

OCIO Y TRABAJO

¿Qué piensa usted de su relación trabajo-ocio, entendiendo por tal -como lo hace la literatura económica- la relación que existe entre el tiempo que dedica a generar ingresos para comprar bienes, y el resto del tiempo? Quizás usted considere que esta pregunta es sólo relevante en una economía agrícola tradicional, porque un agricultor individual puede optar por arar un poco más de tierra y vivir con más bienes, o regresar a su casa un poco más temprano y vivir con menos bienes, pero que dicho planteo es irrelevante en el caso de una economía industrial donde los horarios son fijos. Sin embargo, tal como veremos a continuación, cuando la cuestión se plantea en forma correcta, también en las economías modernas existen múltiples alternativas de la relación ocio-trabajo.

El número de horas del día que se trabajan es variable (pensemos en los taxistas, en los lustrabotas, en quienes tienen 2 o 3 trabajos -porque la legislación penaliza el exceso de un cierto número de horas en un trabajo, pero no tiene restricciones sobre el número de trabajos); el número de días de la semana que se trabajan es variable; el número de meses del año que se trabajan es variable (los heladeros concentran el descanso en el invierno); la edad a la cual uno entra (educación) y sale (jubilación) de la fuerza laboral es variable, el número de integrantes de la familia que trabaja fuera de la casa es variable (el caso de la mujer), etcétera. Y claramente todas estas son opciones.

En los últimos años el análisis económico ha profundizado la cuestión de la relación ocio-trabajo, pues siempre se supo que el tiempo es un recurso escaso pero recién ahora se ha tenido en cuenta explícitamente el hecho de que las acciones humanas toman su tiempo. De manera que en estos momentos una discusión de la relación ocio-trabajo implica subdividir la cuestión en los siguientes ítems: 1) lapsos dedicados a ganar dinero; 2) lapsos dedicados a tratar de mejorar la posición laboral (búsqueda de avisos, asistencia a entrevistas, etc.); 3) lapsos dedicados a comprar los bienes (las cosas se adquieren con dinero, con tiempo y con caminatas; y las proporciones que cada persona utiliza en la compra de cada bien depende en buena medida de la facilidad con la cual convierte su tiempo en dinero); 4) lapsos dedicados a consumir los bienes (compare el distinto insumo de tiempo que requiere el consumo de los siguientes bienes: "helado", "pescar", "criar un hijo", etc.); 5) lapsos dedicados a trasladarse desde la vivienda al lugar de trabajo y regreso (una variable nada despreciable en el caso del Gran Buenos Aires); 6) lapsos dedicados a dormir (último eslabón del análisis económico, que

bajo el título aproximado de "aspectos económicos de la catrera", recibió el interés de más de un economista destacado, según se aprecia al pie de esta nota). De todo lo cual se deduce que esta cuestión del ocio a los economistas nos está dando mucho trabajo.

Sobre la relación ocio trabajo en países desarrollados a lo largo del último siglo, el cuadro que acompaña a estas líneas plantea algunas conclusiones interesantes. En números redondos, hoy se trabaja la mitad de lo que se trabajaba hace un siglo (pasamos de 3.000 a 1.500 horas-hombre por año (3.000 horas son 10 horas por día, 6 días por semanas, mientras que 1.500 horas son algo menos de 7 horas por día, 5 días por semana). La otra consideración es Japón: el obrero japonés trabaja hoy 30% más que su par estadounidense o europeo.

¿Debe el Estado intervenir en la relación ocio-trabajo de los habitantes?. Mi respuesta es : no en general, excepto en el caso de las restricciones a la incorporación temprana de los jóvenes a la fuerza laboral, para forzar a los padres a mantener a sus hijos en las escuelas. Pero en el resto de los casos, es decir, en el mundo de los adultos, tal intervención parece en principio contraproducente. El funcionario que realmente desea el bienestar del trabajador debe eliminar todas las restricciones que existen para que cada uno elija la relación ocio-trabajo que más le plazca, y utilizar sus recursos para vigilar la efectiva aplicación del resto de la legislación laboral (horas extras, jubilaciones, etcétera).

Podría seguir con este tema, pero para eso tengo que trabajar.

de Pablo, J. C. (1978): "Aspectos económicos de la catrera", Vigencia, 1, 10, febrero.

El Hodiri, M. A. (1973): "The economics of sleeping", manuscrito no publicado, Universidad de Kansas.

HORAS TRABAJADAS POR PERSONA POR AÑO

| Año | Japón | Alemania | Holanda | EEUU | Francia | R. Unido |
|------|-------|----------|---------|-------|---------|----------|
| 1870 | 2.945 | 2.941 | 2.964 | 2.964 | 2.945 | 2.984 |
| 1890 | 2.770 | 2.765 | 2.789 | 2.789 | 2.770 | 2.807 |
| 1913 | 2.588 | 2.584 | 2.605 | 2.605 | 2.588 | 2.624 |
| 1929 | 2.364 | 2.284 | 2.260 | 2.342 | 2.297 | 2.286 |
| 1938 | 2.391 | 2.316 | 2.244 | 2.062 | 1.848 | 2.267 |
| 1950 | 2.289 | 2.316 | 2.208 | 1.867 | 1.989 | 1.958 |
| 1960 | 2.450 | 2.081 | 2.177 | 1.795 | 1.983 | 1.913 |
| 1973 | 2.213 | 1.805 | 1.825 | 1.710 | 1.785 | 1.688 |
| 1984 | 2.149 | 1.676 | 1.640 | 1.632 | 1.554 | 1.518 |

(Estados Unidos en 1870 = 100)

| | | | | | | |
|------|------|------|-------|-------|------|-------|
| 1870 | 99,4 | 99,2 | 100,0 | 100,0 | 99,4 | 100,7 |
| 1890 | 93,5 | 93,3 | 94,1 | 94,1 | 93,5 | 94,7 |
| 1913 | 87,3 | 87,2 | 87,9 | 87,9 | 87,3 | 88,5 |
| 1929 | 79,8 | 77,1 | 76,2 | 79,0 | 77,5 | 77,1 |
| 1938 | 80,7 | 78,1 | 75,7 | 69,6 | 62,3 | 76,5 |
| 1950 | 77,2 | 78,1 | 74,5 | 63,0 | 67,1 | 66,1 |
| 1960 | 82,7 | 70,2 | 73,4 | 60,6 | 66,9 | 64,5 |
| 1973 | 74,7 | 60,9 | 61,6 | 57,7 | 60,2 | 57,0 |
| 1984 | 72,5 | 56,5 | 55,3 | 55,1 | 52,4 | 51,2 |

(Estados Unidos en cada año = 100)

| | | | | | | |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1950 | 122,6 | 124,0 | 118,3 | 100,0 | 106,5 | 104,9 |
| 1984 | 131,7 | 102,7 | 100,5 | 100,0 | 95,2 | 93,0 |

Fuente: Maddison, A (1987): "Growth and slowdown in advanced capitalist economies", Journal of economic literature, 25, 2, junio.

POLITICA Y ECONOMIA

¿Debe la "política" estar al servicio de la "economía" o, por el contrario, debe la "economía" estar al servicio de la "política"? Buena parte de la confusión que hay alrededor de tan importante tópico deriva de que al respecto se opina sin antes haber definido los términos como corresponde.

Para una correcta apreciación de esta cuestión es preciso distinguir entre política, política económica, economía política y politización, entendiendo como política la acción concreta de gobierno; por política económica aquella parte de la política que tiene que ver con los aspectos económicos de la realidad; y por economía política o, como se dice actualmente, por análisis económico, aquella parte del saber en general que se ocupa de los aspectos económicos de la realidad (conviene que la definición de politización emerja por sí sola del análisis).

Pues bien, para contestar correctamente el interrogante planteado antes es fundamental advertir que mientras la política y la política económica pertenecen al plano del deber ser, la economía, entendida como análisis económico, pertenece al plano del ser. La política, como la política económica, se ocupa de jerarquizar, desde el punto de vista de los valores fundamentales de la sociedad, diferentes situaciones, calificándolas de mejores y peores, típica tarea del plano del deber ser; en tanto que la economía, entendida como análisis económico, se ocupa de averiguar qué es posible y qué no lo es, en función de los recursos productivos existentes, la tecnología en uso y las instituciones existentes, típica labor del plano del ser.

La historia de las denominadas ciencias humanas es, en esencia, la del proceso por el cual, en los distintos aspectos de la realidad (Smith en economía, Maquiavelo en ciencia o análisis político, Freud en psicología), se separaron los planos del ser y del deber ser. Cómo funciona el homo economicus de Smith, así como el comportamiento del "homo politicus" de Maquiavelo o del "homo psicologicus" de Freud, son un dato fundamental para todo análisis que pretenda saber qué puede pasar en la Tierra... pero en serio, y no a partir de concepciones angelicales del funcionamiento de cada uno de nosotros.

La correcta relación que existe entre los conceptos que se acaban de anunciar es, entonces, la siguiente: porque ambas se ubican en el plano del deber ser, y porque una forma

parte de la otra, la política económica está al servicio de la política en general; mientras que en razón de que una se ubica en el plano del ser y la otra en el del deber ser, la economía - insistimos, entendida como el análisis económico- no está "al servicio" de nada.

Esto no implica, desde luego, que la economía no les resulte útil a la política económica y a la política. Por el contrario, es imposible hacer buena política económica y buena política sin prestarle atención a la economía. Lo que ocurre es que, si se desea que la economía sea de utilidad para la política y la política económica, la relación entre aquella y éstas tiene que plantearse correctamente en función de los distintos planos en los cuales se ubican.

Tal correcta relación es la siguiente: la mejor de las situaciones factibles (la óptima, en lenguaje técnico de los economistas) es aquella que, perteneciendo al conjunto de situaciones factibles -según lo indica la economía-, surge como la mejor -según lo indican la política y la política económica-. Dicho de otra manera: el análisis económico es quien indica cómo llegar a la frontera de posibilidades de producción, mientras que el político es quien señala cuál de los puntos de la mencionada frontera es el mejor según las preferencias de la comunidad.

En el plano de las decisiones la politización de la economía ocurre cuando las autoridades, pensando que la mejor de las alternativas factibles es muy pobre frente a sus aspiraciones, "eligen" una alternativa no factible según la economía (y en este sentido, la historia enseña que quien así procede termina en una posición de la economía peor, no solamente que la que había elegido -que no era factible-, sino también respecto de otras, factibles, peores que la elegida, pero mejores que la lograda).

¿Qué le pediría a los Reyes Magos? Que existieran; pero si esto no fuera posible, entonces les pediría que en materia económica no se politizara la toma de decisiones. Porque la politización de la economía es comprensible a nivel puramente humano (¿quién, frente a las desgarradoras consecuencias humanas del principio de escasez, como frente a la enfermedad de un ser querido, no ansía la "violación" de las leyes de la economía, de la medicina, etc.?) pero a nivel decisorio tiene que ser resistida, porque las implicaciones voluntaristas que tal postura plantea en el ámbito de la política económica, a lo único que en definitiva conducen es a aumentar los problemas y no a disminuirlos.

Pero no nos engañemos; estamos pidiendo demasiado. Es que, sin entrar a incluir en el análisis hipótesis como la "entrega" del gobierno a intereses específicos dentro del sector privado (como lo analiza la teoría de la búsqueda de rentas), o la perfidia de quien utiliza la función pública exclusivamente para perpetuarse en el poder (como lo plantea la teoría del ciclo económico de raíz política), en la práctica la toma de decisiones pública está lejos del patrón ideal implícito en la teoría convencional de la política económica.

Esta cuestión, por sí sola, llena bibliotecas. Por eso, a modo de adecuado resumen, reproducimos la notable descripción de Cairncross (1985) quien sostiene que "en la práctica rara vez las opciones políticas son blanco o negro, bueno o malo. Generalmente se presentan dentro de un conjunto de consideraciones, dentro de las cuales las económicas no resultan decisivas", agregando que "las políticas de los gobiernos son por definición una cuestión política. Si usted está pensando en lo que el gobierno debería hacer, es imposible ignorar la

clase de gobierno que tiene, y cuánto gobierno usted desea. Los gobiernos son animales políticos, movidos por consideraciones políticas", para culminar así: "la política no se forma en el vacío, sino que surge de una maquinaria que tiene varias características organizacionales bien definidas con las cuales mejor resulta andar bien. El gobierno está formado por un conjunto de pelados y en cierto modo aturridos hombres que se sientan alrededor de una mesa, acuciados y faltos de tiempo, llenos de dudas y dogmatismos, con todas las fuerzas y las debilidades de los políticos exitosos".

La presencia, o la inminencia, de una crisis, son grandes acicates para la acción gubernamental. Así como, a pesar de los consejos, no hacemos "odontología preventiva", sino que vamos al dentista cuando el dolor resulta insoportable, así los gobiernos comienzan a actuar cuando la crisis está a punto de estallar o en pleno desarrollo. Un buen economista, y particularmente uno que tenga acceso a los medios de comunicación, tiene que alertar sobre la transitoriedad de los buenos indicadores, para que cuando sea llamado en una época de crisis, y aparezca superficialmente como el responsable del costo de los ajustes, al menos pueda decir que alertó sobre las dificultades que surgieron de no hacerle caso. Desde este punto de vista se entiende la alegría de Friedman (1986) por la existencia de déficit fiscal en los Estados Unidos. En sus palabras: "el déficit fiscal es lo único que nos hace pensar en serio en controlar el gasto público".

Esto, a su vez, plantea la cuestión del rol del economista. El ideal profesional de Marshall, aplicable a todas las profesiones, dice que el economista socialmente útil es aquel que pone la cabeza fría al servicio del corazón caliente; porque sin corazón el plano del deber ser se desorienta, mientras que sin cabeza fría la toma de decisiones complica la vida de aquellos a los cuales, de corazón, se quiere ayudar. Brillante, pero incompleta, porque también corresponde enfatizar la diferencia que existe entre el rol profesional del economista, y la actuación personal del ciudadano cuya profesión es la de economista. El primero, como se dijo, es quien ayuda, en el plano del ser, a identificar las alternativas factibles, mientras que el segundo, como el resto de sus ciudadanos y sin pretender tener conocimientos especiales, es quien opina sobre las cuestiones últimas de la sociedad en que vive. La separación entre rol y persona lleva a algunos a negarle lugar a la persona, y a otros a rechazar la limitación del rol; y ambas posiciones resultan equivocadas: lo importante es la clarificación del carácter en el cual se hacen las afirmaciones.

Esta forma genuinamente humana de encarar la actividad profesional, en el sentido de ayudar realmente al resto de los seres humanos en algún aspecto de la vida, la tienen que tener particularmente clara aquellos economistas profesionales que militan en los partidos políticos. Con lamentable frecuencia se ve a economistas que, para "ganarse" al líder político con el que pretenden trabajar, renuncian a su obligación social dentro de un partido político, racionalizándole al líder político sus fantasías económicas, en vez de ayudarlo a ver que sólo tendrá éxito, y particularmente éxito duradero en caso de llegar al poder, si basa sus decisiones políticas comenzando por tenerle respeto al funcionamiento de la realidad, actuando "a caballo" de ella y no ignorándola olímpicamente.

Claro que, como apunta Stigler (1965), no hay que esperar mucho al respecto. En sus palabras: "uno puede encontrar psiquiatras que testifiquen en favor de cada posición sobre cada caso en particular. Lo mismo ocurre con los economistas".

Cairncross, A. (1985): "Economics in theory and practice", American economic review, 72, 2, mayo.

Friedman, M. (1986): "Economists and economic policy", Economic inquiry, 24, 1, enero.

Stigler, G. (1965): "The economist and the State", American economic review, 55, 1, marzo.

PRECIO

Si es cierto, como mantenía George Bernard Shaw, que si a un loro se le enseña a repetir "oferta y demanda" lo que se obtiene es un economista, entonces la noción precio es central al análisis económico, porque el precio resulta, precisamente, de la interacción entre la oferta y la demanda.

Mi definición preferida de precio es la siguiente: precio es el numerito al cual hay, y se realizan las transacciones.

Para ilustrar la primera parte de la afirmación reproduciré un momento de uno de los famosos monólogos de Tato Bores. En plena tablita cambiaria Tato contó la siguiente historia: un día entra una persona en un negocio y pregunta por el precio de determinado producto. El vendedor le dice: \$ 100. ¿Cómo - inquiriere medio indignado el comprador- si enfrente lo venden a \$ 80? Entonces el vendedor le dice al comprador: vaya a comprarlo enfrente. "Ocurre que enfrente se terminó", indica el comprador, obteniendo la siguiente respuesta: acá, cuando se terminen, también los vamos a "vender" a \$ 80.

Genial. Esta anécdota debería estar incluída en todos los libros de microeconomía, es decir, en aquellos que se ocupan de analizar el comportamiento de las unidades económicas (las familias y las empresas) a nivel individual, porque es -hasta ahora- la mejor ilustración que conozco de esa gran verdad según la cual "precio es el numerito al cual hay".

Efectivamente, los precios oficiales a los cuales no se consiguen los productos no son precios, son números (el verdadero precio es el del mercado negro, al cual sí se consiguen las cosas). Lo que sí puede ocurrir, dicho sea de paso, es que el precio al cual se consiguen las cosas en el segmento negro del mercado, no sea igual al precio que existiría en ausencia de controles directos.

Que "precio es el numerito al cual hay" es una importante parte de la verdad, pero sólo una parte. Porque las vidrieras, así como los diarios, están llenos de objetos que se ofrecen a determinados precios, pero que terminan sin venderse.

Por eso, la otra parte esencial -para hablar con propiedad- del precio que un bien tiene, en un momento dado, en una sociedad, es que efectivamente se realice la transacción. Mientras esto no ocurra el numerito colgado de la prenda de vestir, pegado frente a una heladera o pintado en el parabrisas de un coche, es eso, un numerito, pero no necesariamente un precio.

Las valuaciones que las madres hacen de sus hijos y sus hijas en el "mercado matrimonial", y su comparación con la valuación que de ellos hacen los potenciales novios y novias, es uno de los ejemplos más impactantes de la diferencia entre las expectativas unilaterales y las transacciones prácticas.

Los economistas hablamos de precio de oferta cuando nos referimos al número que pretende el oferente, y precio de demanda cuando aludimos al número que está dispuesto a pagar el demandante. En un mercado competitivo gana el oferente cuando vende por encima de su precio de oferta, y al mismo tiempo gana el demandante cuando compra por debajo de su precio de demanda (la literatura denomina excedente del productor al primer concepto, y del consumidor al segundo). Cuando en un mercado competitivo los intercambios se verifican, es porque ambos ganan, porque se trata de un acto voluntario.

La discrepancia entre el precio de oferta y el de demanda constituye el comienzo de una negociación y la medida del tamaño de la negociación. No hay negociación posible cuando el precio de demanda es inferior al de oferta.

Referidos a la moneda local los precios se denominan precios absolutos; referidos los precios de unos productos a los precios de otros productos los precios se denominan precios relativos. De la comparación de los precios en distintos momentos del tiempo surge la tasa de interés, en tanto que de la comparación de los precios de las distintas monedas surgen los tipos de cambio.

La variación del los precios absolutos a lo largo del tiempo da lugar a inflación o deflación, según que aquellos aumenten o disminuyan sistemáticamente a lo largo del tiempo. Cuando los índices de precios se calculan en base a los precios a los cuales efectivamente se llevaron a cabo las transacciones, entonces estiman con precisión la tasa de inflación; mientras que cuando se alimentan con números que no reflejan los valores a los cuales se hicieron las transacciones, son sólo indicadores de inflación reprimida.

Insisto: precio es el numerito al cual hay y se realizan efectivamente las transacciones.

PRECIOS DE ALTA Y BAJA TEMPORADAS

La escasez es la razón de ser de la economía. Si, como en el Paraíso, hubiera de todo, para todos, gratis, los economistas no tendríamos trabajo... pero tampoco lo necesitaríamos, porque; ¿cuál es el sentido del trabajo en el Paraíso?

Cualitativamente, la escasez es un absoluto; pero desde el punto de vista cuantitativo su intensidad es variable. No todos los bienes son igualmente escasos a lo largo del tiempo. Los precios de "alta y baja temporadas", como "la tarificación de pico y valle" buscan, precisamente, reflejar el carácter variable de la escasez de algunos bienes.

¿Cómo puede ser que la escasez sea variable? La explicación del hecho reside en la existencia simultánea de oscilaciones en la demanda y rigideces tecnológicas. Vamos por partes.

La demanda no siempre es constante a lo largo del tiempo. Al mismo precio se demanda más electricidad a las 8 de la noche que a las 2 de la mañana; al mismo precio se demandan más pasajes desde Buenos Aires hasta Mar del Plata en enero que en setiembre; al mismo precio se demandan más entradas de cine los sábados que los martes; al mismo precio se demandan más mesas de restaurantes a las 13 que a las 17 horas; al mismo precio se demandan más copias de un libro cuando se publica que varios años después.

La restricción tecnológica, por su parte, reside en el hecho de que una parte de las instalaciones con que se fabrican los bienes tiene un carácter fijo. El tamaño del salón donde funciona el restaurante no puede modificarse según la demanda; el tamaño de la usina eléctrica no puede aumentar o disminuir según la hora del día, etc.

Donde se puede mover la oferta, se mueve. Así, durante el verano en Mar del Plata circulan ómnibus que durante el resto del año recorren Buenos Aires; en las zonas de verano trabajan mozos, guardavidas, policías, etc., que migran transitoriamente en función de los vaivenes de la demanda; los circos, así como los actores -¡pero no los teatros!- hacen lo mismo. Las empresas aéreas alquilan aeronaves en función de la demanda (un 737 de Aerolíneas Argentinas fue alquilado a Transavia, y un 707 a Flying tigers).

Pero, como se dijo, este ajuste de la oferta a la demanda no es perfecto, dando lugar a oscilaciones en el grado de escasez. ¿Qué recomienda el análisis económico, a la luz de estos hechos? Que los precios reflejen este nivel variable de la escasez, cobrándose menos a quienes demandan cuando hay menos escasez (cines los martes) y más a quienes demandan cuando hay más escasez (cines los sábados).

¿Cuál es el fundamento de esta propuesta? No se trata de ser buenos con los que, desde el punto de vista de la demanda, andan "a contramano de la mayoría", y malos con el resto (nótese que, desde el punto de vista distributivo, la tarifación de pico y valle es deteriorante, porque los de menores ingresos son la mayoría, como fuera apuntado en de Pablo, 1981). Se trata, vía tarifación diferencial, de inducir un desplazamiento en la demanda, a efectos de reducir el "pico", disminuyendo de este modo la necesidad de hacer inversiones.

Así, si al mismo precio se demanda más electricidad a las 8 de la noche que a las 2 de la mañana, entonces una mayor tarifa eléctrica a las 8 de la noche que a las 2 de la mañana puede inducir a que algunos "apaguen la luz a las 8 de la noche y la enciendan a las 2 de la mañana" (difícilmente una planchadora, pero sí una industria).

Con el mismo criterio, los hoteles tienen tarifas de temporada alta y baja para mejorar el coeficiente medio de llenado de las habitaciones, así como las líneas aéreas tienen planes con "banda negativa" y venta de pasajes "si hay lugar", para mejorar el coeficiente medio de llenado de las aeronaves.

Ultima: el tiempo y el uso deterioran las instalaciones. Consecuentemente, hay que hacer mantenimiento. Esto quiere decir que, aunque fuera factible, no resulta óptimo mudar toda la oferta movable de lugares donde la demanda baja, a otros donde está aumentando. Los baches de la demanda se utilizan para hacer mantenimiento (la "parada" de la fábrica, la pintura de los hoteles, la limpieza de los restaurantes, la lubricación de los motores, etc.). Hay que tener muy poco sentido económico para hacer la parada, la limpieza o la pintura, cuando la demanda es alta; si a usted le tocó, como consumidor, vivir una experiencia semejante, es porque tuvo delante suyo a un monopolista, el cual abusó de su posición de tal, en el nombre de que gana tanto dinero que no necesita economizar.

de Pablo, J. C.: "Tarifación diferencial y distribución del ingreso", Revista de economía, 3 (reproducido en: Escritos seleccionados, 1968-1980, Ediciones Macchi, 1981).

PRECIO, COLA, MERITO

Imagine usted que tiene en su poder 5 caramelos, y que tiene que distribuirlos entre un conjunto de personas, dentro del cual más de 5 de ellas estarían gustosas de recibir un caramelo cada una, gratis.

Tiene usted delante suyo la esencia de un frecuente problema económico. Porque, por una parte, hay un problema de escasez (el número de caramelos disponible es inferior al número de caramelos deseados a precio cero); y por la otra hay alternativas (hay muchos conjuntos de 5 personas cada uno, que se pueden formar con un conjunto de más de 5 personas).

Cuando por una parte hay escasez, y por la otra hay destinos alternativos, existe el problema de la asignación de los bienes escasos entre los fines alternativos.

El análisis económico tiene como una de sus cuestiones centrales (la única, según algunos) el análisis de los criterios de asignación, es decir, de reglas para distribuir los recursos productivos (o su resultado, los bienes) entre destinos alternativos.

Si hay más de un criterio de asignación, desde cierto punto de vista uno tiene que ser mejor que otro. ¿Cuál, o cuáles, son -según el análisis económico- los mejores criterios para asignar escaseces entre destinos alternativos?

Para contestar esta importantísima pregunta, listemos (de manera puramente enunciativa) posibles criterios de asignación de los 5 caramelos, entre los distintos interesados (para que resulte más simple, el listado que sigue se referirá a la asignación de una única unidad de un bien cualquiera).

En efecto, la asignación se puede hacer en base al mejor postor; al primero que llega; al más joven; al más viejo; al más rico; al más pobre; al más lindo; al más feo; al Presidente; al hijo mayor del Presidente; a quien indique el Presidente; al que demuestre que más lo necesita; a un hombre; a una mujer; entre quienes tengan documento cuyo número termina en par; entre quienes tengan documento cuyo número termina en impar; al que lo agarre cuando usted lo tira al aire; al mejor alumno, etc.

¿Cuál es el mejor criterio de asignación? Quien vuelva atrás en la lectura advertirá que se dijo mejor "desde cierto punto de vista", de manera que ahora -al explicitar por qué el análisis económico recomienda ciertos criterios frente a otros- hay que comenzar por explicitar el criterio con el cual se califica a los distintos criterios posibles.

En el ordenamiento, de mejor a peor, de los distintos criterios de asignación de recursos o bienes escasos, entre destinos alternativos, el análisis económico privilegia la contraprestación que hace quien recibe el recurso o el bien. Porque el análisis económico, más que en la transacción aislada (que convierte a la asignación en una cuestión más o menos arbitraria), piensa en el sistema, esto es, en la recurrencia de las transacciones.

Por esta razón el análisis económico descalifica los criterios basados en la fuerza física (está por la competencia económica, y no por la competencia a secas, como lo que hace la mafia), y mira con mucha suspicacia aquellos basados en el "mérito", por el enorme subjetivismo implícito en la calificación de quien merece un bien más que otro, y por la poca concatenación que hay entre el consumo de un bien en un período, basado en razones de mérito, y la producción del mismo bien en el período siguiente.

Como consecuencia de lo cual el análisis económico privilegia asignar escaseces en base a los respectivos precios y, aunque en menor medida, en base a colas.

Quien está dispuesto a pagar por algo su precio, "hizo algo" para conseguir los recursos con lo cual puede comprar el bien en cuestión (ésta es la contraprestación privilegiada por el análisis económico). Pero como el tiempo es uno de los bienes, las colas también sirven como criterio de asignación. Los ricos, para los cuales el tiempo es oro, protestan por las colas; otros, más prácticos, contratan a pobres, para los cuales el tiempo vale poco, dada su abundancia.

Hasta aquí el análisis de los criterios de asignación de los bienes "en general". Muy selectivamente, por temor a los desperdicios y a los abusos, el análisis económico admite criterios de asignación diferentes en casos como salud pública y educación elemental, además de la provisión de defensa y seguridad, que por sus características son "bienes públicos".

El criterio de asignación preferido por los economistas le parece inhumano a quienes no lo son (y también a muchos economistas que, parafraseando a Marshall, no ponen la cabeza fría al servicio del corazón caliente). La aclaración de que nosotros pensamos en el sistema, más que en la transacción aislada, quizás ayude a entender el por qué de la diferencia.

PREFERENCIAS Y CONDUCTAS

¿Por qué los japoneses comen menos carne que los argentinos; por qué los ricos destinan una menor porción de su ingreso total a la compra de alimentos que los pobres?

Para contestar estos importantes interrogantes, el análisis económico diferencia entre las preferencias y las conductas de los consumidores.

Las primeras señalan los deseos básicos de cada uno de nosotros, la forma en que jerarquizamos cada una de las alternativas imaginables de consumo de los diferentes bienes. Cuando los economistas hablamos de las conductas, por su parte, pensamos en los comportamientos observados, como el par de situaciones citadas al comienzo de estas líneas.

Volviendo al tratamiento del interrogante inicial, pero haciendo uso ahora de la nomenclatura técnica recién expuesta, cabe preguntar: ¿cómo se explican las diferencias observadas en las conductas; porque existen diferencias en las preferencias o porque distintas reglas de juego o situaciones, aplicadas a las mismas preferencias, generan conductas diversas según el escenario de que se trate?

El análisis económico supone, salvo indicación en contrario, que las diferencias en las conductas no obedecen a diferencias en las preferencias sino a distintas reglas de juego aplicadas a las mismas preferencias.

En el primero de los ejemplos citados al comienzo de estas líneas la diferencia relevante es la de los precios relativos, en tanto que en el segundo es la del ingreso real; y éstas son, precisamente, las 2 diferencias básicas que privilegia el análisis económico.

En efecto, según el análisis económico los japoneses comen mucha menos carne vacuna que los argentinos, a pesar de tener mucho mayor nivel de ingreso por habitante y ser la carne vacuna un bien superior, por la sencilla razón de que en Japón el precio relativo de la carne es exorbitante, en particular en comparación con el que existe en Argentina. Un argentino, en Japón, reduce automáticamente su consumo de carne, sin por ello perder su argentinidad; así como un japonés, cuando viene a Argentina, termina consumiendo tanta carne vacuna como cualquier otro de mis compatriotas.

Al mismo tiempo, según el análisis económico los ricos dedican una menor porción de su ingreso total al gasto en alimentos, en comparación con los pobres, por el hecho de que cuando aumenta el ingreso el consumo de ciertos bienes aumenta más que proporcionalmente, el de otros se eleva en la misma proporción, en otros casos aumenta aunque menos que en la misma proporción, no faltando ejemplos de bienes cuyo consumo no se modifica frente a variaciones en el nivel del ingreso real, ni tampoco bienes -denominados inferiores- cuyo consumo se contrae en términos absolutos cuando aumenta el ingreso.

Desde el punto de vista de la realidad, al suponer que las preferencias son idénticas y que consecuentemente toda diferencia de conductas se explica por diferencias en las reglas de juego, el análisis económico exagera... (por ejemplo, deja sin contestar la pregunta de por qué 2 personas que viven en el mismo lugar, y tienen igual ingreso real, no coinciden exactamente en sus compras) pero exagera menos que si, por falta de información, se ubica en el extremo opuesto, aquel que explica las conductas de los japoneses, precisamente, en el hecho de que "son" japoneses, la de los argentinos en su argentinidad, al tiempo que se ignora, como decimos los economistas, que "los pobres son, sencillamente, ricos sin plata".

Lo que se piense sobre esta cuestión "aparentemente teórica" tiene importantes implicancias en materia de política económica. En efecto, ante limitaciones administrativas, con frecuencia quienes diseñan sistemas impositivos no tienen más remedio que buscar, ante ciertos consumos específicos, indicadores de riqueza o ingreso. Consecuentemente los autos grandes, las casas o departamentos espaciosos y/o bien ubicados, los yates, los aviones privados, etc., aparecen como "lógicos" indicadores de niveles de riqueza e ingreso.

Es concebible, sin embargo, que algún pobre sea tan fanático del yachting, que deje de comer, beber, vestirse bien, con tal de comprarse un velero y poder mantenerlo. El análisis económico, claramente, no puede decir que esto es inconcebible, pero agrega que es muy poco probable. Dicho de otra manera: si, como sostiene el análisis económico, las diferencias de conducta obedecen a distintas reglas de juego, entonces de cada 100 poseedores de yates, 99 son ricos y 1 es pobre pero fanático.

No todos somos iguales, pero enfrentando las mismas condiciones, tomando decisiones económicas nos parecemos muchísimo. Por eso es que, razonablemente, se puede operar en base a aquello de "dime qué consumes y te diré cuánto ganas".

El Cronista Comercial, 25 de mayo de 1989

PRODUCTO, INGRESO Y GASTO

Una vez por trimestre las autoridades económicas nos bombardean con un conjunto de números referidos a las cuentas nacionales.

Entre los términos que aparecen con más frecuencia en dichas planillas están las nociones de producto, ingreso y gasto. A veces el análisis se centra en el producto, como cuando se enfatiza que la industria creció pero el agro no; a veces se privilegia el ingreso, como cuando se afirma que la torta creció pero la participación de los asalariados no lo hizo; y por fin hay oportunidades en las cuales se le presta particular atención al gasto, como cuando se especifica que si bien la economía es ahora más grande, la inversión se achicó. A la luz de esto cabe preguntar: ¿cuál es la relación que existe entre el producto, el ingreso y el gasto?

Producto, ingreso y gasto constituyen 3 formas de reflejar una misma actividad económica durante un cierto tiempo (un trimestre, o un año, porque se trata de flujos, y los flujos se "fechan" por períodos), pero lo hacen desde ángulos diferentes.

No sólo en las cuentas nacionales hay interés en reflejar una misma realidad desde ángulos diferentes. Considérese, por ejemplo, el siguiente ejemplo. Cuando un auto se deteriora en un choque, la compañía de seguros envía a una persona que fotografía al mismo auto desde ángulos distintos. ¿Para qué? Para que el liquidador, imposibilitado de ir personalmente al lugar del accidente, pueda recrear en su mente el daño total que sufrió el rodado, para lo cual mira simultáneamente el conjunto de fotos.

En el caso de las cuentas nacionales ocurre lo mismo; las perspectivas del producto, el ingreso y el gasto nos muestran la misma actividad económica desde distintos ángulos, para que analizando simultáneamente toda la información podamos saber cómo anda "la economía" (claro que el interesado en un aspecto parcial puede contentarse con mirar sólo la perspectiva relevante, lo que pasa es que aquí quiero enfatizar el hecho de que las mencionadas perspectivas se refieren a la misma realidad).

De lo anterior surge algo importante, que podríamos llamar la identidad fundamental de las cuentas nacionales: en una economía cerrada el producto total es idénticamente igual al ingreso total y también idénticamente igual al gasto total (en una economía abierta el gasto total

puede ser inferior o superior al producto total según que, respectivamente, haya superávit o déficit en la cuenta de mercaderías y servicios de la balanza de pagos).

Para fijar esta identidad fundamental en la mente de mis alumnos de macroeconomía, introduzco el tema dibujando un cubo, en una de cuyas caras muestro la perspectiva del producto, en otra la del ingreso y en la tercera la del gasto.

Más de un lector jurará que a pesar de lo que acabo de escribir, él vio estimaciones del Banco Central donde el producto de un período no era igual al ingreso o al gasto del mismo período. Y no le fallan ni la vista ni la memoria; ocurre que en la práctica las estimaciones del producto, ingreso y gasto aparecen "con adjetivos". Bruto y neto; interno y nacional; y a precios de mercado y a costo de factores.

Se habla del producto (o ingreso, o gasto) bruto y neto, según que se incluya o no, respectivamente, a las amortizaciones de capital existente. El concepto de producto neto es importante para estimar la disponibilidad de mercaderías y servicios que tiene una economía, una vez efectuada la reposición por desgaste del capital existente.

Se habla del producto (o ingreso, o gasto) interno o nacional, según que se quiera estimar respectivamente la actividad económica generada dentro de las fronteras de Argentina, independientemente de la nacionalidad de quien la generó, o la actividad económica generada por los argentinos, independientemente del lugar de la Tierra en la que lo generaron. Las utilidades de la filial argentina de una empresa extranjera forman parte del producto (ingreso o gasto) interno, pero no del nacional; mientras que los honorarios de un tenista argentino que gana un campeonato en el extranjero forman parte del producto nacional, pero no del interno.

Por último se habla del producto (o ingreso o gasto) a costo de factores o a precios de mercado, según que se quiera saber respectivamente el valor de la actividad económica de acuerdo a los recursos productivos que se necesitaron para generarla, o bien de acuerdo a los precios que por esa actividad económica tuvieron que pagar los consumidores. Una vacuna que se aplica gratuitamente vale a costo de factores pero no a precios de mercado, en tanto que los cigarrillos -por los impuestos que pagan- valen poco a costo de factores pero mucho a precio de mercado-.

Cuando, por consiguiente, vea en un cuadro que el ingreso nacional de un país es distinto que el producto interno durante el mismo período, sepa que la explicación de la diferencia no se encuentra en el hecho de que uno es producto y el otro es ingreso, sino en que uno es nacional y el otro es interno. Con los mismos adjetivos, o los números son iguales... o hay un error.

POSDATA: en una economía abierta el gasto puede no ser igual al producto o al ingreso. Es mayor si el país registra déficit comercial, menor si registra superávit. ¿Quiere decir que todo lo que dije antes no es cierto? En la comparación entre producto e ingreso, la identidad siempre se mantiene; en la comparación con el gasto se mantiene... aproximadamente. Prefiero exagerar a favor de la identidad, para que le quede al lector la idea de que producto, ingreso y gasto no son nociones independientes, sabiendo que estoy exagerando.

PROTECCION EFECTIVA

Los economistas no hablamos de la protección en general, sino que distinguimos entre la protección nominal y la protección efectiva.

La protección nominal es la que se refiere a un producto (el auto), mientras que la protección efectiva es la que se refiere a un proceso o a un sector productivo (la industria terminal, los autopartistas, etc.).

Por eso la protección nominal se mide sobre lo que le ocurre al precio de un bien como consecuencia de la protección, mientras que la protección efectiva se mide sobre lo que le ocurre al valor agregado como consecuencia de la protección.

La fórmula básica de la tasa de protección efectiva de un sector productivo es la siguiente:

$$e = \frac{t_x - a \cdot t_i}{1 - a}$$

donde: e = tasa de protección efectiva, t_x = tasa de protección nominal del producto bajo

estudio; t_i = tasa de protección nominal del insumo que se fabrica el producto, y a =

importancia del insumo en la fabricación del producto.

Ejemplo: si un producto tiene una protección nominal de 50% ($t_x = 0,50$), el insumo con que se fabrica una protección de 20%, y dicho insumo es equivalente a 25% del costo total del

producto, entonces la protección efectiva de dicho bien es... 60% $((0,5 - (0,25 \times 0,2))$, todo dividido por 0,75).

Las protecciones nominales y efectivas pueden ser muy diferentes. Lo cual explica que puedan coexistir una fuerte protección nominal con una desprotección efectiva (cuando los insumos tienen protecciones nominales todavía mucho mayores) o bajas protecciones nominales con fuertes protecciones efectivas (cuando exista una diferencia de aranceles en favor del producto en consideración, en una actividad que tiene poco valor agregado).

El cuadro que acompaña a estas líneas ilustra los valores posibles de la protección efectiva que surgen de una estructura arancelaria nominal "superficialmente muy simple", como es la de tener 3 niveles de arancel nominal (0, 11 y 22%), y que fuera puesta en práctica en Argentina en 1991.

En general la protección efectiva de un sector será tanto mayor cuanto: 1) mayor sea la protección al producto en consideración; 2) menor sea la protección al insumo; y 3) menor sea el valor agregado por el sector.

El concepto de protección efectiva es intuitivamente conocido desde hace mucho tiempo. Corden (1971) señala que la idea de "tarifa compensadora" de mayores costos de los insumos, debidos a la protección de estos, puede encontrarse en petitorios pro protección de vieja data.

En el plano académico la idea "en bruto" aparece en trabajos de Taussig, Haberler, Viner y Meade. La primera discusión sistemática fue la de Barber (1955), hasta que en la primera mitad de la década de 1960 aparecieron los trabajos que plantean rigurosamente la cuestión, debidos a Corden (1963), Balassa (1965) y Johnson (1965).

Balassa, B. (1965): "Tariff protection in industrial countries: an evaluation", Journal of political economy, 73, 6, diciembre.

Barber, C. L. (1955): "Canadian tariff policy", Canadian journal of economics and political science, 21, noviembre.

Corden, W. M. (1963): "The tariff", en: Hunter, A. (ed.): The economics of the australian economy, Melbourne university press, Melbourne.

Corden, W. M. (1971): The theory of protection, Clarendon press, Oxford.

Johnson, H. G. (1965): "The theory of tariff structure with special reference to world trade and development", en Johnson, H. G. y Kenen, P. B.: Trade and development, Ginebra.

PROTECCIONES NOMINALES Y EFECTIVAS
(%)

| Protección nominal | | Importancia del insumo en el precio final | | | | |
|---------------------|-------|---|------|-------|-------|--------|
| al | nivel | 10 | 30 | 50 | 70 | 90 |
| Protección efectiva | | | | | | |
| Producto | 22 | | | | | |
| Insumo | 22 | 22,0 | 22,0 | 22,0 | 22,0 | 22,0 |
| Producto | 22 | | | | | |
| Insumo | 11 | 23,2 | 26,7 | 33,0 | 47,7 | 121,0 |
| Producto | 22 | | | | | |
| Insumo | 0 | 24,4 | 31,4 | 44,0 | 73,3 | 220,0 |
| Producto | 11 | | | | | |
| Insumo | 22 | 9,8 | 6,3 | 0,0 | -14,7 | -88,0 |
| Producto | 11 | | | | | |
| Insumo | 11 | 11,0 | 11,0 | 11,0 | 11,0 | 11,0 |
| Producto | 11 | | | | | |
| Insumo | 0 | 12,2 | 15,7 | 22,0 | 36,7 | 110,0 |
| Producto | 0 | | | | | |
| Insumo | 22 | -2,4 | -9,4 | -22,0 | -51,3 | -198,0 |
| Producto | 0 | | | | | |
| Insumo | 11 | -1,2 | -4,7 | -11,0 | -25,7 | -99,0 |
| Producto | 0 | | | | | |
| Insumo | 0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

REGIMENES CAMBIARIOS

Los precios de los bienes en términos de la moneda local dan lugar a los precios absolutos; los precios de algunos bienes en términos del resto de los bienes generan los precios relativos; los precios futuros con respecto a los precios presentes dan lugar a las tasas de interés; en tanto que el precio de una moneda, en términos del precio de las otras, da lugar a los tipos de cambio.

La devaluación, entonces, es la pérdida de poder adquisitivo de una moneda en términos de las otras. Al respecto cabe hacer un par de comentarios.

En primer lugar, hay países como Argentina donde el tipo de cambio se mide como número de unidades de la moneda local por unidad de moneda extranjera (ejemplo: australes por dólar), y hay países como Inglaterra donde el tipo de cambio se mide "al revés", es decir, número de unidades de la moneda extranjera por unidad de la moneda local (ejemplo: dólares por libra). En Argentina, entonces, una devaluación (de la moneda local) eleva el tipo de cambio, en tanto que en Inglaterra lo reduce. Se trata del mismo fenómeno; la diferencia surge de la forma distinta en que se presenta la información sobre el tipo de cambio.

El segundo comentario se refiere a cómo medir una devaluación. Cuando en Argentina el tipo de cambio se duplica, suele decirse que "la devaluación fue del 100%". En rigor esto es absurdo porque luego de que algo se devaluó 100% no vale nada, y no conozco episodios donde, luego de una "devaluación" de 100% los argentinos haya tirado sus pesos, o sus australes, al tacho de basura. Cuando el tipo de cambio se duplica la devaluación es de 50%, porque cada unidad de la moneda local puede comprar ahora la mitad de lo que podía adquirir en términos de monedas extranjeras.

Hasta aquí consideraciones "aritméticas" o de presentación de la información referida al tipo de cambio. Porque lo que en economía interesa es la determinación del tipo de cambio, por lo que cabe analizar la cuestión de los regímenes cambiarios.

Tanto en los mercados cambiarios presentes como en los mercados futuros, esto es, tanto cuando sólo se puede transar entre moneda en un instante dado como cuando también se

pueden hacer hoy pactos sobre intercambio de monedas, a ser perfeccionado en algún momento del futuro, los mercados cambiarios pueden estar liberalizados o no.

Un mercado de cambios está liberalizado cuando al tipo de cambio vigente los agentes económicos pueden comprar divisas sin tener que decir para qué las quieren, y pueden vender divisas sin tener que declarar de dónde las sacaron; y no lo está cuando hay restricciones. Cuando aparecen dichas restricciones (normalmente, cuando no cualquiera puede comprar divisas pero algunos tienen obligación de vender), el mercado de cambios se segmenta: una parte es oficial y otra es paralela (esta última, por definición, está liberalizada).

El lector debe diferenciar entre mercado de cambios liberalizado y tipo de cambio libre (flexible, o flotante). Este último existe cuando la determinación del tipo de cambio surge de la oferta y la demanda del sector privado, más la del sector público "como unidad económica" (empresas públicas, Tesorería para pagar la deuda externa, etc.) pero no para intervenir.

Así como la flotación es única (admite, como máximo, el "emparejamiento" - smoothing-, para evitar fluctuaciones de cortísimo plazo), la intervención gubernamental en el mercado cambiario tiene muchas formas: fijación con respecto a otra moneda (dólar, Derecho Especial de Giro), modificación con respecto a una moneda o al promedio de un conjunto de monedas, etc.

¿Quién "manda" en la economía, el régimen cambiario o el resto del sistema económico? En otros términos; basta controlar o liberar el tipo de cambio, o basta arreglar el resto de la economía y el régimen cambiario se arregla sólo? Aprendimos (dolorosamente) en América Latina, a fines de la década de 1970, que la clave al respecto está en la congruencia entre la política cambiaria por una parte, y las políticas fiscal, monetaria, de salarios y tarifas públicas, etc., por la otra.

El congelamiento cambiario, en una economía con déficit fiscal sistemático, lleva a una crisis de balanza de pagos en cuanto finaliza la remonetización de la economía; mientras que puede proporcionar una eficaz (por lo rápida) señal de estabilización, en un país que decidió hacer el resto de los ajustes, a efectos de minimizar los costos debidos a la convergencia a la nueva situación.

El tipo de cambio, y el régimen cambiario, son en definitiva un termómetro: indicador importante, pobre sustituto de la cura de la enfermedad.

REGLAS VERSUS DISCRECIONALIDAD

Que un niño o niña que haya nacido después del 30 de junio de cada año, no pueda ingresar a primer grado en el año en que cumple 6, independientemente de sus conocimientos y capacidad de aprendizaje, parece una gran barbaridad. Y sin embargo las autoridades educativas tienen una regla según la cual, sencillamente, le prohíben a los chicos dicho ingreso (para furia de los padres, todos convencidos de que de esta forma se le retrasa a sus "geniecillos" la carrera).

¿Por qué esta restricción, por capricho de los funcionarios, o por cansancio de los abusos, frente a un sistema de filtro muy pobre? (¡hay que aguantar a los padres de alguien que no es un genio, cuando hay que decirle que lo mejor que le puede ocurrir a sus hijos es comenzar por primer grado, pero el año que viene!).

La discusión sobre qué es mejor, si las reglas incondicionadas o la discrecionalidad, es vieja en economía; ha tomado particular intensidad en las últimas décadas, y no se le ve fin próximo.

Milton Friedman y su propuesta de política monetaria es un ejemplo extremo. El brillante y discutido economista de Chicago propuso hace ya varias décadas, para la economía de los Estados Unidos, que la Reserva Federal (su banco central) aumentara la cantidad nominal de dinero a ritmo constante (tanto por ciento por año), independientemente de lo que estaba ocurriendo con la economía. En el nombre de que los funcionarios saben tan poco, que cada vez que con alteraciones en el ritmo de emisión monetaria quieren resolver problemas, como no conocen las fluctuaciones que tiene la economía, ni las demoras que existen entre que se toman las medidas y que éstas tienen efecto, al final resulta que el remedio es peor que la enfermedad.

La propuesta en favor de las reglas basada en la ignorancia se robusteció con la cuestión de la inconsistencia temporal. Si sé que el gobierno va a modificar en el futuro su política (por ejemplo, no va a poder -a pesar de los anuncios- mantener el tipo de cambio actual, y consecuentemente va a devaluar), entonces me voy preparando ya mismo (por ejemplo: "saco entradas para el Arca de Noé", comprando dólares). Los gobiernos que se acostumbran a mentir

generan pobre reputación, y consecuentemente sus cambios de política -por ser cada vez menos creídos- son cada vez menos efectivos.

Para evitar dificultades de inconsistencia temporal, los economistas aconsejan plantear reglas... y atenerse a las consecuencias, como que entre "tarde" a la escuela primaria un genio.

¿Todos los economistas dicen eso? No todos. Por empezar, están los activistas, aquellos que no pueden renunciar a que el gobierno mejore las cosas por encima de los resultados que naturalmente generaría una economía sin intervención estatal.

Pero además están aquellos que, aún entendiendo los posibles abusos del gobierno (en los últimos años, a las fallas del mercado, la literatura especializada le agregó las fallas de los gobiernos, de manera que no cualquier problema del sector privado tiene que ser automáticamente una cuestión gubernamental), diferencian entre situaciones normales y momentos de crisis.

Al respecto Kindleberger (1986) dice lo siguiente: "quiero enfatizar mi preocupación por el hecho de que los políticos, los economistas y los científicos políticos creen que el sistema económico debe ser regido permanentemente por reglas y no por seres humanos. Las reglas son preferibles en cuanto a las tendencias, pero en épocas de crisis es necesaria la decisión que sólo puede proveer un ser humano concreto. Como dijo Robert Peel en 1844 [a propósito de la modificación de la legislación bancaria en Inglaterra], 'tomamos todas las precauciones, pero si hay que adoptar responsabilidades, espero que haya hombres que estén a la altura de las circunstancias'".

La preferencia relativa de reglas versus discrecionalidad está inevitablemente basada en la propia historia de cada uno, y del país donde se vive. Es lógico, por consiguiente, que en 1989 los argentinos seamos más amantes de las reglas que, por ejemplo, los alemanes; porque el ciudadano argentino le teme más a la discrecionalidad de su propio gobierno, que el ciudadano alemán al suyo.

Quizás, en Argentina, que algún geniecillo demore en ingresar a la escuela primaria, en el nombre de que un conjunto de seres normales, hijos de padres ansiosos, puedan educarse como corresponde, sea la solución más "económica" del problema.

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

Kydland, F. E. y Prescott, E. C. (1977): "Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans", Journal of political economy, 85, 3, mayo.

ROLES Y PERSONAS

El del gran bonete es uno de los juegos preferidos por la mayoría de aquellos que tiene que explicar algún problema económico.

La culpa la tienen los ahorristas, dicen los tomadores de crédito, para quienes aquellos son unos parásitos que sólo van una vez por semana al banco, firman, y vuelven a su casa a descansar.

La culpa la tienen los propietarios, dicen los inquilinos, para quienes aquellos no merecerían recibir ni la décima parte de lo que en un mercado libre no tienen más remedio que pagar, porque en definitiva a juicio de estos los propietarios no hicieron "nada".

La culpa la tienen los intermediarios, dicen a coro los fabricantes y los consumidores, pues tanto para unos como para otros aquellos no agregan nada, como si fuera lo mismo un cigarrillo dentro de un cajón lleno de ellos un jueves a las 3 de la tarde en una fábrica, que un cigarrillo cuando una rubia nos pide con voz sensual que le convidemos mientras libamos en una confitería un domingo a las 4 de la mañana.

A partir de esta incorrecta pero lamentablemente muy difundida forma de plantear las cosas surge un par de reflexiones, que analizaremos por separado.

La primera reflexión (mejor dicho, recomendación) consiste en abandonar la actitud maniquea implícita en el primer párrafo de esta columna. En efecto, se entiende mejor el funcionamiento del mundo si cada uno de nosotros, en vez de pensar que es el único ser bueno y que lamentablemente está rodeado de perversos porque se equivocó de siglo, de continente, etc., comienza a pensar en términos de roles.

Así, ¿por qué no practicar una reinterpretación de la realidad a partir de pensamientos como los que siguen?: los ahorristas hacen lo mismo que haría yo si fuera ahorrista; los propietarios, los intermediarios, etc. hacen lo mismo que yo haría si fuera propietario, intermediario, etc.

Cuando el razonamiento se traslada de las personas a los roles, entonces surge la segunda reflexión, referida a la movilidad. Si el asunto fuera una cuestión de personas estaría ligada, por ejemplo, a la herencia, al acomodo, etc., mientras que al tratarse de roles, entonces dentro de una misma persona cohabitan muchos roles diferentes. No existen "los" ahorristas, "los" almaceneros, etc., sino que las personas actúan a veces como ahorristas, a veces como empleadores, a veces como consumidores, etc.

Uno de mis ejemplos en los cursos de economía consiste en plantearle a los alumnos el siguiente caso: en una esquina se vende dulce de leche a \$10 el kilo y en la de enfrente a \$20 el kilo. En estas condiciones, usted; ¿qué haría? Todos, como es de esperar, dicen que comprarían en el primer local; pero nunca falta el despierto que visualizando la cuestión a nivel de roles y no de personas agrega que él (o ella) iría al segundo comercio y le preguntaría al vendedor a qué precio compra el dulce de leche, pensando que si le llega a decir a más de \$10 el kilo no tiene más que comprar una carretilla para cerrar el circuito comprando en una esquina y vendiendo en la de enfrente (arbitrando, como decimos en el gremio).

La segunda reflexión también tiene su correspondiente recomendación, cual es la de vigilar la lubricación de los mecanismos de salida para facilitar la entrada. Está bien que me ubique en un lugar estratégico del restaurante donde no hay mesas desocupadas, para que no se siente antes uno que llegó después, pero mi "eficiencia" no puede llegar al límite de impedir que alguno de los que ya comió salga, porque entonces no como nunca; del mismo modo, para quienes todavía no tenemos cierto rol económico, será más fácil poder alcanzarlo cuanto más fácil sea que lo pierda por incapacidad alguno de los que lo tiene. Y para esto los mecanismos de mercado son fantásticos.

Hasta aquí el planteo fue uno despersonalizador, en la búsqueda de una mejor comprensión de la realidad. Pero también cabe plantear la cuestión del cumplimiento del rol como parte del correcto proceso de personalización. Me explico. El médico que le amputa una pierna a un paciente lo que hace es salvarle la vida; el médico que en el nombre de la lástima que le da que una persona no pueda conservar sus 2 piernas, no le amputa la enferma, con lo cual el enfermo se le muere, es un mal médico y, consecuentemente, mal puede ser una "buena persona"... aunque luzca "de buen corazón".

Los profesionales somos buenas personas si nos galvanizamos lo suficiente como para hacer frente a la realidad, y sin temor se la comunicamos a quien se la tenemos que comunicar. No es nuestro rol en la sociedad agradar a quien nos escucha o nos contrata; es nuestro rol mostrar, en la medida que técnicamente podamos, dónde está la verdad, para que sobre la base de la verdad se puedan tomar decisiones. Las sociedades que personalizan -las que matan al cartero que trae las malas noticias- sufren la carencia de verdades, porque el coraje es un bien escaso.

SALARIO

La relación salarial estipula el pago de cierta suma de dinero por la prestación de servicios laborales durante cierto tiempo.

Lo específico de la relación salarial es que el pago acordado es incondicional, en el sentido de independiente de la marcha de la empresa que contrata los servicios del trabajador.

Si convengo con mi secretaria pagarle A "x" a fin de cada mes tengo que tener ese dinero listo para entregárselo el último día, sin importar si a lo largo del período dí muchas o pocas conferencias, o si le encargué muchos o pocos llamados telefónicos.

Por el contrario, la esencia del beneficio es la de ser un residuo; beneficio es lo que le queda al empresario, luego de pagar todo.

En un mes "bueno" mi secretaria me cuesta poco, porque en mi bolsillo queda mucho dinero; en un mes "malo" me ocurre todo lo contrario.

A poco que se lo piense, la relación contractual de tipo salarial es verdaderamente extraña. Consecuentemente cabe preguntar: ¿por qué hay tantos asalariados, y tan pocos socios, lo que parecería más natural?

Por 2 razones: el tipo de tarea y la forma en que cada uno de los seres humanos enfrenta al riesgo.

La secretaria, como la mucama, están "para todo servicio": si mi secretaria tuviera que facturar cada copia a máquina que hace, cada llamada telefónica, etc., nos pasaríamos la vida discutiendo los términos del contrato y no nos quedaría tiempo para trabajar. Trabajar por tiempo, cuando la tarea es intrínsecamente heterogénea, es la mejor solución posible a un problema complicado.

La heterogeneidad de las tareas laborales, sin embargo, explica muy parcialmente al régimen del asalariado. La posición de cada uno de nosotros frente al riesgo lo explica mucho más.

Una minoría de seres humanos ama el riesgo; la mayoría lo aborrece. No estoy hablando de patologías, que llevan a los integrantes del primer grupo a matarse en accidentes automovilísticos y a los del segundo a vivir debajo de la cama. Estoy hablando de seres humanos normales.

Si algunos aman el riesgo y muchos lo aborrecen, lo lógico es que el "riesgo total" recaiga en quienes lo aman. En la relación asalariado-empresario, el primero aborrece el riesgo, mientras que el segundo lo ama. Porque pocos aman el riesgo y muchos lo aborrecen, es que en el mundo hay pocos empresarios con respecto al número de asalariados.

Desde el punto de vista del riesgo, el régimen de asalariado se plantea así: porque le tiene mucho miedo al riesgo, el asalariado está dispuesto a vender su tiempo incondicionalmente por poco dinero (porque él le pone un precio muy alto al riesgo, del cual se encuentra libre... si el empleador cumple); al mismo tiempo porque ama el riesgo, el empleador está dispuesto a comprar tiempo del trabajador incondicionalmente, porque él le pone un precio bajo al riesgo. Ambos ganan frente a sus respectivas alternativas, porque de lo contrario el acuerdo salarial, que es voluntario, no se realizaría.

El régimen del salario es extraño porque es el más desincentivante posible. Si cuando mi empresa funciona bien mi secretaria no va a mejorar su posición (excepto estar más tranquila con respecto a seguir trabajando y cobrando), entonces su accionar se rige por el siguiente principio: "voy a hacer lo menos posible, sujeto a que no me echen".

El desperdicio resultante lleva a muchas empresas a mezclar el régimen de asalariado con sistemas "societarios", como los premios por productividad, participación en los beneficios, etc., sistemas que tienen más sentido cuanto menor es el ámbito en el cual se aplican (desde este punto de vista resulta fatal la rigidez de la discusión entre sindicatos y representantes empresarios, que por ejemplo no tienen cláusulas de reversibilidad de condiciones, con la correspondiente disminución de los "salarios").

Hasta aquí la discusión del salario nominal, o sin ajuste por inflación. Aprendimos en la hiper que, junto a la definición "normal" de salario real, aquella que simplemente divide el salario nominal que se abona al final de cada mes, por el nivel de precios promedio del mes, hay que calcular el salario efectivamente percibido, esto es, el salario que se cobra a fin de cada mes, por los precios de fin de mes, y el poder adquisitivo del salario, que surge de corregir el salario efectivamente percibido, por el hecho de que el asalariado no gasta su haber el primer día de cada mes, por lo cual cuando haya inflación tiene que pagar el denominado "impuesto inflacionario".

SEGUNDO MEJOR

El principio del segundo mejor (en inglés second best, versión sintética de la expresión "la mejor posición dada la existencia de distorsiones, ante la imposibilidad de alcanzar la situación que sería óptima sin distorsiones"), es conocido desde hace mucho dentro del análisis económico, pero fue sistematizado por Lipsey y Lancaster (1956).

Dicho principio puede plantearse de la siguiente manera: en base a las dotaciones factoriales y la tecnología en uso, la producción de bienes resultante y el correspondiente nivel de bienestar de los integrantes de la comunidad según la respectiva función social de bienestar, un país en el cual no existe ninguna distorsión logra determinado nivel de bienestar (que denominaremos $B(0)$, para asociarlo con un número "0" de distorsiones), entendiendo por distorsiones todo aquello que afecta las condiciones de maximización, es decir, las relaciones marginales de transformación y sustitución. Son ejemplos de distorsiones los impuestos, los aranceles, las prohibiciones, etc.

Tal nivel de bienestar es el máximo alcanzable, en función de las mencionadas dotaciones factoriales, tecnología y funciones de utilidad. De lo cual se desprende una conclusión muy importante como es que no es posible aumentar el nivel " $B(0)$ " de bienestar de la comunidad introduciendo deliberadamente distorsiones en la economía (lástima porque, de no ser así, los economistas recomendaríamos la introducción de distorsiones en una economía no distorsionada, ¡y países como Argentina serían ricos!).

El deporte, así como las comidas preparadas por la novia, o la música, son ejemplos en los cuales algunas distorsiones (en este caso, con forma de restricciones) pueden mejorar el bienestar; pero esto es así porque en esas circunstancias el cómo o el quién forman parte de la utilidad del consumidor (el fútbol sin restricciones no sería tan lindo como es). Un caso muy interesante al respecto es el del concierto para la mano izquierda de Ravel. Porque fue escrito originalmente para el pianista austríaco Paul Wittgenstein, quien efectivamente había quedado manco en la Primera Guerra Mundial; lo cual implica que la restricción fue originalmente real. Ahora se toca como una pieza que tiene valor en sí misma, así como por su aspecto destacable - cómo "maximizar" la belleza, en condiciones tan limitadas-, por lo que cabe el comentario que se hiciera anteriormente.

Esto, en economía, es irrelevante; porque en economía casi siempre lo único que interesa es el producto como tal (ejemplo: cuando demando energía eléctrica en mi casa para iluminarme, o quitarme el calor o el frío; ¿qué me importa si el servicio fue producido por usinas termoeléctricas, hidroeléctricas o nucleares?; lo único que me interesa es la calidad del servicio y su costo).

Volviendo al principio del segundo mejor, ahora imagínese una figura en cuyo eje horizontal se mide el número de distorsiones de la economía y en cuyo eje vertical se mide el nivel de bienestar de la comunidad. Por lo que se acaba de decir, la curva que relaciona el número de distorsiones de la economía con el nivel de bienestar resultante tiene un "techo", en este caso el referido nivel "B(0)", pero; ¿qué forma tiene, o al menos, qué pendiente tiene la curva mencionada?

Para responder a esta pregunta y, consecuentemente, llegar al principio del "segundo mejor", pasemos primero de la situación en la que no existe ninguna distorsión en la economía, a aquella en la cual existe una única distorsión -cualquiera sea ella-. Pues bien, por definición de distorsión, el nivel de bienestar generado en una economía en presencia de una distorsión es menor que el que existiría en la correspondiente economía no distorsionada. Esto implica que cuando se pasa de ninguna a una distorsión, la curva que relaciona diferentes números de distorsiones con resultantes niveles de bienestar de la comunidad, tiene pendiente negativa.

Hasta aquí no hay sorpresas. Pero ahora, en una economía en la cual existe una distorsión vamos a introducir una segunda distorsión. ¿Cómo es el bienestar de la economía que tiene 2 distorsiones, con respecto al de la correspondiente economía en la cual no hay ninguna distorsión? Menor. ¿Cómo es el bienestar de la economía que tiene 2 distorsiones, con respecto al de la correspondiente economía en la cual existe una única distorsión? En principio... no se sabe. Este es el principio del "segundo mejor".

La interpretación intuitiva del principio del "segundo mejor" es clara. Una economía con más distorsiones puede generar más bienestar que otra con menos distorsiones, cuando el mayor número de distorsiones tiende a neutralizar el efecto de las primeras, del mismo modo que quien juega más fichas a la ruleta bien puede jugar con menos riesgo total que quien juega menos, si las mayores apuestas tienden a neutralizar los riesgos de las primeras apuestas (ejemplo: quien se pasa la noche colocando una ficha a negro y otra a colorado, sale del casino habiendo perdido la entrada más el número de veces que salió el cero, y ciertamente arriesgó menos que quien sólo jugó toda la noche, por ejemplo, a negro). Pero como la neutralización no es nunca perfecta ni gratuita, ningún conjunto de distorsiones puede generar el nivel de bienestar que se alcanzaría en ausencia de distorsiones.

Desde el punto de vista de la política económica el principio del "segundo mejor" dice algo sumamente importante, a saber: en una economía donde existe más de una distorsión, la eliminación simultánea de todas las distorsiones mejora el bienestar de la comunidad; en cambio, siempre en una economía donde existe más de una distorsión, la eliminación de alguna de ellas, es decir, el hecho de que, a partir de algún momento, donde antes operaba una distorsión ahora rige la correspondiente condición de maximización derivada a propósito de que ya no existe la distorsión, no es seguro que mejore el bienestar de la comunidad.

Una economía con más distorsiones puede generar, entonces, más bienestar para sus habitantes que una economía con menos distorsiones, lo cual, en el imaginario gráfico planteado anteriormente, implica que la curva que relaciona el número de distorsiones y el bienestar de la economía puede tener porciones de pendiente positiva ("puede" no significa que necesariamente ocurra; lo interesante del principio del "segundo mejor" es la posibilidad de que exista la situación que se acaba de describir).

Tomado en forma literal, es decir, con información puramente cualitativa, el principio del "segundo mejor" es la "verdad" más paralizante que pueda existir para el responsable de la política económica. Porque todas las economías están llenas de distorsiones y, en la práctica, muy probablemente sea imposible eliminar todas las distorsiones en forma simultánea. ¿Qué hacer entonces? Tener en cuenta el principio del "segundo mejor"... pero no abusar de él, es decir, no utilizarlo como pretexto para el mantenimiento de las actuales distorsiones.

Lo que dice el principio del "segundo mejor" es que una política económica de desregulación de la economía tiene que diseñarse teniendo en cuenta, de la mejor manera posible, las relaciones que existen entre las distintas regulaciones (distorsiones), quedando en manos del responsable de la política económica definir el nivel en el cual esto se hace "de la mejor manera posible". Cuando contó su experiencia como desregulador del tráfico aéreo de los Estados Unidos durante la segunda mitad de la década de 1970, Kahn (1979) refirió que los defensores de los intereses de las compañías aéreas iban a las reuniones de discusión con copias del principio del "segundo mejor" bajo el brazo... como podría atestiguar cualquier secretario de Industria y/o Comercio Exterior de la Argentina, o muy probablemente de cualquier otro país del mundo.

Kahn, A. E. (1979): "Applications of economics to an imperfect world", American economic review, mayo.

Lipsey, R. G. y Lancaster, K (1956): "The general theory of the second best", Review of economic studies, 24, 1.

STOCKS Y FLUJOS

Trate de fechar una variable económica y encontrará que el oído le va a decir que algunas magnitudes suenan "bien" cuando se las relaciona con un instante, mientras que otras sólo tienen sentido cuando se las conecta con un período.

Las primeras son los stocks (los acervos, según los defensores de nuestra lengua) mientras que las segundas son los flujos.

Pongamos a prueba la afirmación anterior. Tiene sentido preguntar cuántas personas habitaban en la Argentina el 25 de noviembre de 1988 a las 10 de la mañana, pero no cuántas personas habitaron en la Argentina durante 1988 (sí se puede preguntar cuál es el número promedio de personas que habitaron la Argentina durante 1988, lo cual es distinto).

Por el otro lado tiene sentido preguntar cuánto exportó nuestro país durante el primer trimestre de 1987, pero no cuánto le vendió al resto del mundo el 12 de junio de 1989 a las 15 horas.

Por eso decimos que el número de habitantes es un stock y las exportaciones son un flujo.

¿Practicamos? A continuación voy a enumerar algunas de las principales variables económicas y usted tiene que decir cuáles de ellas son flujos y cuáles son stocks. Producto, población, ingreso, cantidad de dinero, gasto, capital, exportaciones, reservas internacionales, inversiones, deudas, consumo y parque automotor.

¿Ya sabe cuál es cuál? Verifique si sus votos son los correctos, notando que los lugares impares del listado anterior están ocupados por variables flujos, mientras que los lugares pares corresponden a variables stocks. Si acertó menos de la mitad, usted necesita tomar clases de economía; si acertó casi todos, usted me atemoriza porque lo comienzo a ver como potencial competidor mío; y acertó todos, usted es... un mentiroso.

Algunas nomenclaturas extrañas al análisis económico complican al principio la clasificación de ciertas variables económicas según el criterio que estamos analizando en esta

columna. Por ejemplo: el monto de los salarios pagados por una empresa es claramente un... flujo; porque usted paga (cobra) salarios por los servicios laborales que recibe (entrega) durante un cierto período.

Desde el punto de vista que estamos analizando, el hecho de que los salarios correspondientes a un período se abonen en un instante es un accidente de naturaleza administrativa; lo cual quiere decir que esto debe interpretarse así: el flujo de salarios correspondiente a un cierto período se liquida en un momento dado (en algunas planillas de salarios es corriente explicitar sólo uno de los extremos del período, como cuando se habla de "salarios pagados al 31 de marzo de 1978" queriendo significar "monto de salarios pagados durante el primer trimestre del año").

Otro ejemplo: el ahorro es un flujo, por la sencilla razón de que es igual a la diferencia entre el ingreso (que es un flujo) y el consumo (que también lo es). ¿Cómo es entonces que se puede contestar, sin que duela el oído, la pregunta referida al monto de los "ahorros" que uno tenía en su cuenta de ahorros? Ocurre que se trata de un problema de nomenclatura. Desde el punto de vista técnico el saldo de mi cuenta de ahorros refleja el capital que tengo en un instante, el cual es claramente un stock.

Stocks y flujos coexisten en algunos mercados, con proporciones diferentes en cuanto a la determinación de los precios que rigen en dichos mercados. Así, mercados como el del oro o de la vivienda, están claramente dominados por los stocks (el descubrimiento de un yacimiento hace caer el precio del oro, porque alerta contra la posibilidad de un gran aumento en el stock potencial; y en Argentina no habrá posibilidades de reactivar la industria de la construcción hasta que el stock actual de viviendas no sea deglutido por el mercado); en tanto que en otros casos (los artículos perecederos, los artículos que rápidamente pasan de moda, los servicios) son mercados básicamente dominados por los flujos (en el caso de los servicios, por definición).

Así que el producto es un flujo; así que el capital es un stock; así que cuando uno se familiariza no es difícil saber si una variable económica es un flujo o un stock. Vamos a ver si está preparado para el próximo examen.

¿Los precios qué son: flujo o stock? ¡Qué silencio! Silencio entendible, dado que los precios no tienen dimensión temporal por cuanto surgen de dividir un flujo por otro y por consiguiente eliminan el componente temporal (el precio medio de venta es igual al cociente del valor de las ventas de un período por el volumen de ventas del mismo período). Perdón por la travesura, pero de alguna manera tenía que grabar en su mente este hecho importante.

TASA DE INTERES

Si hoy llevo a un banco A 100 y dentro de 30 días retiro A 150, entonces la tasa de interés que me pagan es de 50% mensual; y si hoy una institución financiera me presta A 100, por los cuales -dentro de 7 días- tengo que abonar A 120, la tasa de interés que abono es de 20% semanal.

Todo lo que se dice sobre tasas de interés son variaciones de este principio fundamental: la tasa de interés es la relación que existe entre determinado monto en el presente y cierto monto en el futuro.

La tasa de interés es la tasa de interés vencida, es decir, la calculada al final del período, y referida al lapso durante el cual se hace la operación. Todas las demás tasas de interés, referidas a cualquier período distinto al que efectivamente se hace la operación, son herramientas destinadas a entender mejor la operación bajo análisis... y a veces a confundir.

Dentro de las mencionadas tasas de interés es importante diferenciar:

Tasa activa y pasiva. La tasa de interés activa es la que el deudor le paga a la institución financiera, en tanto que la pasiva es la que el ahorrista cobra del banco. La diferencia entre tasa activa y pasiva se denomina margen bruto o spread.

Tasa nominal y real. La tasa de interés nominal es la que se expresa en moneda, en tanto que la tasa de interés real es la que se expresa en bienes... o monedas extranjeras. Normalmente la tasa de interés real surge de ajustar la tasa nominal por la inflación.

Tasa equivalente. ¿Qué es más caro, pagar 18% de interés durante 4 meses, o 22% durante 6 meses? Imposible saberlo a primera vista. Para ello hay que buscar un elemento de comparación. La tasa equivalente recompone lo que ocurriría en una de las situaciones mencionadas, si permaneciera durante el lapso de la segunda. Ejemplo: cuánto tendría que pagar, en el primer caso, si en las condiciones mencionadas el préstamo siguiera durante 6 meses? La respuesta es 28.2%.

La tasa equivalente es una útil ficción: cuando el velocímetro del auto indica 80 kilómetros, no dice cuánto vamos a andar en la próxima hora sino cuánto vamos a recorrer si durante la próxima hora seguimos a la velocidad actual (y no conozco a nadie que haya roto el velocímetro del auto por no contestar la primera de las preguntas mencionadas). La tasa equivalente no sugiere qué alternativa es mejor, pero permite medirlas de manera que se pueden comparar directamente.

Tasa anual. Si al hacer una operación a 7 días me piden una tasa de interés de 7%, la tasa anual es 365%. La tasa anual, entonces, divide la tasa por el número de días de la operación y la proporcionaliza a 365 días. No sirve para nada, excepto para complicar. Su uso frecuente en nuestro medio financiero es causa de muchas molestias y malentendidos.

Tasa directa y sobre saldos. Como se dijera antes, la verdadera tasa de interés es la tasa sobre saldos porque es la tasa que se refiere al verdadero monto de la deuda. La tasa de interés directa es la que, calculada siempre sobre la deuda inicial, ignora las amortizaciones. Se trata de una ficción destinada a no asustar al deudor, al mostrarle una tasa que puede llegar a ser hasta la mitad de la verdadera tasa de interés. Ignórela.

¿Qué tasa de interés paga quien, por no abonar A 100, tiene que pagar A 30 al contado y A 90 a los 30 días? Una tasa de 28,6% mensual, porque por no tener A 70 (la diferencia entre el monto total al contado y el pago al contado en el caso de la operación a crédito), a los 30 días tuvo que abonar A 90.

¿Debe existir la tasa de interés? Por supuesto. Del lado del ahorrista, porque no es lo mismo consumir ahora que después (entre otras cosas, porque hoy vivimos y mañana no sabemos); del lado del inversor, porque el capital es productivo, es decir, genera beneficios por encima de los costos y es lógico que una parte de dichos beneficios sea percibido por quien aportó el capital.

¿Deben las tasas de interés ser libres? Asunto sumamente discutido, aún por economistas "liberales". La productividad del capital tiene límites claros, y las comunidades modernas no dejan que el sistema financiero quiebre así como así; en estas condiciones, no es claro que las autoridades económicas deban permitir la existencia de cualquier tasa de interés, en el nombre de que pactar ciertas tasas de interés es, inevitablemente, invitar a que finalmente la comunidad en su conjunto se haga cargo del problema. La cuestión de la altura de las tasas reales de interés es hoy un importante problema, particularmente luego de la aplicación de los planes de estabilización.

COMO CALCULAR LA VERDADERA TASA DE INTERES

La verdadera tasa de interés de un préstamo surge de relacionar lo que verdaderamente se recibió al formalizarse el préstamo, con lo que verdaderamente hay que devolver, luego de cierto tiempo.

Así, si me prestan A 100 y al mes tengo que devolver A 130, la tasa de interés del préstamo es 30%.

Como quien presta no quiere que quien recibe el préstamo se asuste, disimula la verdadera tasa de interés.

Esto se puede lograr de varias maneras distintas: disimulando parte de lo que verdaderamente (no) se recibió; disimulando parte de lo que verdaderamente hay que pagar; o expresando la tasa de interés de formas alternativas a la "verdadera" tasa de interés, que en términos numéricos resultan menores a esta última.

A continuación se ejemplifica el impacto de cada uno de los disimulos señalados, a efectos de que el lector pueda identificar, en el caso que le toca resolver, la verdadera tasa de interés del préstamo.

Disimulos en los montos. La verdadera tasa de interés surge de comparar el monto neto o efectivo que recibimos, con lo que tenemos que pagar por todo concepto. Ejemplos de disimulo son los siguientes:

Gastos administrativos. Quien recibe A 100 a una tasa de interés de 8% más A 20 de gastos administrativos, en realidad paga por el préstamo una tasa de interés de 28% (porque paga a 128 por haber recibido A 100).

Anticipo. Suponga que una plancha se vende así: al contado, en A 200; y a plazos, anticipo de A 80 y una cuota de A 170. En rigor, lo que origina la operación de crédito es no tener hoy A 120 (los A 200 del pago al contado, menos los A 80 del anticipo cuando se opta por el crédito). Dado que por no tener A 120, luego de un período tengo que pagar A 170, la verdadera tasa de interés es de 41,6666% ($170/120$, menos 1, en tanto por ciento).

Precio de contado y precio a crédito. Asuma ahora que una licuadora se puede pagar así: al contado, con un 15% de descuento sobre el precio de lista; a crédito, con un recargo del 6% sobre el precio de lista. En este caso la verdadera tasa de interés es de 24,7% (porque por no tener, digamos, A 85 hoy, al final del período tengo que pagar A 106).

Disimulo en la tasa de interés. Con notable frecuencia quien ofrece un préstamo cita la tasa de interés agregando el adjetivo directa.

La tasa de interés directa es aquella que ignora el hecho de que si una deuda se cancela en un número de cuotas finito (por opuesto a infinito), entonces implícitamente hay un componente de amortización en cada una de las cuotas. Por oposición, la verdadera tasa de interés es la tasa de interés sobre saldos.

La relación entre la tasa de interés directa y la tasa de interés sobre saldos no es, como supone el folklore, de "1 a 2" (es decir, la tasa de interés sobre saldos el doble de la tasa de interés directa).

La verdadera relación entre ambas tasas de interés (que los interesados pueden consultar en detalle en de Pablo, J. C., 1971: "La verdadera relación que existe entre la tasa de interés directa y la tasa de interés sobre saldos", Administración de empresas, agosto. Reproducido en: Escritos seleccionados, 1968-80, Ediciones Macchi, 1981) se muestra en los 2 cuadros y el gráfico que acompañan a estas líneas, de los cuales se desprende lo siguiente:

La tasa de interés sobre saldos es siempre no inferior a la tasa de interés directa.

La tasa de interés sobre saldos no tiende, a medida que aumenta el número de cuotas, al doble de la tasa de interés directa, sino a la misma tasa.

El número de cuotas que maximiza la tasa de interés sobre saldos, dada una tasa de interés directa, depende (en relación inversa) de ésta última.

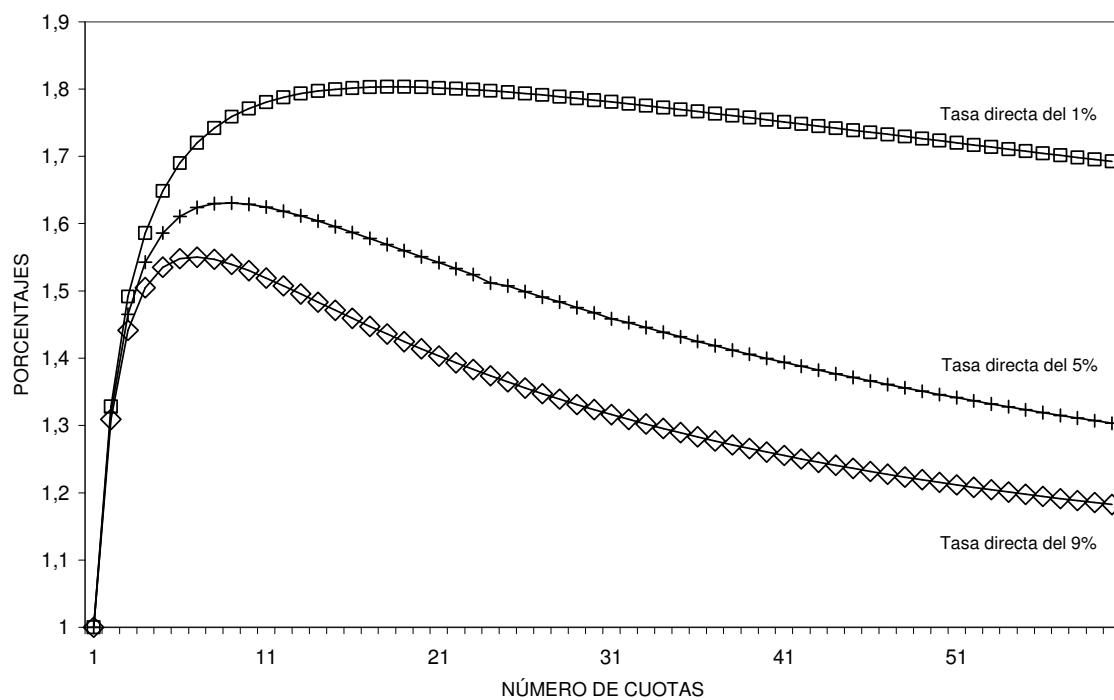
Para cada número de períodos existe una relación inversa entre la relación que hay entre la tasa de interés sobre saldos y la directa, y el nivel de ésta última (así, a mayor tasa de interés directa menor relación entre una y otra).

Use esto para el bien, es decir, para identificar las picardías ajenas, y no para inspirar las propias.

TASA DE INTERES SOBRE SALDOS/TASA DE INTERES DIRECTA,
SEGUN NUMERO DE CUOTAS EN QUE SE CANCELA EL PRESTAMO

| Numero de Cuotas | Tasa directa (mensual, en %) | | | | | | | | |
|------------------------|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| 2 | 1,328 | 1,327 | 1,324 | 1,322 | 1,319 | 1,317 | 1,314 | 1,312 | 1,309 |
| 3 | 1,491 | 1,485 | 1,478 | 1,472 | 1,465 | 1,459 | 1,453 | 1,447 | 1,441 |
| 4 | 1,586 | 1,575 | 1,564 | 1,553 | 1,543 | 1,533 | 1,523 | 1,514 | 1,505 |
| 5 | 1,648 | 1,632 | 1,616 | 1,600 | 1,586 | 1,572 | 1,559 | 1,547 | 1,535 |
| 6 | 1,690 | 1,663 | 1,648 | 1,629 | 1,611 | 1,594 | 1,577 | 1,562 | 1,548 |
| 7 | 1,720 | 1,693 | 1,669 | 1,645 | 1,624 | 1,604 | 1,585 | 1,567 | 1,550 |
| 8 | 1,742 | 1,711 | 1,681 | 1,655 | 1,630 | 1,607 | 1,585 | 1,565 | 1,547 |
| 9 | 1,759 | 1,722 | 1,689 | 1,659 | 1,631 | 1,605 | 1,582 | 1,560 | 1,540 |
| 10 | 1,771 | 1,730 | 1,693 | 1,659 | 1,629 | 1,601 | 1,575 | 1,552 | 1,530 |
| 11 | 1,781 | 1,735 | 1,694 | 1,657 | 1,624 | 1,595 | 1,567 | 1,542 | 1,519 |
| 12 | 1,788 | 1,738 | 1,693 | 1,654 | 1,619 | 1,587 | 1,558 | 1,532 | 1,508 |
| 13 | 1,793 | 1,739 | 1,691 | 1,649 | 1,612 | 1,578 | 1,548 | 1,520 | 1,495 |
| 14 | 1,797 | 1,738 | 1,687 | 1,643 | 1,604 | 1,569 | 1,537 | 1,509 | 1,483 |
| 15 | 1,800 | 1,737 | 1,683 | 1,636 | 1,595 | 1,559 | 1,527 | 1,497 | 1,471 |
| 16 | 1,802 | 1,735 | 1,678 | 1,629 | 1,587 | 1,549 | 1,516 | 1,486 | 1,459 |
| 17 | 1,803 | 1,732 | 1,673 | 1,622 | 1,578 | 1,539 | 1,505 | 1,475 | 1,447 |
| 18 | 1,803 | 1,729 | 1,667 | 1,614 | 1,569 | 1,529 | 1,494 | 1,463 | 1,436 |
| 19 | 1,803 | 1,726 | 1,661 | 1,607 | 1,560 | 1,519 | 1,484 | 1,453 | 1,425 |
| 20 | 1,803 | 1,722 | 1,655 | 1,599 | 1,551 | 1,510 | 1,474 | 1,442 | 1,414 |
| 21 | 1,802 | 1,717 | 1,648 | 1,591 | 1,542 | 1,500 | 1,464 | 1,432 | 1,403 |
| 22 | 1,801 | 1,713 | 1,642 | 1,583 | 1,533 | 1,491 | 1,454 | 1,422 | 1,393 |
| 23 | 1,799 | 1,708 | 1,635 | 1,575 | 1,524 | 1,481 | 1,444 | 1,412 | 1,383 |
| 24 | 1,797 | 1,704 | 1,629 | 1,567 | 1,512 | 1,472 | 1,435 | 1,402 | 1,374 |
| 25 | 1,795 | 1,699 | 1,622 | 1,559 | 1,507 | 1,463 | 1,426 | 1,393 | 1,365 |
| 26 | 1,793 | 1,694 | 1,615 | 1,552 | 1,499 | 1,455 | 1,417 | 1,384 | 1,356 |
| 27 | 1,791 | 1,689 | 1,609 | 1,544 | 1,491 | 1,446 | 1,408 | 1,376 | 1,347 |
| 28 | 1,789 | 1,684 | 1,602 | 1,537 | 1,483 | 1,438 | 1,400 | 1,367 | 1,339 |
| 29 | 1,786 | 1,679 | 1,595 | 1,529 | 1,475 | 1,430 | 1,392 | 1,359 | 1,331 |
| 30 | 1,784 | 1,673 | 1,589 | 1,522 | 1,467 | 1,422 | 1,384 | 1,352 | 1,324 |
| 31 | 1,781 | 1,668 | 1,583 | 1,515 | 1,459 | 1,415 | 1,376 | 1,344 | 1,316 |
| 32 | 1,778 | 1,663 | 1,576 | 1,508 | 1,453 | 1,407 | 1,369 | 1,337 | 1,309 |
| 33 | 1,775 | 1,658 | 1,570 | 1,501 | 1,445 | 1,400 | 1,362 | 1,330 | 1,302 |
| 34 | 1,772 | 1,653 | 1,564 | 1,494 | 1,438 | 1,393 | 1,355 | 1,313 | 1,296 |
| 35 | 1,770 | 1,648 | 1,558 | 1,488 | 1,432 | 1,386 | 1,348 | 1,316 | 1,289 |
| 36 | 1,767 | 1,643 | 1,552 | 1,481 | 1,425 | 1,379 | 1,342 | 1,310 | 1,283 |
| 37 | 1,764 | 1,638 | 1,546 | 1,475 | 1,418 | 1,373 | 1,335 | 1,304 | 1,277 |
| 38 | 1,761 | 1,633 | 1,540 | 1,468 | 1,412 | 1,367 | 1,329 | 1,298 | 1,271 |
| 39 | 1,757 | 1,628 | 1,534 | 1,462 | 1,406 | 1,360 | 1,323 | 1,292 | 1,266 |
| 40 | 1,754 | 1,623 | 1,528 | 1,456 | 1,400 | 1,354 | 1,317 | 1,286 | 1,260 |
| 41 | 1,751 | 1,618 | 1,523 | 1,450 | 1,394 | 1,349 | 1,312 | 1,281 | 1,255 |
| 42 | 1,748 | 1,613 | 1,517 | 1,444 | 1,388 | 1,343 | 1,307 | 1,276 | 1,250 |
| 43 | 1,745 | 1,609 | 1,512 | 1,439 | 1,382 | 1,337 | 1,301 | 1,271 | 1,245 |
| 44 | 1,742 | 1,604 | 1,506 | 1,433 | 1,377 | 1,332 | 1,296 | 1,266 | 1,241 |
| 45 | 1,739 | 1,599 | 1,501 | 1,428 | 1,371 | 1,327 | 1,291 | 1,261 | 1,236 |
| 46 | 1,736 | 1,594 | 1,496 | 1,422 | 1,366 | 1,322 | 1,286 | 1,256 | 1,232 |
| 47 | 1,733 | 1,590 | 1,490 | 1,417 | 1,361 | 1,317 | 1,281 | 1,252 | 1,227 |
| 48 | 1,729 | 1,585 | 1,485 | 1,412 | 1,356 | 1,312 | 1,276 | 1,247 | 1,223 |
| 49 | 1,726 | 1,581 | 1,480 | 1,407 | 1,351 | 1,307 | 1,272 | 1,243 | 1,219 |
| 50 | 1,723 | 1,576 | 1,476 | 1,402 | 1,346 | 1,302 | 1,267 | 1,239 | 1,215 |
| 51 | 1,720 | 1,572 | 1,471 | 1,397 | 1,341 | 1,298 | 1,263 | 1,235 | 1,212 |
| 52 | 1,717 | 1,568 | 1,466 | 1,392 | 1,337 | 1,293 | 1,259 | 1,231 | 1,208 |
| 53 | 1,714 | 1,563 | 1,461 | 1,388 | 1,332 | 1,289 | 1,255 | 1,227 | 1,204 |
| 54 | 1,711 | 1,559 | 1,457 | 1,383 | 1,328 | 1,285 | 1,251 | 1,224 | 1,201 |
| 55 | 1,708 | 1,555 | 1,452 | 1,379 | 1,323 | 1,281 | 1,247 | 1,220 | 1,198 |
| 56 | 1,705 | 1,551 | 1,448 | 1,374 | 1,319 | 1,277 | 1,243 | 1,216 | 1,194 |
| 57 | 1,702 | 1,546 | 1,443 | 1,370 | 1,315 | 1,273 | 1,240 | 1,213 | 1,191 |
| 58 | 1,698 | 1,542 | 1,439 | 1,366 | 1,311 | 1,269 | 1,236 | 1,210 | 1,188 |
| 59 | 1,695 | 1,538 | 1,435 | 1,361 | 1,307 | 1,265 | 1,233 | 1,207 | 1,185 |
| 60 | 1,692 | 1,534 | 1,431 | 1,357 | 1,303 | 1,262 | 1,229 | 1,203 | 1,182 |

TASA SOBRE SALDOS / TASA DIRECTA



TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Usted qué prefiere: ¿prestar hoy u\$s 100 y que dentro de 2 años le devuelvan u\$s 225, o prestar hoy u\$s 20 y que el año que viene le devuelvan 40?

No es fácil contestar esta pregunta. Porque el ejemplo, deliberadamente, presenta de manera conflictiva los elementos relevantes para elegir entre alternativas de inversión: el beneficio (total, y en relación al costo) por una parte, y el momento en que se percibe dicho beneficio por la otra.

Para contestar esta pregunta, es decir, para comparar alternativas de inversión, se inventaron los criterios de inversión. Lo que hacen dichos criterios es reducir a un número la "bondad" de cada proyecto de inversión, de modo que -vía la comparación de dichos números- se pueda ordenar, según dicho criterio, las distintas alternativas de inversión.

La reducción de la bondad de un criterio de inversión a un número no es gratuita, sino que implica sacrificar parte de la riqueza informativa. Diferentes criterios de inversión, inventados para destacar algún aspecto específico del acto de inversión, sacrifican parte de la información de manera diferente. Por eso los rankings de inversiones no son iguales según los distintos criterios de inversión existentes.

Los principales criterios de inversión son los siguientes: 1) valor presente; 2) tasa interna de retorno; 3) relación beneficio-costo; 4) período de repago y 5) contable. Los 3 primeros, cada uno a su manera, tienen en cuenta tanto los beneficios como el momento en que se perciben, mientras que los 2 últimos ignoran alguno de estos aspectos (el del período de repago ignora la bondad del proyecto una vez que se recuperó la inversión inicial, y se usa para situaciones de mucho riesgo, en tanto que el contable ignora la distribución en el tiempo de la distribución de los beneficios).

Aquí nos ocupamos de la tasa interna de retorno. La tasa interna de retorno es aquella tasa de descuento a la cual el valor presente de los beneficios futuros de la inversión, es igual al monto de la inversión inicial (como número, la tasa interna de retorno tiene las mismas dimensiones que la tasa de interés).

Ejemplos: si hoy deposito u\$s 100 y dentro de 2 períodos me devuelven u\$s 225, la tasa interna de retorno es de 50% por... período; en tanto que si hoy deposito u\$s 20 y dentro de un período me devuelven u\$s 40, la tasa interna de retorno es 100%.

Un proyecto es mejor cuanto mayor es su tasa interna de retorno (intuitivamente: porque es mayor el interés que produce, si el proyecto de inversión es una cuenta de ahorro; porque mayor es el beneficio que produce, si el proyecto de inversión es una heladería).

¿Debemos, entonces, elegir los proyectos de inversión según su tasa interna de retorno? No necesariamente. La tasa interna de retorno, al ser un valor relativo (al tamaño de un proyecto), ignora la existencia de costos fijos. Si los proyectos que tienen muy buena tasa de retorno son muy pequeños, me llevan mucho tiempo o me impiden hacer otras cosas, entonces no valen la pena.

El otro reparo que merece la tasa de retorno tiene que ver con el hecho de que, implícitamente, iguala los períodos en los cuales compara los proyectos de inversión, suponiendo que en el proyecto que madura antes los beneficios se reinvierten hasta la maduración del más lento, a la misma tasa interna de retorno. Esto a veces no es cierto, y lleva a que la gente no opte por proyectos de alta tasa interna de retorno, cuando están por madurar.

Pese a estas limitaciones, el de la tasa interna de retorno es el criterio de inversión más utilizado, particularmente en el mundo financiero. Porque, como se dijo, tiene en cuenta tanto el monto de los beneficios que se reciben como el momento en que se reciben.

La fórmula de cálculo de la tasa interna de retorno es la siguiente:

$$0 = -K + \sum_{i=1}^n \frac{B(i)}{(1+x)^i}$$

donde: K = inversión inicial, B(i) = beneficio que se recibe en el período i; y x = tasa interna de retorno.

El Cronista Comercial, Mayo 28, 1989

VALOR AGREGADO

Una milanesa es una milanesa. ¿Seguro? Veamos.

Si voy a una carnicería y le solicito a quien me atiende que me despache una milanesa, él sin titubear me entregará cierto pedazo de carne. Y si le pregunto si eso que me acaba de dar es una milanesa, me contestará que, efectivamente, eso es una milanesa.

Ahora bien; si vuelvo a mi casa, sumerjo lo que me dio el carnicero en un plato hondo que contiene huevo, luego lo deposito (vuelta y vuelta) sobre un plato playo lleno de pan rallado y lo que resulta se lo muestro a mi esposa preguntándole qué es lo que ella ve, seguramente responderá: una milanesa.

Por su parte si tomo lo que le mostré a mi señora y lo dejo durante unos minutos en una sartén caliente, lo que obtengo también suele denominarse una milanesa.

Y como si esto fuera poco, si entro en un restaurante, cuando ordeno una milanesa me encuentro con que delante mío aparece todo lo que ya mencioné antes junto a un mantel, cubiertos, pan, manteca, y quizás papas fritas. Todo esto me da derecho a volver a preguntar: ¿qué diablos es una milanesa?

A esta altura al lector habrá advertido que bajo un mismo nombre se designan objetos diferentes. En economía los objetos que se venden a precios distintos son objetos distintos, y cuando unos objetos forman parte de otros objetos (como el trigo de la harina), una parte de la diferencia entre el precio de ambos viene dada por el valor que le agregó quien transformó un producto en otro. Ejemplo: la diferencia de precios que existe entre lo que me entregó el carnicero y lo que salió del plato que tenía pan rallado se debe en parte al costo de los huevos y al del pan rallado (los llamados insumos), y en parte a la remuneración que percibió quien efectuó la tarea de pegar el pan rallado a la "milanesa" (el valor agregado en la etapa).

Ahora que usted sabe lo que es el valor agregado, puede imaginarse lo que es el impuesto al valor agregado. ¿Por qué los economistas prefieren el impuesto al valor agregado, a un impuesto "a las ventas"? Porque el ideal de un impuesto es que afecte lo menos posible las decisiones de la gente. Un impuesto "sobre la primera etapa" hace que los fabricantes elijan

hacer pocas cosas (agregar poco valor) en la primera etapa, no por razones tecnológicas sino por razones impositivas. Esta modificación del comportamiento es una distorsión, en el sentido de que se hace algo que no se desea por una razón "institucional" (como el sistema impositivo) y no real (como, por ejemplo, la tecnología).

Se dice con mucha frecuencia que cuanto más valor agregado tenga un bien, mejor. Esta cuestión se puede plantear en 2 planos: el semántico y el económico. Desde el punto de vista semántico la afirmación anterior es absurda si se acepta que cuando un bien tiene más valor agregado se transforma en otro bien; pero éste es un aspecto que tiene poco valor agregado.

Desde el punto de vista económico la afirmación no es cierta, por más que se trata de una de las afirmaciones que se escucha con más frecuencia. En rigor lo que importa no es si el bien tiene más o menos valor agregado, sino cuánto cuesta agregarle valor al "bien" que se analiza.

En efecto, saber más matemáticas es mejor que saber menos matemáticas, y lo mismo ocurre con el inglés, la música y el fútbol. ¿Por qué, entonces, la gente deja de estudiar? Porque considera que el aumento de los conocimientos que adquirirá en el próximo año no le compensa el esfuerzo que implica seguir asistiendo a las clases.

Como se ve, a efectos de tomar la decisión la persona compara el valor del valor agregado con el costo del valor agregado. Lo mismo ocurre a nivel de una empresa, lo cual implica, por ejemplo, que cuando una firma tiene que elegir entre exportar lana sucia o limpia, la decisión debe basarse en el costo de limpiar la lana y la correspondiente diferencia de precios (la existencia de subsidios a la exportación industrial que crecen con el nivel de elaboración de los productos que se venden al exterior, en principio sugiere que se están exportando productos con "demasiado" valor agregado).

En el caso de la milanesa esta comparación entre el valor agregado en cada etapa y el costo de generar dicho valor agregado permite explicar por qué un empleado bancario come milanesas comprando carne en la carnicería y rallando el pan que quedó de la semana pasada, cosa que no hace Guillermo Vilas. Sin exagerar demasiado se podría construir un índice de desarrollo económico (el "milanesómetro" o el "milanerrollo"), analizando a partir de cuál de las etapas descriptas al comienzo de esta columna los individuos de cierta clase social preparan milanesas (mi suegra prepara los raviolos a partir de la harina, y mi mujer los compra en la rotisería: ¿tendrán cocinas los departamentos del siglo XXI?).

VENTAJA ABSOLUTA Y COMPARATIVA

La relectura de los Principios de economía política y tributación de David Ricardo me convenció que el conocido economista inglés, además de buen profesional, fue un excelente vendedor de ideas.

Digo esto último luego de analizar el ejemplo numérico que utilizó para explicar sus tesis sobre comercio internacional, ejemplo que vale la pena reproducir textualmente: en Inglaterra la producción de una determinada cantidad de tela requiere el trabajo de 100 hombres durante un año, y la de cierta cantidad de vino exige el concurso de 120 hombres durante un año; mientras que en Portugal la producción de la misma cantidad de tela se puede hacer con 80 hombres durante un año, mientras que la de igual cantidad de vino se logra con la labor de 90 hombres durante un año.

Ricardo es un excelente vendedor de ideas, porque nótese que él le vende a los ingleses la idea de que a ellos les conviene entrar en el comercio internacional, utilizando un ejemplo en el cual la productividad absoluta de la mano de obra es inferior en Inglaterra que en Portugal, en los 2 productos.

Es que precisamente el punto de Ricardo es que en el comercio internacional lo que interesa no es la productividad (ventaja) absoluta sino la comparativa. En términos del ejemplo anterior, no interesa que se necesiten 120 hombres en Inglaterra y sólo 90 en Portugal para producir un cierto volumen de vino; lo que importa es que en Inglaterra sólo se requieren 112,5 hombres para conseguir, a través del comercio internacional, la misma cantidad de vino que en dicho país producirían 120 hombres si ellos decidieran producir su propio vino (esto es así porque la cantidad de textiles que producen en Inglaterra 112,5 hombres, intercambiada por vino en Portugal donde la relación de productividad hace que el precio relativo de los textiles sea allí de 8/9, les permite a los ingleses juntarse con la misma cantidad de vino que en Inglaterra hubieran producido 120 hombres).

¿Por qué el comercio que se realiza dentro de un país se rige por el principio de la ventaja absoluta, mientras que el comercio que se efectúa entre países se rige por el principio de la ventaja comparativa? Porque mientras el capital y el trabajo se mueven internamente (entre sectores y/o regiones; el trabajo y el capital dejan de producir jabones y comienzan a

producir radios cuando la rentabilidad así lo aconseja), no existe tal movilidad factorial en el plano internacional (ni el trabajo ni el capital pueden migrar de los países con menores retribuciones a los países más atractivos).

Dentro del análisis económico se han desarrollado un par de explicaciones generales de la razón de ser de las ventajas comparativas: la primera debida al propio Ricardo, y una más moderna, planteada por Heskcher y Ohlín.

En la versión ricardiana la diferencia de productividad entre países surge de elementos que están "en la atmósfera" de los países. Así, en la versión ricardiana, cuando el insípido Juan migra de santolandia a viciolandia, se convierte en el playboy Juan, y vuelve a ser el insípido Juan en el momento en que regresa a su país de origen. Caso que se ilustra cuando se afirma que los argentinos que viven en Alemania se comportan como alemanes, y viceversa. En esta versión la estructura del comercio exterior es inmutable: cada país siempre importa y exporta lo mismo.

La explicación de Heckscher-Ohlin del comercio internacional no es tan estática. Según los autores mencionados, que al segundo le sirvió para compartir con Meade el premio Nobel en economía (Heckscher había fallecido), un país puede pasar de exportar a importar el bien intensivo en mano de obra, si las dotaciones relativas de mano de obra y capital son tales que lo hacen pasar, frente al resto de los países, de país donde abunda la mano de obra a país donde abunda el capital.

¿Preocupado porque en otros países el producto que usted fabrica se elabora más barato? Me parece bien que se preocupe, pero ahora usted no se sorprenderá si a pesar de ser menos productivo que los extranjeros, usted exporta el producto en cuestión, pues para ello basta con que sus compatriotas sean menos productivos que usted en relación a sus competidores. Se lo puedo asegurar, porque el principio de la ventaja comparativa es de aplicación absoluta.

El Cronista Comercial, Abril 16, 1989

$$w = p \cdot f' (L)$$

Esta es una de las fórmulas con que los economistas acostumbramos a deslumbrar a nuestros alumnos de microeconomía, cuando explicamos cómo opera el empresario -desde el punto de vista de la cantidad de mano de obra que está dispuesto a contratar y el precio que está dispuesto a pagar- que busca que sus ganancias sean todo lo grandes que el mercado y la tecnología hacen posibles.

Dicha fórmula dice que el salario en pesos (w) es igual al precio al cual se vende el producto que contribuye a fabricar el trabajador (p) multiplicado por la productividad marginal física de éste ($f'(L)$). Una presentación alternativa de la misma fórmula, la que surge de pasar el precio del producto al costado izquierdo de la igualdad (dividiendo, por supuesto), implica que el salario real es igual a la productividad física del trabajo.

La fórmula rige para el resto de los factores productivos que se utilizan en la elaboración del bien en cuestión, de manera que también puede afirmarse que la tasa de interés es igual al precio al cual se vende el producto que contribuye a fabricar el capital multiplicado por la productividad marginal física de éste.

Por supuesto que el objetivo principal de la inclusión de la referida fórmula en estas líneas no es el de deslumbrar al lector sino el de mostrar claramente la importante diferencia que existe entre la productividad técnica y la económica, para lo cual debemos prestar atención a cada uno de los componentes del lado derecho de la fórmula, así como a la relación multiplicativa que existe entre dichos componentes.

De la fórmula surge claramente que una alta productividad técnica no es condición necesaria ni suficiente de una alta productividad económica.

Una alta productividad técnica no es una condición suficiente de una alta productividad económica, porque el mejor cortador de barras de hielo no encuentra trabajo en el polo; de la misma manera que el mejor fraccionador de arena no encuentra trabajo en el desierto de Sahara; de la misma manera que el más hábil tintorero no encuentra trabajo en un campo nudista (pero mientras lo dejen entrar, ¡que le importa!).

Por su parte una alta productividad técnica no es una condición necesaria de una alta productividad económica porque el más torpe de los que elaboran anteojos, lápices o emparchan cámaras de autos, puede ganar muchísimo dinero si debido a aranceles de importación o cualquier otra clase de restricciones directas, los consumidores están obligados a comprarle sólo a ellos a los precios que aquellos fijen.

Antes de que con la típica velocidad que nos caracteriza a los argentinos usted comience a pensar que de lo que le acabo de decir se deduce que no vale la pena preocuparse por la productividad técnica para volverse rico, permítame hacerlo regresar a la fórmula bajo consideración para ver bajo qué condiciones uno puede ganar mucho dinero a pesar de ser un torpe desde el ángulo productivo.

Hay varias formas de enfocar este punto, de las cuales la más conveniente es la que enfatiza el hecho de que en una economía competitiva ambos componentes del lado derecho de la igualdad son importantes. Me explico: una economía competitiva es una donde los errores tecnológicos no pueden ser compensados por mayores precios, de modo que mejor que el empresario tenga buenos ingenieros en la planta; y al mismo tiempo es una economía en la cual los errores de asignación de los fondos a la producción de ciertos bienes no se puede compensar con incrementos en la productividad técnica (por más que racionalice sus métodos, un cortador de hielo se muere de hambre en el polo), de modo que mejor que el empresario tenga buenos analistas de inversiones dentro de su firma.

En una palabra, si no se trabaja bien no es posible ganar dinero; del mismo modo que si el esfuerzo realizado, por más eficiente que sea desde el punto de vista ingenieril, no se ocupa en la fabricación de alguna mercadería o servicio que algún consumidor esté dispuesto a comprar, tampoco es posible ganar dinero.

La fórmula tiene otros usos. Sirve para analizar el efecto de los salarios mínimos sobre la ocupación, por cuanto indica el impacto que aquellos tendrían sobre la demanda de mano de obra; sirve como techo salarial desde el punto de vista del empleador que se acerca al mercado laboral; sirve para explicar la movilidad del aquel trabajador que, dada una cierta habilidad, busca al empleador que sabe hacersela rendir más en pesos (el locutor de radio que quiere ganar más dinero puede que no lo consiga como locutor, pero esto no quiere decir que no pueda aumentar sus ingresos encontrando alguna ocupación alternativa donde su esfuerzo, monetariamente, le rinda más). Y, como dije, también sirve para deslumbrar a alumnos de microeconomía.

