

IDEAS, INTERESES Y VALORES*

Juan Carlos de Pablo

Las ideas de los economistas y las de los filósofos políticos, tanto cuando son acertadas como cuando son erróneas, son más poderosas de lo que generalmente se cree. De hecho el mundo está gobernado por poco más que esto... Estoy seguro de que el poder de los intereses creados está notablemente exagerado, comparado con el de la gradual incorporación de las ideas.

Keynes (1936)

Desde que la leí, hace aproximadamente 4 décadas, esta afirmación incluida en la última página de la obra más famosa de Keynes, La teoría general, me encantó.

Porque claro, me siento superior y más bueno si pienso que me ocupo de las ideas, que si creo que me ocupo de los intereses (de los míos, o de los de los otros); y si encima las ideas –particularmente las “correctas”, es decir, las mías- son más importantes que los intereses, entonces me parece que estoy viviendo en el mejor de los mundos.

A propósito: hay cosas peores que los intereses. “Durante el siglo XVIII el gobierno orientado por los intereses se veía como una alternativa [mucho más atractiva] al gobierno dominado por las pasiones destructivas... Con el correr del tiempo la distinción entre intereses y pasiones se evaporó”, afirma Hirschman (1986), quien en sus clases de Harvard afirmaba que

* Agradezco a Jorge De Gregorio, Marcos Gallacher, Mario Marzana, Carola Pessino, Armando Paulino Ribas y Jorge Streb, las conversaciones mantenidas a propósito de versiones preliminares de este trabajo.

la conducta basada en los intereses generaba muchos menos problemas que la basada en pasiones como el odio, la envidia, etc..

También leí, hace mucho tiempo, que la mayoría de los errores se deben a la ignorancia, y no son considerados éxitos para quien los “cometió”, porque en realidad se proponía lograr eso, como sugiere la explicación conspirativa de la realidad (“La lógica incorrecta ha cometido más crímenes involuntarios, que los que los malos hombres han cometido deliberadamente”, afirmó Pierre Samuel Dupont de Nemours en la Asamblea Nacional de Francia el 25 de setiembre de 1790”. Citado en Friedman, 1977). Lo cual también me encantó, porque planteó la eliminación de los errores como una cuestión de investigación, enseñanza y divulgación; lo cual implica que si bien todavía no estoy viviendo en el mejor de los mundos, haciendo cosas que me gustan mucho podría contribuir a acercarnos a él.

Todo esto luce muy bonito, pero; ¿será cierto? Explorar la primera de estas cuestiones es el objetivo del presente trabajo.

...

A los economistas a veces nos preguntan cuál fue la variación del PBI de Argentina el año pasado, si la actual recesión es o no “la más grande de la historia”, o cuánto variaron los precios durante la última década. Estas son preguntas referidas a hechos, de manera que preguntarnos si tenemos alguna “idea” de cuál fue la variación del PBI de Argentina el año pasado, implica utilizar la palabra “idea” de manera poco estricta.

A veces nos preguntan por qué el PBI por habitante de Argentina es superior al de China, por qué la tasa de desocupación de Estados Unidos es inferior a la de España, o por qué la inmensa mayoría de los consumidores prefiere los autos nuevos a los antiguos, o los estrenar a los usados. También nos preguntan qué tendría que ocurrir (en el pasado nos preguntaban qué tendría que hacer el gobierno de turno) para que aumentara el salario real, bajara la tasa de interés, o se pudiera financiar de manera diferente el gasto público, o si nos parece que tal medida puede generar determinado efecto deseado. Estas son preguntas referidas a relaciones causales, y por consiguiente ambiente más propicio para las “ideas”.

La respuesta a estos interrogantes se ubica en el plano “positivo”, por oposición al plano “normativo”, diferenciación claramente planteada por Friedman (1953). No se nos pregunta a los economistas si “nos gusta” que el PBI por habitante de Argentina sea superior al de China, o si eso “está bien”, sino por qué es así, y si determinada modificación de política económica puede lograr cierto objetivo. Los economistas respondemos “desde la teoría”, es decir, desde esquemas o modelos que sirven para entender el funcionamiento del sistema económico, y debido a frecuentes problemas de (falta de) identificación, en general existe más de una explicación consistente con los hechos, y por consiguiente debemos convivir con varias de ellas, o elegir la que conjeturamos “finalmente” sobrevivirá las verificaciones que posibilitará toda la información que va a aparecer en el futuro.

Pero la enorme mayoría de las veces, a los economistas nos preguntan si estamos de acuerdo, o en desacuerdo, con alguna medida de política económica, más precisamente, con la modificación de alguna “regla de juego” existente. Ejemplos: ¿debe abrirse más, o cerrarse más, la economía?; ¿debe regularse más o menos, cierta actividad profesional?; ¿deben las distribuciones personal, funcional y regional del ingreso, ser las que resultan “del libre juego de la oferta y la demanda”, o deben ser modificadas por medidas de gobierno?; ¿deben todos los niños acceder a la educación primaria, la vacuna antipoliomielítica y una pelota de fútbol “número 5”, o sólo los hijos de quienes los pueden comprar?; ¿debe morir de hambre quien no ahorró para gastar en sus últimos años, o debe existir un mecanismo compulsivo para que, “solidariamente”, sus vecinos o compatriotas lo asistan?; ¿deben los monopolistas poder hacer “lo que quieran”, o debe el Estado neutralizar su poder?

Algunos colegas, leyendo mal a Robbins (1932, 1981), es decir, no distinguiendo rol de persona, se abstienen de contestar interrogantes como estos, en el nombre de que ellos saben “de medios” pero no “de fines”. La mayoría, porque no lo siente así, o porque no resiste la tentación de opinar, opina.

Pues bien; ¿contestamos estos últimos interrogantes desde el plano de las ideas, o desde el de los intereses? (entendiendo por interés “la fuerza basada en la motivación de la autopreservación y la automejora, así como la búsqueda metódica y acumulación de riqueza privada... Referido a la acción humana, designa una forma de conducta, conocida como “racional”. Hirschman, 1986). Claro que la del librecomercio es una “idea”, pero también afecta intereses (los de los consumidores locales y los de algunos productores extranjeros, que

resultan beneficiados; los de algunos productores locales, que resultan perjudicados). Estar por el librecomercio, entonces, ¿es estar por la idea respectiva, o ser el “abogado” gratuito de los consumidores locales y –peor aún- de algunos productores extranjeros, en contra de algunos productores locales?

En economía toda “idea” tiene que ver con el bienestar de algún ser humano, y por consiguiente con sus intereses (si la Tierra gira alrededor del Sol, o éste alrededor de aquella, parece ser una “idea pura”; aunque también afecta intereses, por ejemplo, el prestigio de quienes sostienen cada una de las hipótesis mencionadas). Pero si esto es así, decir que cuando opinamos sobre política económica los economistas estamos por las ideas, con gran frecuencia es una manera de contarnos un atractivo cuento. En realidad, estamos por los intereses de alguien. Pero; ¿los de quién?

. . .

De los intereses de todos, me gustaría decir. De los de “la humanidad” si fuera posible, de los de “mi país” o “mi región” si no hubiera más remedio. Se proponen reformas en el nombre del “bien común”, “la sociedad”, etc., expresión esta última que en el mejor de los casos implica que quien habla no sabe lo que dice, y en el peor que trata de disimular la existencia de beneficiarios específicos, “vendiéndola” públicamente como “de interés general” (ejemplos: la “ley del libro” y el aumento del presupuesto del Teatro Colón se proponen en el nombre de “la cultura”, la participación de atletas argentinos en las Olimpíadas en el nombre de “el deporte”, etc.).

Cuando a fines de la década de 1930 nació la Nueva economía del bienestar, se definió de manera nítida el “criterio de bienestar de Pareto”. A fines del siglo XVIII Jeremy Bentham había propuesto analizar el goce que los bienes le generan a los seres humanos, postulando una función de utilidad que tenía las siguientes características: es la misma para todas las personas, y la utilidad que generan los bienes decrece con el nivel del ingreso. Lo cual tiene claras implicancias, por ejemplo, que la maximización del bienestar “de un país”, entendiendo por tal la suma de las utilidades de los habitantes que lo componen, supone una distribución

absolutamente igualitaria del ingreso entre todos sus habitantes (el último peso le genera al rico menos utilidad que al pobre, por consiguiente hay que quitárselo a aquel y dárselo a éste).

Un siglo después Vilfredo Pareto discrepó, sosteniendo la imposibilidad de realizar comparaciones interpersonales de utilidad. Si no se puede saber si el consumo de determinada cantidad de un bien, le genera a 2 personas distintas, la misma cantidad de utilidad o una diferente, entonces ya no es seguro que el bienestar “de un país” mejore quitándole ingresos a los ricos, para dárselos a los pobres. ¿Qué medidas o reformas se puede recomendar cuando es imposible realizar comparaciones interpersonales de utilidad? Sólo aquellas que mejoran el bienestar de todos, algunos o algún ser humano, sin empeorar el de algún otro.

Desde el punto de vista práctico son contadísimas las iniciativas que satisfacen esta condición -ninguna de las planteadas al comienzo de este trabajo, que surgen cotidianamente en los debates públicos, puede resolverse según el criterio de bienestar de Pareto-, por lo que desde el punto de vista de las recomendaciones de política económica, este criterio lleva, en la práctica, al inmovilismo total.

El criterio de bienestar de Pareto tiene detrás el concepto de “óptimo de Pareto”, el cual sintéticamente se puede plantear así: dados ciertas dotaciones factoriales, funciones de producción y de utilidad de los individuos que habitan un país, existen combinaciones de niveles de producción de los bienes, y de utilidad de los individuos, tales que para cada nivel de producción de un bien, la cantidad de producción del otro es la máxima posible, y para cada nivel de utilidad de un individuo, la cantidad de utilidad del otro también es la máxima posible. Gráficamente la curva que une las diferentes combinaciones de bienes que cumplen tal condición, se denomina frontera de posibilidades de producción, y la que une las diferentes combinaciones de utilidad que cumplen la referida condición, frontera de posibilidades de utilidad. No hay un óptimo de Pareto sino “muchísimos” (en rigor hay infinitos, lo cual no quiere decir que cualquier combinación constituya un óptimo de Pareto), y sólo contando con información “extraña”, como la Función Social de Bienestar criticada por Samuelson (1956), se puede preferir algún óptimo a otro.

Más importante todavía desde el punto de vista práctico, el paso de una economía, de una posición factible pero que no está ubicada en la frontera, a otra que sí lo está (si se prefiere, el paso de una situación no óptima a una óptima, típico de las propuestas “eficientistas”), no necesariamente mejora el bienestar de cada uno de los individuos, y por consiguiente no

necesariamente puede ser recomendada según el criterio de bienestar de Pareto. Y esto, no está de más aclararlo, no tiene que ver con las dificultades que plantea el principio del second best (segundo mejor), sistematizado por Lipsey y Lancaster (1956).

Hicks y Kaldor sugirieron un mecanismo para que cualquier recomendación de política económica que implicara el paso de una economía, de una posición interior a la frontera, a otra ubicada sobre la frontera, fuera compatible con el criterio de bienestar de Pareto (los interesados en los detalles pueden consultar a Mishan, 1965). Tal mecanismo fue el de la compensación: que los beneficiarios de una reforma le compensen a los afectados, por el perjuicio que les causa la reforma. El razonamiento es simple: si el paso de una economía, de una posición interior a la frontera a otra sobre la frontera, implica una mejor utilización de los recursos, entonces las ganancias derivadas de la reforma económica que genera tal movimiento, no solamente alcanzan para compensar las pérdidas, sino que queda un neto. Por consiguiente, habría que recomendar dicha reforma, indicando también que los ganadores le compensaran sus pérdidas a los perdedores.

¿Qué impide, en la práctica, que quienes adoptan decisiones, se ubiquen sobre la frontera? Generalmente alguna restricción legal o administrativa. Por consiguiente su eliminación, además de afectar los intereses de los beneficiarios de dicha restricción, afecta los intereses del custodio de la restricción, entendiendo por tal la autoridad a cargo de su cumplimiento (la mafia, o el gobierno, que según el notable análisis de Olson, 2000, operan de manera muy similar). De manera que la cuestión de la compensación debida a la eliminación de la restricción, implica no solamente –no principalmente, desde el punto de vista del poder– compensar a los beneficiarios, sino también no perjudicar a los custodios de la restricción. En la literatura se discutió si por aplicación del criterio de bienestar de Pareto, dicha compensación debía efectivamente llevarse a cabo, o si también se podían recomendar reformas aunque la compensación no se realizara, sabiendo que la compensación hipotética es consistente con hacer a los ricos cada vez más ricos, y a los pobres cada vez más pobres.

Los ex empleados de Yacimientos Petrolíferos Fiscales fueron indemnizados cuando se privatizó la empresa, y quizás algunos dirigentes también, pero en la práctica las compensaciones son muy poco frecuentes (ejemplo: la Convertibilidad eliminó la inflación de manera inesperada y súbita. A comienzos de 1991 parte de mis ingresos derivaban de las brillantes conferencias que pronunciaba sobre “Causas y efectos de la inflación”. De la noche a

la mañana perdí parte de mi capital, y tuve que preparar conferencias sobre “¿Y si esto funciona; qué hacemos?”, y hasta ahora no recibí por parte de las autoridades ninguna compensación. ¿Por qué a los ex empleados de YPF sí, y no a mí, o a productores de textiles, juguetes y equipos de audio?).

Todo lo cual implica que en la práctica las recomendaciones de política económica mejoran el bienestar de algunos y deterioran el de otros. Pretender que con mis conocimientos defendiendo los intereses de todos, o al menos los que algunos, sin perjudicar los de nadie, es soñar.

. . .

Pero entonces; ¿los intereses de quiénes defendemos los economistas? No me refiero a la defensa que hacemos cuando trabajamos “de abogados”, una cuestión analizada por Stigler (1965, 1971, 1985). “Se pueden encontrar psiquiatras que testifiquen sobre cada una de las posiciones, frente a un mismo caso” (Stigler, 1985), y también economistas –con sólidos antecedentes académicos, y que dictan clase en la misma universidad–, como mostró el caso Microsoft. Pero en este trabajo no me estoy refiriendo al profesional contratado para “racionalizar una posición tomada”, sino a las recomendaciones en las cuales, al decir de Armando Ribas, “uno no está vendido sino donado”. Yo no me vendo, pero no tengo inconveniente en que aquel a quien le conviene, desde el punto de vista de sus intereses, apoye las cosas que hago en base a las “causas” a las cuales estoy donado, obsequiando o reproduciendo algunos de mis trabajos, o colocando un aviso publicitario en mi programa de TV, en el nombre de que “quiero que vos existas”.

Insisto: ¿los intereses de quiénes defendemos los economistas, cuando nos regalamos? No hay una respuesta única a este interrogante. Y no siempre por una cuestión de ignorancia. Economistas con igual nivel técnico pueden formular diferentes recomendaciones de política económica (estoy por la apertura de la economía, pero no se me ocurre calificar de bruto a cualquiera que esté por su cierre).

Cambio entonces la pregunta: ¿en los intereses de quiénes estoy pensando yo, cuando efectué recomendaciones de política económica? Para contestar este interrogante, volvamos al

conjunto de cuestiones planteadas al comienzo de este trabajo, pero ahora, junto a cada pregunta, incluyendo mi respuesta. ¿Debe abrirse más, o cerrarse más, la economía? Debe abrirse lo más posible; ¿debe regularse más o menos, cierta actividad profesional? Debe regularse lo menos posible; ¿deben las distribuciones personal, funcional y regional del ingreso, ser las que resultan “del libre juego de la oferta y la demanda”, o deben ser modificadas por medidas de gobierno? Deben ser modificadas lo menos posible; ¿deben todos los niños acceder a la educación primaria, la vacuna antipoliomielítica y una pelota de fútbol “número 5”, o sólo los hijos de quienes los pueden comprar? Todos los niños deben acceder a educación y salud elemental, el resto debe quedar a cargo de sus familiares; ¿debe morir de hambre quien no ahorró para gastar en sus últimos años, o debe existir un mecanismo compulsivo para que, “solidariamente”, sus vecinos o compatriotas lo asistan? Debe avisársele –de manera creíble- a cada ser humano, que cuando sea viejo sólo tendrá de los demás, lo que biológicamente necesite para no morir de hambre, y que si quiere tener más, que ahorre durante sus años más productivos; ¿deben los monopolistas poder hacer “lo que quieran”, o debe el Estado neutralizar su poder? El Estado no debe intervenir, salvo situaciones extremísimas, porque como decía mi viejo, con enorme frecuencia “el remedio es peor que la enfermedad”.

En una palabra, estoy a favor de la mayor apertura de la economía, la mayor desregulación económica, la distribución del ingreso que surge (básicamente) del esfuerzo individual, y encargarle a los funcionarios de turno, la menor cantidad de tareas posible. Pero en función del análisis anterior, no me inclino por estas recomendaciones de política económica porque estoy a favor de “la humanidad”, sino porque opto por una de varias alternativas, en situaciones donde existe conflicto de intereses. ¿Por qué, entonces, elijo cierta alternativa. Por ejemplo, por que prefiero el aumento del bienestar que le genera la apertura económica a los seres humanos en cuanto consumidores, sabiendo que se les deteriora en cuanto productores?

Porque le presto particular atención a las actitudes y aptitudes humanas que generan distintas reglas de juego. Nótese que digo actitudes y aptitudes, y no meramente conductas (cuando uno “se acostumbra” a vivir “por derecha”, pega un salto en sus comportamientos con respecto a su pasado, y no meramente “se traslada por la curva”).

Por ejemplo, recomiendo vivir en un país donde no rige la “ofertocracia” sino la “demandocracia”. En el primero mandamos cuando vendemos, y no tenemos más remedio que obedecer cuando compramos, en el segundo ocurre exactamente lo contrario. En la ofertocracia el público que asiste a mis conferencias no tiene más remedio que escuchar los temas que a mí me interesan, expuestos como a mí me parece, pero con el producido de la conferencia luego puedo comprar sólo lo que se les ocurrió fabricar al panadero, al vidriero y al director de teatro; mientras que en la demandocracia no tengo más remedio que preparar conferencias sobre los temas que le interesan al auditorio, y exponerlos de manera atractiva, pero con el producido de la conferencia luego puedo comprar los productos que más me gustan, donde más me place.

¿Por qué recomiendo vivir en ofertocracia o en demandocracia? Dejemos de lado la pretensión de cada uno de los seres humanos que puebla la Tierra, de ser simultáneamente monopolista cuando vende y monopsonista cuando compra, porque desde el punto de vista del conjunto esto implica una falacia de composición. Recomiendo vivir en demandocracia, porque induce a las personas a vivir alertas, hacerse cargo de sí mismas, mejorar sus habilidades, corregir errores, etc.; mientras que la ofertocracia las induce a achancharse, no entrenarse, resignarse, etc.

Parte no despreciable del diferente uso de la energía humana en una demandocracia y una ofertocracia tiene que ver con la intervención estatal, visualizada como una cuña en las relaciones económicas entre los seres humanos. En de Pablo (1991) distinguí entre trabajar y estar ocupado, lo cual no es un juego de palabras. Trabaja quien dirige su energía a seducir a los consumidores, prestándole mejores servicios que sus competidores; está ocupado quien desayuna con el ministro de economía, almuerza con algún gurú prestigioso, y pasa buena parte del resto del día en la cámara empresaria o profesional a la que pertenece, para torcer en su favor la política economía, o al menos evitar que la tuerzan en su contra. En cada momento, en cualquier lugar del Mundo, los seres humanos trabajan o están ocupados, según la rentabilidad relativa del uso del tiempo (como principio general, trabajan en una demandocracia, están ocupados en una ofertocracia), pero los resultados, en términos de producción, crecimiento, empleo, adaptación tecnológica, son bien diferentes, dependiendo de si al ser humano le conviene trabajar o estar ocupado.

En la demandocracia los precios relativos los fija la interacción humana, en la ofertocracia los funcionarios de turno. Invocando la justicia en las relaciones económicas, fijan

los precios relativos “más allá de la oferta y la demanda”. Lo cual sería muy lindo si los seres humanos fuéramos ángeles. “El socialismo y el comunismo parten de 2 principios fundamentales. El primero es que los intereses particulares son contrarios al interés general (Rousseau); el segundo, que el Estado es una entelequia que representa al interés general (interés nacional, en su caso) y por lo tanto la razón de Estado impera por encima de los derechos individuales... El aporte anglosajón al proyecto universalista que representa la democracia liberal no puede ser sobrevalorado... El reconocimiento de los límites de la razón (‘sólo sé que no sé nada’), y de la falibilidad del hombre (‘el que esté libre de pecado que arroje la primera piedra’), son los principios en que se fundamenta Occidente” (Ribas, 1997). “Si el interés propio domina a la mayoría de los seres humanos en todas sus transacciones comerciales; ¿por qué no en sus menesteres políticos? ¿Calculan los hombres con lógica y objetividad en cuestiones monetarias, pero con confusión y amor en cuestiones electorales?” (Stigler, 1971).

Me gusta ejemplificar esta cuestión con el caso de una isla habitada por un grandote y un pequeño, en la cual el único alimento posible es el pescado. Todos los días el grandote le ordena al pequeño que se interne en el mar y pesque para ambos, mientras él se queda tomando sol en la playa. Por la tarde, cansadísimo, el pequeño regresa, el grandote le quita casi todo lo que pescó (sólo le deja al pequeño lo que éste necesita para no morir de hambre), y se lo come. La dramática realidad se repite cotidianamente (“una situación de equilibrio”, como diría un economista). Un día aparece un tercero, quien viendo la escena puede adoptar alguna de las siguientes acciones: 1) sugerirle al grandote que cambie su comportamiento, en el nombre de la ética o de Dios; 2) forzarle al grandote a que cambie su comportamiento, en el nombre de la ley; 3) pedirle al grandote que le ordene al pequeño que pesque para los 3, y el tercero se pasa el día en la playa, tomando sol, junto al grandote. Tengo una aversión visceral contra el intervencionismo estatal, no porque no vea los problemas que crea el accionar de algunos integrantes del sector privado, sino porque mi experiencia personal, y la lectura de la historia, me muestran la frecuencia con la cual los funcionarios no pueden resistir la tentación de optar por la tercera alternativa (cuando se le encarga a un ser humano que, en rol de funcionario, solucione “el problema de la vivienda”, lo primero que hace -¿quién debería esperar algo diferente?- es solucionar el problema de su vivienda, el de sus parientes y amigos, y si luego queda algo,...).

La referida pretensión universal de vivir como monopolistas cuando vendemos, y como monopsonistas cuando compramos, es más fácil de implementar en una ofertocracia que en una demandocracia. ¿A quién afecta principalmente el cierre de una economía? No a los ricos, que siguen viajando, e importan los bienes trayéndolos consigo; sí a los pobres, que no tienen tal opción y no pueden comprar más los bienes importados en el supermercado de la esquina. Lo cual, otra vez, afecta las actitudes. ¿Se acuerda cuando los argentinos, de Nueva York lo único que sabíamos era en qué negocio vendían planchas con 220 voltios de corriente, tapados de piel o cámaras fotográficas? ¿Se acuerda cuando la “gente como uno” se peleaba por comprar algún perfume importado en la Feria de las Naciones? ¿Se acuerda del obligatorio paso por el “free shop”, al regresar de un viaje al exterior?

Con iguales dotaciones factoriales y tecnología, la frontera de posibilidades de producción de un país donde rige la demandocracia, está muy por afuera de aquella que existe donde rige la ofertocracia. Por eso en de Pablo (1993) destacué la importancia del valor económico de los valores; no solamente los economistas no somos neutrales con respecto a los valores personales, sino que destacamos su importancia económica (en un país de gente honesta, quienes en otro poblado por gente deshonesto trabajan de guardiacárceles, inspectores impositivos y policías, trabajarían de jardineros, heladeros y peluqueros). Olson (2000) expresa lo mismo en los siguientes términos: “el ingreso por habitante de los países más ricos es más de 20 veces el de los países más pobres. No hay forma de explicar la pobreza extrema ignorando la forma en que las naciones son `desgobernadas’... ¿Por qué algunas economías de mercado son pobres, y otras son ricas?... En todos los países hay comerciantes despiertos, que atienden con deferencia. ¿Por qué si los mercados generan prosperidad, no lo hacen en los países pobres?... Porque para capturar las ganancias del comercio tiene que haber un sistema judicial y político que fuerce a cumplir los contratos, proteja la propiedad privada, y facilite la existencia y uso generalizado del mercado de capitales... En la actualidad prácticamente todos los economistas [y probablemente también quienes cultivan otros campos del saber] están de acuerdo en que las sociedades tienen mayor probabilidad de prosperidad, cuando hay claros incentivos para producir y apropiarse de las ganancias de la cooperación social, a través de la especialización y el comercio”.

. . .

Defiendo, entonces, los intereses de los seres humanos que más se preocupan por el bienestar propio y el de su familia, los hace estar alerta a las oportunidades que se le presentan, los hace ahorrar en las buenas para hacer frente a las malas, crean valor encontrando satisfacer alguna necesidad humana en un mundo de transacciones voluntarias, etc. Mi héroe es el pobre que vive lejos, en su casita, y emplea varias horas por día para ir y venir de su trabajo, y no el ocupante ilegal de una villa de emergencia, que vive cerca, y demanda que se ocupen de él, con la complicidad de dirigentes políticos, ultragenerosos con nuestros recursos y no los de ellos.

Pero no me engaño. No todos los seres humanos somos iguales, y con la misma fuerza con que digo que importantes porciones de la diferencia de comportamiento tienen que ver con las reglas de juego imperantes (¿por qué el mismo argentino que maneja “mal” en Buenos Aires, maneja “bien” en Nueva York, si en los vuelos no dictan cursos de manejo?), apunto que no se puede explicar así la totalidad de la diferencia de comportamiento. Hay personas naturalmente más listas que otras, menos miedosas que otras, más amantes de los riesgos que otras, etc. ¿Qué lugar ocuparían aquellos a quienes, por ejemplo, la incertidumbre los aterroriza y los paraliza, en el mundo que yo prefiero?

Cada ser humano tiene un lugar en el Mundo. La cuestión es cómo se asignan los “mejores” lugares, entendiendo tales los más codiciados (no descarto que alguien prefiera viajar colgado de la parte posterior de un camión, recogiendo basura, a ocupar la gerencia general de un banco; pero hay más basureros queriendo ser banqueros, que banqueros queriendo ser basureros). Si se siguen mis recomendaciones, los mejores lugares tienen que ser ocupados por quienes luchan más, se empeñan mejor, etc., y quienes no, deben contentarse con los otros puestos.

Digresión sobre la exclusión. Excluído suena a calificación laboral cuantitativa (integran la fuerza laboral, en la Encuesta Permanente de Hogares que compila el INDEC, pero sus servicios laborales no sirven para nada), y a veces parece casi un “título”, que genera derechos. En el contexto globalizado en el cual inexorablemente vivimos (de Pablo, 2001), me preocupa que haya personas que se sienten “incluídos”. Siempre les pregunto: ¿incluídos dónde? Como postura, me parece más útil sentirse excluído, y pelear para estar incluído, que pensar que el

problema de la exclusión lo tienen los demás, y por consiguiente no hay que cuidar el trabajo, la seriedad con que se estudia, etc.

Mi mensaje es el mismo para todos los seres humanos: no te cuentes el cuento, ni permitas que te lo cuenten. Los que pretenden saber qué va a pasar, te están contando el cuento; los que te aseguran que tal carrera, profesión u oficio es la clave del futuro, te están contando el cuento, etc. En la vida hay que avivarse, prepararse o... aguantársela.

¿Y la solidaridad? Más allá de los impuestos (cada vez que divido el total de tributos que pago, por la remuneración media de los jubilados y pensionados, advierto lo solidario que soy), debe basarse en la voluntariedad, en el corazón que actúa en consecuencia. Rechazo la “solidaridad involuntaria”, generada por los dirigentes políticos, realizada con mis recursos.

. . .

Sin darnos cuenta, somos “sistémicos” en la porción de la realidad en la cual tenemos entrenamiento profesional, y no lo somos en el resto de la vida cotidiana. Cuando algún desocupado me consulta por su problema, le respondo con un análisis del problema de “la desocupación”. Pero cuando salgo a cenar a un restaurante, no quiero que el jefe de la Policía me muestre descendentes índices de delincuencia, quiero que no me asalten a mí. Buena parte de los problemas de comunicación entre economistas y no economistas tiene que ver con esto. ¿Para qué tiene la Tesorería que pedir plata prestada si están las reservas del Banco Central? ¿Para qué hacer esperar a un desocupado que tiene ganas de comer, si en la heladera del almacén de la esquina hay fiambre?, son propuestas muy lógicas desde la perspectiva de quienes no son economistas. “¿Sobre qué bases los economistas se sienten capacitados para brindar consejos útiles sobre las funciones apropiadas del Estado? Su ventaja consiste en entender cómo funcionan los sistemas económicos bajo diferentes esquemas institucionales” (Stigler, 1965).

La defensa de ciertas actitudes y aptitudes, importante en sí misma, adquiere particular relevancia cuando la realidad se analiza a lo largo del tiempo, y por consiguiente se plantean cuestiones de inconsistencia temporal. En Argentina hoy más de la mitad de los inscriptos en el

sistema privado de jubilación, no está efectuando sus aportes. Insisto hasta el cansancio en que el gobierno, y las AFJPs, deberían machacar y hacer todo lo posible para que todos paguen. ¿Los intereses de quiénes estoy defendiendo? Los de aquellos que sí están aportando, porque como no es concebible que quienes hoy no lo están haciendo, dentro del 20 años se mueran de hambre, se creará un nuevo impuesto para que los “pobres nonos” puedan sobrevivir.

. . .

Llegó el momento de volver al principio del trabajo.

La conclusión es que en mis posturas sobre política económica, definiendo las reglas de juego que inducen a aplicar la energía humana que nos haga seres humanos plenos, a cargo de nosotros mismos, abandonando la magia y el infantilismo. Esta es, en parte, una idea, y en parte una defensa de intereses. ¿Será mi inconsciente el que me lleva a efectuar estas recomendaciones, a partir de una pura proyección de lo que a nivel individual me conviene?

REFERENCIAS

- de Pablo, J. C. (1991): “Una explicación, algo exagerada, del estancamiento económico argentino”, Alta gerencia, 1, 3, diciembre.
- de Pablo, J. C. (1993): “El valor económico de los valores”, Contexto, 183, febrero 9.
- de Pablo, J. C. (2001): “La globalización, Argentina y cada uno de nosotros”, en de Pablo, J. C.; Dornbusch, R. y Nogués, J.: La globalización y cada uno de nosotros, Consejo Empresario Argentino.
- Friedman, M. (1953): “The methodology of positive economics”, en: Friedman, M.: Essays in positive economics, University of Chicago Press.
- Friedman, M. (1977): “Inflation and unemployment”, Journal of political economy, 85, 3, junio.
- Hirschman, A. O. (1986): “The concept of interest: from euphemism to tautology”, en Rival views of market society, Viking.
- Lipsey, R. G. y Lancaster, K. (1956): “The general theory of the second best”, Review of economic studies, 24, 1.
- Mishan, E. J. (1965): “A survey of welfare economics, 1939-1959”, Surveys of economic theory, Macmillan.
- Olson, M. (2000): Power and prosperity, Basic Books.
- Ribas, A. P. (1997): ¿Quién es Occidente?, Atlántida.
- Robbins, L. (1932): Essay on the nature and significance of economic science, Macmillan.
- Robbins, L. (1981): “Economics and political economy”, American economic review, 71, 2, mayo.
- Samuelson, P. A. (1956): “Social indifference curves”, Quarterly journal of economics, 70, 1, febrero.
- Stigler, G. J. (1965): “The economist and the state”, American economic review, 55, 1, marzo.
- Stigler, G. J. (1971): “Smith’s travels on the ship of state”, History of political economy, otoño.
- Stigler, G. J. (1985): Memoirs of an unregulated economist, Basic Books.