

THEODORE OTTE YNTEMA

(1900 - 1985)

Nació en Estados Unidos, donde primero estudió química y luego se doctoró en economía. Al año siguiente de graduarse en química comenzó 25 años de carrera académica en la universidad de Chicago, enseñando contabilidad, estadística y política económica.

En 1949 comenzó una nueva etapa de su vida profesional, como vicepresidente y director de la empresa Ford. "Desde esa posición introdujo sistemas altamente innovativos de administración financiera y reclutó y supervisó un grupo de `niños expertos', que ayudaron a revitalizar la compañía, 2 de los cuales con el tiempo la presidieron" (Mosak, 1987).

¿Por qué los economistas nos acordamos de Yntema? Por sus contribuciones a la teoría del comercio internacional.

En primer lugar, por Una reformulación matemática de la teoría general del comercio internacional, tesis doctoral que le aprobaron en 1929 y que "todavía está en prensa en 1985" (Mosak, 1987), donde realizó una elegante extensión matemática a la teoría del comercio internacional, de la teoría de los precios de Marshall para economías cerradas.

"Planteó el equilibrio económico vía funciones ordinarias de oferta y demanda para cada producto en cada país, a pesar de que era conciente de la ambigüedad que genera utilizar funciones de oferta y demanda derivadas de un análisis de equilibrio parcial, para analizar una situación de equilibrio general... Desde el punto de vista de la elegancia matemática y el rigor, no hay modelo de comercio internacional comparable al desarrollado por Jacob L. Mosak (Teoría del equilibrio general en el comercio internacional, Bloomington, 1944), a pesar de que sólo una pequeña parte del libro de Mosak tiene que ver con el comercio internacional (Mosak consideró a su obra una elaboración del análisis de Yntema)" (Caves, 1963).

"Ademas planteó un análisis completo de cómo vende un monopolista en mercados segmentados, análisis que le dio pie a Joan Robinson para su trabajo sobre discriminación de

precios. Dicho análisis mostró que el dumping reduce el precio interno que maximiza la ganancia si el monopolista opera con costos marginales decrecientes, y lo aumenta si opera con costos crecientes. Además mostró que el dumping es racional cada vez que la elasticidad de la demanda en el resto del mundo es mayor que en el mercado interno. Leontief mostró que la posibilidad de discriminar está acotada por los derechos de aduana, por una parte, y el arbitraje por la otra" (Caves, 1963).

"También mostró las condiciones bajo las cuales las curvas de demanda recíproca pueden derivarse de las curvas de oferta y demanda de exportaciones e importaciones" (Caves, 1963).

Caves, R. E. (1963): Trade and economic structure, Harvard University Press.

Mosak, J. L. (1987): "Yntema, Theodore O.", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

¿QUIEN SUFRE MÁS EL AJUSTE?

Imaginemos una comunidad integrada por 2 personas: Matías y Juan Carlos. Por la razón que sea (diferencia en habilidades, en herencia recibida, en actitud laboral, en cercanía al poder, etc.), Matías gana \$ 98 por año y Juan Carlos \$ 2.

El Estado gasta \$ 10, para lo cual cobra impuestos de la siguiente manera: Matías paga \$ 9 y Juan Carlos \$ 1.

¿Sobre quién recayeron principalmente los impuestos?

Como se verá de inmediato, hay más de 1 respuesta a este interrogante.

Una respuesta posible es la siguiente: \$ 9 de los \$ 10 los paga Matías, mientras que sólo \$ 1 de los \$ 10 los paga Juan Carlos. Por consiguiente 90% del esfuerzo fiscal recae sobre Matías, el que gana más.

Pero también se puede razonar así: como consecuencia de los impuestos el ingreso disponible de Matías pasó de \$ 98 a \$ 89, de manera que se redujo 9%, mientras que el ingreso disponible de Juan Carlos pasó de \$ 2 a \$ 1, lo cual implica que se redujo 50%. Por consiguiente el peso del ajuste fiscal lo siente mucho más Juan Carlos que Matías.

¿Cuál es la respuesta correcta, y cuál la incorrecta?

Las 2 son correctas, en el sentido de que sirven para contestar algún interrogante.

La primera ve la realidad desde el punto de vista general. Lo cual tiene implicancias como la siguiente: el director de la AFIP de la comunidad bajo análisis, mejor que vigile que Matías pague los impuestos, porque de lo contrario pondría en peligro 90% de sus ingresos totales, y si le queda tiempo que también le preste atención a si Juan Carlos los paga.

La segunda respuesta ve la misma realidad desde la perspectiva individual. Claro que a Matías no le hace ninguna gracia perder 9% de sus ingresos, pero seguramente que le duele menos que a Juan Carlos, quien perdió la mitad de los suyos. Desde la perspectiva individual es

entendible la bronca que tiene Juan Carlos, cuando escucha a las autoridades decir que "el grueso del ajuste lo pagan los que más ganan", lo cual le genera la peligrosa percepción de que, una vez más, las autoridades y él parecen vivir en países diferentes.

Lo importante, entonces, es entender desde qué perspectiva se está hablando.

El análisis anterior se puede aplicar a muchos aspectos de la vida económica. Ejemplo: ¿sobre quién recae principalmente el impuesto inflacionario, sobre los ricos -quienes en términos absolutos tienen más dinero en efectivo que los pobres-, o sobre éstos -donde la proporción de efectivo sobre el total de dinero es muchísimo mayor que los ricos-?

Ultima: este punto fue enfatizado en el siguiente trabajo: Navajas, F. y Porto, A. (1994): "Budget shares, distributional characteristics and the direction of tax reform", Economic Letters, 45, 475-79.

BIG MAC NOMIA

Desde hace 14 años el prestigioso semanario inglés The economist realiza anualmente una “investigación”, que consiste en averiguar, en un importante número de países, cuánto cuesta un Big Mac, un emparedado (hoy estoy fino) que aparentemente es físicamente igual en todos los Mc Donald del Mundo.

Convierte los precios en moneda local a dólares, los compara con el precio que tiene en Estados Unidos (promedio de 4 ciudades), y en función de eso desata anualmente una discusión sobre subvaluación o sobrevaluación de las respectivas monedas (en la última versión, sostiene que la moneda de Malasia está subvaluada en 53%, mientras que la de Israel está sobrevaluada en 43%).

¿Y Argentina? Mientras en Estados Unidos el Big Mac se compra a u\$s 2,51, en Argentina se lo consigue por \$ 2,50. Lo cual implica que, según The Economist, la moneda argentina no está ni subvaluada ni sobrevaluada, sino que está en milimétrico equilibrio.

Esto seguramente va a desatar una discusión entre nosotros, en la cual mi aporte consiste en decir que el mencionado resultado tiene un importantísimo componente de carambola, y por consiguiente debe ser tomado con muchísimas pinzas.

Miguel Angel Almada, mi recordado profesor de estadística en la Universidad Católica Argentina, me explicó que hay que tener cuidado con el tamaño de las muestras para inferir de manera razonable. Para lo cual utilizó el siguiente ejemplo: si camino por una calle de Argentina y me encuentro con un chino, no puedo decir que Argentina está poblada por chinos; y si después del chino me encuentro con un japonés, no puedo decir que la mitad de la población argentina es china y la mitad japonesa. Aquí lo mismo: ¿a qué conclusión hubiera llegado The economist si en vez de comparar el precio de un Big Mac hubiera comparado el de una Coca Cola, una Pepsi Cola o un paquete de Marlboro? Por otro lado; ¿y si en Estados Unidos hubieran tomado otras 4 ciudades, y no las investigadas? ¿Hay en Argentina un precio uniforme. Si no lo hay; dónde lo tomaron?

Más importante todavía para fundamentar la hipótesis de la carambola, es el carácter de bien “no comerciable” del Big Mac (no comercializable quiere decir no comercializable internacionalmente).

¿A cuánto se vende un bien que se puede comercializar internacionalmente, en diferentes partes del mundo? Averigüe primero a cuánto se vende en el lugar más barato, y súmele a esa cantidad los costos de transporte, seguro, etc.; los costos impuestos por los gobiernos, como derechos de importación, tasa de estadística, etc.; y la tasa de ganancia “normal” existente en cada comunidad (la tasa de ganancia de los productores de churros es considerada normal en una comunidad, si nadie deja de hacer lo que estaba haciendo para comenzar a producir churros).

Cada vez que en algún lugar del Mundo el precio supere este nivel, “alguien” se va a encargar de aprovechar la oportunidad, realizando lo que se denomina una operación de arbitraje, y que consiste en comprar en el lugar más barato y venderlo en el más caro.

Esto, por ahora al menos, es económicamente imposible en el caso del Big Mac.

¿Significa esto que la igualdad de precios del Big Mac en Estados Unidos y Argentina es pura coincidencia? No exageremos. Recordemos que hasta hace algunos años el Big Mac costaba en Argentina apreciablemente más que en Estados Unidos, y no conozco a nadie que sostenga que en los últimos años el peso argentino se devaluó.

Lo que ocurrió es que si bien el Big Mac no es comerciable internacionalmente, la cantidad de lugares donde se lo puede vender sí puede variar. El ajuste, entonces, no provino del aumento de las “importaciones de Big Mac”, sino del mayor número de los locales que “franquiciaron” (suena horrible, pero el concepto es claro) para poder vender el Big Mac entre nosotros. Y al hacerlo, al necesitar pelear por los consumidores, tuvieron que bajar el precio y por consiguiente redujeron las ganancias extraordinarias.

Hay, por consiguiente, también una convergencia en el precio de los bienes no comercializables entre distintos países, a través del mecanismo indirecto del movimiento nacional e internacional de los capitales dedicados a su producción en los distintos puntos del Globo.

La investigación de The Economist no sirve para saber cuán cerca o lejos de la paridad del poder adquisitivo están las diferentes monedas. Pero no es totalmente inútil, porque sirve para saber dónde hay que comer Big Macs. ¿De paseo por Israel? Resista la tentación de visitar un Mc Donald... hasta que llegue a Malasia.

CAPITALISMO SALVAJE

“Quisiera saber si entre los presentes hay alguna persona de buen corazón”, pregunto con frecuencia en mis conferencias. “Imaginemos la siguiente escena: en una góndola de un supermercado encontramos 2 vasos: uno hermoso, cuyo precio de venta es \$ 1, y otro feo, cuyo precio de venta es \$ 2. Pregunta: antes de decidir la compra; ¿se te pasa por la cabeza que ‘detrás’ del vaso feo hay seres humanos?” Invariablemente entre las 10, 50, 100 o 500 personas presentes se produce un silencio total, que aprovecho para exclamar: ¡sos un salvaje capitalista!

El ejercicio sirve para ubicar correctamente la cuestión, personalizándola. Porque la aleja de la perspectiva de que estamos nosotros, los buenos, y “ellos”, los salvajes capitalistas, y la acerca a la perspectiva de la introspección o, si se prefiere, de “mirarse al espejo”.

¿Qué es el capitalismo salvaje, por contraposición al capitalismo no salvaje? Mejor aún, ¿qué es el capitalismo?

Adam Smith y Nicolás Maquiavelo se immortalizaron porque “vieron” al ser humano concreto actuando, y el primero en economía y el segundo en política diseñaron sistemas acordes con dicho funcionamiento humano. ¿Le “gustaba” a Smith el homo economicus, le gustaba a Maquiavelo el homo politicus? No lo sé, y para lo que me interesa en estas líneas no importa. Lo que los immortalizó fue que independientemente de sus gustos personales ellos trabajaron sobre el hombre real.

Ningún economista se pregunta si los seres humanos somos “salvajes capitalistas por naturaleza”. Lo que la experiencia muestra es que todos los experimentos que ignoraron los incentivos y los desincentivos en la decisión humana, fracasaron por completo. A muchos no les gusta el hombre como es, pero esto no modifica la realidad. Y diseñar esquemas económicos y políticos para el “hombre que no es” puede ser excitante en el plano intelectual, pero es peligrosísimo cuando la palabra y el pensamiento se quieren poner al servicio de la acción.

¿Debemos pensar en los seres humanos que están “detrás” del vaso feo y caro, y pensar tanto que lo terminamos comprando, lo cual implica tener que trabajar más y juntarnos con algo que no nos gusta tanto, para no ser calificados de salvajes? Nos estamos pidiendo demasiado a nosotros mismos.

Si se quiere seguir con esta nomenclatura entonces tendremos que aceptar que el capitalismo salvaje está dentro de nosotros mismos. Dentro de todos nosotros, aún de aquellos que pretenden hacernos sentir mal cuando nos hablan. Porque; ¿cómo decide el sacerdote la compra de las velas que utiliza en la misa; cómo deciden los partidos de izquierda la compra de los materiales con los cuales construyen las pancartas que utilizan en las manifestaciones? Seguramente que el cura las compra donde son más baratas, porque así tiene más velas, o puede comprar más de algún otro bien, y seguramente que los materiales para fabricar las pancartas también los compran donde son más baratos, porque así hacen más carteles, o pueden comprar más de algún otro producto.

Lo cual implica que el sacerdote, y el dirigente de izquierda, cuando critican al “capitalismo salvaje”, sencillamente no se miran al espejo.

¿Excluye la naturaleza humana los actos de solidaridad? De ninguna manera. Lo que decimos los economistas es que dichos actos conviene explicitarlos. Cuando una viejita me quiere vender analgésicos por \$ 3, que puedo comprar en la farmacia por \$ 1, al comprarle estoy adquiriendo \$ 1 de analgésicos y \$ 2 de... lástima.

Lo que no funciona es que por decreto la farmacia pueda vender los analgésicos a \$ 3, porque también los obreros que los fabrican y los empleados que los venden, son seres humanos y por consiguiente habilitados destinatarios de actos de solidaridad. La solidaridad se explicita en el pago de los impuestos que no tienen contrapartida para el contribuyente (el caso argentino, porque el gasto público es jubilados, pensionados, empleados públicos y pago del servicio de la deuda pública), y en las contribuciones voluntarias.

¿Y si en vez de gastar tanta energía en calificar cómo somos, y en lamentarlo, nos ocupamos de entendernos cómo somos realmente, y cómo deberíamos organizarnos en función de cómo somos realmente? Es el punto que planteó Smith hace más de un par de siglos, y que sigue con tanta vigencia como entonces.

CARTEL

Un único oferente de un producto ejerce poder monopólico sobre los demandantes. ¿Más de uno? Depende. Muchos oferentes de un mismo producto pueden actuar “como si fueran uno”, si se ponen de acuerdo, en cuyo caso generarían los mismos efectos sobre los demandantes; o pueden competir entre ellos, si no se pueden ni ver, para regocijo de los demandantes.

Pero mientras para ejercer el poder monopólico, un único oferente no tiene que acordar nada con nadie, más de uno que intenten actuar “como si fueran uno”, tienen que ponerse de acuerdo, para “cartelizar” la oferta. La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) fue, durante la segunda mitad del siglo XX, el cartel más conocido en el mundo.

¿Qué lleva a cada oferente, a participar en un cartel? Mejorar sus ingresos, a través de una combinación precio-cantidad, que no podría obtener compitiendo con el resto de los oferentes.

Pero para cada oferente, mejor que participar en un cartel es rezar para que exista, pero sin participar de él o, participar en él, que los demás cumplan lo acordado, pero violar uno los referidos acuerdos.

Ejemplo: supongamos que, dados la demanda por un producto y los costos de producción, a un monopolista le convendría vender 10 unidades, cobrando \$ 8 cada una de ellas. Cinco oferentes se pueden poner de acuerdo en vender 2 unidades cada uno, a \$ 8 por unidad, en cuyo caso estarían mejor que si compitieran entre ellos y cada uno pudiera vender, digamos, 4 unidades, a \$ 3 cada una.

Pero a un oferente en particular, mejor que vender 2 unidades, cobrando \$ 8 cada una, le resultaría vender 10 unidades a \$ 7,99 cada una. Porque no participa del cartel, o porque dijo que iba a participar pero luego no cumple lo pactado, ofreciendo productos a \$ 8 la unidad, pero otorgando un descuento de \$ 0,01 por unidad.

¿Cuál es el problema? Que todos los oferentes que participan en el cartel están en la misma situación, y por consiguiente a cada uno de ellos le conviene no participar, o participar y no cumplir lo pactado. Si esto ocurre con algún oferente pequeño, o con una pequeña porción de ellos, el sistema puede seguir funcionando; pero si esto ocurre con algún oferente significativo, o con una porción importante de la oferta, el precio y la cantidad tenderán a sus correspondientes niveles competitivos.

En otros términos, el cartel es una forma de organización de la oferta esencialmente inestable, porque a cada uno de los participantes le conviene que los demás jueguen a las reglas del juego, y que uno no las cumpla. De la misma manera que a cada uno de nosotros nos conviene que el resto de los automovilistas siga circulando exclusivamente por el carril derecho, y nosotros nos adelantamos por el izquierdo.

Las películas muestran los mecanismos que hay que montar para verificar, y eventualmente sancionar, los comportamientos deseados e indeseados en los carteles. El componente “mafioso” de los carteles que siguen funcionando está en la esencia del sistema. Así como lo está el denominado dilema del prisionero, donde los 2 sospechosos son interrogados sin que puedan comunicarse entre sí, para romper la posible cauterización de las confesiones.

Los economistas estamos peleados con el calendario. Porque al decir que el cartel es una estructura inestable, estamos diciendo que “hay que trabajar” para mantenerla, y probablemente también que los costos de mantenerlo pueden crecer a lo largo del tiempo. Lo cual no quiere decir que vaya a desaparecer de la noche a la mañana.

El caso de la OPEP ilustra bien este punto. La Organización de Países Exportadores de Petróleo no fue creada en 1973 sino, creo, en la década de 1950. Pero “adquirió conciencia” de su poder durante la guerra del Yom Kippur, cuadruplicando en pocas semanas el precio del petróleo, imponiendo el embargo a algunos países, durante un corto tiempo, y la limitación de la producción de ahí en más.

Desde el comienzo mismo los economistas dijimos que el poder que detentaba la OPEP era de naturaleza transitoria, dado su carácter de cartel. Y que por consiguiente, a medida que pasara el tiempo, iba a decrecer. El pronóstico fue acertado. Pero 6 años después del primer shock petrolero apareció... el segundo shock petrolero, y hubo que esperar hasta 1986 para que el precio del petróleo cayera significativamente (en el interim, tal como era de esperar, la porción de la producción total de petróleo, realizada por los países que integran la OPEP, se redujo a la mitad de la que existía en 1973).

En una palabra, por su naturaleza los carteles tienden a desaparecer, pero no de la noche a la mañana.

E – COMERCIO

¿Cómo compraba usted un libro antes de que se inventara el “e-comercio”?

Comencemos por ver como se compraban los libros, por ejemplo, cuando yo era chico (a mediados del siglo XX). Uno se trasladaba físicamente hasta la librería y lo buscaba en las mesas y estantes. Si no lo tenían iba hasta otra librería, hasta que lo conseguía. Cuando lo encontraba lo pagaba en efectivo, y se lo tenía que llevar consigo hasta su casa.

Todo esto resultaba de la escasez de teléfonos por una parte, y la inexistencia de servicios de entrega a domicilio, y tarjetas de compra y crédito por la otra.

Con el tiempo fuimos avanzando. Con el teléfono muy poquito, hasta comienzos de la década de 1990 (hubo que vencer no solamente la falta física de aparatos, sino la increíble costumbre de “esa información no se la puedo dar por teléfono” –sic-). Clientes regulares podían conseguir que el librero les consiguiera la obra que deseaban, y también abrir una cuenta corriente. Finalmente aparecieron las tarjetas de compra y crédito, con lo cual ya no fue necesario tener efectivo en el momento de comprar un libro. No es descartable que algún librero introdujera el servicio de envío a domicilio.

El relato anterior muestra que la transformación que, antes del e-comercio, se produjo en la comercialización de los productos, surgió de la incorporación de cambios tecnológicos en principio ajenos al sector, pero con clara aplicación a él (no se inventó el teléfono para modificar el comercio, aunque claramente el comercio no fue igual antes y después del teléfono).

En otros términos, desde que el mundo es mundo las mercaderías se producen en ciertos lugares, en ciertos momentos, y los consumidores las quieren en otros lugares, en otros momentos, siendo la función del comercio conectar la oferta y la demanda. Esto va a seguir siendo así, hasta el Día del Juicio Final. Lo que pasa es que como el cambio tecnológico no para, la modificación de la intermediación tampoco.

¿Cómo se puede comprar un libro vía el e-comercio? Me siento frente a mi computadora, y me comunico con “Amazon.com” (así como Geniol fue alguna vez sinónimo de analgésico, y Coca Cola de gaseosa, Amazon aparece hoy como sinónimo de compra de libros vía Internet, aunque claramente no es la única, como por ejemplo Barnes & Noble se empeñan en recordarnos). Pido por determinado libro, me dicen cuánto cuesta, que gastos tendré de envío, y si estoy de acuerdo pongo el número de tarjeta de crédito y chau. Cierta tiempo después el libro... ¡llega!..., que era lo que yo quería.

¿Dónde “queda” Amazon? No me importa, lo que yo quiero es el libro.

¿Y si lo que quiero es curiosear, en vez de comprar algo específico? También se puede (¿no es eso lo que hacen quienes dicen “navegar” dentro de Internet?).

Las librerías habían dejado de ser lo que eran cuando se popularizó el teléfono, y aparecieron el crédito y las tarjetas de compra y crédito. Lo que ocurre es que los anteriores cambios seguían requiriendo ir físicamente hasta la librería. La novedad, la importante novedad, es que ahora esto no es más necesario.

¿Por qué es importante esta novedad? Porque termina de desvincular a productores y consumidores, desde el punto de vista geográfico. Insisto: dónde “queda” Amazon es una pregunta irrelevante.

Los libreros tradicionales están preocupados, y no es para menos. ¿Y los vendedores de autos y pasajes de avión? ¿Y los vendedores de martillos, camisas y sombreros? La pregunta es importante, porque el mundo del e-comercio está mostrando que la estandarización de las mercaderías es mucho mayor de lo que se pensaba, o que el e-comercio es capaz de operar aún con mercaderías bien diferenciadas. Lo cierto es que el universo de productos que se pueden llegar a comercializar es mucho mayor que los libros.

El e-comercio tiene también implicancias fiscales. El argentino que compra un libro en una librería de Nueva York paga, además del costo del volumen, 8% de impuesto a las ventas. Mientras que el argentino que lo encarga vía e-comercio está exento (en la última semana de enero de 2000, en la CNN le hicieron un reportaje al ministro de finanzas de un estado de Estados Unidos, quien dijo que en su país todo estaba muy bonito, pero que en su estado el 30% de los ingresos públicos los generaba el impuesto a las ventas, y con el e-comercio esa porción de la base imponible se le estaba evaporando. ¡En Estados Unidos!).

El e-comercio tiene muchas otras implicancias. Mi tía Clara (Valero, porque era hermana de mi mamá), que trabajaba en la Mercería Don Paco, que mi tío tenía en Liniers con sus hermanas, terminó casándose con Carlos Conde, corredor de Nuñez, Alvarez y Cía, una empresa mayorista de productos de mercería. Se ve que oferta va, oferta viene, hubo contacto visual, sonrisas pícaras, alguna cita y finalmente boda. ¿Cómo se hubieran conocido Clara y Carlos en el mundo del e-comercio?

A pesar de sus implicancias el e-comercio esta aquí y llegó para quedarse. Como siempre, habrá que actuar en consecuencia.

DAÑOS MARGINAL Y TOTAL

¿Cuánto daño le genera al productor local de un bien, la importación de unidades fabricadas en el extranjero?

Para responder a esta pregunta hay que calcular el impacto que tal importación tiene sobre la ganancia del productor local. Algo difícil de lograr a partir de los balances y cuadros de resultados de la empresa, no porque haga operaciones en negro, sino porque durante el período en el cual se verifican las importaciones, también ocurren muchas otras cosas, y esto plantea lo que se denomina un problema de identificación.

Pero con la misma fuerza con la cual digo que no es fácil computar dicho daño, digo que es fácil indicar como no hay que computarlo.

Cuando a alguien le preguntan por el daño que genera la importación de un producto, “instintivamente” calcula la proporción de la oferta importada con respecto a la oferta total (la suma de la importación y la producción local). Luego de lo cual agrega afirmaciones como las siguientes: “las importaciones sólo representan 5% de la oferta total, así que el daño es muy poco significativo”; “las importaciones equivalen al 15% de la oferta total, así que el daño se siente pero no es mortal”; “las importaciones superan 25% de la oferta total, así que la amenaza es sustancial”.

Las referidas expresiones se basan en un diagnóstico equivocado. Quien piensa que cuando las importaciones apenas representan 5% de la oferta total el daño es muy poco significativo, tiene en la cabeza el caso en el cual la producción local cayó 5% con respecto a la que hubiera existido en ausencia de importaciones, pero el precio al cual el productor local vende el 95% restante, es el mismo al que hubiera vendido dicho nivel de producción en ausencia de importaciones.

Esto, en general, no es así. En el caso general, esto es, cuando no es posible discriminar el precio entre distintos oferentes, la oferta importada fuerza a la oferta local a ser vendida al precio internacional (ejemplo: si en ausencia de importaciones el precio interno del pollo es de

\$ 1 el kilo, y la importación de 5% del pollo que se consume se hace a \$ 0,80, toda la producción de pollo, la importada y la nacional, se vende a \$ 0,80).

En otros términos: desde el punto de vista de los ingresos, el daño es igual a la diferencia de precios multiplicada por toda la producción local (de ahí lo de daño marginal y total).

Esto no sería así si el productor local pudiera discriminar los precios (ejemplo: si en los supermercados se pudieran vender pollos importados a \$ 0,80, y pollos fabricados localmente a \$ 1; pero es difícil imaginar cómo ocurriría esto, dado que los consumidores tampoco se chupan el dedo), o si por falta de capacidad de producción en el resto del Mundo la oferta internacional estuviera limitada a lo que efectivamente se importa (ejemplo: si en los supermercados se vendieran los pollos importados a \$ 0,80 el kilo, y luego que se terminaran el resto de la demanda se abasteciera localmente, a \$ 1 el kilo). La percepción, por parte de productores y consumidores locales, de que la importación puede ser tan grande como para abastecer la totalidad de la demanda al precio internacional, junto a la imposibilidad práctica de discriminar los precios, genera la “importación” del precio internacional, aplicable a toda la producción.

Es más, ni siquiera es necesario que se efectúen importaciones para producir daño a la producción local. Una oferta creíble, por parte de un productor extranjero, fuerza la correspondiente reducción de los precios de los productos locales, aunque de hecho no se realicen importaciones. Quien consultara el Anuario de Comercio Exterior buscando daños a la producción local, pasaría de largo el producto en cuestión, ya que sin importaciones no había daño, cuando en realidad el daño se produjo igual porque basta una amenaza creíble para bajar el precio.

¿Significa todo esto que no hay que abrir la economía? De ninguna manera. Sólo significa que los argumentos a favor y en contra de la apertura de la economía se tienen que realizar sobre la base de los beneficios y costos bien calculados.

¿POR QUE SE DEPRE DAN LOS PECES Y NO LAS VACAS?

¿Por qué se depredan los peces y no las vacas?, preguntó el economista Rodolfo Santángelo, para enfatizar el hecho de que las mismas personas que cuidan los vacunos (o los árboles) no se ocupan de cuidar los peces.

Los nuevos vacunos surgen del encuentro amoroso entre toros y vacas, y las nuevas merluzas surgen del encuentro amoroso entre merluzos y merluzas. ¿Por qué la misma conducta animal genera diferentes conductas por parte del ser humano que integra el sector privado, lo cual a su vez genera la necesidad de diferentes decisiones por parte de las autoridades?

La respuesta está en los derechos de propiedad en un caso y en el otro o, si se prefiere, en quién sufre los efectos de la depredación en un caso y en el otro. Todo ganadero sabe que no es lo mismo vender una vaca que todavía es capaz de tener cría, que vender otra que ya no la tiene; y lo sabe porque si se equivoca, o decide tirando una moneda al aire, el problema lo sufre él. De la misma manera que todo dueño de un bosque sabe que si tala mal el problema lo sufre él. Por eso elige convenientemente cuáles de sus vacunos irán al matadero hoy, y cuáles de sus arboles serán talados ahora.

En el caso de los peces la conexión entre equivocación y costo individual es muchísimo menor, tanto que resulta irrelevante desde el punto de vista de las decisiones. Porque desde la perspectiva individual los peces se crían "solos", y la probabilidad de que porque hoy pesco mal mañana yo pesque menos es lo suficientemente pequeña como para que no me importe cómo pesco. Y como todos los pescadores actúan con el mismo criterio, el stock se depreda y puede llegar a extinguirse.

Nótese que el problema no tiene nada que ver con la ética de los participantes, sino con una cuestión técnica. El "inmoral" pescador (porque depreda) se convertiría en el "moral" ganadero sin hacer ningún curso de ética, sino apreciando que en un caso sus acciones no le causan daño a él y en el otro caso sí.

Esta es la razón por la cual las autoridades "estudian" el stock ganadero y forestal, pero en cambio tienen que intervenir en el caso del stock de peces (cada tanto las autoridades

también intervienen en los 2 primeros casos mencionados, como cuando otorgan créditos para retención de vacunos, o promoción forestal, pero esto no tiene que ver con el cuidado del stock desde el punto de vista público sino con un beneficio otorgado a un sector específico, como pueden ser la promoción industrial o del turismo).

Si la depredación de los peces, que se regenera en años, demanda la intervención pública para cuidar el stock; ¿qué cabría decir en el caso de la depredación del petróleo, que se regenera en billones de años? Durante mucho tiempo esta consideración justificó la explotación del petróleo por parte exclusiva del sector público, y una política más bien conservadora de la explotación petrolera.

Con el tiempo se advirtió que los petroleros, al igual que los productores agropecuarios, tienen grandes incentivos para no rifar su producto, y también grandes incentivos para explorar buscando nuevas fuentes de petróleo. Hoy la intervención pública en el sector petrolero es mucho menor que antes, y nadie parece estar asustado por esto.

La intervención pública para cuidar el stock de peces implica introducir restricciones al accionar privado, lo cual implica la necesidad de implementar medidas de verificación, y también la necesidad de resistir la tentación, por parte de los funcionarios, de compartir con algunos integrantes del sector privado las ganancias individuales que surgirían de burlar la restricción ("dále: dejame pescar a mí sólo un poquito más, y vamos y vamos", deben estar escuchando los inspectores). Consiguientemente, la potencial corrupción es inherente al sistema. Desde este punto de vista el sistema de monitoreo tiene que ser lo más simple y objetivo posible, para disminuir al menos las chances de corrupción. Si es imposible verificar las restricciones impuestas para cuidar el stock, éste termina desapareciendo, y los barcos y las instalaciones portuarias se transforman en museos y restaurantes.

LAVADO DE DINERO

El consumidor de droga paga por el producto cuarenta veces (sic) su costo de producción. Le escuché la estimación a un colega mío, colombiano. El número es tan brutal, que se puede haber equivocado en 50%, y todavía estaríamos hablando de un hecho muy significativo.

Pues bien; ¿qué hacen con tanta ganancia los “grandes” de la droga, después de financiar cuanto cosa se les ocurra, como campañas políticas, hogares de ancianos y hasta “selectivos” programas antidroga? Una alternativa es hacer un pozo bien grande en el fondo de sus casas, y llenarlo con los billetes que van recolectando.

Al parecer, porque les parece poco atractivo (el pozo se puede inundar, los pueden asaltar, los ratones se pueden comer los billetes, etc.), algunos de ellos deciden comprar cosas. Pero como no pueden aparecer por una inmobiliaria, fábrica de aviones, etc., diciendo: “soy un magnate de la droga, vengo a comprar una casa o un avión”, respectivamente, primero tienen que legalizar el dinero. En nomenclatura contemporánea, tienen que “lavarlo”.

Los expertos diferencian entre el lavado primario y secundario de dinero. El lavado primario de dinero ocurre cuando alguien llega a una institución financiera a depositar, digamos, u\$s 10 millones, en billetes de... u\$s 10. Por atípico, el depósito es calificado de “sospechoso”. Como también podría calificarse de sospechoso que todos los días alguien depositara, digamos, \$ 100 en monedas de 25 centavos, o \$ 20.000 en monedas de 1 peso.

El lavado secundario ocurre cuando el depósito inicial es transferido a otra institución, del mismo o de otro país, utilizándose los fondos para realizar inversiones reales, que generan ganancias reales o ficticias, por las cuales se pagan impuestos. Ejemplo: realizado al lavado primario en Boston, se hace una transferencia a El Cairo, donde se compra un hotel, e independientemente de cuantos huéspedes hay, se factura como si el hotel estuviera permanentemente lleno, se pagan los impuestos, quedando “blanqueada” la diferencia.

No hay que ser un experto para darse cuenta que es más fácil identificar el lavado primario que el secundario. Lo cual no quiere decir que sea sencillo. Porque nadie va a una

institución financiera con una chomba que dice “traficante de droga”, para que el empleado bancario lo pueda identificar con facilidad. Quien deposita todos los días \$ 100 en monedas de 25 centavos puede ser un mendigo, y quien deposita diariamente \$ 20.000 en monedas de 1 peso puede tener varias cabinas de peaje.

Consiguientemente; ¿qué tiene que hacer una institución financiera radicada en Argentina, que recibe una transferencia de fondos de entidades financieras “de primera línea”, ubicadas en Estados Unidos; ofrecer el servicio de transferencia, o ponerse a investigar de dónde provinieron los fondos originalmente depositados en Estados Unidos?

El gobierno de Estados Unidos, como los gobiernos de muchos países, lucha contra la droga. Como parte de esa lucha le encargaron al sistema financiero que identifique las operaciones de lavado de dinero, primario y secundario. Supongo que las entidades financieras no pudieron rehusar la invitación, aunque cabe preguntar por qué el gobierno de Estados Unidos no le encargó lo mismo a otros fabricantes de mercaderías y prestadores de servicios. Porque cabe suponer que los magnates de la droga compren autos, comen pizza y se limpian la cola, y que yo sepa los vendedores de autos, pizza y papel higiénico, venden sus productos sin averiguar el origen de los fondos de sus compradores.

Está en la naturaleza de la situación, entonces, que sobre el particular haya tensión entre las autoridades y los banqueros.

A comienzos de 2001 en Argentina se utilizó la expresión “lavado de dinero” para englobar no solamente el proceso de legalización de los fondos provenientes de la droga, sino también cualquier transacción perteneciente a la porción informal de la economía, resultante de la evasión impositiva o aduanera, o la utilización del segmento paralelo del mercado de cambios cuando existían restricciones en el mercado cambiario. Utilizar el mismo término para caracterizar cosas diferentes, es la mejor manera de contribuir a no entender nada. Quienes mezclan; ¿no entienden, no quieren entender, o no les interesa entender?

ECONOMIA DE LA PRODUCCION Y DE LA AYUDA

De Luján, provincia de Buenos Aires, sale un camión cargado de pollos con destino a Orán, provincia de Salta. Las instrucciones que lleva el conductor del camión son las siguientes: “tenés que ir a la granja ‘Pollospablo’, entregar esta carga en buen estado, te la van a pagar, y el importe me lo traes a mí”.

De Luján, provincia de Buenos Aires, sale otro camión cargado de pollos, también con destino a Orán, provincia de Salta. Pero en este caso las instrucciones que lleva el conductor del camión son las siguientes: “tenés que ir a la parroquia de San Cristóbal, entregarle esta carga al encargado de ayuda social, y te volvé”.

Dos camiones iguales, cargados con el mismo producto, salen del mismo lugar y se dirigen a idéntico destino. Sin embargo, como vamos a ver de inmediato, en el trayecto ocurren cosas diferentes.

El primer camión carga combustible en la esquina, y cuando el encargado de la estación de servicio le pregunta al camionero donde va, éste le cuenta y ahí termina el diálogo. Procura, además, que el equipo de refrigeración del camión funcione, porque la carga tiene que llegar en buen estado, porque de lo contrario no va a cobrar, en cuyo caso éste sería el último viaje que haría con la referida empresa, con lo cual perdería su fuente de ingresos.

Cuando el conductor del segundo camión escucha que los pollos van a Salta, para ser distribuidos entre los pobres, mira al propietario como diciendo “yo también soy pobre”, por lo que el dueño dice: “está bien, tomá 2 pollos y llevá el resto”. Como el otro camión, carga combustible en la esquina. Cuando el encargado de la estación de servicio advierte que el camionero va a obsequiar pollos entre los pobres de Salta, lo mira como diciendo “yo también soy pobre”, por lo que el camionero separa otros 2 pollos, y se los da al encargado de la estación de servicio. Sendas parejas de pollos terminan en la estación de policía que hay entre cada frontera provincial entre Buenos Aires y Salta, etc. ¿Cuántos pollos, de este segundo camión, llegan a Salta? Ninguno.

¿Fracasó la ayuda social? De ninguna manera, sólo que el producto se distribuyó “en el tubo” que separa el lugar donde se produjeron los pollos, y aquel en el cual viven los “necesitados”.

El ejemplo, naturalmente, exagera, pero no distorsiona la realidad. Exagera para contraponer la “lógica” de la economía de la producción, de la “lógica” de la economía de la ayuda.

En la economía de la producción cuidamos los costos, evitamos los desperdicios, estamos atentos, etc., porque la continuación de la operatoria depende de que actuemos de esa manera. En la economía de la ayuda actuamos como si los bienes a repartir los generara Papá Noel, y encima en cantidades infinitas. ¿Por qué ser “malo”, cuando se puede ser “bueno”?

Pero una cosa es ser bueno con los bienes propios, otra es ser bueno con los bienes ajenos, y una tercera es solucionar los problemas de uno, colocándose como una cuña entre quienes voluntariamente (donaciones) o involuntariamente (impuestos) dan, y quienes reciben.

Con frecuencia se denuncia que el grueso del presupuesto de la Dirección Nacional de Acción Social (inventé el nombre, en serio que cualquier parecido con la realidad es mera coincidencia) se gasta en mantener la burocracia de la referida dirección. Lo cual, aparentemente, implica que los recursos no se gastan “bien”. Pero esto implica pensar que los funcionarios y empleados de la referida dirección nacional, son ángeles, con tanto espíritu de sacrificio que van a hacer llegar bienes a terceros, que ellos no tienen. ¿Cómo puede alguien pensar que los funcionarios de las reparticiones que asignan viviendas, van a otorgarle una vivienda a un tercero, antes de apropiarse de alguna para él, ella, y su respectiva familia? Lo mismo se podría decir de la “comisión” que quienes –cortando rutas- consiguieron Planes Trabajar, le cobran a los beneficiarios del referido programa.

Esto no tiene solución, porque está en la esencia de la economía de la ayuda que funcione de esta manera. Los candidatos a cargos públicos que denuncian el desvío de fondos por parte de los funcionarios a cargo (en particular, si compiten con ellos en las próximas elecciones), lo que en realidad están buscando es reemplazarlos, para seguir aplicando el mismo esquema.

Si la economía de la ayuda es irremediablemente así, entonces hay que concentrar la ayuda en lo absolutamente imprescindible. El resto tiene que ser una apelación a cada ser humano, para que deje de hacerse elegible en términos de ayuda, y vuelva al “club” de los que peleamos, cotidianamente, para rebuscárnosla. Es decir, que abandone la lógica de la economía de la ayuda, y se reinserte en la lógica de la economía de la producción (para sí, y para financiar la economía de la ayuda).

¿CUAL ES EL ATRACTIVO DE LOS ECONOMISTAS?

En el momento de escribirse estas líneas el presidente electo Fernando De la Rúa no anunció formalmente su gabinete, por lo que no tiene sentido efectuar evaluaciones en base a meros trascendidos.

Pero a la luz de la posibilidad de que argentinos que han recibido entrenamiento profesional en materia económica ocupen no solamente la cartera de Economía sino también la de Relaciones Exteriores, Educación y Defensa, cabe preguntar: ¿cuál es el atractivo de "los economistas" para encargarle carteras ministeriales, más allá de la de Economía?

Nuestra formación. La cual -abstrayendo de "escuelas", personalidad del ser humano que la recibe, etc.- tiene las siguientes características:

1) Nos hace buscar lo mejor de lo posible. Frente a cualquier situación el economista primero mira los hechos, luego se pregunta cuál es el problema según el decisor, luego investiga a qué se debe el problema y por último se plantea qué se puede hacer al respecto.

En este último escalón primero lista las alternativas posibles y luego, en base a cierto criterio, elige la mejor... de las posibles (la óptima, en lenguaje profesional).

El economista profesional rara vez pierde tiempo en soñar con lo imposible, aunque puede indicar qué habría que hacer para que algunos imposibles se pudieran tornar posibles.

2) Privilegiamos el contenido a la forma. El economista entrenado se mete de lleno en el problema, tiene "instinto por la yugular". Se pregunta por la viabilidad de una norma, no si se trata de una ley o un decreto (y lo subleva que, en el nombre de que la ley ya fue aprobada, ahora haya que adecuar la realidad a que, por ejemplo, el jueves próximo la Ley de la gravedad no rija).

Cualquiera se da cuenta que estas características se refieren a cualquier aspecto de la vida humana, y es por eso que podemos "exportar" la aplicación de nuestro saber a otras áreas de la vida, con más facilidad que otras profesiones.

Los economistas no hacemos economicismo, es decir, la reducción de la vida al cálculo de beneficio-costos en términos de \$. Lo que en todo caso decimos es que, en cualquier decisión, el ser humano aplica el razonamiento de beneficio-costos. Yo, por ejemplo, mucho antes de ir a la facultad de ciencias económicas escuché la aplicación de dicho principio en los sermones dominicales, cuando el sacerdote nos recomendaba no pecar "porque que es un placer transitorio, pero implica la pérdida permanente del Cielo". ¿No es esto análisis de beneficio-costos?

Los economistas no somos los únicos que recibimos este tipo de formación. También los médicos están entrenados para elegir lo mejor de lo posible, y de privilegiar contenido a forma.

El lector atento habrá notado que al comienzo de estas líneas puse "los economistas" entre comillas, porque en realidad me referí a los argentinos que recibieron entrenamiento profesional en materia económica.

La diferencia es importante. Si yo le pregunto a usted yo qué soy, usted me responderá: "un economista" (lo cual me ofende, porque resulta que ve en mí tanta profesionalidad, que me tapa la humanidad. En todo caso me gustaría que me dijera que soy un ser humano, de profesión economista).

En rigor, soy licenciado en economía por la UCA ("casi" doctor en economía por Harvard), y trabajo "de economista". Hay muchos licenciados en economía que no trabajan "de economista", y hay muchos graduados en otras disciplinas, y hasta graduados en nada, que sí trabajan "de economista".

La educación formal es una etapa de la vida, etapa bastante lejana cuando uno llega a edad ministeriable. Por las razones apuntadas, parece que quienes recibieron entrenamiento profesional en materia económica son particularmente idóneos para ocupar puestos en el gabinete nacional. El resto tiene que ver con su personalidad, y todo lo que hicieron desde que se recibieron.

POSDATA: en el gabinete que termina, tienen entrenamiento profesional en materia económica no sólo el ministro de Economía sino también los de Relaciones Exteriores y Defensa. Así que en esto De la Rúa no innova.

"DIOS NOS LIBRE DE LOS ECONOMISTAS"

Esto dijo el candidato del PJ a la elección presidencial del 24 de octubre de 1999.

Supongo que el lector esperará un ataque furibundo, de mi parte, hacia Eduardo Duhalde, y una defensa gremial de quienes cultivamos la disciplina oficialmente inaugurada por Adam Smith.

Nada de eso. Porque yo, también, con significativa frecuencia digo "Dios nos libre de los economistas".

Dios nos libre de los economistas que creen que ellos sí saben lo que va a pasar (con la bolsa mañana, con el PBI en los 3 próximos trimestres, etc.), y encima lo dicen en los medios masivos de comunicación con aire doctoral y voz impostada. Dios nos libre de los economistas que creen que, sentados en un sillón de alguna repartición pública, creen que saben más de cómo se fabrican, distribuyen y venden, sábanas, autos o servicios de medicina prepaga, que todos aquellos que se juegan su bienestar económico produciendo y vendiendo los referidos mercaderías y servicios. Y Dios nos libre de los economistas que dicen que los problemas de Argentina se arreglan echando a 1 millón de empleados públicos, fusionando todas las provincias del norte de Argentina en una sola jurisdicción y no son capaces de echar a la sirvienta que trabaja en su casa, cuando la esposa le dice que la fámula roba jabones.

Pero Dios nos libre también de los políticos que pretenden diseñar la política industrial, y por la forma de hablar uno sospecha que si le encargara que llevara adelante una estación de servicio, la fundiría en una semana. Dios nos libre de los sacerdotes que aconsejan desde la letra y no desde la comprensión de los textos sagrados. Dios nos libre de los médicos que estudiaron por apuntes, en aulas abigarradas y comienzan con uno a hacer los trabajos prácticos. Dios nos libre de los policías que creen que apretando a la gente van a conseguir la verdadera información que necesitan para esclarecer un crimen. Dios nos libre de los "formadores de opinión" que hablan con gran seguridad de temas que ignoran por completo, y que "prueban" todo con gran facilidad.

En una palabra, Dios nos libre de la estupidez, Dios nos libre de la soberbia, Dios nos libre de las posturas, Dios nos libre de la ignorancia con poder, etc. De la de los economistas y de la de quienes no lo son.

Le voy a contar cómo fue que Dios creó a los economistas. Cuando Adán y Eva "metieron la pata" comiendo la fruta prohibida, Dios los echó del Paraíso y les dijo "ganarás el pan con el sudor de tu frente". En terminología moderna, en dicho acto Dios creó la escasez. Luego, misericordioso, pensó que se le había ido la mano. "No puedo ir para atrás, porque plantearía un problema de credibilidad", pensó. Entonces, para mitigar los efectos de la escasez, creó a... los economistas.

Sí señor, no hay tal huevo y gallina. Primero fue la escasez y luego fuimos los economistas. De la misma manera que primero fueron la muerte y la enfermedad y luego fueron los médicos. Y así como es una herejía pedirle a los médicos que eliminen de la Tierra la muerte, lo es pedirnos a nosotros que eliminemos la escasez.

¿Qué hemos descubierto los economistas, en el algo más de un par de siglos de existencia "profesional"? Que los incentivos y los desincentivos afectan la conducta humana. Si esto es bueno o malo, es otra cosa. Es.

Los economistas recordamos este principio básico cada vez que se discute cómo atacar un problema, sea la producción de acero, la provisión de servicios educativos o la conexión entre los habitantes de un país y los del resto del Mundo.

Y desde el punto de vista del ser humano concreto tenemos mucho y muy valioso por decir (puedo ser crítico de lo que hoy se está haciendo, para mejorar nuestros conocimientos teóricos; pero el valor del stock de conocimientos, para solucionar problemas concretos, es muy grande según mi experiencia).

Stalin tampoco tenía una buena opinión de los economistas. Pero en vez de decir "Dios nos libre de los economistas", ordenó una purga. Nikolai Dmitrievich Kondratieff, nacido en 1892 y conocido por sus trabajos sobre ciclos económicos, "desapareció" en 1931. Espero que si algún día llega a la presidencia, a Duhalde no se le ocurra lo mismo.

EMPLEO ESTABLE Y PRECARIZADO

Uno de los aspectos de la reforma laboral que se intenta aprobar a comienzos de 2000, que se contrapone a la modificación introducida durante la década de 1990, se refiere a la promoción del empleo estable, por contraposición al empleo precarizado.

La demanda de empleo depende de la demanda de bienes, por consiguiente una discusión en serio entre empleo estable y precarizado tiene que darse en un contexto donde se explicita qué clase de demanda de bienes existe.

Es fácil imaginar que en mundo estable y creciente, la demanda de trabajo (salvo la aparición de un cambio tecnológico ahorrador de mano de obra muy significativo) también será estable y creciente, no importa lo que diga la legislación laboral. Si pienso que cada día voy a vender más panchos voy a tener que contratar a más personal que los fabrique, los envuelva y los venda, así que -salvo consideraciones microeconómicas, como ineptitud, robo, etc.- no voy a echar a nadie.

Mirar las estadísticas de estabilidad en el empleo, sin consideración al estado de la economía, pretendiendo de ahí inferir el régimen laboral, es una manera de perder el tiempo. De la misma manera, como enseño en la facultad, que observar que en un país el tipo de cambio permanece constante a lo largo del tiempo no necesariamente quiere decir que el tipo de cambio está fijo, porque también un tipo de cambio flotante permanece constante en el tiempo si todos los días la oferta y la demanda son iguales a las que existían en la víspera.

La cuestión, entonces, pasa por analizar el empleo estable o precarizado cuando la demanda de bienes está precarizada (o al menos puede llegar a precarizarse). ¿Cómo podríamos hacer para que cuando baja la demanda de un producto, el productor no eche a ninguno de sus empleados, y encima les siga pagando (por lo menos) lo mismo?

Una alternativa: prohibiendo los despidos. ¿Tenés 5 empleados porque creías que ibas a vender 1.000 panchos por día, y sólo vendés 200 así que te sobran 4 de los 5 empleados? Te jodés.

Otra alternativa: permitiendo los despidos, pero encareciéndolos. Esta es la indemnización por preaviso y despido. Si sólo estoy vendiendo 200 panchos por día me puedo desprender del 80% de mis empleados, pero les tengo que dar cierta suma de dinero para que puedan financiar su transición entre una ocupación y otra.

Como se puede apreciar, la legislación puede "desconectar", total o parcialmente, lo que ocurre en los mercados de bienes y de trabajo. ¿Por qué los economistas estamos en contra del empleo estable, aún en condiciones de precarización de la economía, creando angustia entre los trabajadores?

Porque pensamos en los que ya tienen trabajo, pero también en los que quieren conseguir trabajo (hay 2 definiciones de colectivo lleno, la de los que ya subieron, que dicen "arranque, chofer", y la de los que todavía no, que desde afuera gritan "-corriéndose al interior!").

Los economistas decimos que el empleador también hace sus cuentas en función de sus expectativas, y si piensa que la economía puede no funcionar tan bien como dicen las autoridades, y sabe que se tiene que hacer cargo, total o parcialmente, de los salarios prometidos, descontar de los salarios que promete, lo que cree que tiene que guardar para hacer frente a los despidos. Y, lo que es peor, podría no arriesgarse, si se asusta mucho.

En otros términos, la legislación que fuerza la estabilidad laboral no crea riqueza, sino que redistribuye en el tiempo lo que el empleador le da al empleado.

A la luz de todo esto hay que analizar con cuidado qué se entiende por empleo estable. Ejemplo: si empleador y empleado celebran un contrato por tiempo indeterminado (contrario a un contrato "basura", donde se sabe cuándo termina la relación laboral), donde se pagan las cargas sociales pero la indemnización por preaviso y despido es mínima; ¿qué quiere decir que el empleo es estable?

POSDATA: inducir el empleo estable prometiendo una reducción de las cargas laborales luego del período de prueba, en vez de que el empleo estable las pague de manera plena y los empleos precarios estén exentos, lo único que muestra es que en materia de reforma laboral seguimos sin tomar al toro por las astas. ¿Por qué son malos los impuestos internos? Porque son específicos. Pues bien, el aporte patronal también es un impuesto específico.

ENCAJE, O EFECTIVO MINIMO

¿Qué hacen las instituciones financieras con los depósitos que reciben del público? Una porción la retienen en su poder (en la caja del cajero, en el tesoro de la institución), el resto la prestan.

Encaje (como se decía antes) efectivo mínimo (como se dice más recientemente) es la porción de los depósitos que las instituciones no prestan sino que retienen en su poder.

¿Por qué las instituciones financieras retienen parte de sus depósitos, cuando al ahorrista le pagan la tasa de interés pasiva sobre la totalidad del depósito, pero sólo le pueden cobrar al deudor la tasa activa sobre lo que efectivamente prestan?

Antes de que los gobiernos dictaran normas al respecto, las instituciones financieras ya “perdían” de ganar intereses quedándose con parte de los depósitos en su poder, para hacer frente a los retiros dichos depósitos.

Los depósitos en cuenta corriente se pueden retirar en cualquier momento, los depósitos a plazo fijo en cada vencimiento (y si bien es cierto que los segundos muchas veces se denominan “de poca movilidad”, en Argentina la mayoría de ellos están depositados a 30 días). Ningún depositante avisa con anticipación qué piensa hacer, y se pone muy nervioso si al presentar un cheque para cobrar, o mostrar su certificado de depósito, en vez de pesos o dólares lo invitan a tomar un café o el empleado carraspea.

Por eso las instituciones financieras no necesitan a los gobiernos para que les digan que no tienen que prestar todos sus depósitos, sino que tienen que guardar una porción como reservas.

Este es el que podríamos denominar el “encaje técnico”.

En Argentina el Banco Central le obliga a las entidades financieras a guardar una porción de los depósitos bien superior a dicho encaje técnico. ¿Por qué? Porque quiere que la base monetaria, es decir, el conjunto de billetes y monedas emitidos por el Banco Central, se multiplique pero no mucho, a través del funcionamiento de las instituciones financieras, porque puede generar inflación o disminución de las reservas del propio Banco Central.

El multiplicador de la base monetaria surge de 2 hechos: el público desea tener su dinero parte en efectivo parte como depósitos, y los bancos sólo tienen que conservar una porción de los depósitos como encaje. Cuando se dan ambas condiciones, la cantidad de dinero supera a la base monetaria porque la secuencia “persona que recibe \$ 1, depósito que genera, capacidad prestable consecuente”, da lugar al referido proceso multiplicador. Para una dada base monetaria, la cantidad de dinero será menor cuanto mayor sea la proporción de billetes dentro del total de dinero en las preferencias del público, y cuanto mayor sea el encaje.

Cuando el Banco Central le obliga a las instituciones financieras a mantener como encaje una porción de los depósitos por encima de las necesidades técnicas, los hace incurrir en un costo. ¿Quién paga ese costo? A veces los deudores, motivando un aumento de la distancia entre las tasas de interés activas y pasivas (denominado spread).

Pero también puede ocurrir que el Banco Central se haga cargo de la inmovilización que dispone. Remunerando los encajes o, lo que es lo mismo, pidiéndoselos prestados a las instituciones financieras (la reforma financiera de junio de 1977 introdujo la Cuenta Regulación Monetaria, porque como para que fuera neutral desde el punto de vista monetario tuvo que fijar el efectivo mínimo en 45% de los depósitos, de no haber remunerado los encajes hubiera forzado a generar tasas de interés activas casi del doble de las pasivas, lo cual hubiera imposibilitado el funcionamiento del sistema financiero institucionalizado).

El caso límite es aquel en el cual el Banco Central le obliga a las entidades financieras a mantener como encaje 100% de los depósitos, destruyendo por consiguiente toda capacidad prestable basada en ellos (en estos regímenes, comúnmente denominados de “nacionalización de los depósitos”, el Banco Central otorga redescuentos de manera directa para generar capacidad prestable, que puede tener relación o no con los depósitos de cada entidad).

El encaje técnico es bajo en condiciones normales, entendiendo por tales aquellas en las cuales las razones por las cuales la población deposita y retira fondos tiene que ver con consideraciones individuales (depósito parte del salario que acabo de cobrar, retiro para pagar el auto que me acabo de comprar). Cuando algún hecho hace que muchos, o todos, los depositantes, pretendan retirar sus depósitos de manera simultánea (ejemplo: un rumor devaluatorio), se produce una corrida de depósitos, y como los encajes técnicos no están preparados para enfrentarla, aparece alguna institución (generalmente un Banco Central), como prestamista de última instancia.

FAVALORONOMIA

Una de las más recordadas canciones de Frank Sinatra es la que cuenta que, por sobre todas las cosas, él hacía las cosas a su manera (“I did it my way”).

La enorme mayoría de los seres humanos, en la enorme mayoría de las situaciones, no hace las cosas a su manera, sino que las hace teniendo en cuenta a aquellos con los cuales, dadas las circunstancias, no tiene más remedio que interactuar. El peón del taxi no hace las cosas a su manera, sino como se las indica el dueño del auto; el vendedor de la tienda lo mismo; un ministro o secretario no te digo nada.

Pero hay una minoría de seres humanos que sí hace las cosas a su manera, es decir, que define que la realidad tiene que ser de determinado modo, y actúa en consecuencia, pretendiendo que el resto de los seres humanos involucrados cumpla los roles correspondientes. José de San Martín estaba convencido de que si un ejército no cruzaba Los Andes, y echaba a los godos de América Latina, la revolución del 25 de mayo de 1810 iba a fracasar; pero no tenía claro –nadie podía tenerlo- cómo iba a financiar tamaña travesía. Gandhi consiguió la independencia de India a su manera. Como se vé, hay varios Sinatras en este mundo (generalmente, a Dios gracias).

René Favaloro, quien se suicidó el 30 de julio de 2000, era otro. ¿Por qué se habrá quitado la vida, a los 76 años, disparándose un tiro en el pecho, en una decisión “nada fácil, pero sí meditada”, según expresó en una de las cartas que dejó escritas? No lo sé, y probablemente nunca se sepa. Ante un suicido a mí lo único que me sale es un respetuoso silencio.

Favaloro se fue pero su Fundación, los enfermos actuales y los futuros, quedaron. Todo lo cual merita el análisis. Para ayudar a dicho análisis propongo crear la figura de “Favaloronomía”, para entender un procedimiento para llevar ideas a la práctica.

Al día siguiente de su suicidio, La Nación reprodujo una carta que Favaloro le había enviado a José Claudio Escribano un mes antes de quitarse la vida. Se le prestó particular

atención al texto, bien dramático “estoy pasando uno de los momentos más difíciles de mi vida... se nos adeuda u\$s 18 M... La mayoría de las veces un empleado de muy baja categoría de una obra social o el PAMI no contesta mis llamados... En este último tiempo me he transformado en un mendigo. Mi tarea es llamar, llamar y golpear puertas para recaudar algún dinero que nos permita seguir con nuestra tarea”.

Pero Favalaronomía surge con más claridad del slogan de la Fundación, que aparece en el membrete de la citada carta: Tecnología de avanzada al servicio del humanismo médico.

No sé lo que significa “medicina de alta complejidad”, pero estoy seguro de que es carísima. Cuando un bien carísimo no se le niega a quien lo demanda pero no lo puede pagar, y no se sabe bien cómo se va a financiar la diferencia, lo único que hay por delante son problemas. Y cuando, en el nombre de que “tiene que haber medicina de punta para todos”, igual se insiste, lo que tenemos es... Favalaronomía.

Los problemas financieros son acuciantes, pero sólo si son de naturaleza transitoria resultan ser la clave de las dificultades. Si no son de naturaleza transitoria, los problemas financieros son acuciantes pero los problemas económicos son la clave (si no cobro hasta el lunes, el pizzero que me conoce me fía; si estoy “excluído” el pizzero no me fía sino que me mantiene). En Favalaronomía los problemas financieros representan el iceberg de los económicos.

Otro aspecto no despreciable, pero que tampoco tiene que distraernos, tiene que ver con los costos. La medicina de alta complejidad es carísima, pero mucho me temo que quien inspira su acción en la “tecnología de avanzada al servicio del humanismo médico” probablemente no le preste atención a los costos por considerarlo una bajeza, un invento de los economistas o, peor aún, una exigencia del capitalismo salvaje.

El problema que hay con la Favalaronomía es que se basa en un diagnóstico no realista de la decisión humana. ¿Por qué el cura, que está a cargo de algo tan “espiritual” como dar misa, casar o bautizar, pretende cobrar por adelantado sus servicios? Porque conoce al hombre real. Espíritu y materia son inseparables. No se puede dar misa sin pan y vino (y micrófono, y luz, y anteojos cuando el sacerdote tiene cierta edad), y todo esto implica recursos, y los recursos hay que conseguirlos, y para conseguirlos hay una diferencia entre poner en la colecta de la misa y “después te mando el cheque”.

René Favalaro sabía mucho de cirugía cardiovascular, pero de cómo funciona el hombre concreto no sabía nada. Lo muestra la forma en que planteó la operatoria de su fundación. ¿Quería que “los pescados gordos” le financiaran el déficit, resultante de que también operaba del corazón a los pobres? Esto no lo iba a conseguir enviándole una carta al presidente de la Nación, para que los conmoviera, y mucho menos con el sentido de urgencia que parece surgir del estado actual de la Fundación. “Si cada argentino pusiera \$ 1, la Fundación Favalaro solucionaría sus problemas”. Esto no es razonar, esto es hablar desde la

calentura provocada por el suicidio, o por la tan argentina costumbre de inventar propuestas empíricamente absurdas, para quitarse la responsabilidad de encima o quedar bien.

Pero entonces; ¿sólo tiene que haber medicina de alta complejidad para quienes la puedan pagar? No necesariamente, pero en el mismo momento en que digamos que no, que afirmemos que también quienes tienen menos recursos tienen que poder operarse, por favor explicitemos los mecanismos de financiamiento.

“Que el Estado se haga cargo” puede querer decir por qué el presidente De la Rúa no le escribe una carta a Papá Noel, para que le envíe los fondos (¿qué diferencia hay entre esto, que suena risible, y que el gobierno argentino gestione un crédito ante, por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo; quién va a pagar el crédito si la Fundación tiene problemas económicos, y no meramente financieros?). Esta frase puede lucir muy culta o civilizada, pero no es seria.

Pero “que el Estado se haga cargo” también puede querer decir que los contribuyentes impositivos, además de las donaciones voluntarias, paguen los servicios que presta la Fundación Favaloro a quienes no los pueden abonar. Luego del suicidio de René Favaloro, esta propuesta luce muy sensata (algunos racionalizan que, terminando con su vida, Favaloro le prestó un último servicio a su causa. Porque “ahora sí” que el Estado va a mandar todos los cheques que sean necesarios, no simplemente para pagar las deudas, sino que va a instalar un “caño” de subsidios permanentes, para hacer viable la Fundación así como está operando).

Alfred Marsahll enseñó que para tomar buenas decisiones “hay que poner la cabeza fría al servicio del corazón caliente”. ¿Por qué hay que operar a los enfermos del corazón en la Fundación Favaloro, si don René no era el único cardiólogo que hay en argentina? ¿Por qué hay que darle prioridad a los enfermos del corazón, frente a los enfermos del riñón, hígado, mal de Chagas y sida? ¿Por qué hay que darle prioridad a los enfermos, en vez de a los analfabetos, los desocupados, los jubilados, etc.?

Preguntas graves, que reflejan la realidad. Porque, mal que le pese a “los humanistas” y a los que “entre los números y la gente se quedan con la gente”, los recursos son escasos y tienen usos alternativos. Decimos que hay que apoyar más a la medicina, a la ciencia, a las artes, etc., pero cuando hay que ponerse salimos rajando... excepto que no haya más remedio. Somos así. Cualquiera que quiera llevar adelante una actividad, por más loable que parezca, no puede ignorar esto, o lo aprenderá de manera muy dolorosa.

Favaloronomía es una forma peculiar de llevar a la práctica las ideas. ¿No debe intentarse? Sí... ateniéndose a las consecuencias.

¿COMO SE AMASA UNA FORTUNA?

¿Cómo hicieron Gregorio Pérez Compagnon, Amalita Fortabat y Roberto Rocca, para encabezar la lista preparada por Forbes sobre argentinos con mayor patrimonio; eligieron bien a sus padres -o al marido-, viven frugalmente, o qué?

Por la negativa, el cuadro que acompaña a estas líneas ayuda a contestar el interrogante. Porque muestra a dónde se puede llegar eligiendo a los padres equivocados y ahorrando.

Una cuenta de ahorros rinde, digamos, 5% anual. Quien ahorre \$ 50.000 por año (\$ 4.000 por mes), luego de 10 años tendrá \$ 660.000, luego de 20 años \$ 1.735.000, y al cabo de 30 años \$ 3.488.000. Lindos números, pero totalmente inaceptables para figurar en un lugar honorable, en la referida lista de Forbes.

Claro que si uno lograra que los fondos rindieran 25% por año, los mismos \$ 50.000 por año, luego de una década se habrían transformado en \$ 2.078.000, luego de 20 años en \$ 21.434.000, y al cabo de 30 años en \$ 201.698.000.

Ahora empezamos a hablar. Porque sé cómo llegar a "200 palos" poniendo \$ 50.000 por año durante 3 décadas, pero no precisamente vía una cuenta de ahorros, porque ninguna cuenta de ahorros rinde 25% anual.

Algunas fortunas se amasaron acumulando rápido, de manera sostenida, otras crecieron de golpe y luego tuvieron un crecimiento más moderado (25% anual puede surgir de generar aproximadamente dicho nivel a lo largo del tiempo, o 2.000% en un momento y tasas mucho menores después).

¿Quiere ingresar a la lista de Forbes? Si no eligió bien a sus padres, ahorrando no le va a ser posible. Vía emprendimientos empresarios o profesionales, desarrollados con gran pasión y no carentes de suerte, en una de esas.

¿Quiere ser feliz? Esta es una pregunta que no tiene nada que ver con la lista de Forbes.

COMO SE AMASA UNA FORTUNA?

Tasa de retorno (anual)	Ahorro (\$ por ano)				
	-	-	-	-	-
	1.000	5.000	50.000	100.000	

FORTUNA A LOS 10 ANOS

5	13.207	66.034	660.339	1.320.679
10	17.531	87.656	876.558	1.753.117
25	41.566	207.831	2.078.306	4.156.613

FORTUNA A LOS 20 ANOS

5	34.719	173.596	1.735.963	3.471.925
10	63.002	315.012	3.150.125	6.300.250
25	428.681	2.143.404	21.434.043	42.868.087

FORTUNA A LOS 30 ANOS

5	69.761	348.804	3.488.039	6.976.079
10	180.943	904.717	9.047.171	18.094.342
25	4.033.968	20.169.839	201.698.392	403.396.783

FUTBOLNOMIA

Una empresa, un club de fútbol, una nación, se pueden fundir por cualquiera de las 3 siguientes causas, que por supuesto pueden actuar en forma conjunta: 1) quienes toman las decisiones se roban la plata; 2) quienes toman las decisiones son ineptos; y 3) cambiaron las condiciones, por lo cual -a pesar de que quienes toman las decisiones no roban ni son ineptos-, la actividad dejó de ser viable.

El plano de las conjeturas alejadas de la acción automáticamente dirige la mirada hacia la primera explicación, porque como no hay que decidir nada pensar que el Club X se fundió porque sus directivos afanan, es mucho más atractivo que pensar que se fundió porque el fútbol ya no es viable (escuche, por ejemplo, los programas de TV dedicados al fútbol). Buscar en un caso concreto cuál de las 3 explicaciones alternativas coincide con la realidad plantea generalmente formidables problemas de identificación (ejemplo: puedo saber que la primera explicación es la verdadera, si soy yo quien roba).

El sentido de estas líneas no busca identificar por qué un conjunto de clubes de fútbol tiene "tantos problemas" económicos, sino explicar por qué habría de tenerlos una institución dirigida por personas que ni roban ni son ineptos. En otros términos, las líneas que siguen sugieren que a la "economía del fútbol" le "pasó algo" últimamente, y esto también ayuda a explicar lo que está ocurriendo.

La globalización económica impacta a la industria del acero, a la del vidrio, y también... al fútbol. Un equipo de primera división de Argentina, que pretende pelear los primeros puestos de la tabla de posiciones, tiene varios de sus 11 jugadores "de nivel internacional". Que un jugador que puede jugar "allá" juegue "aquí" quiere decir que le pagan aquí por lo menos lo que le pagarían allá. Dicho de otra manera: en Argentina 1999 los clubes de fútbol tienen algunos costos a precio internacional.

¿Qué pasa con sus ingresos? Cualquiera que vaya a una cancha, u observe por TV las tribunas mientras se juegan los partidos, advierte de inmediato que los ingresos por boletería no tienen estatura internacional.

La televisión aparece como el gran dictador en el mundo del fútbol, pretendiendo imponer los horarios de los partidos, los colores de las camisetas, etc. ¿En el nombre de qué puede hacerlo? En el nombre de que cuando el tesorero del club cuenta los ingresos, clasificándolos por origen, encuentra que la televisión le genera (¿4, 5, 8?) veces lo que entra por boletería.

Insumos a precio internacional, ingresos por boletería a precio y cantidad locales, negociación con prácticamente una sola organización televisiva. No se necesita que "encima" los dirigentes roben, o sean ineptos, para advertir que estamos delante de un problema objetivo.

Una solución para el fútbol es que "Santa Claus" se haga cargo de la diferencia, enviando el cheque todos los meses, o financiando la quiebra de algún club cada vez que se produce. Como Santa Claus no genera riqueza, como contribuyente impositivo a mí me gustaría que me consultaran al respecto.

Fuera de esto lo que hay que hacer es entender el problema. La globalización económica obliga a revisar los diferentes campeonatos que se juegan dentro de nuestro país. Cuando había pocos autos, ómnibus y aviones, los hinchas de los clubes estaban "cautivos" de los clubes de barrios, y los jugadores también. Los clubes de fútbol tenían una economía "doméstica".

Ahora que el mercado de jugadores está globalizado, ahora que los ingresos provienen básicamente de la televisión; ¿no habrá que revisar la estructura de los campeonatos nacionales? Hay clubes que, según los reglamentos deportivos, están en condiciones de jugar en el campeonato mayor, pero según sus finanzas no. ¿Qué tal la AFA disponiendo que "ya mismo" jueguen en primera D, para ver si a ese nivel son viables? Perderían sus jugadores internacionales, algunos de sus hinchas, obtendrían menos ingresos por televisión, pero quizás así se salvarían. Y si ni así se salvan, entonces no son viables desde ningún punto de vista, y tendrán que cerrar... o vivir de otra cosa.

Pensar que las dificultades del fútbol derivan exclusivamente de los hurtos o la ineptitud, es subestimar el problema.

LA PARABOLA DEL GASTO PUBLICO

Una isla está poblada por 100 seres humanos, hombres y mujeres, ningún niño, ningún anciano.

Cada día cada uno de ellos se interna en el mar y pesca 1 pescado, el cual constituye su único alimento.

Cierto día uno de ellos, en vez de salir a pescar, se queda en la isla para hablar con Dios. Los demás lo designan obispo y cuando los 99 regresan de pescar él les habla.

Otro día no solamente el obispo no salió a pescar sino que otro de ellos, en vez de salir a pescar, se queda en la isla cuidando la ropa de los ahora 98 pescadores. Los demás lo designan policía.

Otro día, además de todo lo anterior, otro habitante de la isla, en vez de salir a pescar se ocupa de evitar los incendios. Los demás lo designan bombero. Y así sucesivamente aparecen el maestro, el asesor, el periodista, la psiquiatra, el artista, el peluquero, el economista, etc.

¿Están mejor o peor, a lo largo del tiempo, quienes en la referida isla siguen siendo pescadores?

Los habitantes tenían originalmente a su disposición 100 pescados por día. Luego tuvieron 99 pescados y un sermón. Más tarde 98 pescados, un sermón y ropa a resguardo. Posteriormente 97 pescados, un sermón, ropa a resguardo y sistema contra los incendios. Y así sucesivamente.

Insisto: ¿están mejor o peor, a lo largo del tiempo, quienes siguen siendo pescadores? La respuesta, naturalmente, depende de cómo fue el proceso decisorio por el cual, en dicha isla, hay siempre la misma cantidad de seres humanos, pero hay cada vez menos pescadores, por consiguiente menos pescados, y más de "otras cosas" (sermones, seguridad, instrucción, esparcimiento, asesoramiento, etc.).

En Crisis bancarias y Convertibilidad. Los sistemas financieros ante los problemas de la globalización (Asociación de Bancos Argentinos, 1998), Armando P. Ribas ofrece una contundente respuesta: están peor.

Porque los pescadores no quieren sermones, ni seguridad, ni lucha contra incendios, y mucho menos asesoramiento económico; ni qué hablar sobre cursos sobre cómo pescar, o tener que negociar con quienes ya no pescan, sobre cuánto y cómo pescar.

¿Quién decidió que algunos de los 100 habitantes dejara de pescar para hablar con Dios, cuidar la ropa, etc.? El Congreso, el Presidente, etc. ¿Pero no son ellos los representantes "del pueblo"? En la tesis de Ribas el Congreso, el Presidente, etc., representan a los grupos organizados, al introducir legislación que los favorece, pero a costa del resto de la población. Siguiendo con la parábola, son los representantes de los obispos, los policías, los bomberos, etc. (además de ser los representantes de ellos mismos), porque le obligan a los pescadores a que repartan entre todos, los cada vez menos pescados.

Los pescadores no pueden, con su voto, cambiar al Congreso, porque todos los diputados y senadores votan igual. ¿Qué hacen, entonces, para "zafar", aunque sea parcialmente? Pescan menos, porque tienen menos incentivos; se mudan a otras islas; o tratan de neutralizar las medidas redistributivas en favor de los obispos, policías, bomberos, etc., aumentando el precio del pescado (para licuar el efecto redistributivo) o endeudándose (esperando que la redistribución la pague el extranjero o una eventual licuación de pasivos).

Como cualquier esquema simplificado, esta parábola se puede perfeccionar en más de un sentido: 1) ¿quién se ajusta el día que el cardumen se va para otro lado, y sólo la mitad de los pescadores logra pescar? En otros términos; ¿quién come menos ese día, los obispos, policías, economistas, etc., o los pescadores?; 2) ¿quién se apropia de la mayor pesca a partir del día en que, por mayor destreza o inversión, los pescadores extraen más pescados; los propios pescadores, o todos quienes están en la orilla esperando que ellos regresen con la pesca, para extraer lo que exigen los "requerimientos políticos y sociales"? (cualquier parecido con Argentina 1999 no es mera coincidencia).

Volvamos a la parábola original. Un día la isla es visitada por el Fondo Monetario Internacional, los economistas monetaristas, los ortodoxos, etc. Los cuales, a través de sus recomendaciones, aplican todo su saber para tratar de evitar que los pescadores puedan eludir (o evadir) las medidas adoptadas por el Congreso en contra de ellos y a favor de los obispos, policías, bomberos, etc. En otros términos: todo el saber económico, en vez de ponerse del lado de los pescadores, se pone del lado de los obispos, policías, etc. ¿Es esto sensato; no corren el riesgo de quedarse sin pescadores?

Esta presentación de la cuestión del gasto público capta la esencia del problema institucional que enfrentan los pescadores. No voy a cometer la exageración de decir que ellos son los únicos que "producen", y que el obispo, el policía, el bombero, etc., son "parásitos". Pero la presentación enfatiza el hecho de que si las demandas de cada uno de los seres humanos son tales y tales, la oferta de esfuerzo laboral y de inversión tiene que tener correspondencia con dicha estructura de la demanda.

Déjeme volver a exagerar: en un mundo donde todos seamos obispos, policías, bomberos, etc., mejor que nos acostumbremos a no comer, porque en dicho mundo ya nadie va a ser pescador.

Todo este análisis, cuando los economistas hablan entre sí, se expresa en términos de gasto público, déficit fiscal, tasa de interés y tipo de cambio real, etc. Pero sería una lástima que, por razones de terminología, se oscureciera la esencia de la cuestión.

GRATIS

¿Qué quiere decir que algo es "gratis"?

Puede querer decir que no cuesta nada producirlo, y por consiguiente (en un mercado competitivo) que en cuanto alguien intentara cobrar por entregarlo, otro saldría a venderlo más barato, iniciando una lucha que terminaría en que los demandantes se juntarían con el producto sin entregar nada a cambio.

También puede querer decir que a pesar de que cuesta algo producirlo, los demandantes se podrán juntar con el producto sin tener que entregar nada a cambio.

Es difícil imaginar ejemplos modernos de algo gratis en el primer sentido. No digo que sea imposible, pero cuando cuesta encontrar ejemplos es porque no hay muchos. Y no piense en el aire puro, sin antes reflexionar todo lo que a usted, desde donde vive, le cuesta llegar hasta donde hay aire puro. De manera que gratis, en el sentido de productos que se pueden fabricar sin comprometer el uso de recursos, es una curiosidad, cuando no una imposibilidad.

El caso empíricamente más importante es gratis en el segundo sentido, aquel en el cual a pesar de que se necesitan recursos para fabricar un producto, no son los demandantes de dicho producto quienes tienen que afrontar los gastos necesarios para elaborarlo.

Aquí los ejemplos son múltiples. Gratis en el segundo sentido son los conciertos al aire libre, las conferencias de entrada "libre y gratuita", las bibliotecas populares, la vacuna contra la poliomielitis, la educación pública, etc. (también son gratis los programas de ayuda, aunque en este caso alguien podría argumentar que para obtenerlos hay que hacerse elegible, y esto no siempre es gratis).

Pues bien, cuando un producto es gratis en el segundo sentido, es decir, cuando los demandantes no aportan los recursos necesarios para la elaboración, inexorablemente hay que plantear la siguiente cuestión: ¿quién paga?. Para los idiotas que sostienen que "entre los números y la gente me quedo con la gente" esta pregunta les agua la fiesta. ¡Como si no plantear la pregunta eliminara la realidad de que toda vez que hay uso de recursos, alguien los pone!

Los economistas no inventamos la escasez, y por consiguiente ésta no va a desaparecer cuando alguien fusile a todos los discípulos de Adam Smith. Por consiguiente, frente al caso en consideración siempre preguntamos lo mismo: ¿quién paga?

Hacemos esta pregunta por un par de razones.

Por una parte, porque cuando se explicita quien paga mejora la toma de decisiones. Una cosa es pensar que "el Estado" se hace cargo del déficit del Teatro Colón, otra diferente es que se trata de todos los ciudadanos de la ciudad de Buenos Aires, vayan o no al Primer Coliseo. Si como dicen algunos el sistema impositivo es regresivo; ¿por qué no hay que arancelar la universidad pública, cuyos alumnos provienen masivamente de las clases media y alta?

Más importante todavía, como la cantidad demandada depende del precio entregar un producto de manera gratuita genera derroche. "Un consumo invernal promedio de un barrio de enganchados no baja de \$ 110 bimensuales", aseguraron los técnicos de Edenor y Edesur. ¿El motivo? "Al no pagarla, la electricidad se usa para todo y reemplaza a otros combustibles. Las estufas de cuarzo funcionan todo el día, se cocina y hasta se seca la ropa con esa energía" (La Nación, 8 de julio de 1993). ¿Vio que no hay que ir a la Facultad de Ciencias Económicas para "saber economía"?

Esto último implica que cuando un producto es gratis en el segundo sentido, no solamente hay que pensar quién paga los recursos necesarios para su elaboración, sino quién paga un volumen de recursos exagerado, que no puede utilizarse para producir otras cosas (en casas donde el ingreso es igual al de los enganchados, sus ocupantes se calientan con estufas a gas, que son más baratas desde el punto de vista de los recursos necesarios para calefaccionar, pero son más caras para el usuario porque es más difícil engancharse en el caño de gas que en el cable de luz).

Por todo esto, y no porque queremos menos a la gente que el resto de los seres humanos, los economistas decimos que hay que ser "amarrete" cuando se elabora la lista de bienes que se ofrecen gratis.

QUIEN HABLA CONFUSO PIENSA CONFUSO. ¿COMO ACTUA?

En la enorme mayoría de los casos quien se expresa de manera confusa es porque no tiene las ideas claras. En otros términos: cuando la "impresora" dice pavadas, es porque la computadora a la cual está enchufada se las dicta.

Claro que una cosa es escuchar cosas confusas en una reunión, donde en el peor de los casos la molestia dura lo que dura la reunión, y otra es escuchar cosas confusas de boca de alguien que, por razones de poder, influye sobre las decisiones de cada uno de nosotros, por ejemplo, de usted o de mí.

Un ejemplo: con referencia a la reforma impositiva aprobada a fines de 1999, con increíble frecuencia las autoridades utilizaron como sinónimos que la iban a pagar "los que más tienen" y "los que más ganan", como si ingreso y riqueza fueran la misma cosa (por las dudas aumentaron los impuestos a ambos).

Otro ejemplo, también con referencia a la reforma impositiva. Los documentos no siempre diferencian entre elusión y evasión. Evade quien no paga un impuesto que debería pagarse, elude quien cambia su comportamiento para dejar de comprar un producto gravado o comenzar a comprar otro exento. Evade el impuesto a los cigarrillos quien sigue comprando pitillos, pero ahora los de contrabando, mientras que lo elude quien en vez de fumar come merengues, cuyo impuesto interno no se modificó (la elusión tiene 2 orígenes: el objetivo del gobierno o una manifestación de poder. Cuando para desarrollar una provincia el gobierno nacional decide que las ganancias generadas en dicha provincia estarán exentas del impuesto a las ganancias, la elusión -de este impuesto- es un objetivo buscado por las autoridades, para modificar el lugar de radicación de las inversiones. Al mismo tiempo hay exenciones -la del IVA al precio de tapa de los diarios- que claramente resultan del poder del sector respectivo, y como es una cuestión de poder los políticos de turno justifican la exención en razones que ni ellos mismos creen).

Un tercer ejemplo: cada vez que hay un problema cualquier funcionario interrogado dice que la situación "le preocupa". Le preocupa Aerolíneas, le preocupa Massalin, le preocupa Corrientes, le preocupa la tasa de desocupación, etc. ¿Qué quiere decir que le preocupa; que no le es humanamente indiferente o que va a hacer algo? Lo primero, aunque lo descuento, no es

importante; lo segundo sí lo es, porque tiene que ver con mi bolsillo... y con el hecho de que nunca falta quien, teniendo un problema y escuchando que al funcionario le preocupa, pierde valioso tiempo creyendo que Santa Claus (con dinero de los contribuyentes) le va a proveer la solución.

Cuando un funcionario utiliza como sinónimos tener más y ganar más, cuando confunde elusión con evasión, cuando frente a cualquier problema dice que le preocupa, la pregunta que surge naturalmente es: ¿cómo habrá de actuar?

Aquí es donde hay que hablar de la realidad de las expectativas. No hay nada más real que las expectativas, que parecerían algo tan etéreo. Porque tomamos decisiones en base a lo que creemos que va a ocurrir, y cuando escuchamos cosas confusas de los funcionarios, aumenta el abanico de lo que creemos que pueden llegar a hacer... y actuamos en consecuencia de manera preventiva.

A veces, escuchando con más atención, o preguntándole a más personas; a veces moviendo un depósito, postergando una inversión, etc. En cualquier caso estando tan ocupados que no nos queda tiempo para trabajar.

Ni qué hablar cuando, fracasado el intento de aprobar el impuesto a la herencia, algunos legisladores amenazan con "volver a la carga en marzo de 2000", o cuando para mostrar que ellos también existen, los senadores modifican la reforma impositiva enviada por los diputados, gravando los plazos fijos.

En estos casos, más que de confusión ya hay que hablar de creer que la realidad es el debate, o el papel en el cual se escribe un proyecto de ley, y no las decisiones que los integrantes del sector privado vamos a adoptar en consecuencia.

La conclusión es obvia, pero merece ser remarcada, particularmente al comienzo de un gobierno. Señores funcionarios: por favor, hablen con precisión. Las señales que emiten forman expectativas, y sobre la base de estas expectativas cada uno de nosotros actúa.