

LA ECONOMIA COMO PROCESO DECISORIO. MI VERSION

Juan Carlos de Pablo¹

Cuando James Lipton, vicepresidente del Actor's Studio, al director de “Cantando bajo la lluvia” le preguntó cómo se filmaba un musical, Stanley Donen contestó: “miro bailar y me pregunto; ¿dónde pongo la cámara?”. Donen indicó que la clave está en la perspectiva desde la cual se analiza la realidad.

Más de 3 décadas de experiencia profesional me han convencido que eso que denominamos “la economía” se entiende mejor cuando se la enfoca desde la perspectiva de los procesos decisorios. Concretamente, cuando en vez de preguntarnos por las dotaciones físicas de recursos productivos, y tecnología en uso, nos preguntamos cómo perciben las escaseces, cómo ordenan las prioridades, cómo digieren las incertidumbres, cómo manejan las pasiones, quienes tienen que decidir (los funcionarios, los empresarios, los trabajadores, etc.). Desde esta perspectiva “la economía” no está ni en las mercaderías ni en los servicios, sino en la cabeza, el corazón, el estómago y el resto de los componentes del ser humano, que lo llevan a decidir... o a no decidir, que también es una manera de decidir.

Dado que el ser humano no vive aislado sino en comunidad, en el enfoque que propongo la economía debe entenderse como un proceso decisorio concatenado. ¿Quiénes, sino los humanos a través de su accionar, generan “entre las mercaderías y servicios”, relaciones de sustitución y complementariedad? ¿Qué hay “en la esencia misma” del cine y la pizza, que implique que cuando hay entradas son complementos, y cuando no las hay son sustitutos? Y dado que algunos seres humanos cumplen el rol de funcionarios, y otros de integrantes del sector privado, la relación entre lo que “yo creo que él –o ella- cree, y ella –o él- cree que yo creo”, se espiraliza.

. . .

Visualizar la economía desde la perspectiva decisoria no implica meramente decir que vivimos tomando decisiones; también vivimos respirando, y no se me ocurre plantear “la economía como proceso respiratorio”. Cuando propongo visualizar la economía desde el punto de vista decisorio, estoy sugiriendo que con notable frecuencia, “sobran” capital, mano de obra, tierra, etc., porque el proceso decisorio resulta ser, como decimos los economistas, la restricción operativa.

¹ Capítulo 2 del volumen dedicado a reflexiones de mi La economía argentina durante la segunda mitad del siglo XX, en vías de publicación.

Si esto es así, “poner la economía al servicio del hombre” adquiere un nuevo significado. Quiere decir hacer todo lo que resulta necesario para que la cabeza del decisor, o la del analista, no sea la restricción del problema. Lo cual implica inteligencia, pero también compromiso, coraje, etc.

. . .

La tesis de cuya utilidad estoy absolutamente convencido, no la puedo “probar” a través de un conjunto de ecuaciones que sobrevivieron a todos los tests econométricos conocidos. Sólo estoy en condiciones de plantear un relato, lleno de ejemplos. En otros términos, argumento desde la retórica, como afirma Deirdre Nansen Mc Closkey que hacemos los economistas, mucho más de lo que estamos dispuestos a admitir. Pero lo hago con la fuerza y la convicción que me dan la experiencia.

No está demás aclarar que analizar la realidad económica desde la perspectiva decisoria no es un planteo voluntarista, y mucho menos sugeridor de la relevancia –por lo menos generalizada- del enfoque de las profecías autocumplidas. Cuando de grande veo dibujos animados, una de las situaciones que más me impacta es aquella en la cual algún personaje va caminando a lo largo de una viga, cuando termina la viga sigue caminando en el vacío por la prolongación imaginaria de la viga, y sólo se cae cuando repara en el hecho de que no tenía nada bajo sus pies. Posicionar el análisis desde el eje decisorio no implica pensar que el resto de las restricciones pueden ser superadas con suficiente voluntad, sino enfatizar el hecho de que sólo desde la movilización que deriva de las decisiones humanas, podemos analizar las pretendidas o reales escaseces.

1. DEVELAMIENTO PAULATINO Y ANTECEDENTES

Desde que en 1968 regresé a Argentina, luego de cumplir casi todos los requisitos del doctorado en economía en Harvard, analizo diariamente la política económica de Argentina.

Sobre la referida política económica escribí 6 libros (de Pablo, 1972; 1980; 1980a; 1986a y 1994; y de Pablo y Martínez, 1989, punto de partida de esta obra), y muchos cientos de columnas periodísticas; y desde agosto de 1989 publico Contexto, una newsletter semanal. También dicté varios miles (sic) de conferencias y desde 1986 conduzco un programa semanal de TV sobre economía. Además de profesor universitario soy consultor.

Analizar la realidad desde la perspectiva decisoria me surgió de manera absolutamente empírica, y por consiguiente se me fue develando de manera gradual, aunque casi desde el comienzo mismo de mi desarrollo profesional. Las lecturas, reseñadas en el próximo capítulo de esta porción de la obra, me enriquecieron, pero “vinieron después”. En efecto, la secuencia “condiciones iniciales – objetivos – instrumentos – estrategia implícita – resultados - ¿qué aprendimos?” ya figura en el primero de mis libros (de Pablo, 1972), dedicado al análisis de la

política antiinflacionaria implementada a partir de 1967 por Adalbert Krieger Vasena²; y la importancia de la perspectiva decisoria en el análisis de la política económica también aparece clara en el conjunto de entrevistas que en 1979, en el Teatro de la Cova, desarrollé con ex titulares de equipos económicos (de Pablo, 1980).

Desde hace un buen número de años leo principalmente, no solamente historia política y económica de varios países, sino fundamentalmente biografías y memorias de protagonistas. La lectura de la versión de los presidentes, ministros de economía o altos funcionarios, sobre sus respectivos períodos, por más edulcorado que sea el texto, resulta ser un complemento muy importante del seguimiento cotidiano de la política económica vigente, y de sus análisis posteriores en base a documentos y estadísticas. Las memorias de Kissinger (1979, 1982) siguen estando entre mis preferidas. En nuestro país, desafortunadamente, la mayoría de los ex ministros de economía o presidentes del Banco Central no fue muy afecta a reflexionar por escrito sobre sus experiencias de gobierno. Alsogaray, 1993; Cafiero, 1994; Cavallo, 1997 y 2001; Di Tella, 1983; Gómez Morales, 1951; Martínez de Hoz, 1981 y 1991; y Prebisch, 1944, reproducido en Prebisch, 1993; y Prebisch en Magariños, 1991, son algunos contraejemplos cuya lectura recomiendo.

. . .

En modo alguno estoy sugiriendo que analizar la realidad desde el punto de vista de los procesos decisorios, entre los economistas no se le ocurrió a nadie antes que a mí. Por el contrario, éste fue el enfoque que utilizó el mismísimo Adam Smith, así que es tan viejo como el análisis económico “oficial”.

En efecto; ¿qué es el principio de la mano invisible, planteado por Adam Smith (1776) y probado por Olivera (1976) y Samuelson (1977), es decir, el principio según el cual –bajo ciertas condiciones- la búsqueda de su mejor situación posible por parte de cada uno de los integrantes de una sociedad, logra la mejor situación posible por parte de la sociedad en su conjunto, sino un enfoque de la realidad económica basado en los procesos decisorios? Liberalismo e intervencionismo económicos siguen siendo distintas propuestas sobre cómo distintas formas decisorias, aplicadas a los mismos recursos y tecnología, generan o no iguales resultados.

Sin embargo, al menos para quienes fuimos entrenados formalmente en economía en la década de 1960, tanto en Argentina como en Estados Unidos, esto constituye una novedad. La referida perspectiva de Smith quedaba sepultada en impactantes presentaciones, más gráficas y algebraicas que verbales, pero sobre todo ahistóricas, a institucionales, apsicológicas, pretendidamente avalorativas, etc., por lo que el enfoque aquí propuesto constituyó –y para muchos todavía constituye- una novedad. La enorme mayoría de quienes me han visto participar en algún panel sobre coyuntura económica, integrado por economistas, tanto por aquello a lo que le presto atención, como por aquello a que no, concluye que soy un economista “atípico”.

² ¿Cuánto de este esquema es mío, y cuanto de mi profesor, jefe y maestro, Jose Maria Dagnino Pastore?, me pregunté más de una vez. Imposible saberlo. La persistencia en el uso, y su desarrollo posterior, es mío.

Clave en mi formación profesional, particularmente en el análisis de cualquier política económica, fue haber formado parte, aunque como “pinche”, del equipo económico encabezado por Dagnino Pastore, durante el segundo semestre de 1969 y primero de 1970, experiencia descrita en de Pablo (1995).

A primera vista, y a la luz del esfuerzo que en los últimos tiempos se dedicaron a analizar cuestiones como las de la asimetría en la información disponible para oferentes y demandantes, los mercados imperfectos, los contratos incompletos, agente y principal, selección adversa, riesgo moral, expectativas racionales, etc., pensaría que esto estaría en vías de mejorar. Ojalá, pero me parece que es sólo a primera vista. En el próximo capítulo reseño las ideas de los economistas que han realizado aportes al enfoque de la realidad basado en los procesos decisorios, mostrando que –a pesar de los importantes premios recibidos por algunos de ellos- no forman parte del eje principal del análisis económico contemporáneo.

La propuesta, por consiguiente, es una vuelta a la perspectiva de Smith, claro que utilizando el instrumental moderno, para analizar procesos decisorios de manera más realista.

2. LA ESENCIA DEL ENFOQUE

Nos pasamos la vida adoptando decisiones, no obstante lo cual ‘proceso decisorio’ no es una de las materias de la carrera de economía (lo es ‘teoría de la decisión’, pero en la carrera de administración de empresas). Por lo cual, cuando nos toca ocuparnos de los procesos decisorios, hacemos introspección o leemos libros escritos en otras disciplinas.

Si existiera la ‘Organización Mundial para la Adecuada Toma de Decisiones’, y me contratara para diseñar un ‘buen’ proceso decisorio, sugeriría el siguiente: 1) los hechos; 2) ¿son un problema, a juicio de quién?; 3) ¿a qué se deben los hechos calificados como problemas?; 4) ¿qué se puede hacer al respecto?; y 5) toma de decisiones. El orden no es casual. Primero siempre los hechos; porque los recursos son escasos, sólo nos ocupamos de aquellos hechos que constituyen un problema; por último, buscamos la explicación causal de lo que observamos, para poder actuar en consecuencia. Y además el esquema opera de manera secuencial, porque como digo no vale la pena investigar hechos que no constituyan problemas, y porque es difícil actuar sobre una realidad que no se puede explicar causalmente.

Pero; ¿es así como tomamos decisiones en la práctica? Es muy importante diferenciar entre el proceso decisorio como tal, y el análisis de dicho proceso decisorio. ‘El pensamiento, a diferencia de la lógica, tiene lugar en algún lugar intermedio entre la conciencia y la inconciencia’ (Richardson, 2000). Y encima, en el proceso decisorio, además del pensamiento actúan las pasiones. El análisis del proceso decisorio debe ser frío, pero no al punto de ‘enfriar’ el objeto de estudio; del mismo modo que el análisis del acto sexual debe ser frío, pero sabiendo recrear mentalmente lo que involucra el acto mismo. Por eso insisto: la secuencia descrita en el párrafo anterior; ¿se refiere al proceso decisorio, o a su análisis?

Desde el punto de vista del uso del conocimiento, el proceso decisorio es un gran sintetizador. No hay decisiones económicas y extraeconómicas, políticas y extrapolíticas, etc. Hay decisiones, e indecisiones, a secas. Se devalúa, se declara la guerra a otro país, se modifica el régimen electoral. Los componentes económicos y extraeconómicos de las decisiones, son abstracciones que realiza el analista. La referida abstracción es útil para entender mejor, pero es

imprescindible volver a reconstruir el todo cuando el análisis se plantea desde la perspectiva decisoria.

¿Duda? Mírese al espejo y piense cómo fue que, concretamente, usted adoptó algunas de las decisiones claves de su vida.

. . .

Analizar la realidad económica desde los procesos decisorios implica adoptar una perspectiva, más que aplicar una receta. Por consiguiente, más que una definición, para que el lector pueda formar en su mente la “imagen” de lo que quiero transmitir, paso a listar las cosas que hago, frente a una situación concreta. Por ejemplo, cuanto tengo que analizar “la política económica vigente”, para mejorar la toma de decisiones de mi asesorado.

Puse entre comillas “la política económica vigente”, porque el problema que me planteo no consiste simplemente en identificar los problemas “objetivos” que tiene el país analizado, sino simultáneamente en descubrir la percepción que de tales problemas tiene el ministro de economía, o el presidente de la Nación, y su postura frente a la toma de decisiones. Ningún consultor es contratado para saber qué cree él –o ella- que habría que hacer con “la economía”, sino qué cree “que va a hacer el ministro”. Diferencia importantísima, que hace que muchas veces, a los consultores entrenados, por falta de práctica, nos resulte muy difícil saber qué es lo que habría que hacer.

Pues bien, comienzo por mencionar una cosa que no hago. Lo que no hago son pronósticos numéricos, del tipo “el año que viene el PBI crecerá x%; el dólar a fin de año se ubicará en y%”, etc. Para que mi asesorado, aplicando una ecuación que explica las ventas de su producto, en función –entre otras cosas- del valor esperado del PBI y el dólar, calcule el valor esperado de sus ventas, información utilísima para saber si cuenta con suficiente –o demasiada- cantidad de instalaciones, personal, energía, crédito, etc. ¿Por qué no lo hago? Porque no me siento en condiciones de hacerlo. Felicito y envidio a los colegas que sí parecen estar en condiciones de hacerlo... aunque tengo mis sospechas...

¿Cómo ayudo a la toma de decisiones de mi asesorado, si no le proporciono pronósticos numéricos? Formándome una opinión sobre la probable respuesta decisoria de aquellos de los cuales él depende –altos funcionarios, por ejemplo- a los desafíos que la realidad les vaya presentado.

Para lo cual es fundamental desarrollar, por sobre todo, la capacidad de observación. Lo cual quiere decir dejar que lo que voy a describir a continuación, “hable por sí mismo” dentro nuestro, indicándonos pistas para orientar el análisis. Me explico: los prejuicios son necesarios porque no siempre uno puede contar con todas las informaciones necesarias para tomar decisiones, pero en las cosas que importan hay que ir reemplazando prejuicios con información. Lo cual, además de conseguir los datos, implica prepararse para poder absorber la información, dejar que se nos incorpore, para ayudarnos a mejorar los diagnósticos. Quien no

sabe ver, escuchar, etc., difícilmente pueda centrar el análisis económico en los procesos decisivos³.

Pues bien, frente a una política económica concreta, y pensando en mi asesorado, hago cosas como las siguientes:

Identifico la estructura de poder. Mandar es un rol, de manera que siempre y en todo lugar, alguien manda. ¿Quién, en la situación sobre la cual me toca opinar? Esta identificación es fundamental.

De pequeños aprendemos –aunque todavía no estemos familiarizados con la nomenclatura- que una cosa es la estructura formal del poder, y otra la real. Que de repente no necesariamente “el jefe de la familia” es qui en manda. Acá lo mismo. En la situación que me toca evaluar; ¿manda el presidente de la Nación, el ministro de economía, alguno de los subsecretarios; el Congreso; la Corte Suprema de Justicia; son todos ellos esclavos de los periodistas, o de las encuestas, etc.?⁴

En la formulación e implementación de una política económica resulta particularmente útil descubrir la importancia relativa del presidente de la Nación, y la de su equipo económico. ¿Qué se implementó a partir del 1 de mayo de 1958, el “plan Arturo Frondizi”, el “plan Rogelio Frigerio”, el “plan Frondizi -Frigerio”, o fue Álvaro Carlos Alsogaray quien “salvó” la gestión de Frondizi? ¿Qué se implementó a partir del 29 de enero de 1991, el “plan Carlos Saúl Menem”, el “plan Domingo Felipe Cavallo” o el “plan Menem-Cavallo”? ¿Quién mandaba en materia económica a mediados de 1982, el ministro de economía Dagnino Pastore o el presidente del Banco Central Cavallo?

“Semblanteo” al que manda. Identificada la estructura de poder, me dedico a semblantear al (a los) que manda (n). Si en la identificación de la estructura de poder, la observación era importante, en el caso del semblanteo es crucial.

Es probable que conozca antecedentes del presidente de la Nación, o del ministro de economía, sobre el cual tengo que formarme una opinión. No obstante lo cual no pierdo oportunidad, particularmente al comienzo de su gestión, de escucharle algún discurso, o seguirlo en algún reportaje –si es por televisión, mejor-. Le presto atención a de qué habla y de qué no; a qué cuestiones les pone énfasis, y cuáles, importantes para mí, deja de lado; quiero descubrir sus amores y fastidios, en quién se inspira y a quién desestima; quiero verle los ojos para ver si me convence de que cree lo que está diciendo; quiero descubrir cómo maneja sus miedos, etc. Por otro lado, al contar yo con algunos datos referidos a la economía argentina, quiero verificar si “él y yo estamos viviendo en el mismo país”, es decir, quiero comparar su perspectiva con la mía.

Contra lo que se piensa, la capacidad de disimulo de un presidente de la Nación, o de un ministro de economía, es muy limitada, al menos –según mi experiencia- frente a ojos y oídos

³ La observación se refiere al plano del ser, no al del deber ser. Dejar que los gestos, las decisiones, etc., “hablen por sí mismos” implica acostumbrarse a no anteponer los valores y pareceres del analista, concentrando la atención en los de aquel a quien se está evaluando.

⁴ Lo cual, a su vez, plantea la siguiente cuestión: ¿cómo se elige a los decisores?

entrenados. Por el contrario, muchos de ellos se esfuerzan por explicitar sus objetivos y sus instrumentos, facilitando la tarea del analista.

El discurso televisivo del ministro Pedro José Bonnani me convenció que el hombre era incapaz de estar al frente de un equipo económico, y mucho menos de suceder a Celestino Rodrigo; la forma en que el entonces candidato presidencial Raúl Ricardo Alfonsín, a mediados de 1983 trataba a Bernardo Grinspun, me convenció de que –si resultaba electo, como ocurrió– éste sería “el hombre” en materia económica de aquel; y el discurso inaugural del presidente Fernando De la Rúa me convenció de que estábamos en graves problemas, antes de que su ministro José Luis Machinea dijera una sola palabra.

¿Cree en los Reyes Magos, o en Mandrake? La relación que existe entre la teoría económica y la política económica, no es ni única ni cualquiera. Si fuera única, la política económica se diseñaría e implementaría utilizando manuales mecanicistas, del tipo “si el enfermo tiene 38 grados de temperatura, y la mirada perdida, entonces que tome una pastilla de flufuflu cada 6 horas”⁵. Si fuera cualquiera, entonces no tendría ningún sentido el esfuerzo teorizador.

Ejemplo: la relación entre modificaciones en la cantidad nominal de dinero, y modificaciones en los precios, no es instantánea, y es variable en el corto plazo; pero quien guiado por los indicadores de emisión e inflación de un corto número de semanas o meses, crea que no hay relación entre cambios en la cantidad de dinero y de los precios, cometerá errores gravísimos de política económica.

Por eso, al semblantar a quien manda, miro en qué medida la relación que él espera que exista entre las condiciones en que se encuentra la economía, los objetivos que se propuso, y los instrumentos que está utilizando, depende de la existencia de Melchor, Gaspar y Baltasar, o de Mandrake. Porque yo sé que ellos no existen, y que si existen, no colaboran... por lo menos, a pedido.

¿Cuán intensivo en información y decisiones, es el esquema económico propuesto? ¿En qué se parecen una política de aranceles de importación uniformes, efectivo mínimo único, y alícuotas impositivas generalizadas? En que minimizan la cantidad de información necesaria para adoptar las decisiones. Por el contrario, una política económica que busca compensar vía impuestos, subsidios o prohibiciones, diferencias en la ventaja comparativa de los sectores, ventajas y desventajas de las regiones, etc., (suponiendo que fuera una política recomendable), es una que demanda muchísima información para adoptar decisiones.

La información disponible, así como la que se puede conseguir en tiempo y forma en función de una política económica, tiene que tener alguna proporción con el grado de detalle con que se quiere plantear dicha política. Cuando en 2001 Cavallo anunció la confección de “mapas de competitividad”, para diferenciar los incentivos desde el punto de vista sectorial y regional, literalmente me agarré la cabeza. A propósito: siempre me llamó la atención que el mismo funcionario que parece satisfecho utilizando una matriz de insumo producto, una de cuyas columnas dice “alimentos y bebidas”, para fijar condiciones de producción, precios,

⁵ Esta descripción caricaturiza a la medicina, pero no demasiado. Porque he visto tratados de medicina bastante parecidos a esto. Señal de que, luego de miles de años, y de millones de pacientes, los galenos están en condiciones de ser más específicos que los economistas.

importaciones, etc., en base a dicho nivel de agregación, cuando sale a cenar con su familia, para tomar decisiones, pide un menú y una carta de vinos. ¿No debería la información con la cual diseña la política económica, tener algo que ver con la que él mismo utiliza cuando adopta decisiones individuales?

En un mundo de información escasa y de presiones intensas, una política económica discrecional debería sopesar los beneficios y los costos de la discrecionalidad. ¿Qué es la historia del arancel a la importación en Argentina: la historia de las ventajas comparativas dinámicas diferenciales, o la historia de la diferencia de poder para endogeneizar la política económica a favor de algunos sectores, y por consiguiente en detrimento de otros? (más adelante, en este mismo capítulo de la obra, distingo entre trabajar y estar ocupado, lo cual no es un juego de palabras. Pues bien, una de las preguntas que me hago, frente a cualquier política económica, es si a los integrantes del sector privado, los induce a trabajar o a estar ocupados).

¿El tiempo corre a favor, es neutro, o en contra del funcionario decisor? Si la decisión es, en sí misma, un costo, cabe esperar que quien la tenga que adoptar la difiera, intente – normalmente inútilmente- compartirla, busque disfrazarla, etc. Por eso siempre hay que preguntarse si el mero paso del tiempo corrige el problema en consideración, lo mantiene o lo agiganta, y si así lo percibe quien está a cargo de la decisión respectiva.

Hay algunos casos claros. La juventud es un “problema” que se cura con el paso del tiempo; quienes sufren frío esperan cada junio que llegue el próximo enero. Hay otros no tan claros. ¿Se apresuró Machinea a dejar de vender dólares, a partir del 6 de febrero de 1989, en vez de “pelearla” sin modificar la política cambiaria? ¿Podrá revertirse esta corrida bancaria? Durante el denominado efecto Tequila, es decir, durante los primeros meses de 1995, se pudo; durante 2001 no.

Para clarificar este aspecto del análisis, frente a una situación concreta me pregunto: ¿cuál de los siguientes escenarios interpreta mejor lo que está pasando: el del Fin del Mundo, el del Diluvio Universal o el sistema?, escenarios que explico en detalle más adelante, en este mismo capítulo de la obra.

3. ¿HOMBRE O CIRCUNSTANCIA?

La importancia relativa de las personas y las circunstancias, en la explicación de los hechos, genera un debate eterno, por los inevitables y significativos problemas de identificación⁶ que plantea la cuestión. Pero como el lector imagina, un análisis económico enfocado desde la perspectiva decisoria le asigna enorme importancia al hombre, por sobre las “inexorables tendencias de la Historia”⁷.

⁶ El significado preciso de “problemas de identificación” se analiza más adelante, en este mismo capítulo de la obra.

⁷ Digo “hombre”, en general, para referirme a ‘1 a persona’. En un país tan civilizado como el nuestro desde este punto de vista, la nomenclatura elegida no genera problemas.

No soy el único que adoptó esta posición. “Una de las lecciones que aprendí luego de 40 años de analizar políticas económicas, es que no siempre los más listos son los más exitosos ministros de economía. El coraje, la perseverancia, las agallas y la tenacidad, son probablemente más importantes para llevar a un país al éxito económico” (Harberger, 1989). “Las políticas económicas exitosas de los países en vías de desarrollo no son el simple producto de fuerzas históricas, sino el resultado del esfuerzo de un grupo clave de individuos, y dentro de dicho grupo, de 1 o 2 líderes extraordinarios”... [En América Latina, los héroes son Roberto de Oliveira Campos (Brasil), Alejandro Vegh Villegas (Uruguay), Sergio De Castro y Hernán Buchi (Chile) y Carlos Salinas de Gortari y Pedro Aspe (México)]... “quisiera agregar [a mi lista de héroes] a Domingo Felipe Cavallo, el actual ministro de economía de Argentina. Lo separo del resto porque sus reformas están todavía en proceso de implementación, en mayor medida que en el resto de los casos. Su lugar en la Historia es todavía una incógnita... Pero de cualquier manera no caben dudas sobre las fantásticas proporciones del esfuerzo que está haciendo para reformar y revitalizar la política económica en Argentina... Cavallo merece nuestra admiración por los logros que alcanzó hasta ahora y por su coraje indomable. Por estas razones, también, merece que sus luchas presentes terminen exitosamente” (Harberger, 1993). Cavallo volvió al ministerio de economía en 2001, durante la presidencia de De la Rúa, marchitando la imagen que había generado entre 1991 y 1996... aunque no tanto como se la ve desde la perspectiva de 2002-2003.

“Quiero concluir enfatizando una vez más mi preocupación por el hecho de que los políticos, los economistas, y los científicos políticos parecen creer que el sistema debería ser conducido en todo momento por reglas, incluyendo los regímenes, y no por personas. Las reglas son mejores para marcar las tendencias. Pero en las crisis la decisión es imprescindible. Al respecto dijo Sir Robert Peel en 1844: hemos tomado todas las precauciones posibles. Pero ruego que si, a pesar de nuestras precauciones, hay que asumir responsabilidades, encontremos al hombre correcto en ese momento” (Kindleberger, 1986). “Otto von Bismarck gobernó [Alemania] hasta 1890... Luego de 1891 el orden internacional se fue rigidizando. Los tests de fuerza se convirtieron en la regla más que en la excepción. Era cuestión de tiempo que cualquier crisis saliera de control. Ocurrió en 1914” (Kissinger, 1994). “A mediados de la década de 1960, siendo un joven funcionario del servicio exterior, trabajando en la embajada de Estados Unidos en Vietnam, estaba sorprendido por el hecho de que las guerrillas del Viet Cong que luchaban en las selvas, parecían estar mejor disciplinadas y más motivadas que las fuerzas armadas de nuestro aliado, el gobierno de Vietnam del Sur. Estudiando la cuestión me convencí que parte de la explicación era el rol protagonizado por el maestro de la motivación y la estrategia, el veterano revolucionario vietnamita Ho Chi Minh... Su tarea en crear la condiciones para que se desarrollara el conflicto fue muchísimo más importante que su influencia sobre Hanoi durante la guerra en sí, porque entonces frecuentemente estaba enfermo o en China, recibiendo tratamiento médico” (Duiker, 2000).

. . .

Sé que los ejercicios contrafácticos se pueden prestar a todo tipo de fantasías, pero de inmediato reseñaré algunos eventos de la historia argentina, donde el análisis “¿se imagina usted si...?” sugiere la importancia de que exista el hombre correcto, en el momento apropiado.

En el plano estrictamente político, con fines puramente ilustrativos y por orden cronológico, cabe destacar los siguientes:

Leandro Nicéforo Alem y la revolución de 1890. "La revolución, como ustedes saben, fue vencida. Y voy a hacer una confidencia: ¡qué suerte que fue vencida! A los diputados conservadores, que tan a menudo recuerdan a [Carlos] Pellegrini, no los he visto todavía hacerle la justicia histórica a la que este hombre tiene legítimo derecho... Si no hubiera sido por la `muñeca' de Pellegrini, y si no hubiera habido allí la colaboración del general Julio Argentino Roca, este país habría caído inmediatamente en un caos, porque la fuerza revolucionaria de 1890 no era una organización de ideas políticas y de principios más o menos homogéneos, sino una agrupación de circunstancias, un conglomerado de fuerzas políticas diferentes que acudían de todos los horizontes, movidas por ambiciones, por propósitos y por rencores propios, dentro de los cuales no habría sido posible unificar una gran acción de gobierno" (Nicolás Repetto, discurso pronunciado en la Cámara de Diputados de la Nación, el 28 de agosto de 1930, es decir, una semana antes del golpe de Estado de 1930; en Pan, 1996).

Fallecimientos de 1906 y 1943. 'En enero de 1906 murió Bartolomé Mitre [en marzo el presidente Manuel Quintana] y en julio Pellegrini. Fue un golpe demoledor para la `alianza de los notables', que sacudió al presidente [José Figueroa Alcorta] y dejó un vacío que la `oligarquía' no pudo reemplazar" (Floria y García Belsunce, 1971).

"Un factor clave para entender los sorprendentes acontecimientos políticos que vivió Argentina entre 1943 y 1945, es el hecho de que la clase política quedó acéfala. En 1942 habían muerto el ex presidente Roberto Marcelino Ortiz, quien quería sanear las costumbres políticas, el ex presidente Marcelo Torcuato de Alvear, y el ex vicepresidente Julio Argentino Roca (h.), una figura clave para el conservadorismo; y en enero de 1943 el ex presidente Agustín Pedro Justo, única figura militar que podía controlar a los nacionalistas del Ejército, quien se perfilaba como el aspirante presidencial con más chances, ya que era el candidato proaliado, al que iba a apoyar hasta el Partido Comunista, para enfrentar a los neutralistas" (Fraga).

Hipólito Yrigoyen y la crisis de 1929. Yrigoyen fue electo para presidir Argentina entre 1928 y 1934 (había sido presidente entre 1916 y 1922). Es decir, durante lo peor de la Gran Depresión (hecho inesperado en el momento en que se lo reeligió, pero no por ello menos real, desde el punto de vista decisorio, a partir de octubre de 1929). La intensidad y duración de la crisis se fue develando con el tiempo, no obstante lo cual, quienes condenan el golpe de Estado del 6 de setiembre de 1930, deberían imaginar procesos institucionales por los cuales el gobierno argentino, paralizado de hecho en el plano de la gestión, iba a digerir tan importante shock externo. ¿Es demasiado preguntar cómo se iba a seguir sosteniendo el gobierno presidido por Yrigoyen, casi un año después de comenzada la gran crisis?

Juan Domingo Perón y Eva Duarte de Perón. Este es, probablemente, el mayor ejercicio de historia contrafáctica que se puede plantear en nuestro país. ¿Qué hubiera pasado si el 4 de junio de 1943, no lo hubieran derrocado a Ramón S. Castillo; qué hubiera pasado si no lo hubieran dejado "crecer" a Perón entre 1943 y 1945; qué hubiera pasado si el 24 de febrero de 1946 hubiera ganado la Unión Democrática? En este caso millones de respuestas valen, y por consiguiente el ejercicio carece de valor.

Arturo Frondizi, y no Ricardo Balbín, en 1958. El candidato presidencial favorito de los militares, para suceder a la Revolución Libertadora, era Balbín y no Frondizi. Las urnas dijeron otra cosa. ¡Menos mal! ¿Se imagina Argentina en 1958, teniendo que recomponer su relación con el Mundo después de la Segunda Guerra Mundial y después de Perón, su deteriorada infraestructura física, etc., presidida por Balbín?

Frondizi y el golpe de 1962. La victoria de Andrés Framini, candidato justicialista a la gobernación de la provincia de Buenos Aires, en la elección del 18 de marzo de 1962, generó una crisis política mayúscula. "En la medianoche del sábado 24 al domingo 25 la suerte de [el presidente] Frondizi ya estaba definida" (Fraga, 1992). "Desde el ministerio de Defensa planteé la `Isabelización' de Frondizi (por ~~la~~ reina Isabel, de Inglaterra). El Ejército y la Fuerza Aérea estaban de acuerdo, la Marina no. Entonces Frondizi convocó a Olivos a los jefes militares y les dijo: `métanme preso, mándenme a Martín García y déjenme ahí; porque si me liberan vuelvo a la Casa Rosada. Déjenme un teléfono para hablar con John Fitzgerald Kennedy y Konrad Adenauer, para explicarles que esto es política interna. Y que asuma [el presidente provisional del Senado, José María] Guido" (Rodolfo Pastor Martínez). Esto muestra que Frondizi era un estadista. Otro, en su lugar, hubiera dicho: "el problema empieza a ser de ustedes, así que arrégdense. Yo voy a jugar el papel de víctima".

El 'personalismo' de la Revolución Argentina, y el 'antipersonalismo' del Proceso de Reorganización Nacional. "La Revolución Argentina de 1966 tuvo una figura [Juan Carlos Onganía], que el Proceso de 1976 se propuso conscientemente evitar" (Roth, 1980). Como consecuencia de lo cual "las responsabilidades gubernativas se repartieron con prolija equidad, a través de la `teoría del 33%" (Luna, 1982). En efecto, "las Fuerzas Armadas crearon un sistema de `cuoteo' por el cual se asignó cada una de las 3 armas, 33% del aparato estatal. En la práctica, este particular sistema de reparto del poder y de las responsabilidades del gobierno, nunca respondió a criterios funcionales o de especialización, sino a motivaciones por lo general arbitrarias, surgidas de las obsesiones de cada fuerza por no perder espacios políticos en beneficio de las otras... Entre marzo de 1976 y la creación del `cuarto hombre' [agosto de 1978], tanto el sistema de `cuoteo' como el del `veto compartido' alcanzaron expresión más pura" (Russell, 1996). "La relación entre Ejército, Armada y Fuerza Aérea no fue precisamente fácil. En teoría fueron adoptados todos los recaudos para evitar los personalismos, pero paradójicamente esta precaución terminó convirtiéndose en una debilidad y en un germen de fracasos" (Bignone, 1992).

Alfonsín y la restauración democrática a partir de 1983. Que Alfonsín no "sintiera" la gestión, o tuviera que abandonar la presidencia el 8 de julio y no el 10 de diciembre de 1989, no debe oscurecer el importante rol que jugó en el restablecimiento del régimen democrático, el cual luego de medio siglo de inestabilidad institucional, lleva 2 décadas de funcionamiento y, a Dios gracias y a pesar de todo, con miras de continuar.

Italo Argentino Luder, el candidato justicialista, en lo personal es intachable. Pero estoy convencido de que si a fines de octubre de 1983 Alfonsín no le hubiera hecho perder el "invicto electoral" al PJ, a Luder le hubiera sido resultado muy difícil gobernar durante 6 años, y no está para nada claro que hubiera podido terminar el período. Alfonsín le obligó al peronismo a realizar una renovación, que generó candidatos presidenciales "cantados", como Antonio Cafiero, e inesperados como Carlos Saúl Menem.

Alfonsín entró en la Historia por su obsesión por terminar el período, y entregarle el poder a otro presidente civil. Lo demás –su pelea contra un Mundo que no le gustaba, la economía, el tratamiento de la guerrilla y la represión, etc-, queda en el plano de lo discutible.

Menem y la “revolución económica” de la década de 1990. Según las respectivas plataformas, quien a partir de mayo de 1989 iba a privatizar las empresas públicas, abrir y desregular la economía, era el candidato radical Eduardo César Angeloz, y no el del PJ Menem. En la práctica ocurrió exactamente lo contrario, no solamente porque el segundo ganó la elección, sino porque Menem demostró tener el grado de determinación en la gestión, que se necesita para implementar las denominadas “reformas estructurales”.

Por su parte, en el plano de las políticas económicas, y también con fines puramente ilustrativos y siguiendo un orden cronológico, cabe destacar los siguientes:

Pinedo-Prebisch durante la década de 1930. Entre 1927 y 1943, y particularmente a partir de 1930, la política económica argentina estuvo en manos de un conjunto de jovencitos, encabezados por Federico Pinedo y Raúl Prebisch, integrantes de lo que Louro de Ortiz (1992) denomina el “grupo neoconservador renovador”. Además de los nombrados, e l referido grupo estaba integrado (por orden alfabético) por Máximo Alemann, Felipe Espil, Walter Guillermo Klein, Ernesto Malaccorto; y también por Edmundo Gagneaux, Isaac Israel Gerest, Héctor Liaudat y Alfredo Louro. Lo de jovencitos alude al hecho de que, después de Espil, que había nacido en 1887, el más viejo era Pinedo, quien había nacido en 1895, de modo que tenía 37 años cuando accedió por primera vez a la cartera económica (Prebisch, nacido en 1901, tenía 34 años cuando se convirtió en el primer gerente general del Banco Central, creado en 1935).

Pinedo y Prebisch después se distanciaron. Gracias a Perón, el primero de los nombrados escribió mucho describiendo cómo era nuestro país entre mitad del siglo XIX y la Segunda Guerra Mundial, y el segundo cómo fueron las autoridades percibiendo gradualmente, que la Gran Depresión de la década de 1930 no era, finalmente, una “crisis más”, y que por consiguiente había que adoptar otro tipo de medidas.

Krieger Vasena y la Revolución Argentina. El primer ministro de economía de la Revolución Argentina fue Néstor Jorge Salimei. 6 meses después, junto con otros miembros del primer gabinete del presidente Juan Carlos Onganía, fue reemplazado por Krieger Vasena. ¿Cuánto hubiera durado dicha “revolución”, si Krieger Vasena no la hubiera “salvado”?

Grinspun, primer ministro de economía de Alfonsín. El primer ministro de economía de la gestión Alfonsín fue Grinspun. ¿Qué hubiera pasado si aquel hubiera mantenido, y aún acrecentado, el “capital” que logró frente al mundo económico, cuando a fines de octubre de 1983 le hizo perder el invicto electoral al peronismo, designando a un titular del equipo económico, menos amigo pero más idóneo?

. . .

Un caso donde se exagera la importancia relativa de las personas con respecto a la de las circunstancias, es el denominado conflicto “Braden versus Perón”, referido a la tensión planteada entre el embajador de Estados Unidos en Argentina, Spruille Braden, y el candidato presidencial Perón.

"Por lo menos desde la primera Conferencia Panamericana, celebrada en 1889, la política exterior argentina colisionó con la de los Estados Unidos" (Díaz Alejandro, 1984); "Roque Sáenz Peña y Manuel Quintana hundieron la conferencia de 1889, promovida por Estados Unidos" (Cornblit, Gallo y O' Connell, 1962). después de la Segunda Guerra Mundial "casi todas las carencias sólo podían resolverse desde los Estados Unidos o con su consentimiento" (Potash, 1981). Sonamos. "Si bien durante la década de 1940 los norteamericanos le hicieron mucho daño a Argentina, nuestros gobiernos habían sido responsables de una gigantesca imprudencia: habían provocado a un gigante innecesariamente, durante décadas. Cuando pudo, éste nos pasó la factura y nos hizo añicos. El gigante fue injusto. Pero nosotros fuimos suicidas" (Escudé, 1996a).

En situaciones como ésta, el rol de las personalidades probablemente no pueda torcer el rumbo básico, pero sí mitigar o potenciar la intensidad de las fricciones. Pues bien, en este caso tanto del lado norteamericano como del argentino, las potenció.

Braden fue embajador durante 3 meses (entre fines de mayo y fines de agosto de 1945). "Ingeniero en minas, hablaba fluidamente español. Comenzó su carrera diplomática en la Conferencia de Montevideo de 1933, y encabezó la delegación norteamericana a la Conferencia de Paz de la Guerra del Chaco [como se denomina al conflicto armado que, por un problema fronterizo, se desarrolló entre Bolivia y Paraguay, entre 1932 y 1935, donde perdieran la vida más de 100.000 personas], donde desarrolló una profunda antipatía personal hacia [el canciller argentino] Carlos Saavedra Lamas. Luego fue embajador en Colombia y Cuba... Física y espiritualmente era un toro" (Escudé, 1996a).

"El antagonismo del equipo Cordell Hull-Spruille Braden con Argentina viene desde la década de 1930, cuando se enfrentaron con Saavedra Lamas" (Fraga). "Hull no olvidará las frases punzantes, su hostilidad, su soberbia y, aún con dolor, no le perdonará al canciller argentino que ni siquiera haya tenido 'la corteja usual de despedirme' [luego de la Conferencia Interamericana de Consolidación de la Paz, reunida en Buenos Aires entre el 1 y el 23 de diciembre de 1936, durante la cual, in absentia, Saavedra Lamas recibió el premio Nobel de la Paz, por su decisiva intervención en la guerra del Chaco]... Saavedra Lamas triunfó donde habían fracasado la Comisión de Neutrales de Washington, y la Liga de las Naciones" (Lanús, 2001). 'Hull, quizás el más grande y poderoso de los antiargentinos, renunció como secretario de Estado a fines de 1944. Su sucesor, Edward Stettinius, nombró a Nelson Rockefeller como subsecretario para Asuntos Latinoamericanos, puesto que conservó hasta el 25 de agosto de 1945, en que fue reemplazado por... Braden, hasta entonces embajador en Argentina, y ardoroso discípulo de... Hull" (Escudé, 1996 y 1996a).

Argentina tampoco le fue a la zaga. "Las actitudes de Perón eran caprichosas, y estaban en gran medida determinadas por su resentimiento frente a los frecuentes ataques a que lo sometían la prensa y el sindicalismo norteamericanos, sobre cuestiones como la ausencia de libertad de prensa y la manipulación del sindicalismo" (Escudé, 1996).

"El 11 de febrero de 1946 [¡13 días antes de las elecciones!] el Departamento de Estado distribuyó el Libro Azul Argentino, vinculando a los militares, y en especial a Perón, con los nazis... La publicación resonó en toda Argentina con la fuerza de un salvaje pampero... El fuego graneado de palabras impresas entre el 13 y el 23 de febrero hace difícil concebir que hubiera alguna persona en edad de votar, que no estuviera al tanto del Libro Azul" (Potash,

1981). "En esta emergencia Perón estuvo brillante. Como lo hizo en otras ocasiones de su vida, resolvió atacar" (Luna, 1971). En efecto, "bajo el lema `Baden o Perón' , el 22 de febrero éste publicó un panfleto titulado Libro Azul y Blanco" (Potash, 1981), al tiempo que afirmó: "denuncio al pueblo de mi patria que el señor Spruille Braden es el inspirador, creador, organizador y jefe de la Unión Democrática... Braden y Perón -quienes se conocieron el 1 de junio de 1945, y tenían la misma edad- estaban cortados por la misma tijera" (Luna, 1971).

Entre otras cosas, Argentina no participó (como proveedora) del plan Marshall, diseñado para la acelerar la recuperación de Europa luego de la Segunda Guerra Mundial. Las relaciones con Estados Unidos comenzaron a normalizarse, luego de la visita al país de Milton Eisenhower, hermano de Dwight, presidente de Estados Unidos a partir de 1952. ¿Cuán diferente hubiera sido todo, si en 1946 hubieran ganado los candidatos de la Unión Democrática? Sospecho que no mucho.

. . .

Cuando las circunstancias pesan, y los decisores no las niegan, gobernantes que lucen bien diferentes desde el punto de vista de su formación personal o su raíz ideológica, pueden coincidir en el plano instrumental, es decir, en el de las medidas adoptadas.

En el plano presidencial, esto es claro en el caso de Fronidizi y Menem. Cada uno de nosotros, de cada uno de ellos, que piense lo que quiera, pero ambos tuvieron en común armar una política política, y una política económica, a partir de buenos diagnósticos del funcionamiento del Mundo y del país concreto que encontraron. Ambos entendieron que, les gustara o no, Estados Unidos ocupaba un lugar fundamental en el Mundo; ambos entendieron que no podían reconstruir el país sin adoptar decisiones enérgicas en materia de capital extranjero, privatizaciones, desregulación económica, etc.

En el plano ministerial, esto también es claro en el caso de Pinedo (1962) y Rodrigo (1975). Otra vez, a pesar de sus fuertes diferencias de personalidad e ideología, frente a similares crisis fiscal y de balanza de pagos, no dudaron en aumentar las tarifas públicas y modificar los tipos de cambio, buscando reducir la absorción interna de bienes.

. . .

A propósito del decisor, más que del proceso decisorio como tal, cabe plantear algunas cuestiones.

¿Cómo eran los "grandes" en el plano decisorio, desde el punto de vista personal ? Uno no elige al cirujano por su elegancia o su elocuencia, sino por su idoneidad; Richard Wagner escribió música maravillosa, a pesar de lo deplorable que era desde el punto de vista personal; José de San Martín es el "Padre de la Patria" en Argentina, a pesar de que como esposo fue un desastre.

Cuando se juzga a los presidentes, es notable la frecuencia con la cual se mezcla el análisis de sus características personales, con el de su gestión. Quienes atacan a Arturo

Umberto Illia por su estilo decisorio, o por la anulación de los contratos petroleros, tienen que defenderse del hecho de que “no era corrupto”; quienes defienden a Menem durante su primera presidencia, tienen a su vez que defenderse del hecho de que “era corrupto”. Es fundamental que, en cada debate, primero se clarifique si estamos analizando la personalidad o la gestión de aquel a quien colocamos en el microscopio.

Evaluación contemporánea e histórica. Frondizi es el único que integra todas las listas de grandes presidentes argentinos del siglo XX. El único. Pero ésta no era la visión que tenían sus compatriotas durante su gestión, o inmediatamente después. Emergió con el tiempo, cuando las pasiones se aquietan, el polvo se deposita nuevamente en la tierra y se aprecian los resultados.

Algo parecido ocurre con los ex presidentes Guido e Illia. Estoy convencido de que exactamente lo mismo va a ocurrir con Menem, aunque cada vez que lo digo me miran muy feo. ¿Mi respuesta? ¡Difiramos la consideración durante 50 años!

¿Por qué no se aplica la propuesta de los 100 primeros días? “Hay que comenzar la gestión ` con todo”. “Imitando a Napoleón, durante los 100 primeros días hay que tomar las medidas más importantes, y sobre todo las más extremas y desagradables”. Escuché esta recomendación con frecuencia, y sin embargo la práctica parece ser la contraria. Ejemplo: a lo largo de sus 5 años de gestión, José Alfredo Martínez de Hoz aplicó 4 políticas de precios: libertad con responsabilidad, tregua, nada y tablita cambiaria. Fue de la discrecionalidad a las reglas.

En términos del proceso decisorio, la secuencia es entendible. Fue de lo que resultaba decisoriamente más “barato” –el llamado a la responsabilidad, en condiciones de libertad-, a lo que resultaba más caro –la inexorable lógica del aumento preanunciado del tipo de cambio nominal-.

Con frecuencia, los primeros ministros de economía de los gobiernos no son los mejores. Salimei no fue el mejor ministro de economía de Onganía, José Ber Gelbard no fue el mejor ministro de economía de Perón, Grinspun no fue el mejor ministro de economía de Alfonsín. Ocurre que los presidentes intentan ocuparse de los aspectos económicos de la realidad, aplicando inicialmente enfoques atractivos en términos decisorios, teniendo que utilizar posteriormente esquemas más costosos, de la mano de mejores profesionales.

Esto es cierto, durante cierto tiempo. Porque también la reelección parece deteriorar el proceso decisorio. ¿Cómo hubiera quedado Angeloz, si en su Córdoba natal no hubiera habido reelección? ¿Cómo hubiera quedado Menem, si no hubiera logrado modificar la Constitución de 1994?

. . .

A la luz de estas consideraciones, estar en favor del robustecimiento del funcionamiento institucional del país, y del reemplazo de los “personalismos” por una conducción casi “robótica” de la política y la política económica, puede lucir atractivo en los papeles, pero no tiene nada que ver con la historia de nuestro país.

Por consiguiente, no podemos confundir sueños y propuestas de lucha, con pronósticos.

4. INSTRUMENTAL BASICO

Analizar la realidad económica desde el punto de vista decisorio, me convirtió en un usuario frecuente de algunas porciones de la denominada teoría de la política económica, así como de algunos instrumentos específicos, como mi modelo ‘Fin del Mundo, Diluvio Universal y sistema’, identificación, error tipo I, error tipo II, así como la distinción entre trabajar y estar ocupado. Todo lo cual sintetizo a continuación.

a. Teoría de la política económica (sintetizado de de Pablo, Leone y Martínez, 1991). En la literatura económica, se denomina teoría de la política económica a un esfuerzo iniciado a mediados del siglo XX, por Ragnar Frisch y Jan Tinbergen (quienes en 1969 compartieron el primer otorgamiento del premio Nobel en economía), tendiente a descubrir los requerimientos técnicos de una política económica exitosa, entendiendo por tal, una en la cual se alcanzan los objetivos propuestos por quien la diseña y la implementa.

Tal enfoque supone implícitamente que “sobran” cantidades del resto de los factores relevantes en la toma de decisiones. Por ejemplo, el análisis supone que tanto el presidente de la Nación, como el equipo económico, son bienintencionados sabelotodos, poderosísimos pero tan abnegados que renuncian al uso del poder, excepto cuando así lo aconseje el bienestar de la población.

Ni Frisch ni Tinbergen eran ingenuos con respecto a las limitaciones que el poder, la falta de información, las presiones, le introducen en la práctica a la política económica, lo cual implica que lo que en términos de los requerimientos técnicos, son las condiciones suficientes para el éxito de una política económica, en términos de la totalidad de los factores relevantes son sólo condiciones necesarias. Sólo que, para enfatizar la importancia de los requerimientos técnicos, estudiaron el caso en el cual, habiendo mucho de todo lo demás, la restricción operativa era la calidad técnica de la política económica.

Pues bien, dentro de la teoría de la política económica, los siguientes son los elementos que utilizo con más frecuencia.

Teorema de Tinbergen. Tinbergen (1952) dijo lo siguiente: en condiciones de certeza, si un gobernante se propone lograr N objetivos independientes de política económica, tiene que poder aplicar N instrumentos de política económica. A algunos ministros, el teorema de Tinbergen hay que leerlo así: “si pretendés lograr 3 objetivos de política económica, mejor que puedas manejar 3 instrumentos”; a otros así: “como contás con 2 instrumentos de política económica, mejor que no persigas más de 2 objetivos”.

El teorema es importante porque, con frecuencia, los ministros de economía persiguen – o les encargan- muchos objetivos de política económica, y cuentan con pocos instrumentos. El récord en esta materia lo detenta el entonces ministro de economía Bonnani, quien en agosto de

1975, al lanzar su plan económico por los medios masivos de comunicación, listo 11 (sic) objetivos, luego de lo cual declaró que no tenía ninguna idea instrumental, pero que estaba abierto a las iniciativas que le hicieran llegar.

Enuncié el teorema de Tinbergen bajo condiciones de certeza. Bajo condiciones de incertidumbre, es decir, siempre, Brainard (1967) mostró que en general se necesitan más instrumentos que objetivos. Desde el punto de vista práctico esto es muy importante. Quienes piensan en un mundo de certeza, muchas veces acusan a los encargados de los equipos económicos, de “sobredeterminar el sistema”, utilizando más instrumentos que objetivos. ¡ A quien tiene una responsabilidad ejecutiva nunca le sobran instrumentos!, de la misma manera que al jefe de un pelotón nunca le sobran municiones, tanques o soldados.

Principio de la clasificación efectiva de los mercados. Mundell (1960, 1962) complementó el análisis anterior, diciendo lo siguiente: el teorema de Tinbergen se puede aplicar cuando un solo funcionario tiene toda la información referida al funcionamiento de la economía. En la práctica esto no ocurre, sino que distintas porciones del equipo económico (la Tesorería, el Banco Central, etc.), modifican por separado instrumentos de política económica, en base a objetivos específicos de política económica.

Imaginemos en la Tesorería a un funcionario que trabaja delante de un reloj, el cual mide el valor de cierto objetivo de política económica (ejemplo: nivel de actividad económica), y tiene un timón, que gradúa el valor de cierto instrumento de política económica (ejemplo: nivel del gasto público). Imaginemos en el Banco Central a otro funcionario que trabaja delante de otro reloj, que mide el nivel general de los precios, y tiene otro timón, que gradúa la cantidad de dinero. Ambos instrumentos actúan sobre ambos objetivos, pero no con la misma intensidad. Cada vez que el primer reloj indica “calentamiento de la economía”, el funcionario de la Tesorería gira su timón a la izquierda, reduciendo el gasto público; cada vez que el segundo reloj indica “presiones deflacionarias”, el funcionario del Banco Central gira el otro timón a la derecha, aumentando el ritmo de emisión monetaria.

Si ambos instrumentos operan sobre ambos objetivos, pero no con la misma intensidad, se aplica el principio de la clasificación efectiva de los mercados, propuesto por Mundell, según el cual el instrumento debe modificarse en base al objetivo sobre el cual opera con más fuerza. Una obviedad... muy importante.

Principio de segundo mejor. Lipsey y Lancaster (1956) dijeron lo siguiente: en un mundo sin distorsiones, por definición de distorsión la introducción de una de ellas reduce el bienestar de la comunidad, definido de alguna manera. Hasta aquí no hay nada sorprendente. La novedad sistematizada por los referidos autores (el efecto era conocido, en casos específicos) es que, cuando existe x número de distorsiones, la introducción de una adicional – o la eliminación de una de ellas-, no necesariamente reduce –aumenta- el bienestar. Sigue siendo cierto que la eliminación simultánea de todas ellas aumenta el bienestar, pero no necesariamente la existencia de un menor número de distorsiones implica una mejora con respecto a la existencia de un mayor número de ellas.

Ejemplo: un arancel de importación es una distorsión, y un impuesto al consumo de energía otra. Pero un productor local de alfombras, se “banca” el mayor costo interno de la energía, si puede vender el producto localmente a un precio mayor al internacional, debido a la

existencia del arancel. ¿En qué sentido es buena una “apertura de la economía” que no elimina simultáneamente el impuesto interno a los insumos?

La aplicación literal del principio del segundo mejor lleva a una parálisis total en materia de política económica, porque la única recomendación basada en mejoras es la eliminación simultánea de todas las distorsiones. El uso correcto del principio no debe ser el de la parálisis total, pero sí el de “mirar un poco” la descolocación del beneficiario de una distorsión, a la luz de la permanencia de otras. ¿Qué tiene de óptimo que quiebre un productor de alfombras, que podría haber sobrevivido a la eliminación simultánea del arancel y el impuesto interno, debido a la falta de sincronización en las reformas económicas?

Reglas versus discrecionalidad, consistencia temporal. Un profesor arbitrario trata de manera diferente a alumnos que son iguales, un profesor discrecional trata de manera diferente a alumnos que son diferentes, un profesor que sólo aplica reglas trata de manera igual a alumnos que son diferentes. La arbitrariedad es indefendible, en cambio es objeto de debate si conviene que los profesores apliquen las reglas o la discrecionalidad. Las reglas tienen como costo ignorar las diferencias, la discrecionalidad tiene como costo que requiere mucha más información para ser aplicada, además del subjetivismo propio de este tipo de decisiones.

Al debate sobre reglas versus discrecionalidad Kydland y Prescott (1977) aportaron un argumento a favor de las primeras, mostrando que la discrecionalidad genera lo que se denomina inconsistencia temporal, concepto que Calvo (1979) ilustró magníficamente a través del siguiente ejemplo (cito de memoria): un padre quiere que su hijo estudie economía; al hijo la economía no le interesa nada, pero quiere fumar. Para que el hijo estudie, el padre le hace la siguiente propuesta: “si aprobás la materia, te dejo fumar”. Para poder lograr su objetivo el hijo estudia como un loco y obtiene la calificación máxima. Habiendo logrado su objetivo el padre, pensando en la salud de su hijo, no lo deja fumar. ¿Cuántas materias aprobará el hijo, con este método? Sólo una.

El ejemplo ilumina la cuestión de la credibilidad en el cumplimiento de las promesas y las amenazas, cuestión siempre muy importante al analizar una política económica. Hay gente que vive en zonas inundables, a pesar de los carteles que avisan que se trata de zonas inundables, y que en caso de catástrofe nadie los va a venir a socorrer. Porque sabe que, a pesar de lo que dice el cartel, los van a venir a socorrer. Por eso a mis alumnas les enseñé que, cuando sean madres recientes, nunca amenacen al hijo que no come, con matarlo si no come; porque el pibe –aunque muerto de miedo- no comerá, y al advertir que la amenaza no se cumple, la credibilidad de la palabra de la madre sufrirá un golpe... mortal.

La cuestión de reglas versus discrecionalidad está íntimamente vinculada con la del hombre versus las circunstancias, ya analizada en este capítulo de la obra.

b. Fin del Mundo, Diluvio Universal y sistema (sintetizado de de Pablo, 1983). El trabajo describe 3 "modelos" que permanentemente tengo en la cabeza cuando necesito representar, en la cabeza de mi cliente, el escenario que considero más relevante, en función del tipo de shocks que espero impacten a la economía: 1) el modelo Fin del Mundo; 2) el modelo Diluvio Universal o Arca de Noé, y 3) el sistema.

Modelo Fin del Mundo. ¿Cuándo cree usted que terminará el Mundo?. Es muy probable que nunca se haya puesto a pensar en serio en esta, si lo medita un instante, tan importante cuestión. Pero que no se haya detenido a pensarla no quiere decir que, de sus acciones y omisiones, no pueda deducirse que usted está completamente convencido de que usted se irá de la Tierra antes de que ésta estalle, se congele o se inunde.

Es lógico, a mí me ocurre lo mismo. Ahora bien, imaginemos un escenario completamente diferente: supongamos por un instante que el Mundo fuera a terminar dentro de, digamos, un par de horas..., y que usted lo supiera (este último dato es fundamental, porque de lo contrario, desde el punto de vista de las decisiones, usted seguiría actuando como si el Mundo fuera eterno, a pesar de que en el ejercicio -objetivamente- la Tierra no dura más de un par de horas).

Sin perder la calma, y sin llamar la atención si está leyendo este trabajo en un lugar público, conteste ahora este interrogante: ¿cuántas de las cosas que pensaba hacer en las 2 próximas horas, ahora que sabe que el Mundo terminará dentro de 120 minutos, las seguiría haciendo; cuáles de las que pensaba hacer, ahora no las va a llevar a cabo; y cuáles que no pensaba hacer, ahora sí las va a llevar a cabo?. Me atrevo a asegurar que muy probablemente habría cambios importantes en sus decisiones.

Usted no es distinto de los demás. Ahora bien, mientras el experimento se mantenga a nivel individual (que una sola persona sepa que el Mundo termina en 2 horas, y que actúe en consecuencia, tiene sobre una economía los mismos resultados que si el Mundo continuara existiendo y a la persona en consideración le avisaran que él se va a morir dentro de 120 minutos), en principio no hay que esperar que se afecten los agregados económicos. Pero; ¿qué ocurre si en un momento dado todos los habitantes de la Tierra se enteraran que al Mundo le quedan un par de horas de existencia y actuaran en consecuencia?. Ahora sí que, por la influencia que este hecho tiene sobre las ofertas y demandas de los distintos bienes, habrá impactos a nivel agregado. Así; ¿cuánto cree usted que en dicho contexto valdrían una casa, un auto, un helado, un dólar y un beso?.

Modifiquemos ahora levemente el escenario. El Mundo igual termina; como antes, usted y el resto de los habitantes lo saben; pero ahora, en vez de hacerlo en un par de horas, termina en, digamos, un par de meses. Es muy probable que desde su posición original, es decir, desde aquella según la cual usted piensa que se va a morir antes de que la Tierra desaparezca, igual se van a producir cambios en las decisiones... pero no tan significativos como cuando se piensa que al Mundo sólo le quedan un par de horas de existencia (otra vez: ¿cuánto valen ahora una casa, un auto, un dólar, un helado y un beso?).

Si el lector mueve en forma continua el momento del futuro en que cree que va a terminar el Mundo, recomputando en cada caso el impacto que tal noticia tiene sobre la toma de decisiones, podrá observar la variación en el efecto principal que produce este modelo, esto es, los cambios en el aumento del precio relativo de los bienes de consumo de disponibilidad inmediata, con respecto al resto de los precios.

Digresión para angustiados. Si usted es impresionable, y no quiere seguir analizando el modelo Fin del Mundo en la versión que acabo de presentar, puede prestarle atención a otra superficialmente diferente pero esencialmente igual (claro que a nivel local o individual). Un turista está por abandonar un país donde hay altísima inflación, y al que no piensa volver por lo

menos por un buen número de meses; ya traspuso el mostrador de migraciones, por los altoparlantes anuncian el preembarco de su vuelo, y en ese momento mete la mano en el bolsillo y encuentra algunos billetes del país que está por abandonar. Lo único que hay es un local donde venden...; ¿qué importa lo que venden, y al precio al que lo hacen, si en las mencionadas condiciones -un Fin del Mundo a nivel individual, local- la cuestión no es tanto llegar a los bienes como huir del dinero? (¿no es ésta una buena explicación para algunos de los increíbles "recuerdos" que hemos visto en casas de amigos que regresaron del exterior?).

El modelo Fin del Mundo también tiene aplicación cuando la unidad económica en consideración espera un shock que no es absoluto, que no es terminal, pero que tiene suficiente intensidad y/o duración como para que a nivel individual luzca como si tuviera ese carácter. Ejemplo: una empresa fabrica un producto con un insumo importado, que no puede ser sustituido por fabricación local. Si anticipa una prohibición de importaciones, y cree que no puede adelantar importaciones ni hacer stocks, ni puede aguantar sin producir mientras dure la prohibición, actúa según lo predice el modelo Fin del Mundo, por más que "racionalmente" concluya que se trata de un fenómeno transitorio. El caso del propietario de una vivienda frente a un congelamiento de los alquileres, o el de un banco acreedor frente a la crisis de la deuda externa, son otros buenos ejemplos de la aplicación del modelo Fin del Mundo.

Modelo Diluvio Universal o Arca de Noé. Lo que distingue principalmente al modelo Fin del Mundo es, como dije, su carácter terminal. Con perdón de los creyentes, desde el punto de vista de las decisiones en consideración, después del Fin del Mundo no hay nada, de manera que el conocimiento anticipado de que la Tierra se termina afecta las decisiones a efectos de agotar todos los recursos antes de que llegue el Día del Juicio Final.

La diferencia esencial que existe entre los modelos Fin del Mundo y Diluvio Universal, es que si bien ambos anticipan una profunda discontinuidad en el futuro, mientras el modelo Fin del Mundo ilumina el análisis de situaciones permanentes e ineludibles, el modelo Diluvio Universal lo hace sobre situaciones transitorias y (al menos parcialmente) eludibles. Dicho de otra manera: por definición es imposible sobrevivir físicamente al Fin del Mundo, de manera que la única modificación posible en las decisiones de la gente se refiere a acciones y omisiones cuyo efecto madura por entero antes del Fin del Mundo; pero como en principio es factible sobrevivir físicamente a un Diluvio Universal -salvo algún infarto, nadie se muere por enfrentar a un Diluvio-, en este caso la posible modificación de las acciones y omisiones se refiere, en parte, a decisiones que maduran antes del Diluvio (porque como no hay seguridad absoluta de sobrevivir, es óptimo adelantar algunos consumos), y en parte a tratar de sobrevivir... y quedar posicionado de la mejor manera posible para después del Diluvio.

No hay un Diluvio Universal, sino varios. Desde el punto de vista macroeconómico, en el caso argentino la situación más frecuente que ilumina el modelo en consideración es aquella en la cual el equipo económico de turno implementa una política económica que, aunque exitosa en el corto plazo, resulta inviable en el largo... y no parece fácil la corrección del rumbo; como tarde o temprano esto es conocido por las unidades económicas, éstas comienzan a esperar que "algo" vaya a ocurrir en la materia en el futuro, por lo que las preguntas que hacen los que toman decisiones se refieren al qué y al cuándo de la mencionada reforma (cabe apuntar que el modelo que mejor ilumina el caso en estudio depende del protagonista al que se quiere aconsejar. Así, la crisis que genera una política económica no viable en forma sostenida, conviene entenderla según el modelo Diluvio Universal desde el punto de vista de la unidad económica individual, y según el modelo Fin del Mundo desde el ángulo del equipo económico

que está aplicando la mencionada política). En el plano microeconómico cabe pensar en situaciones como un impuesto transitorio a la propiedad, o a los intereses, el congelamiento del precio de algún bien (ejemplo: alquileres), etc.

Para que quede claro que el modelo Diluvio Universal o Arca de Noé busca iluminar una clase de escenario diferente del modelo Fin del Mundo, volvamos al interrogante planteado antes, pero ahora en otro contexto: si usted, y el resto de los seres humanos, supieran que dentro de un par de horas habrá de ocurrir un nuevo Diluvio Universal; ¿qué cosas de las que pensaba hacer en el próximo par de horas igual haría; cuáles de las que pensaba hacer dejaría de hacer; y cuáles otras, que no pensaba hacer, ahora llevaría a cabo?. Del cambio en sus decisiones, y del de las de los demás, surgen impactos diferentes a nivel agregado, por lo que como antes cabe preguntar: ¿cuánto valdrían en estas condiciones una casa, un auto, un helado, un paraguas,... y una entrada al Arca de Noé?

Otra vez, como se trata de un fenómeno esperado no solamente por una sola persona, sino en principio por todos, la noticia afecta los agregados; pero como el Diluvio es algo diferente al Fin del Mundo, entonces un caso y otro impactan de modo distinto los precios de los distintos bienes que existen en la economía. En efecto, en el modelo Fin del Mundo, el carácter terminal del escenario privilegia exclusivamente el atractivo de los bienes de consumo de disponibilidad inmediata (2 horas antes de que termine el Mundo una caldera no vale nada, en tanto que un auto con nafta en principio vale muchísimo); mientras que en un escenario Diluvio Universal el efecto que existe sobre los precios de los bienes de consumo no es tan claro (depende, como se apuntara, de los riesgos asociados con la supervivencia durante el Diluvio).

Lo que en el modelo Diluvio Universal es claro es el efecto que la "noticia", esto es, el Diluvio mismo, tiene sobre el precio de todo aquello que sirva como "entrada al Arca de Noé", es decir, todo lo que -dada la posibilidad física de sobrevivir- sirve para "gambetear" el Diluvio desde el punto de vista económico de la mejor manera posible. Qué bienes son entradas "válidas" para el Arca de Noé depende, por una parte, de la clase de Diluvio que se espera (un punto ya analizado), y por la otra, de cuántos y cuáles son los bienes que existen en la economía (un punto que se analizará en el próximo párrafo); por ahora lo que al lector le debe quedar claro es que en un escenario tipo Diluvio Universal la variación clave de precios relativos está dada por el aumento del precio relativo de las entradas válidas al Arca de Noé, con respecto al resto de los precios.

La historia económica argentina no registra episodios que se puedan encuadrar dentro del modelo Fin del Mundo. En cambio, lamentablemente, es intensa en períodos donde las decisiones que adoptó el sector privado, se entienden perfectamente aplicando el modelo Diluvio Universal o Arca de Noé. Ejemplos: la porción final de la Revolución Argentina, el primer semestre de 1989, 2001.

Los bienes que aspiran a convertirse en entradas válidas para el Arca de Noé varían según el tiempo y el lugar, aunque caben algunas consideraciones de tipo general. Por definición los servicios están excluidos, dado su carácter no acumulable; así como también los bienes cuya tasa de interés propia o intrínseca es muy negativa (¿mantendría usted su riqueza en helados?), aquellos cuyos costos de compra y venta son muy elevados, o aquellos cuya posibilidad de reconvertirse en dinero muy dificultosa. En Argentina, y siempre referido al caso en que el Diluvio esperado es el de la explosión final de una política económica no viable

a largo plazo, la secuencia de bienes que resultaron buenos candidatos a entradas válidas al Arca de Noé es la siguiente: "los ladrillos son seguros" se escuchaba en la década de 1950, "no hay como el dólar" fue la receta clásica en las décadas de 1960 y 1970, en tanto que luego el menú se compone de activos financieros denominados en moneda local y activos externos.

Hasta aquí la consideración general del modelo Diluvio Universal. Pero antes de pasar a la descripción del tercero de los modelos en consideración, el del sistema, corresponde hacer un par de puntualizaciones importantes. La primera de ellas se refiere a que el hecho de que la población de un país esté anticipando un futuro Diluvio, no implica necesariamente que saque entradas al Arca de Noé ya mismo. Sea porque determinadas unidades económicas, que anticipan el Diluvio, pueden usufructuar transitoriamente del hecho de que otras unidades económicas todavía no lo esperan, así como aprovechar las oportunidades que crean las autoridades para reprimir o postergar el Diluvio, lo cierto es que con frecuencia a la unidad económica que está genuinamente esperando un Diluvio en algún momento del futuro le conviene retrasar el momento de la compra de las entradas al Arca, corriendo obviamente el riesgo de no conseguir entradas, o tener que pagar por ellas mayor precio, en el nombre de que -transitoriamente- hay mejores oportunidades que las entradas al Arca. Dicho de otra manera, la vigencia del modelo Diluvio Universal va más allá de los períodos concretos en los cuales el precio relativo de las entradas al Arca "explota".

La segunda consideración es una que también es empíricamente algo más que un detalle. La exposición del modelo Diluvio Universal que se realizó hasta aquí se centró en la unidad económica que adopta una posición defensiva frente al Diluvio esperado, es decir, aquella que en materia de posicionamiento se propone, a lo sumo, minimizar las dificultades que el Diluvio previsto le crea a ella; pero dada la supervivencia biológica que en el modelo bajo consideración tienen las unidades económicas, también hay que considerar aquí aquellas unidades que usufructúan de la situación en su provecho individual (¿no es un terremoto una bendición para el fabricante de vidrios?) y, consecuentemente, a aquellas unidades económicas que, sabiendo que ganan con un Diluvio, lo promueven (¿qué son las demandas por maxidevaluaciones, licuación de pasivos, etc., si no recomendaciones para que se produzcan diluvios universales?). En el modelo Fin del Mundo la ganancia de alguna unidad económica está circunscripta al pillaje, el uso de la fuerza para un último consumo de un bien que no es de su propiedad, etc.; pero en el modelo Diluvio Universal las posibilidades son más amplias, a punto tal que no debe descartarse la "industria del Diluvio Universal".

Sistema. La cosmovisión opuesta a la de los modelos Fin del Mundo y Diluvio Universal es el sistema, entendiendo por tal aquel entorno a la empresa o al consumidor dentro del cual las decisiones se adoptan como si, no solamente el Mundo fuera a desaparecer mucho después de quien toma las decisiones, sino también en el cual en el horizonte decisorio no se avizora ningún Diluvio o cosa parecida.

La esencia del sistema es la concatenación entre lo que ocurre en un período y lo que pasa en los siguientes, apreciación que vale tanto para explicar lo que hoy ocurre, en buena medida, por las "herencias" pasadas, así como para conjeturar lo que en el futuro puede llegar a ocurrir, en función de las decisiones que se toman hoy en día. En el primer caso se trata de una resignación a partir de una buena explicación, pero en el segundo -mucho más importante desde el punto de vista de la política económica- ayuda a hacer racional la toma de decisiones, subrayando la relación que existe entre las "gracias" que se cometen en la actualidad, y los resultados que merecerán desaprobación en el futuro.

En un contexto tipo Fin del Mundo o Diluvio Universal no tiene sentido que los beneficiarios devuelvan los créditos acordados, mientras que en un sistema si no avanza la cola de la ventanilla donde se hacen los pagos, no puede avanzar la cola de la ventanilla donde se efectivizan los nuevos créditos; en un contexto tipo Fin del Mundo o Diluvio Universal no tiene sentido la reposición de los productos en los estantes de los supermercados, mientras que en un sistema la clave está, precisamente, en que las transacciones que se hacen hoy posibiliten el mecanismo que también las haga factibles en el futuro. El marido que alguna vez en la vida limpia la casa o cocina (no el que invita a comer afuera, que es otra cosa), aprecia el "sistema doméstico", es decir, internaliza en su toma de decisiones los verdaderos costos de cada uno de los servicios prestados por su mujer.

En la perspectiva del sistema es donde muy probablemente se halla la mayor diferencia que, principalmente en el plano de las recomendaciones de política económica, existe entre el ciudadano común o, para el caso, la mayoría de los dirigentes políticos, y el economista profesional. Yo sé cómo disminuir sustancialmente el precio de la manteca durante el resto del día de hoy: basta con avisar por radio y televisión que la policía fusilará al comerciante que esta medianoche sea encontrado con manteca en su poder; porque claramente tal regla de juego induce una liquidación de stocks fulminante. Ahora bien, si soy el ministro de economía de un país, y en la noche de hoy el Presidente me convoca a su despacho para felicitarme por el enorme éxito de mi "política antiinflacionaria", al tiempo que me ordena que mantenga los resultados obtenidos, estoy en un problema muy grave; porque resulta claro que la estrategia no es repetible. En el nombre de conseguir un resultado rompí el sistema (en este caso, el mecanismo por el cual induzco la reposición de la manteca consumida, único procedimiento por el cual se va a poder consumir manteca en forma permanente, que es lo que en realidad se desea), generando un Diluvio.

Por eso el economista profesional (mejor dicho, el buen economista profesional) aparece normalmente como menos imaginativo que el ciudadano común, o el asesor económico del dirigente político, porque aquel tiene en la mente la implicancia, en términos del funcionamiento del sistema, de la propuesta de política económica en consideración. Dicho de otra manera: sabe que lo que es válido en contextos tipo Fin del Mundo, o Diluvio Universal, no lo es -por su falta de permanencia o "sustentabilidad"- en términos del funcionamiento del sistema. El economista debe aprender a convivir con esta "competencia desleal", particularmente intensa a comienzos de cada gobierno, porque mientras dura el inevitable proceso de aprendizaje, opera la "ley de Gresham de los economistas", según la cual el economista malo desplaza al bueno⁸.

Hasta aquí el análisis del sistema como un contexto permanente dentro del cual se toman las decisiones individuales. Pero también interesa analizar las dificultades que plantea el paso de un contexto caracterizado por el modelo Arca de Noé, a otro correctamente descrito por el sistema. Al respecto cabe plantear un par de cuestiones, a saber: 1) el del paso en sí del Diluvio Universal al sistema; y 2) el de la utilización del Diluvio Universal como un instrumento al servicio de la correcta instalación de un sistema.

⁸ Esto ocurre con todas las profesiones, lo que pasa es que uno es -a lo sumo- profesional en una disciplina, y no profesional en el resto. Cuando salgo a cenar a un restaurante, el jefe de policía, actuando profesionalmente, me expone cuál es la probabilidad de que me ocurra algo malo, dado el funcionamiento del sistema policial y judicial. A mí, que no soy profesional de la seguridad, lo único que me importa es que a mí no me pase nada. Y seguramente que tengo al respecto unas ideas "brillantes", que no superan los tests profesionales.

A la primera cuestión le prestó atención Calvo (1986 y 1987). Dicha cuestión, sintéticamente, puede plantearse de la siguiente manera: cuando sucesivos gobiernos de un país han acostumbrado a sus ciudadanos a vivir casi permanentemente en contextos donde el modelo Diluvio Universal resulta relevante, la modificación de la política económica para instalar un sistema genera problemas de credibilidad ("no lo van a hacer"; "lo hicieron pero no lo van a poder mantener", etc.), problemas que resultan relevantes en el sentido de que afectan las decisiones, lo cual a su vez afecta la política misma, y puede llegar a hacerlo de manera tal que las modificaciones de la política económica que resultan necesarias para afectar positivamente (desde el punto de vista de la política económica) la credibilidad, son tan inconsistentes con la permanencia de la mencionada política, que terminan afectando la credibilidad, precisamente, de la permanencia de dicha política.

Ejemplo: cuando en junio de 1985 lanzó el plan Austral, el gobierno, junto a los congelamientos de los precios de los bienes, los salarios, el tipo de cambio y las tarifas públicas, fijó las tasas de interés nominales pasiva y activa en 4% y 6% mensual respectivamente. Lo hizo en el nombre de, en parte, "algún resabio de ilusión monetaria", y en parte porque el fantástico grado de adhesión y credibilidad inicial que tuvo el programa, no estaba claro cuando dicho plan estaba siendo diseñado. Ahora bien, como consecuencia del funcionamiento del programa, las mencionadas tasas nominales de interés resultaron ex-post tasas reales, totalmente incompatibles con la posibilidad de repago. Durante un cierto tiempo el problema no se "nota", porque la economía se remonetiza, el aumento del crédito financia la tasa de interés real, pero es evidente que con el correr del tiempo el aumento del valor real de los pasivos que implica refinanciarlos a las mencionadas tasas, plantea problemas de credibilidad referidos a la permanencia de la estabilidad (los tomadores de decisiones preguntan, por ejemplo, cómo se hará para disminuir el valor real de los pasivos, sea que les interese directamente, sea que quieran saber si al utilizarse nuevamente la inflación, todo el esquema se va a cambiar... en cuyo caso cambian el escenario relevante para la toma de decisiones, volviendo a regir el modelo Diluvio Universal).

La lección es bien clara: si por razones de expectativas iniciales no hay alternativa a arrancar con niveles de algunas variables insostenibles en el largo plazo, lo primero que tiene que estar claro es que las autoridades económicas se den cuenta del problema, junto a lo cual hay que plantear su rápida modificación, a fin de que el sistema no explote técnicamente, a pesar de las expectativas iniciales favorables.

La otra cuestión se refiere a la utilización del Diluvio como instrumento para la definitiva instauración del sistema. Antes planteamos la cuestión de la utilización del Diluvio como un instrumento, al servicio de algunos agentes económicos, para posicionarse favorablemente con respecto al resto, en un juego de suma negativa. Ahora, en el contexto del sistema, cabe plantear la cuestión de la utilización de la figura del próximo, el último Diluvio Universal, previa a la restauración del sistema. "Fumo este paquete, y luego dejo el cigarrillo; engaño a mi mujer una vez más y basta" son ejemplos extraeconómicos del principio según el cual hay que hacer la "última devaluación", el "último tarifazo", etc, para lanzar en buenas condiciones el nuevo contexto, es decir, el sistema. Al respecto mi reflexión es la siguiente: un sistema no se sostiene, sino sobre la base de precios relativos correctos; la cuestión -sobre la cual no tengo una opinión formada- es si aumenta o disminuye las expectativas de mantenimiento en el tiempo del nuevo sistema, el hecho de que para instaurarlo se utiliza un

"último Diluvio", o si por el contrario la mencionada forma de reequilibrar los precios relativos no refuerza los problemas de (falta de) credibilidad de un proyecto como el mencionado.

c. Identificación (sintetizado de de Pablo, 1988). La de la identificación es una cuestión tratada en los manuales de econometría, dentro del capítulo de ecuaciones simultáneas. Es decir, está dentro de un capítulo al cual el alumno llega normalmente "cansado", en una materia a la cual llega normalmente con "miedo". El resultado es el esperado: el grueso de los graduados en economía no maneja el tema, lo cual es muy desafortunado, por la importancia que la cuestión de la identificación tiene en el análisis de la política económica.

Volvamos por un instante a la secuencia decisoria planteada antes, en este mismo capítulo de la obra: percepción de los hechos; calificación de dichos hechos como problemas; explicación causal de los mencionados hechos, y eliminación y/o morigeración de los calificados problemas, en la medida de lo posible.

Pues bien, el problema de identificación (en rigor, de falta de identificación) tiene que ver con el tercer paso de la anterior secuencia, es decir, con la cuestión de la explicación causal de los hechos. Y deriva del hecho de que, con frecuencia, diferentes causas generan los mismos efectos, complicando el descubrimiento, dentro de las causas posibles, de aquella que realmente está operando en el caso en consideración. Ejemplo: es fácil diseñar un modelo que explica la desocupación de mano de obra, pero al responsable de la política económica de un país se le plantea el siguiente interrogante: ¿cuál de las posibles causas de desocupación de mano de obra, es la que explica este desempleo concreto que estoy observando?

Para ilustrar la cuestión de la identificación apelaremos a una -esperemos que divertida- situación no económica. El travieso Omar Ramo encontró escrita la palabra CASO y, con suma prolijidad, la tijeeteó letra por letra. ¿Qué conjunto de letras formó Ramo con la palabra CASO? Pregunta muy fácil: el compuesto por las letras "C-A-S-O" (puesto que 2 conjuntos son el mismo si están compuestos por los mismos elementos, el mero cambio de orden de las letras no genera un conjunto diferente). Aburrido, el travieso Ramo dejó todo tirado en la mesa.

Ester Retes, la mamá de Omar, encontró sobre la mesa una "O", una "C", una "S" y una "A". Luego de haberle hecho notar a Omar que no debería haber dejado todo desordenado, se preguntó: ¿tijeeteando qué palabra habrá generado este conjunto de letras? Fácilmente encontró la palabra COSA . El juego le gustó e insistió. Y entonces encontró las palabras SACO, CAOS, OCAS, CASO, ASCO, SOCA (la caña de azúcar cuando es joven) y ACOS (plural de una plantita).

La pregunta de Omar, esto es, el paso de la palabra a las letras, era muy fácil de contestar. Como se verá en un instante, por el contrario, la pregunta de Ester puede resultar hasta imposible de contestar. Veamos. Ester revisó los bordes de cada una de las letras, buscando irregularidades que le permitieran identificar -aunque sea parcialmente- algún orden en las letras (ejemplo: si por la forma de los cortes hubiera podido descubrir que la palabra que dio origen al mencionado conjunto de letras, tenía una "C" seguida de una "A", inmediatamente retendría las palabras CASO, CAOS, OCAS y SOCA, desechando las palabras SACO, ASCO, COSA Y ACOS, es decir, a partir de información adicional congruente con otras estaría en condiciones de avanzar en el proceso de identificación).

Pero no. Quiso la mala suerte que Omar cortara las letras de forma tan prolija que no fuera posible avanzar por esa vía. Retes, entonces, se "rindió". ¿Qué palabra cortaste para formar este conjunto de letras, hijo? " Aahhh..." fue la burlona respuesta que recibió, "adiviná". ¿Una ayudita? La palabra comienza con "C". Inmediatamente Ester desechó las alternativas que no cumplían tal requisito, quedándose con las palabras CASO, COSA y CAOS. ¿Otra ayudita?. "Sólo si esta noche, de postre, hay panqueques con dulce de leche." Hecho. "Bien, la palabra que dio origen a este conjunto de letras alterna consonantes y vocales." Esta nueva información, relevante por cuanto permitía seguir avanzando en el proceso de identificación, restringió el conjunto de las palabras posibles al siguiente: CASO y COSA. ¿Una última ayudita?. Basta, mamá, dijo Omar con fastidio; la palabra es CASO. Al tiempo que Ester finalizaba su proceso de identificación, confirmaba la sospecha de que su hijo era un verdadero caso.

. . .

El siguiente ejemplo muestra que la cuestión de la identificación no sólo se plantea en el ámbito de la política económica. Cuando a mediados de 1991, de urgencia, interné a mi papá en un hospital, el médico que lo examinó me dijo: "t u viejo tiene una infección urinaria. Acabo de extraerle una muestra, que envié al laboratorio. Tendremos los resultados dentro de un par de días. Mientras tanto, le voy a administrar un antibiótico general. Si ` por casualidad' le pegamos al virus, dentro de un par de días te llevas a tu papá de vuelta a casa. Si no, cuando tengamos los datos, le administraremos un antibiótico específico". Probablemente sin saberlo, dicho médico estaba utilizando de manera impecable la cuestión de la identificación (tuvimos suerte, nunca nos enteramos cuál fue el virus que causó el problema).

El siguiente ejemplo muestra que la cuestión de la identificación no sólo se plantea en la actualidad. El rey Herodes estaba un día trabajando en su oficina, cuando un ayudante le dijo: "acaba de nacer un pibe que, de grande, va a armar una flor de revolución [Nuestro Señor Jesucristo]". "Mátenlo", ordenó Herodes. "Es que no sabemos cuál es". "Entonces, maten a todos los pibes de su edad". Lógica impecable, aunque cruenta. Si los matamos a todos, seguro que él morirá (la historia dice que Jesús gambeteó el cumplimiento de la orden, nuevo ejemplo de ineficiencia estatal).

. . .

Las explicaciones conspirativas de la realidad, las que transforman los fracasos según la perspectiva del funcionario bienintencionado, en los éxitos de quien en realidad nos quería embromar (Gelbard no fracasó al no cobrar nunca los créditos otorgados a Cuba, porque en realidad quería sovieterizar la economía; Martínez de Hoz no fracasó, sino que quería la extinción de la industria nacional y la de la clase media, etc.), resultan del indebido uso de la falta de identificación.

En efecto, se trata de explicaciones congruentes con los hechos, que le agregan la "sal" de la intencionalidad. El siguiente es mi ejemplo preferido, derivado de la microeconomía. Cuando falta un bien, aumenta la demanda de los sustitutos, y por ende las ganancias de los productores de los bienes sustitutos. Expliquemos conspirativamente una huelga de subtes, a

la luz de lo que acabo de decir. Surgió de un acuerdo entre colectiveros, taxistas, remiseros y zapateros. ¡Y la reunión fue secreta!

Acepto la existencia de las conspiraciones (¿cómo no voy a creerle al potencial asesino, si me explica que piensa matar al presidente de la Nación, y encima lo veo armado?), pero rechazo las explicaciones conspirativas. Porque éstas inducen la fiaca intelectual. Como en Argentina en general, y en la ciudad de Buenos Aires en particular, admitimos cualquier cosa menos pasar por ingenuos, entonces las explicaciones conspirativas gozan de gran prestigio. Pero desde el punto de vista de mejorar la calidad de las explicaciones, para mejorar la toma de decisiones, son totalmente contraproducentes.

d. Error tipo I, error tipo II (sintetizado de de Pablo, 1986). Este esquema es uno que sistematiza los elementos relevantes para la toma de decisiones bajo incertidumbre. Ningún método de análisis, por más bueno que sea, pretende eliminar la incertidumbre, aunque sí tiene la virtud de reducirla, porque cuando un planteo referido a inciertos hechos futuros se realiza con claridad, al menos la incertidumbre que rodea la decisión resulta acotada a aquella porción de la incertidumbre total que podríamos denominar "incertidumbre pura", al eliminar aquella otra porción que tiene que ver con no haber planteado bien el problema.

Para ejemplificar el uso del esquema error tipo I, error tipo II, voy a utilizar un ejemplo no económico, levemente erótico: el de Pepe Ratones. Pepe es un empleado que sueña con poder besar a su secretaria, cuyo nombre a su pedido no será divulgado; pero no se decide a hacerlo porque no sabe como puede reaccionar ella... y por supuesto no se atreve a preguntarle.

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

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

En la toma de decisiones bajo incertidumbre, entonces, hay un par de errores posibles. Está, por una parte, el error tipo I, que consiste en rechazar la hipótesis cuando en realidad ésta es verdadera, en nuestro caso, en no besar a la secretaria por creer que a ella no le gustaría ser besada, cuando en realidad a ella le hubiera encantado; y también está el error tipo II, que consiste en lo contrario, es decir, en aceptar la hipótesis cuando en realidad ésta es falsa, en nuestro caso, en (intentar al menos) besar a la secretaria, en el entendimiento de que a ella le iba a gustar, cuando en verdad a ella no le gusta.

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

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

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

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

Saquemos al lector ahora del shock producido por tanto contacto con material sensual, para ilustrar sobre la aplicación del esquema error tipo I, error tipo II en el campo que nos interesa, es decir, el de la política económica. En economía se diferencia entre los valores ex-ante y ex-post de las variables, nociones que surgen claramente a propósito del caso de la lotería. Quien compra un billete cree ex-ante que el suyo es el que va a ser premiado con el premio mayor (el juego, en definitiva, consiste en la venta de la ilusión de esa enorme "falacia de composición" de creer que todos los números van a sacar premio mayor), en tanto que ex-

post, es decir, luego del sorteo, hay solo un número que coincide con el premio mayor. Pues bien; las decisiones, en cualquiera de los actos de la vida y por consiguiente también en política económica, se toman en base a consideraciones ex-ante, es decir, bajo incertidumbre, y por consiguiente tanto quien fuera de él, tiene que conjeturar acerca de cómo va a reaccionar el gobierno frente a determinado hecho, debe razonar en términos del esquema error tipo I, error tipo II.

Ejemplo: Una empresa consulta a un analista económico porque está preparando un plan de ventas para la próxima temporada, teniendo que "jugarse" ahora en términos de planes de producción, condiciones de ventas, etc., y quiere saber, por ejemplo, si durante el período relevante el gobierno va a tomar alguna decisión importante, por ejemplo, duplicar el tipo de cambio oficial. Ante la imposibilidad de contratar un seguro de cambio, la decisión se adopta sobre la base de incertidumbre. Al respecto, quien tome la decisiones puede cometer un par de errores, a saber: decidir en base a que el gobierno va a devaluar, y resulta que las autoridades mantienen el tipo de cambio constante; o bien decidir en base a que el gobierno no va a devaluar, y resulta que las autoridades modifican el tipo de cambio. Qué va a hacer la empresa depende, como antes se dijera, de la probabilidad que le asigne a cada una de las alternativas, así como del costo para la empresa asociado con cada uno de los 2 tipos diferentes de errores.

Aprendí hace mucho tiempo que la cuestión nunca es "¿qué va a pasar?", dado que no sabemos lo que va a pasar, sino "¿qué hacemos?, dado que no sabemos qué va a pasar". Por eso cuando me preguntan si va a haber devaluación, o recesión, respondo: "error tipo I, error tipo II, no". Lo cual implica tomar las decisiones sobre la base de que no habrá devaluación o recesión.

e. Trabajar y estar ocupado (sintetizado de de Pablo, 1991). "Según las estadísticas oficiales, el PBI real total de 1990 fue exactamente igual al de 1974, en tanto que durante el mismo período el PBI real por habitante disminuyó 21,8% (1,5% equivalente anual)", comencé diciendo en de Pablo (1991), bajo el pretencioso título "Una explicación, algo exagerada, del estancamiento económico argentino". El análisis continuó así.

En las comparaciones internacionales, Argentina es un caso de libro de texto. A la conocida clasificación de Kuznets, según la cual en el mundo hay 4 clases de países, los desarrollados, los subdesarrollados, Japón y Argentina, hay que agregar la aseveración de Díaz Alejandro (1970), quien afirmó que "la mayoría de los economistas que hubieran escrito durante las 3 primeras décadas del siglo XX, hubiera colocado a Argentina entre los países más avanzados -junto a Europa Occidental, los Estados Unidos, Canadá y Australia-. Quien en ese momento hubiera denominado 'subdesarrollada' a la Argentina, hubiera provocado risa (en 1895 el ingreso por habitante de Argentina superaba a los de Austria, España, Italia, Suiza, Suecia y Noruega)", y Samuelson (1980), quien confesó: "supongamos que en 1945 alguien me hubiera preguntado: ¿qué parte del mundo cree usted que va a experimentar el crecimiento más dramático en las 3 próximas décadas?. Yo probablemente hubiera dado la siguiente respuesta: Argentina está en la senda del futuro. Tiene clima templado, su (poca) densidad de población le proporciona un buen coeficiente recursos naturales por empleado, por accidente histórico su población es razonablemente homogénea y de origen europeo occidental, y en 1943 Argentina está en el estadio medio de desarrollo, en el cual el crecimiento rápido es lo más probable'. Y qué equivocado hubiera estado".

¿Por qué? Esta es la pregunta que nos hace cada extranjero que nos conoce, y es a la vez la pregunta que nos hacemos incesantemente los argentinos cuando hablamos entre nosotros. En las líneas que siguen no voy a hacer una reseña de las respuestas existentes, sino que voy a concentrarme en una de ellas. El valor de estas líneas no reside en la novedad de la explicación, sino en su carácter testimonial, que refleja el decantamiento de más de un par de décadas de interacción diaria con empresarios argentinos y extranjeros, que operan en nuestro país.

Mi respuesta es la siguiente: en nuestro país el PBI real no crece porque en Argentina los habitantes en general, y los empresarios y los ejecutivos en particular, están tan ocupados que no les queda tiempo para trabajar. Esto no es un juego de palabras. Un empresario trabaja cuando piensa en los posibles consumidores del producto que fabrica, en sus competidores, en sus proveedores, en sus empleados y obreros, en el cambio tecnológico y el de gustos relacionado con su negocio; mientras que está ocupado cuando piensa qué se le va a ocurrir al ministro de economía en los próximos minutos, y cómo puede sacar provecho de quien no cuenta con dicha información; cuándo es la próxima reunión de la cámara de productores, preparatoria de un nuevo encuentro con las autoridades, para explicarles por qué su producto es "distinto" y, consecuentemente, tiene que ser protegido; cuando asiste a reuniones de expertos, que despliegan delante suyo un amplísimo abanico de escenarios, para su eventual posicionamiento empresario.

Un país crece cuando las energías del sector privado están orientadas hacia la movilización de los factores genuinos del crecimiento, como la acumulación de factores productivos, la incorporación de nuevas tecnologías, la adaptación productiva a los cambios en los gustos de la población; y no crece cuando dichas energías privadas están orientadas a correr hacia cada uno de los que tira de ella, una manta que no sólo no crece sino que se desgarrar de tantos tirones simultáneos en direcciones opuestas.

En todos los países, en todos los momentos, la toma de decisiones empresaria se nutre de componentes micro y macroeconómicos. La clave, como alguna vez dijera el médico Paracelso, está en las proporciones. Argentina (hasta 1990), como en buena medida el Brasil del último par de años, pero en muchísima menor medida Estados Unidos, Australia o Japón, es un país donde el componente macroeconómico es muchísimo más importante que el microeconómico en la toma de decisiones empresaria. Y por eso, al comienzo de esta sección del ensayo, expresé la tesis de manera cualitativa, más que cuantitativa.

No pretendo haber descubierto nada nuevo, sino brindarle fuerza testimonial a una razón conocida del estancamiento argentino. A tal efecto voy a describir en qué consiste, según mi experiencia, el día típico de un empresario o ejecutivo privados. A eso de las 7 de la mañana un reloj despertador, al tiempo que le anuncia el comienzo de un nuevo día, lo conecta automáticamente con el mundo a través de la radio accionada por el despertador. De manera que antes de saber si su familia respira normalmente, ya está siendo "bombardeado" por las noticias del día. Sin dejar de escuchar radio (en menor medida, prestándole atención a la televisión), desayuna leyendo uno o más diarios especializados en economía, junto a algún diario de interés general (que no obstante ello todos los días le dedica varias páginas a cuestiones económicas).

¿De qué se ocupan los diarios, las radios y la televisión en Argentina? En 1987 viví una semana en Australia, donde se publica un diario especializado en economía. Leyendo dicho

periódico 5 días consecutivos no pude saber, por ejemplo, ¿cuál era la tasa de inflación!. El diario, de 64 páginas, no tenía hojas en blanco, sino que se dedicaba por entero a análisis de mercados, estudios sobre la cuestión de la inmigración, etc. En países como Argentina, dado el corto horizonte económico, mejor que el diario se lea muy temprano, porque a mediodía sólo sirve para forrar tachos de basura (también en Argentina, durante buena parte de la década de 1990, salvo el día en que se publicaban los índices de precios, era imposible saber cual era la tasa de inflación).

En estas condiciones, cuando cerca de las 9 de la mañana el empresario o ejecutivo llega a su oficina, arriba agobiado porque hace 2 horas que está... ocupado. En su despacho compara lo que él escucho con lo que escucharon quienes trabajan con él, prepara reuniones con integrantes del equipo económico, asiste a almuerzos de trabajo para escuchar a expertos, consigue copias de proyectos de nueva legislación, para saber si todavía para él la economía sigue abierta, continúa la promoción industrial o le corresponde el cupo crediticio, etc. En el viaje de regreso a su casa, escuchando radio, se familiariza con las cotizaciones de "los mercados". Por la noche los informativos, así como una significativa cantidad de programas "de opinión", lo mantienen conectado con realidades externas a su actividad estrictamente empresaria, pero importantes para la toma de decisiones.

Con frecuencia el empresario o el ejecutivo privados toma cursos. ¿Qué cursos?. Nuevamente aparece aquí la manifestación de la importancia relativa de la macro y la microeconomías en la toma de decisiones empresaria. En vez de que el jefe de personal tome cursos sobre relaciones humanas en la empresa, o estrategias de capacitación; en vez de que el gerente financiero tome cursos sobre evaluación de proyectos; en vez de que el jefe de planta tome cursos sobre introducción de la informática en la fábrica; en vez de todo eso, en Argentina todos ellos son expertos en M1, déficit cuasifiscal y tipo de cambio real

Dentro de su empresa, el número uno interactúa mucho más con su gerente financiero, su abogado o su economista, que con sus jefes de planta, de compras o de ventas. La estructura de remuneraciones dentro de la empresa también refleja esta importancia relativa; ¿cuántos ingenieros, químicos o farmacéuticos, por oposición a abogados, gerentes financieros o economistas, viven en los lugares en los cuales a todo el mundo le gustaría vivir?.

La ocupación no se transforma en ocio entre el viernes por la noche y el lunes por la mañana. En Buenos Aires, una increíble cantidad de radios dedican la mañana de los sábados a analizar... la economía, y por la noche, en los countries, el empresario o el ejecutivo cada tanto escucha conferencias dictadas por economistas; en tanto que los domingos por la mañana pocos tienen tiempo para jugar al tenis, o conversar con la familia, porque es preciso analizar los suplementos económicos de los diarios. La pregunta que surge naturalmente es la siguiente: ¿cuándo trabaja esta persona?.

La anterior descripción en modo alguno implica irracionalidad. En cualquier lugar del mundo, siempre, cada uno de nosotros usa el tiempo de la manera individualmente más redituable que cree posible. En países como Argentina los empresarios están ocupados, en vez de trabajar, porque estar ocupados les hace, microeconómicamente, ganar más dinero que estar trabajando.

Porque la macro es fundamental en la toma de decisiones empresaria, en países como Argentina el ministro de economía -o aún funcionarios de mucha menor jerarquía- convoca

como y cuando quiere a los presidentes de las empresas, y les hace perder tiempo (en términos de trabajo) sin pedirles disculpas, como correspondería en un país donde las consideraciones microeconómicas fueran preponderantes en la toma de decisiones empresaria.

La implicancia de política económica que surge del análisis anterior es obvia: si en Argentina los empresarios están ocupados, en vez de trabajar, porque esto es lo que a nivel individual más les conviene, y si a raíz de esto el país no crece, entonces la transformación argentina consiste en establecer reglas de juego que les hagan a los empresarios y ejecutivos ganar más plata trabajando que simplemente estando ocupados. Dicho de otra manera: desde el ángulo que se enfatiza en este trabajo, el desarrollo debe entenderse, principalmente, como un proceso "liberador, o reorientador" de las energías creativas del sector privado (como apreciamos desde mediados de 1990, como lamentablemente estamos volviendo a extrañar desde comienzos del siglo XXI).

Aquí se presenta una visión bien diferente de la "clásica" explicación de Hirschman (1958) sobre la oferta de talento empresarial en los países en vías de desarrollo. En base a su experiencia colombiana, Hirschman shoqueó a la sabiduría entonces convencional en materia de estrategias de desarrollo económico, según la cual lo que convenía era llevar adelante el proceso de desarrollo de manera balanceada, recomendando una estrategia de desarrollo desbalanceado, porque según él en los países en vías de desarrollo lo que era realmente escasa era la oferta de talento empresarial. El caso argentino, en mi opinión, no es uno de energías empresariales inexistentes; es uno de energías empresariales distraídas, por reglas de juego que inducen a ocuparnos en vez de trabajar, y consecuentemente la cuestión no es una de importación y/o formación de energías empresariales, sino una de cambio en las reglas de juego. Esto no implica que el problema sea más fácil de resolver, sino que es distinto.

. . .

Si, como bien se dice, la profesión es sentido común entrenado, analizar la realidad económica desde la perspectiva decisoria lo es más aún. Dada una cierta formación técnica básica, esto en buena medida se aprende haciendo. ¡Bienvenida al club!

REFERENCIAS

- Alsogaray, A. C. (1993): Experiencias de 50 años de política y economía argentina, Planeta.
- Bignone, R. B. A. (1992): El último de facto, Planeta.
- Brainard, W. (1967): "Uncertainty and the effectiveness of policy", American economic review, 57, 2, mayo.
- Cafiero, A. (1994): Apuntes sobre la política económica del gobierno peronista, 1973-1976, mimeo.
- Calvo, G. A. (1979): "Los límites del pragmatismo", Mercado, 8 de noviembre.
- Calvo, G. A. (1986): "Incredible reforms", VI reunión latinoamericana de la Sociedad Econométrica, Córdoba, Argentina.
- Calvo, G. A. (1987): "On the costs of temporary policy", Journal of development economics, 27. 1-2, octubre.
- Cavallo, D. F. (1997): El peso de la verdad, Plantea.
- Cavallo, D. F. (2001): Pasión por crear, Planeta.
- Cornblit, O. E.; Gallo, E. y O' Connell, AA. (1962): "La generación del 80 y su proyecto: antecedentes y consecuencias", Desarrollo económico, 1, 4, enero-marzo.
- de Pablo, J. C. (1972): Política antiinflacionaria en la Argentina, 1967-70, Amorrortu.
- de Pablo, J. C. (1980): Economía política del peronismo, El cid editor.
- de Pablo, J. C. (1980a): La economía que yo hice, El Cronista Comercial.
- de Pablo, J. C. (1983): "¿Fin del Mundo, Diluvio o sistema?", Mercado, 3 de marzo. Ampliado en Asociación argentina de economía política, La Plata, noviembre de 1988. Reproducido en: de Pablo, J. C.: Escritos seleccionados 1981-88, Macchi, 1989.
- de Pablo, J. C. (1986): "Error tipo I, error tipo II", El Cronista Comercial, 26 de febrero. Reproducido en: de Pablo, J. C.: Escritos seleccionados, 1981-88, Macchi.
- de Pablo, J. C. (1986a): La economía que yo hice - vol. II, El Cronista Comercial.
- de Pablo, J. C. (1988): "Como fracasar rotundamente como ministro de economía", Occasional paper, Centro internacional para el desarrollo económico (CINDE), Panama.
- de Pablo, J. C. (1991): "Una explicación, algo exagerada, del estancamiento económico argentino", Alta gerencia, 1, 3, diciembre.

de Pablo, J. C. (1994): Quién hubiera dicho (la transformación económica que lideraron Menem y Cavallo), Planeta.

de Pablo, J. C. (1995): Apuntes a mitad de camino, Macchi.

de Pablo, J. C.; Leone, A. M.; y Martínez, A. J. (1991): Macroeconomía, Fondo de cultura económica.

de Pablo, J. C. y Martínez, A. J. (1989): Argentine economic policy, 1958-87, libro preparado para el Banco Mundial.

Díaz Alejandro, C. F. (1970): Essays on the economic history of the argentine republic, The mit press. Hay versión castellana de Amorrortu.

Díaz Alejandro, C. F. (1984): "Good-bye financial repression, hello financial crash", The Hellen Kellogg institute for international studies working paper, No. 24, University of notre dame. Reproducido en Journal of development economics, febrero de 1985.

Di Tella, G. (1983): Perón-Perón, Sudamericana.

Duiker, W. J. (2000): Ho Chi Minh. A life, Theia.

Escudé, C. (1996): "La traición a los derechos humanos", en: Jalabe, S. R., ed.: La política exterior argentina y sus protagonistas, Grupo editor latinoamericano.

Escudé, C. (1996a): 1942-1949. Gran Bretaña, Estados Unidos y la declinación argentina, Editorial de Belgrano.

Floria, C. A. y García Belsunce, C. (1971): Historia de los argentinos, Kapelusz.

Fraga, R. (1992): El ejército y Frondizi, Emece.

Gómez Morales, A. (1951): Política económica peronista, Escuela superior peronista.

Harberger, A. C. (1989): "The economist and the real world", International center for economic growth occasional papers 13, agosto.

Harberger, A. C. (1993): "Secrets of success: a handful of heroes", American economic review, 83, 2, mayo.

Hirschman, A. O. (1958): La estrategia del desarrollo económico, Fondo de cultura económica.

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

Kissinger, H. (1979, 1982): Mis memorias, Atlántida.

Kissinger, H. (1994): Diplomacy, Simon & schuster.

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

Lanús, J. A. (2001): Aquel apogeo. Política internacional argentina, 1910-1939, Emecé.

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

Louro de Ortiz, A. A. (1992): El grupo Pinedo-Prebisch y el neo-conservadorismo renovador, Grupo editor latinoamericano.

Luna, F. (1971): El 45, Sudamericana.

Luna, F. (1982): "El Proceso", Criterio, 55, 1894-95, 24 de diciembre.

Martínez de Hoz, J. A. (1981): Bases para una argentina moderna, 1976-80, edición del autor.

Martínez de Hoz, J. A. (1991): 15 años después, Emece.

Magariños, M. (1991): Diálogos con Raúl Prebisch, Fondo de Cultura Económica.

Mundell, R. A. (1960): "The monetary dynamics of international adjustment under fixed and flexible exchange rates", Quarterly journal of economics, 74, mayo.

Mundell, R. A. (1962): "The appropriate use of monetary and fiscal policy under fixed exchange rates", International monetary fund staff papers, 9, 1, marzo.

Olivera, J. H. G. (1976): "La contribución científica de Adam Smith", en: Economía clásica actual, Macchi, 1977.

Pan, L. (1996): El mundo de Nicolás Repetto, Grupo editor latinoamericano.

Potash, R.A. (1981): El ejército y la política en la Argentina, 1945-1962, Sudamericana.

Prebisch, R. (1993): Obras, 1919-1949, Fundación Raúl Prebisch.

Richardson, G. B. (2000): "Autobiografía", en Backhouse, R. E. y Middleton, R.: Exemplary economists, Edward Elgar.

Roth, R. (1980): Los años de Onganía, La campana.

Russell, R. (1996): "Marchas y contramarchas de la política exterior del Proceso: los gobiernos de Viola, Galtieri y Bignone", en: Jalabe, S. R., ed.: La política exterior argentina y sus protagonistas, Grupo editor latinoamericano.

Samuelson, P. A. (1977): "A modern theorist' s vindication of Adam Smith", American economic review, 67, 1, febrero.

Samuelson, P. A. (1980): "The world economy at century' s end", Sixth World Congress of Economists, México. Reproducido en Collected scientific papers, volumen 5.

Smith, A. (1776): Investigación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones.

Tinbergen, J. (1952): Economic policy: principles and design, North-holland.