o dolarización, desde cada una de las propiedades de la moneda.

En Argentina el proceso de "dolarización" comenzó hace décadas, cuando el dólar sustituyó a la moneda local de entonces (el peso) desde el punto de vista de reserva de valor. Concretamente, a comienzos de la década de 1970 el dólar ingresó masivamente en el portafolio del argentino.

Con el correr de los años, el proceso de "dolarización" ingresó en el plano de la moneda como unidad de cuenta. El precio de las casas, el de los yates, así como el de los autos usados, comenzó a cotizarse en dólares. A medida que pasó el tiempo el número de bienes cuyo precio se conoce en dólares fue creciendo.

No está demás enfatizar la diferencia que existe entre la utilización del dólar como unidad de cuenta y la utilización del dólar como medio de pago. Utilizar al dólar como unidad de cuenta implica cotizar en dólares y liquidar la operación en australes, al tipo de cambio respectivo.

Cuando la tasa de inflación no es muy grande y, más precisamente, cuando la modificación del dólar es más o menos predecible -al menos, digamos, durante una semana-, este procedimiento funciona. Pero en una hiperinflación se quiebra.

Cuando, como ocurre en Argentina, no se llega a la hiperinflación de la noche a la mañana, entonces la población ya tiene una "adecuada" composición de su portafolio entre moneda local y extranjera (producto de la anterior dolarización, desde el punto de vista de reserva de valor), y tiene un buen entrenamiento en materia de cotizaciones en dólares. En estas condiciones la destrucción de las cláusulas "equivalente dólar" empuja rápidamente el último tramo de la "dolarización" de la economía, aquella según la cual las propias transacciones se realizan en dólares-dólares.

A nadie le gusta la dolarización de la economía. No le gusta a los habitantes, por bien justificadas -y subestimadas por los economistas- razones de patriotismo; y no le gusta a los gobiernos -y a los economistas- porque una economía dolarizada transfiere a los Estados Unidos los beneficios del derecho de acuñación.

Por eso la dolarización no se recomienda, sino que se explica. Los países, más que dolarizarse, caen en la dolarización.

El tránsito hacia el último tramo de la dolarización es particularmente doloroso, porque al forzar al gobierno al equilibrio fiscal por definición (un gobierno cuyo país se dolariza no tiene posibilidad de endeudarse en moneda extranjera), enfrenta a las autoridades con opciones de hierro. Si no hay divisas suficientes para pagarle a los maestros, a los bomberos, a los policías y a los jueces, o hay una reforma tributaria (pagadera en moneda extranjera) o la comunidad tiene que optar entre cerrar las escuelas, dejar arder las casas, convertir al país en el paraíso de los ladrones y asesinos, o trasladar la "administración" de justicia a la ley de la selva.

Hasta aquí el análisis del ingreso del país a la dolarización.¿ Qué se puede decir sobre su salida? Que es cada vez más difícil, a medida que pasa el tiempo. Mientras la dolarización alcanzaba a la moneda en el plano de la reserva de valor, las entradas y salidas del dólar eran factibles; cuando se pasa al plano de la efectivización de las transacciones concretas, el paso luce como casi irreversible. Lo que a comienzos de 1990 está comprobando el argentino es que hacer transacciones en dólares no sólo no es imposible sino que ni siquiera es difícil o incómodo. Todo lo contrario.

ECONOMIAS DE ESCALA Y ECONOMIAS DE UTILIZACION

El costo medio de producción, es decir, el costo total dividido por el número de unidades producidas, en la mayoría de los bienes depende del volumen de producción.

Así, por ejemplo, si produzco 10.000 lapiceras por día, cada una de ellas me cuesta \$ 3, mientras que si elaboro sólo 500 lapiceras cada una de ellas me cuesta \$ 5.

¿A qué se debe esto? En términos muy generales existen 2 explicaciones, que con una lamentable frecuencia se utilizan como si fueran equivalentes: me refiero a las economías (o deseconomías) de escala por una parte, y las economías (o deseconomías) de utilización por la otra. Y digo lamentablemente porque estos 2 conceptos se refieren a un par de situaciones bien diferentes entre sí.

Volvamos al ejemplo numérico presentado antes. Para saber si la reducción de \$2 que se produce en el costo medio, como consecuencia del aumento de la producción de 500 a 10.000 lapiceras por día, es debido a las economías de escala, a las de utilización, o a las 2 en forma conjunta, debo averiguar si ambos datos han sido extraídos de la misma fábrica o no.

Si la respuesta a este último interrogante es afirmativa, entonces se trata de un claro caso de economías de utilización, porque la verificada reducción del costo medio surge entonces del hecho de que en una fábrica que está preparada para producir (por lo menos) 10.000 lapiceras por día, los denominados costos fijos pueden repartirse mejor entre 10.000 que entre solamente 500 lapiceras; mientras que si por el contrario los datos antes mencionados surgieron de analizar plantas de distinto tamaño (ejemplo: una comparación internacional entre plantas diseñadas para distintos tamaños de mercado, cada una de ellas funcionando en el nivel de producción para el cual minimiza su costo medio), la citada reducción de los costos medios es una indicación de la existencia de economías de escala.

Sobre los costos fijos, un par de aclaraciones. En primer lugar, no es lo mismo costos fijos que costos hundidos. El alquiler de un negocio es un costo fijo, porque su valor no depende de las ventas que se realicen; pero no necesariamente es un costo hundido, si puede no pagarse al renunciar a llevar adelante el comercio en consideración.

La otra consideración importante referida a los costos fijos es que, valga la redundancia, siempre es importante verificar que se trate de costos fijos. Así, una empresa necesita un sólo presidente, tanto cuando es pequeña como cuando es grande... pero seguramente que no tiene el mismo presidente, y consecuentemente el costo total, en términos de presidente, no es fijo. En rigor, es difícil pensar en un recurso productivo que, estando totalmente empleado cuando el nivel de producción es menor, no varía de costo cuando el nivel de producción es superior.

¿Por qué es importante saber si los números citados en el ejemplo bajo análisis surgen de la existencia de economías de escala o de utilización? Básicamente para saber en qué medida y durante cuánto tiempo puedo contar con ellos.

Si lo que observo surge de simples economías de utilización (resultado de la existencia de capacidad instalada ociosa por una caída cíclica de la demanda, o derivada del hecho de que el tamaño de las fábricas generalmente se modifica a saltos mientras que el de la demanda lo hace en forma paulatina), entonces tengo que tener mucho cuidado con mis proyecciones a largo plazo (porque los tan mentados gastos fijos misteriosamente dejan de serlo y puedo encontrarme con que subestimé los gastos totales al aumentar el volumen de producción); mientras que si verdaderamente se trata de un caso de economías de escala, entonces sí sé que el aumento permanente del volumen de producción me posibilitará, a través del correspondiente incremento en el tamaño de la fábrica, reducir también permanentemente el costo medio de producción.

Es evidente que las economías de utilización existen (en una mesa diseñada para 10 personas y donde están desayunando sólo 2, está claro que pueden desayunar 3 personas sin aumento en el costo total por este rubro). ¿Existen las economías de escala, es decir, es cierto que una mesa diseñada para 10 personas requiere más de la mitad de la madera que se necesita para fabricar una mesa con capacidad para 20 personas? Esto no es nada claro, porque es cierto que no hay que duplicar la cantidad de patas, pero en una de esas hay que hacerlas más robustas, y esto también aumenta los costos. Pues bien, si las economías de escala son un fenómeno generalizado e importante en la vida moderna o no lo son, es uno de los tantos temas que a los economistas nos tiene divididos.

ELUSION Y EVASION IMPOSITIVAS

Para que en la Tierra el Hombre no se aburriera, Dios creó un conflicto entre la evasión y la elusión impositivas, puesto que normalmente los impuestos que son difícilmente eludibles resultan fácilmente evadibles y viceversa.

Aclaremos. La elusión impositiva es la acción legal de no pagar un impuesto "gambeteando" la base imponible (eludo el impuesto al chocolate cuando, lamentándolo, a raíz del impuesto al consumo de chocolate comienzo a consumir dulce de leche), en tanto que la evasión impositiva es la acción ilegal de no pagar el impuesto "ocultando" la base imponible (evado el impuesto al chocolate cuando, dado el impuesto al consumo de chocolate, sigo consumiéndolo pero se lo compro a alguien que no le dice a la Dirección General Impositiva que me lo vendió).

Lo deseable es que el sistema impositivo sea tal que no permita ni la elusión ni la evasión o, si se prefiere, lo deseable es que el sistema impositivo minimice la elusión y evasión impositivas.

Minimizar la elusión impositiva implica que, dejando de lado el hecho de que el contribuyente tiene menos recursos a disposición para sus gastos particulares, sus decisiones serán lo más parecidas posibles a las que hubiera adoptado sin impuestos. Si jerarquizo mis gastos así: 1) cine; 2) fútbol y 3) café, un sistema impositivo deseable hace que, para pagar mis impuestos, deje primero de tomar café, luego de ir al fútbol y por último de concurrir al cine. Esto no lo logra un impuesto al cine.

Minimizar la evasión impositiva, por su parte, es deseable por consideraciones de justicia distributiva. Si según determinado criterio fiscal Juan y Pedro deben abonar lo mismo, no se entiende en el nombre de qué es deseable que Juan no tenga más remedio que abonar sus impuestos, porque su acción es monitoreable por parte del recaudador, en tanto que Pedro puede seguir usufructuando los bienes públicos sin tener que aportar a su financiamiento, porque nadie sabe de su existencia.

Pero como se dijera al comienzo de estas líneas, en la práctica hay un conflicto entre elusión y evasión impositivas, porque en los hechos los impuestos que son difícilmente

eludibles (ni el ocio sirve para eludir el impuesto a las ganancias, cuando la liquidación incluye la renta presunta), resultan fácilmente evadibles, en tanto que los impuestos difícilmente evadibles (¿cómo se puede comprar un auto nuevo, sin pagar el impuesto a los autos nuevos?) resultan fácilmente eludibles (me compro un auto usado, o una moto).

Sólo en casos extremos las "soluciones de esquina" resultan óptimas (cero evasión, mucha elusión; o cero elusión, mucha evasión). Esto implica que quien diseña un sistema impositivo, en el acto mismo del diseño tiene que decidir qué montos de elusión y de evasión minimizan la ineficiencia que resulta del hecho de que en los hechos dicho sistema no es a prueba de elusión y evasión (lo de "en el momento mismo del diseño" alude a la peligrosa "división del trabajo" según la cual el legislador diseña el sistema impositivo pensando exclusivamente en la elusión impositiva, calificando a la evasión como un "problema policial", independiente del diseño del sistema impositivo).

Tengo la impresión de que en Argentina el diseño de los impuestos, particularmente el diseño recomendado por los expertos, le presta "demasiada" atención a los problemas de elusión, y consecuentemente "poca" atención a las dificultades generadas por la evasión, lo cual tiene como resultado una legislación inferior a la óptima, es decir, peor que la mejor de las posibles.

El "impuesto a la edad" (de Pablo, 1989) es una propuesta que busca iluminar la cuestión. Suscintamente, la idea es la siguiente: por el simple hecho de vivir en Argentina, con alguna periodicidad cada habitante paga un impuesto, cuyo monto depende solamente de su edad. La estructura impositiva se basa en el ingreso medio de la población por edad, y a partir de determinada edad se convierte en negativa, es decir, se convierte en un subsidio... reemplazando el sistema jubilatorio actual.

Contra el pago del impuesto, el contribuyente recibe una estampilla adhesiva, que lleva permanentemente en su frente, como prueba de pago. Quienes no la usen, es decir, los evasores, no solamente tendrán prohibido utilizar medios de transporte, así como concurrir a cines y a restaurantes, sino que además recibirán el rechazo social del resto de los contribuyentes, es decir, los que pagaron. El impuesto a la edad sustituye buena parte de los existentes, particularmente el sistema jubilatorio, el impuesto a las ganancias y al patrimonio, etc.

Los resultados del trabajo muestran la potencia recaudadora de un impuesto no evadible. Sería posible financiar el sistema jubilatorio, y recaudar 1% del PBI, si cada uno de los habitantes entre 40 y 49 años (la categoría que más paga), abonara por año OCHENTA DOLARES (sic).

de Pablo, J. C. (1989): "El impuesto a la edad", Escritos seleccionados, 1981-88, Ediciones Macchi.

ERROR TIPO I, ERROR TIPO II

El esquema "error tipo I-error tipo II" es uno que sistematiza los elementos relevantes para la toma de decisiones bajo incertidumbre. Ningún método, por más bueno que sea, tiene la pretensión de eliminar la incertidumbre, aunque sí tiene la virtud de reducirla, porque cuando un planteo referido a inciertos hechos futuros se realiza con claridad, al menos la incertidumbre que rodea la decisión resulta acotada a aquella porción de la incertidumbre total que podríamos denominar "incertidumbre pura", al eliminar aquella otra porción de la incertidumbre total que tiene que ver con no haber planteado bien el problema.

La historia que vamos a utilizar para ejemplificar el uso del esquema error tipo I-error tipo II es la de Pepe Ratones. Pepe es un empleado que sueña con poder besar a su secretaria, cuyo nombre a su pedido no será divulgado; pero no se decide a hacerlo porque no sabe cómo puede reaccionar ella... y por supuesto no se atreve a preguntarle.

Ratones, meticoloso para todo, advierte que el problema tiene 2 aristas, una la de su propia decisión (besarla o no besarla) y la otra, la de la reacción de su secretaria (que le guste o que le propine una flor de bofetada -el esquema, por irrelevante, no contempla el caso en el cual la secretaria permanecería indiferente ante un sorpresivo beso por parte de su jefe-); y también nota que ambas aristas son independientes entre sí por lo que, en rigor, el caso bajo consideración da lugar a 4 "escenarios" posibles, a saber: 1) la besa y a ella le gusta; 2) no la besa, y a ella no le hubiera gustado ser besada (por él); 3) la besa y a ella no le gusta; y 4) no la besa, y a ella le hubiera gustado ser besada (por él).

Como el lector comprenderá, las situaciones 1 y 2 son completamente diferentes entre sí (porque no me dirá que el bienestar de los participantes es igual cuando se besan que cuando no), pero tienen en común el hecho de que no hay error, porque o la besa cuando ella quiere ser besada, o no la besa cuando ella no quería ser besada; en tanto que las situaciones 3 y 4 sí contienen errores en la decisión, porque o la besa cuando no quería ser besada o porque no la besa cuando ella deseaba ser besada.

En la toma de decisiones bajo incertidumbre, entonces, hay un par de errores posibles. Está, por una parte, el error tipo I, que consiste en rechazar la hipótesis cuando en realidad ésta es verdadera, en nuestro caso, en no besar a la secretaria por creer que a ella no le gustaría ser

besada, cuando en realidad a ella le hubiera encantado; y también está el error tipo II, que consiste en lo contrario, es decir, en aceptar la hipótesis cuando en realidad ésta es falsa, en nuestro caso, en (intentar al menos) besar a la secretaria, en el entendimiento de que a ella le iba a gustar, cuando en verdad a ella no le gusta.

El diagrama que acompaña a estas líneas ilustra gráficamente la disposición de la información para la toma de decisiones bajo incertidumbre según el esquema error tipo I-error tipo II (esta versión del diagrama incorpora una útil sugerencia de Roque Fernández, la de ilustrar con distintas expresiones de las "caritas" el diferente nivel de bienestar alcanzado en cada una de las situaciones en las cuales no hay error).

		¿La beso?	
¿Le gustará?		Sí	No
Sí		😊	Error tipo I
No		Error tipo II	😞

Cualquiera que se tome el trabajo de observar con cuidado la realidad, advertirá que en el mundo hay jefes y secretarias con caras de contentos (los que protagonizan la situación 1), jefes con caras de aburridos y secretarias con caras de contentas (los correspondientes a la situación 2), jefes con dedos femeninos marcados en su cara y secretarias con rostros desencajados por la ira (los incluidos en la situación 3), y también jefes con caras de contentos y secretarias con caras aburridas (las que tienen que ver con la situación 4).

¿Cómo se explica esta presencia simultánea de situaciones diferentes? La respuesta es que en el mecanismo decisorio que lleva al jefe a elegir alguna de las 2 columnas posibles, intervienen un par de consideraciones, a saber: la probabilidad subjetiva, por parte del jefe, de cometer, o no cometer, un error; y también el costo asociado con cada una de dichas probabilidades. Así, el jefe que se cree irresistible, así como aquel a quien no le importa recibir de tanto en tanto una cachetada, con tal de besar un poco, besa... a lo que venga; mientras que aquel que cree que el rechazo es altamente probable, así como aquel que -independientemente

de la probabilidad que le asigne a tal evento, no se "banca" un desplante femenino-, no besa... también a lo que venga.

Saquemos al lector ahora del shock producido por tanto contacto con material sensual, para ilustrar sobre la aplicación del esquema error tipo I-error tipo II en el campo de la política económica. En economía se diferencia entre los valores ex-ante y ex-post de las variables, nociones que surgen claramente a propósito del caso de la lotería. Quien compra un billete cree ex-ante que el suyo es el que va a ser premiado con el premio mayor (el juego, en definitiva, consiste en la venta de la ilusión de esa enorme "falacia de composición" de creer que todos los números van a sacar premio mayor), en tanto que ex-post, es decir, luego del sorteo, hay sólo un número que coincide con el premio mayor. Pues bien; las decisiones, en cualquiera de los actos de la vida y por consiguiente también en política económica, se toman en base a consideraciones ex-ante, es decir, bajo incertidumbre, y por consiguiente tanto quien fuera de él tiene que conjeturar acerca de cómo va a reaccionar el gobierno frente a determinado hecho, debe razonar en términos del esquema error tipo I-error tipo II.

Tenga el esquema error tipo I-error tipo II a mano cada vez que el ministro de economía lanza un nuevo programa económico. Porque así va a recordar que se puede equivocar si toma decisiones creyendo que el nuevo programa va a funcionar, y resulta que éste fracasa; pero también que se puede equivocar si toma decisiones creyendo que va a fracasar y resulta que el programa funciona. Hable con (buenos) economistas para evaluar las chances del nuevo programa, y hable con la gente de su empresa para evaluar los costos de cada una de las equivocaciones. Y luego decida.

Cabe esperar que esta presentación intuitiva del esquema error tipo I, error tipo II, ayude a mejorar la toma de decisiones, así como el análisis de política económica en lo que respecta a la conjetura de la toma de decisiones del equipo económico de turno; y también cabe esperar que algún día su secretaria me lo agradezca.

