

COLECCIÓN ESTUDIOS E INFORMES

Núm. 3 ■ 1995

Ética y progreso económico

James M. Buchanan

Premio Nobel de Economía



"la Caixa"

CAJA DE AHORROS Y PENSIONES
DE BARCELONA

Servicio de Estudios

Este tercer número de la colección «Estudios e Informes» del Servicio de Estudios de "la Caixa" contiene dos documentos del profesor James M. Buchanan, Premio Nobel de economía en 1986. El primer estudio tiene por título «Ética y progreso económico» y constituye la primera parte del libro «Ethics and Economic Progress» aparecido en 1994. Se trata del texto revisado de tres conferencias dadas en octubre de 1991. La traducción la ha realizado el Dr. José Antonio García-Durán de Lara, catedrático de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona. El punto de partida es la ética del trabajo, tomada en la más pura tradición protestante calvinista. En concreto, el autor sostiene que el bienestar económico de cualquiera de nosotros depende de la actitud hacia el trabajo y el ahorro que tengamos todos. Una sociedad en la que predomine una alta inclinación al trabajo y al ahorro será siempre una sociedad más próspera que otra menos motivada en este sentido. Son verdades intuitivas pero que no son fáciles de argumentar partiendo de los postulados económicos habituales. Para probarlo, el profesor Buchanan cuestiona algún elemento básico de la teoría económica usual. Hay que destacar que la fundamentación de su análisis es exclusivamente positiva, en el sentido de que únicamente pretende clarificar los efectos de una determinada ética económica.

El segundo trabajo, «Perspectivas para las limitaciones constitucionales de los déficit presupuestarios» es la transcripción de una conferencia que pronunció el profesor Buchanan en "la Caixa" en diciembre de 1987. A pesar de su lejanía en el tiempo, la argumentación sigue siendo válida y el tema es de una actualidad rabiosa: el problema de los enormes déficit públicos generados sobre todo a partir de la década de los sesenta. La disertación se centra en los Estados Unidos, el país que mejor conoce el conferenciante, pero la cuestión es común a muchas otras economías, incluida la nuestra.

Estos documentos no agotan, por supuesto, los temas tratados, sino que más bien los abren. Por ello, confiamos que las ideas que figuran en el tercer número de esta colección constituyan una aportación al debate sobre estos temas.



COLECCIÓN ESTUDIOS E INFORMES

Núm. 3

Ética y progreso económico

James M. Buchanan

Premio Nobel de Economía



"la Caixa"

CAJA DE AHORROS Y PENSIONES
DE BARCELONA

Servicio de Estudios

CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA

Servicio de Estudios

Av. Diagonal, 629, planta 16, torre I
08028 BARCELONA
Tel. (93) 404 62 38
Telefax (93) 404 68 92

Ética y progreso económico

Ethics and Economic Progress

Publicado de acuerdo con University of Oklahoma Press,
y Scott Meredith Literary Agency,
L.P., 845 Third Avenue, New York, NY 10022.

© University of Oklahoma Press, Norman,
Publishing Division of the University, 1994.
Reservados todos los derechos.

Traducción del Dr. José Antonio García-Durán,
Catedrático de Teoría Económica de la Facultad de
Ciencias Económicas de la Universidad de Barcelona.

Perspectivas para las limitaciones constitucionales
de los déficit presupuestarios

*Prospects for constitutional limitations on budget
deficits*

Conferencia pronunciada en el Auditorio de la
sede social de "la Caixa"
Barcelona, 1987.

Traducción de D. Javier Garralda.

Impreso en:

CEGE Creaciones Gráficas, S.A.
Ciutat d'Asunción, 42
08030 Barcelona
D.L.: B. 29761 -1995
ISBN: 84-88099-08-8

ÍNDICE GENERAL

	<u>Pág.</u>
Presentación	5
<hr/>	
I. ÉTICA Y PROGRESO ECONÓMICO	9
<hr/>	
II. PERSPECTIVAS PARA LAS LIMITACIONES CONSTITUCIONALES DE LOS DÉFICIT PRESUPUESTARIOS	81
<hr/>	

PRESENTACIÓN

Trabajar más y aborrrar más es una forma eficaz de mejorar el bienestar individual y colectivo que pocos discutirán. Tampoco es probable que argumentar la racionalidad de mantener las finanzas saneadas levante mucha controversia. Sin embargo, también es cierto que esta especie de normas económico-morales han perdido fuerza. Ya sea por los años en los que el enriquecimiento rápido y especulativo -en España y en el mundo desarrollado- parecía imponerse como norma universal de los negocios y las finanzas, ya sea por la creencia de que los profundos cambios estructurales en los que nos hemos adentrado relativizan viejas leyes o preceptos económicos.

En una situación de mayor serenidad, parece oportuno volver a revisar la base sobre la cual se asienta la actuación económica, pública y privada. En este contexto, el Servicio de Estudios de "la Caixa" ha creído conveniente publicar dos documentos diferentes pero que apuntan en la misma línea. Las dos obras tienen por autor al profesor James M. Buchanan, economista Premio Nobel en su especialidad en 1986 por sus estudios en el campo de la teoría de la elección pública, que aplica el análisis económico a la política.

El primer estudio tiene por título «Ética y progreso económico» y constituye la primera parte del libro «Ethics and Economic Progress» aparecido en 1994. Se trata del texto revisado de tres conferencias dadas en octubre de 1991. La traducción la ha realizado el Dr. José Antonio García-Durán de Lara, catedrático de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona. El punto de partida es la ética del trabajo, tomada en la más pura tradición protestante calvinista. En concreto, el autor sostiene que el bienestar económico de cualquiera de nosotros depende

de la actitud hacia el trabajo y el ahorro que tengamos todos. Una sociedad en la que predomine una alta inclinación al trabajo y al ahorro será siempre una sociedad más próspera que otra menos motivada en este sentido. Son verdades intuitivas pero que no son fáciles de argumentar partiendo de los postulados económicos habituales. Para probarlo, el profesor Buchanan cuestiona algún elemento básico de la teoría económica actual. Hay que destacar que la fundamentación de su análisis es exclusivamente positiva, en el sentido de que únicamente pretende clarificar los efectos de una determinada ética económica.

El segundo trabajo, «Perspectivas para las limitaciones constitucionales de los déficit presupuestarios» es la transcripción de una conferencia que pronunció el profesor Buchanan en el auditorio de la sede social de "la Caixa" en diciembre de 1987. A pesar de su lejanía en el tiempo, la argumentación sigue siendo válida y el tema se mantiene en el candele-ro: el problema de los enormes déficit públicos generados sobre todo a partir de la década de los setenta. La disertación se centra en los Estados Unidos, el país que mejor conoce el conferenciante, pero la cuestión es común a muchas otras economías, incluida por descontado la nuestra.

El autor atribuye el origen de los males de los déficit públicos endémicos a la política fiscal de la revolución keynesiana, que conllevó que periclitase la idea de que había que equilibrar los presupuestos. Declara que los políticos, en el sistema democrático, tienen una tendencia natural a incurrir en déficit presupuestarios. Para contrarrestar esto propone, aparte de restaurar el principio moral de condenar los déficit públicos en periodos que no sean de emergencia, una enmienda a la constitución que exija que el presupuesto del Gobierno de Estados Unidos sea equilibrado.

Recientemente, en el primer trimestre de este año el Partido Republicano de los Estados Unidos sometió a votación una propuesta de enmienda constitucional para prohibir déficit públicos a partir del año

2002, sólo con la excepción de una guerra o la autorización de tres quintas partes de los dos cuerpos del Congreso. Esta iniciativa legislativa fue aprobada por la Cámara de Representantes, pero no obtuvo suficiente apoyo en el Senado. Hace unos días, sin embargo, el presidente Clinton anunció la intención de equilibrar el presupuesto de los Estados Unidos, en plena sintonía con la preocupación colectiva sobre el sentido de incurrir año tras año en desequilibrios presupuestarios. Como puede comprobarse, el tema no podía estar más de actualidad.

Estos documentos no agotan, por supuesto, los temas tratados, sino que más bien los abren. Esperamos que los lectores, tanto los economistas como los no economistas, consideren estas páginas apasionantes, o al menos, interesantes. En cualquier caso, creemos que no existe ninguna receta mágica para las dificultades a que tiene que hacer frente la economía española, y que las soluciones provendrán, más bien, de una conjunción de esfuerzos. Por ello, confiamos que las ideas que figuran en el tercer número de esta colección constituyan una aportación al debate sobre estos temas.

Josep M. Carrau

Director del Servicio de Estudios

Julio de 1995

Ética y progreso económico

ÍNDICE

	Pág.
Capítulo 1. TODOS DEBERÍAMOS TRABAJAR MÁS DURO: EL VALOR ECONÓMICO DE LA ÉTICA DEL TRABAJO	13
I. Introducción	13
II. Fútbol y nueces: una historia personal	14
III. Esclarecimiento del tema	16
IV. La división del trabajo y la amplitud del mercado	18
V. Equilibrio competitivo y rendimientos constantes	22
VI. Optimalidad, externalidad y rendimientos crecientes	27
VII. Internalización vía la ética del trabajo	30
VIII. Conclusión	32
<hr/>	
Capítulo 2. TODOS DEBERÍAMOS AHORRAR MÁS: EL ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA ÉTICA DEL AHORRO	33
I. Introducción	33
II. ¿Cuánto «deberíamos» ahorrar?	36
III. La gran confusión keynesiana	39
IV. Obligaciones para con las generaciones futuras	41
V. Ahorro, capital y la amplitud del mercado	44
VI. Un dólar ahorrado es un dólar ganado: una comparación cuantitativa	48
VII. Internalización mediante una ética del ahorro	50
VIII. Alternativas a la restauración de la ética del ahorro	53
<hr/>	
Capítulo 3. TODOS DEBERÍAMOS PAGAR AL PREDICADOR: ORÍGENES ECONÓMICOS DE LAS RESTRICCIONES ÉTICAS	56
I. Introducción	56
II. Restricciones morales autoimpuestas, individuales o concertadas	58

	<u>Pág.</u>
III. El interés del individuo en el comportamiento de los demás	60
IV. Preferencias por preferencias	67
V. Pero algunas normas son «mejores» que otras	70
VI. Comportamiento pragmático y comprensión económica	72
VII. Max Weber, el calvinismo y el capitalismo	74
VIII. El análisis económico y la interdependencia ética	76
<hr/>	
Referencias bibliográficas	79
<hr/>	

Capítulo 1

TODOS DEBERÍAMOS TRABAJAR MÁS DURO: EL VALOR ECONÓMICO DE LA ÉTICA DEL TRABAJO

I. Introducción

■ Los miembros de una sociedad en la que exista una sólida ética del trabajo tendrán más bienestar material que los de una sociedad en donde esa ética sea débil o no exista. Esta proposición sería aceptada sin discusión por personas que no se clasifiquen a sí mismas como economistas profesionales. Por contra, los economistas encuentran que esa proposición resulta de difícil incorporación a su ortodoxia analítica. ¿Por qué estaría mejor una persona, en términos de su propia valoración, por el hecho de que aquellos con los que se relaciona económicamente trabajen más duro? ¿Qué hay en la teoría económica básica que nos permita proporcionar una fundamentación lógica a la intuición que se ha presentado?

■ Estas son las preguntas que me hicieron iniciar la reflexión. En la sección II presento los detalles autobiográficos. La sección III establece los supuestos mínimos de definición y clarificación que permiten replantear las cuestiones de forma tratable por el análisis económico cuidadoso. En la sección IV se aduce que una respuesta directa la ofrece el clásico principio de Adam Smith que relaciona la división del trabajo con la amplitud del mercado. Sin embargo, como sugiere la sección V, esta respuesta puede no ser coherente con el principio neoclásico de la distribución, que forma parte asimismo de la sabiduría heredada. En la sección VI resuelvo la aparente contradicción eliminando del análisis de la economía de producción-intercambio el postulado de rendimientos constantes. La introducción de rendi-

mientos crecientes generalizados o para el conjunto de la economía proporciona un fundamento lógico a la intuición inicial, aunque puedan discutirse entonces algunas propiedades de optimalidad del equilibrio competitivo.

■ Si de hecho existe una externalidad en el margen de decisión entre ocio y trabajo, ¿cómo puede internalizarse esa fuente potencial de ineficiencia? La sección VII sugiere que la internalización mediante normas éticas puede haber ofrecido al menos una solución parcial. En esa sección y en la final del capítulo, argumento que en la ética del trabajo hay una constante económica demostrable, que puede darse soporte analítico a la intuición inicial de los no economistas, sobre la base de la aplicación del principio de Smith en un marco de rendimientos crecientes generalizados, y que, en un sentido, la presencia de una ética del trabajo en nuestra herencia cultural puede reflejar un reconocimiento indirecto de esa relación.

II. Fútbol y nueces: una historia personal

■ Empezaré mi discusión acerca de la ética del trabajo explicando los orígenes de mi interés por el tema, una historia personal que ya he explicado en versiones previas de esta argumentación (Buchanan, 1989). Quienes conozcan algo de mi carrera reconocerán que el programa de investigación específico acerca del análisis económico de la ética es una evolución relativamente reciente de mis intereses. Este programa no es resultado directo de la elección pública, ni de la filosofía política, ni del análisis económico constitucional, temas enfatizados en mi trabajo previo, aunque existan intersecciones obvias con ellos, sobre todo con el último.

■ En el fin de semana del 3 y 4 de enero de 1987, había programados cuatro partidos de fútbol americano profesional. Me encanta ver por televisión el fútbol profesional, de modo que mis preferencias me sugerían que mirase los cuatro partidos. Pero me sentía muy culpable por estar planeando

estar casi quince horas en el sillón en un fin de semana. Estaba muy preocupado ante la perspectiva de «pérdida» de un tiempo valioso.

■ Estaba en mi casa de campo de las montañas de Virginia y me acordé de que hacía unas semanas había recogido una buena cosecha de nueces de un árbol de mi jardín. Como quizás sepa el lector, las nueces constituyen complementos deliciosos de los pasteles y galletas caseros, pero son difíciles de abrir. Las nueces parecían ser la respuesta a mis plegarias. Me hice a la idea de coger unos cuencos, tenazas apropiadas, un martillo y una antigua plancha de metal, de modo que pudiera ir abriendo las nueces mientras miraba las muchas horas de fútbol. Con los dos días acumulé varios jarros de nueces, lo que hizo innecesaria cualquier compra de nueces en el mercado. Me di cuenta, para mi sorpresa, de que el trabajo de abrir las nueces había borrado mi mala conciencia por estar mirando el fútbol por la televisión. Disfrutaba, desde luego, del espectáculo, pero al mismo tiempo estaba realizando una actividad que permitía evitar la «pérdida» completa del tiempo.

■ El proceso de autoexamen psicológico, tanto durante los hechos como después, dio lugar a mi reflexión sobre el contenido económico de la ética del trabajo. Estaba claro que quedaba restringido por un principio ético interno que me hacía muy doloroso responder a mis propias preferencias. Cuando apareció ante mí la perspectiva de dedicarme a la pura «vagancia» tuve un genuino sentimiento de culpa, que se repite en todas las ocasiones similares. Pero esa culpa desapareció enseguida en cuanto fue posible realizar algún trabajo, aunque estuviera muy por debajo de las actividades normales de mi existencia (y que, desde luego, en un sentido de ventaja comparativa seguía siendo «no económico»).

■ Pregunta: Este precepto ético profundamente arraigado en mí, quizás presente, en parte, por el hecho de haberme criado en una tradición presbiteriana, escocesa-irlandesa del Tennessee medio, ¿se trata simplemente de un residuo de algo que en una época anterior pudo haber sido necesario para

la supervivencia en un marco de subsistencia, y, por tanto, sin ningún sentido o valor en una moderna y compleja economía? ¿O quizás esta ética del trabajo, que claramente me hace cuestionar a veces mis propias preferencias de no trabajar, mantiene su valor y sentido económico, incluso en la economía de finales del siglo xx?

III. Esclarecimiento del tema

■ La pregunta plantea un reto interesante; pero antes de empezar la búsqueda de una respuesta es necesario ponerse el sombrero de economista y situar la pregunta en un modelo abstracto diseñado de modo que se puedan aislar los rasgos relevantes. Planteada en términos generales, la pregunta es: ¿Estarán mejor los participantes de una economía cuando comparten un compromiso ético de trabajo duro que si ese compromiso no existe? Como sugiere mi título a este capítulo, mi respuesta será afirmativa, pero en su apoyo debo establecer una argumentación convincente.

■ Existe un significado común de «más trabajo» que implica varias dimensiones de ajuste: horas, días, semanas, meses, años de trabajo; producción por unidad de tiempo, por hora, por día, por semana, etcétera; calidad del esfuerzo de trabajo medida por la calidad del producto y por otros elementos. Para simplificar la cuestión me voy a concentrar sólo en la dimensión temporal. Por la opción de trabajar más, me voy a referir a la decisión individual de hacerlo más horas por semana, más semanas por año o más años por carrera. Supondré que la producción por unidad de tiempo no cambia con la variación del tiempo trabajado, y supondré también que la calidad del trabajo es invariable cualquiera que sea el tiempo trabajado. Supondré además que el individuo no se ve institucionalmente coaccionado acerca de la dimensión de su tiempo de trabajo; es decir, asumo que el individuo puede elegir voluntariamente el número de horas por semana, semanas al año o años por carrera, trabajados. Es cierto que, en realidad, existen muchas

restricciones institucionales que limitan la elección voluntaria del tiempo de trabajo, como horas por semana estipuladas, semanas por año, edades de retiro, etcétera. Pero en casi todos los casos, algunos aspectos de la dimensión temporal quedan dentro del conjunto de elección del individuo.

■ He reducido la cuestión a la siguiente: ¿Están mejor los participantes en una economía si comparten un precepto ético común que les hace trabajar más horas por semana o semanas por año, que si no cuentan con ese precepto? Como siguiente paso, es necesario definir con cuidado qué es lo que implica exactamente la decisión de aportar más tiempo de trabajo. Mi definición a este respecto es muy directa y está totalmente de acuerdo con el empleo normal de los términos. Cuando una persona aporta más tiempo de trabajo, cuando amplía el número de horas trabajadas por semana, hay un incremento correspondiente de la retribución, sueldo o salario, recibido como renta por el oferente de trabajo. El individuo produce más valor económico para quien quiera que lo emplee, y, a cambio de ese mayor valor del input ofrecido, recibe un incremento del sueldo o salario total, que está entonces disponible para su gasto, según desee el receptor, en bienes y servicios finales de la economía.

■ La definición de lo que quiere decir exactamente más tiempo de trabajo parece clara, pero excluye muchas cosas que con poco cuidado rigor pudieran considerarse trabajo. La definición restringe el significado de más trabajo a más tiempo ofrecido a cambio del pago de un sueldo o salario en el mercado. El individuo que «trabaja duro» o «dedica más horas» a mejorar su juego de golf o su tenis no está incrementando la oferta de esfuerzo al nexo económico. Por tanto, a nuestros efectos, dedicar más tiempo al golf es equivalente a dedicar más tiempo a estar en un sofá. El margen crítico se da entre la oferta de trabajo al mercado y todos los demás empleos del tiempo del individuo. Para un individuo, desde luego, el tiempo dedicado a perfeccionar su juego de golf puede proporcionarle un valor igual o supe-

rior al valor de los bienes que podría obtener con la renta salarial obtenida ofreciendo al mercado un tiempo comparable. Pero el individuo sólo coloca valor en el mercado que puede ser de valor potencial para otros, cuando proporciona input al mercado.

■ Para acabar de clarificar el tema hace falta una cualificación final al análisis. Supongo que las instituciones de la economía general, llamadas a veces instituciones macroeconómicas, operan de tal modo que permiten que las elecciones voluntarias de las personas referidas a los suministros de esfuerzo de trabajo se realicen sin ruptura institucional. Como el individuo que ofrece trabajo al mercado recibe a cambio una renta que, en principio, puede comprar un valor de la producción igual al valor del input ofrecido, cualquier incapacidad de la economía agregada para absorber cambios de la oferta de esfuerzo ha de referirse directamente a un fallo institucional, que es de suponer que pueda corregirse. Cualquier argumentación en el sentido de que, como sólo hay una demanda de trabajo determinada, cualquier incremento de la oferta creará desempleo, seguramente es errónea y no requiere de un amplio tratamiento aquí. Dejo para los que se clasifican a sí mismos como macroeconomistas, la discusión de los arreglos institucionales necesarios para la estabilidad macroagregada (véase el capítulo 2, sección III, donde prosigue esta discusión).

IV. La división del trabajo y la amplitud del mercado

■ Pido excusas por este tedioso rodeo sobre definiciones y cualificaciones. Ya es hora de entrar en la argumentación de fondo. Como habrá quedado bien claro, la cuestión se refiere ahora al valor de más trabajo, o más trabajo del que nuestras simples preferencias pudieran dictar. ¿Estamos mejor cuando todos trabajamos más duro? Por decirlo de otra forma, ¿por qué debería preocuparme por cuanto trabaja usted o por cuanto trabaja cualquier otra persona?

■ Enfrentado a una pregunta semejante, mi procedimiento consiste en examinar la contribución a la respuesta que pueda hacer la teoría económica convencional. Como para muchos economistas, tal examen implica dos fases. Primero se trata de recordar lo que Adam Smith pueda haber dicho sobre el tema; después hay que mirar lo que dicen los manuales modernos. Si Adam Smith es muy claro acerca del tema, los manuales modernos parecen ofrecer respuestas contradictorias y en conflicto, lo cual quizás pueda sorprender.

■ Me concentraré primero en Adam Smith. En su gran libro, *La Riqueza de las Naciones*, publicado en 1776, localiza e identifica como principal fuente de la productividad de una economía (o nación), la explotación efectiva de la división o especialización del trabajo. Aunque las personas difieran relativamente poco en su capacidad básica para producir valor económico, como el mismo Smith creía, pueden incrementar en gran medida su productividad si se especializan, es decir, si distintas personas hacen distintas cosas. En conjunto, se puede generar mucho más valor en una economía en que diferentes personas o grupos de personas producen bienes diferentes y los intercambian entre ellos.

■ Imaginemos, como un ejercicio mental, que una persona intentara producir de todo por sí misma, sin interacción económica con los demás. ¿Cuánto podría producir una persona en total independencia del nexo económico? La vida de esa persona sería solitaria, aburrida, embrutecedora y breve, por emplear la descripción de Thomas Hobbes en un contexto diferente. Podríamos añadir la palabra «agotadora», ya que el valor de la producción que podría conseguirse con el máximo input de trabajo apenas bastaría para asegurar la supervivencia.

■ La conocida historia del Oeste americano, liberada de algunos de sus aspectos románticos, nos ofrece una buena base para pensar sobre los

beneficios de la división del trabajo y del intercambio. Una granja aislada, de la frontera, por necesidad se veía forzada a ser autosuficiente en muchas de sus actividades. Pero esta genuina independencia de otros, esta producción doméstica, se conseguía al precio de un muy bajo nivel de comodidades. Cuando otras familias se instalaban cerca de la granja y tomaba forma una ciudad, aumentaba la especialización. La productividad mejoraba de forma sorprendente porque ahora las personas podían dedicar todo su tiempo, o casi todo su tiempo, a una actividad. Sin embargo, en los primeros años, incluso tras el establecimiento de una ciudad, la misma persona podía ejercer de barbero y de cirujano, como sabemos por las películas de vaqueros. Pero incluso este arreglo parcial era mucho más productivo que el que requería que cada familia realizara estos servicios y muchos otros. A medida que la ciudad crecía en tamaño, a medida que se ampliaba el nexo económico, la productividad volvía a aumentar, cuando los barberos y los cirujanos encontraban suficiente clientela como para especializarse.

■ Toda la tecnología de la producción cambia a medida que avanza la especialización y a medida que aumenta el número de oferentes y de demandantes. En el registro histórico que conocemos, las innovaciones en transporte y comunicaciones precedieron y siguieron, ambas cosas, a los incrementos de especialización. Los individuos y las familias llegaron a aceptar la interconexión compleja del nexo de un mercado amplio como un fenómeno natural. Hoy día, casi nadie presta atención a su casi total dependencia en todo de las demás personas que participan en el mercado, próximo o lejano. La gente espera poder vender sus propios recursos, de los que el más importante es el tiempo de trabajo, por un sueldo o salario, u otro tipo de retribución, y además espera poder adquirir los productos preferidos en el almacén o supermercado local. En la economía actual, la familia está a tal distancia socioeconómica de la familia de la frontera que la comprensión del proceso histórico, incluso como una idea, no entra en la mentalidad ordinaria.

■ Sin embargo, en el terreno de la conjetura, no hay motivo para pensar que las ventajas de la especialización y de la división del trabajo se agoten llegados a cierto punto en la red de interdependencia. Smith adelantó como principio general la idea de que la división del trabajo depende de la amplitud del mercado. Por tanto, ¿por qué debería cualquier red de mercado ir más allá de aquel tamaño en el que una mayor especialización dejara de ofrecer ventajas económicas?

■ Si se reconoce que las ventajas de la especialización no tienen fin, la proposición básica de Smith puede aplicarse entonces directamente a la cuestión antes planteada. ¿Qué ocurre cuando trabajamos más, cuando ofrecemos más horas por semana al mercado a cambio de un incremento de nuestro salario neto, que podemos gastar en una cantidad mayor de bienes y servicios? La respuesta es obvia: incrementamos el *tamaño* del mercado, la red de interdependencia económica. A modo de ejemplo, si una persona dobla el número de horas que trabaja por semana y lleva a casa un salario doble que antes, lo que le permite adquirir una cesta de la compra y servicios dos veces más valiosa que antes, su acción, en todos los sentidos, es equivalente a la adición de otra persona al nexo de intercambio, una persona con, precisamente, la misma capacidad.

■ Este vínculo directo entre las ofertas de inputs al mercado –en nuestro ejemplo, horas de trabajo– y el tamaño del mercado mismo, nos permite establecer la conexión entre el esfuerzo de trabajo y las ventajas de la especialización. Más horas de trabajo por semana ofrecidas al mercado significan un mercado más amplio, y un mercado más amplio significa que puede aumentarse la especialización, con incrementos generalizados de la productividad de toda la economía. Por tanto, de hecho, mi bienestar aumenta si otros en la economía trabajan más, por la simple razón de que mis propios inputs, no importa cuantos elija ofrecer, comprarán en último término mayor cantidad de producción de lo que ocurriría si otras personas ofrecieran menos horas en el mercado.

■ Realice el lector un simple experimento mental. Imagínese en una nave espacial y que ha de elegir aterrizar, para convertirse en residente permanente, en uno de dos planetas, A y B. Estos planetas tienen economías que están organizadas mediante mercados, con similares características en cuanto a población y recursos naturales, pero con una gran diferencia. En el planeta A, las personas trabajan, en promedio, cuarenta horas por semana. En el planeta B, en comparación, las personas trabajan, en promedio, sólo veinte horas a la semana. ¿Cuál de los dos planetas escogería? Si usted tomara en consideración sólo su propia ventaja, es evidente que escogería convertirse en participante en la economía del planeta A, donde las personas trabajan más, por la sencilla razón de que, no importa cuánto trabaje usted mismo, cuanto ofrezca al mercado, el valor de producción componible por unidad de input será mayor que en el planeta B. La especialización se amplía más porque la economía es mayor; la tecnología aplicable en el planeta A no puede ser utilizada en el planeta B. Cualquier artículo final de consumo, un lápiz, por ejemplo, puede requerir el valor de un minuto de tiempo de trabajo en el planeta A, mientras que puede requerir el valor de tres minutos de tiempo de trabajo en el planeta B.

V. Equilibrio competitivo y rendimientos constantes

■ A mi entender, la argumentación de Adam Smith es totalmente convincente. Para hacer justicia a mis colegas economistas debo añadir que casi todos los economistas aceptarían el razonamiento tal como se ha presentado hasta ahora. De hecho, en los capítulos introductorios de los manuales más elementales se encuentran referencias a las ventajas de la interdependencia económica. Se subrayan las ganancias de productividad, resultado de la división y especialización de los recursos en las amplias redes de mercado. En sus implicaciones, estos elementos introductorios del análisis económico no entran en conflicto con la proposición básica de Adam Smith.

■ Sin embargo, como ya he señalado, el corpus de la teoría económica estándar ofrece respuestas contradictorias a la cuestión que estamos discutiendo. En el capítulo I, como se ha indicado, la respuesta de manual es que sí, que todos estaríamos mejor si trabajáramos más, y por las razones que se han explicado antes. Pero cuando se avanza en el libro, por ejemplo, hasta un hipotético «capítulo 17», nos encontramos con una historia muy diferente. Llegados a este punto, el saber analítico convencional parece rechazar la proposición de Smith. La discusión del «capítulo 17» sugiere que no podemos estar mejor trabajando más de lo que nuestras preferencias nos dicten; el análisis sugiere que una ética del trabajo, en cuanto tal, no tiene contenido económico. Empleo la metáfora «*capítulo 17*» para referirme a la teoría de la distribución del análisis económico convencional. En este punto puede ser útil un breve resumen de la historia de las ideas económicas.

■ Adam Smith y sus compañeros los economistas clásicos no desarrollaron una teoría de la distribución completamente aceptable. Con algunas limitaciones, fueron capaces de desarrollar una teoría de la asignación de los recursos y una teoría del valor. Argumentaron que los precios relativos están ligados a los costes relativos de producción, de modo que las desviaciones con respecto a los «precios naturales» ponen en movimiento fuerzas que trabajan en la restauración de las relaciones coste-precio. La búsqueda del interés propio de cada persona interactúa de modo que se promueve una asignación de los recursos que tiende a maximizar el bienestar de todos los participantes. Pero, en cierto sentido, los economistas clásicos intentaron llevar demasiado lejos su teoría del valor basada en el coste de producción. Intentaron ampliar a la distribución esa lógica explicativa. Intentaron explicar los pagos realizados al trabajo por el coste de producción de trabajadores, con el resultado de la teoría del salario de subsistencia, sobre la que Karl Marx construyó su conocida tesis de la explotación.

■ Los economistas clásicos no fueron capaces de reconocer que los precios relativos no sólo dependen de los costes de producción sino también de las

valoraciones finales de las personas, tal como se expresan en los márgenes de uso, es decir, de las utilidades marginales que se espera que proporcionen los bienes. Los economistas clásicos, al confiar exclusivamente en los costes de producción en vez de las utilidades marginales, ofrecieron una explicación sesgada y parcial del valor económico. Si hubieran sido capaces de introducir el lado de la utilidad o la demanda en el análisis económico, habrían notado que para algunos bienes y algunos recursos puede existir muy poca conexión o ninguna entre los costes y los precios de mercado y que las divergencias entre costes y precios no siempre ponen en movimiento fuerzas que tiendan a restablecer una determinada relación coste-precio.

■ El modelo explicativo básico que incorpora tanto el coste u oferta como el lado de la demanda en la teoría del valor y de la asignación, se introdujo en la década de los setenta del siglo XIX, gracias a las contribuciones de los economistas neoclásicos, llamados, a veces, los teóricos de la utilidad subjetiva o de la utilidad marginal. En el modelo neoclásico los pagos al trabajo no tienen porqué estar directamente relacionados a los costes de producción de trabajadores. La distribución de la renta en una economía puede explicarse sin introducir una teoría económica de la población. Los trabajadores, al igual que los oferentes de otros inputs, o unidades de recursos productivos, tienden a ser pagados de acuerdo con la contribución al valor que significa su trabajo. La teoría de la distribución basada en la productividad marginal se convierte en una teoría de la determinación de los precios de los inputs, o servicios de los recursos, ya se trate del trabajo o de otros recursos productivos. Se tiende a pagar a los trabajadores el valor de la adición al valor del producto final que proporcionan en su empleo, de modo que las motivaciones de interés propio aseguran que trabajadores similares obtienen salarios similares en todos los empleos. Además, y es importante, los precios de los inputs, como los precios de los productos, se establecen en los márgenes apropiados. Los trabajadores tienden a obtener el valor de su contribución al valor del producto en el margen de utilización del input. El salario de un trabajador tiende a ser igual al valor añadido por su empleo.

■ Esta teoría de la distribución, o teoría de los pagos a los recursos, se basa, claro está, en el supuesto de que el mercado es plenamente operativo. Es decir, se supone que hay competición abierta en los mercados de productos y de factores, sin restricciones políticas o institucionales para la entrada y salida en cualquier ocupación, industria o asociación.

■ La teoría neoclásica de la distribución, la teoría de la productividad marginal, parecía completa, pero subsistía un pequeño problema. Si había que pagar a todas las unidades de input, a todas las unidades de recurso que añaden valor al producto final de acuerdo con su contribución neta al valor del producto final, ¿qué nos puede asegurar que el valor total del producto será suficiente, será justo el preciso?, o, en caso de que sea superior, ¿quién se queda con el excedente? Este problema de la «aditividad» fue resuelto por la segunda generación de economistas neoclásicos (J. B. Clark, P. Wicksteed, K. Wicksell) durante la última década del siglo XIX. Especificado que la producción tiene lugar bajo *rendimientos constantes*, es decir, que si ocurre un incremento equiproporcional de todos los inputs, el resultado será un incremento equiproporcional del output, existe una prueba matemática irrefutable que demuestra que el producto total se agota precisamente cuando se asigna a cada input su propia contribución marginal al producto total. Por tanto, bajo rendimientos constantes de escala en la producción, el equilibrio del mercado competitivo, que tiende a retribuir a los factores de acuerdo con su productividad marginal, asigna los recursos a sus empleos de más valor, tal como los valoran los usuarios del producto final, y asigna también las participaciones distributivas entre los propietarios de los recursos de modo que se agote todo el valor generado en la economía.

■ Esta construcción neoclásica es poderosa en sentido explicativo y es estéticamente hermosa. El modelo sugiere que en la medida que se permita que operen mercados competitivos, restringidos sólo por las leyes necesarias que protegen la propiedad y el cumplimiento de los contratos, se maximiza el bienestar económico de todos los participantes en la economía, dada la

distribución inicial de dotaciones, talentos y habilidades. Además, cuando se piensa en cada una de las actividades por separado, el requerimiento de rendimientos constantes de escala no contradice en nada a la intuición. Si en una tecnología dada se amplían proporcionalmente todos los inputs de una línea de producción, ¿no se infiere casi por definición que la producción aumentará también en la misma proporción? Pero esta construcción neoclásica no tiene en cuenta la posibilidad de variación del tamaño de la economía global, de la red de intercambio, y, por tanto, los necesarios desplazamientos de tecnología de producción que esos cambios de tamaño puedan generar. Es decir, la teoría neoclásica de la interacción económica no nos dice nada sobre los efectos de los cambios del tamaño global de la economía, que, como se ha indicado antes, es precisamente lo que ocurre cuando hay un incremento de la oferta de inputs de trabajo al mercado.

■ Considerada de forma ingenua, la construcción neoclásica parece contradecir la proposición básica de Smith. Piense en el siguiente experimento mental. Una persona aumenta el número de horas trabajadas por semana; aumenta la oferta de inputs al mercado. Después de todos los ajustes, esta persona recibe precisamente el valor de la adición al valor del producto que el trabajo adicional genera. Aumenta el producto nacional, desde luego, pero *todo* el incremento de valor retorna a la persona cuyo trabajo adicional hizo que el incremento tuviera lugar. De esta línea de razonamiento parece seguirse directamente que nadie más de la economía se ve afectado, de un modo u otro, por el cambio de los hábitos de trabajo de la persona que ha variado su comportamiento. Parece, por tanto, que debo permanecer indiferente, al menos en términos de cálculo económico, sobre si usted (o cualquier otro, o todos los demás) trabajan más o menos horas. Parece, con esta lógica, que la vagancia sea estrictamente asunto suyo. De hecho, en términos económicos estrictos no debe preocuparme nada que usted esté o no en la economía.

■ Esta aparentemente plausible inferencia del modelo neoclásico estándar seguramente es errónea, y es fácil localizar la fuente del error. Toda la cons-

trucción se basa en el supuesto de invariabilidad de la oferta de inputs, supuesto que seguramente deriva de alguna noción implícita de que la oferta de trabajo en conjunto se mide por el número de trabajadores y que no se ve afectada por las elecciones voluntarias individuales de trabajar más o menos. En este contexto, una ética del trabajo simplemente no tiene sentido. Con una oferta de inputs determinada, cualquier incremento de la oferta de una actividad productiva ha de verse acompañado por una disminución de la oferta de otra actividad. El tamaño de la economía, determinado por las cantidades de inputs ofrecidas al mercado, determina la tecnología de producción, descrita por el grado de especialización que es potencialmente utilizado. No hay lugar para más especialización con un tamaño dado de la red.

■ Debe quedar claro que el modelo neoclásico básico no puede aplicarse a la cuestión que estamos discutiendo. Un incremento de la oferta de trabajo al mercado incrementa el tamaño de la economía; por tanto, toda explicación que dependa críticamente de la especificación de invariabilidad en la oferta de recursos no nos puede ser de gran ayuda. La contradicción con el análisis de manual es más aparente que real. No hay una contradicción forzosa entre el modelo explicativo del análisis económico neoclásico, desde sus supuestos, y la proposición de Smith en el sentido de que un incremento del tamaño del mercado permite una mayor especialización en el uso de los recursos, lo que, a su vez, incrementa la productividad de todos los inputs.

VI. Optimalidad, externalidad y rendimientos crecientes

■ Al argumentar que el bienestar económico de cada participante en una economía de producción-intercambio depende en forma positiva de la oferta de trabajo de los demás participantes, estoy poniendo en entredicho, en un sentido, un teorema fundamental del análisis económico neoclásico que

se refiere a las propiedades de optimalidad de la organización del mercado competitivo, incluso en su forma idealizada. Como he indicado, no discuto esa sabiduría convencional dentro de los límites del supuesto de invariabilidad de los recursos y la tecnología. Pero sí que pongo en duda el supuesto implícito de que la oferta de inputs al nexo de mercado está de alguna forma fuera del dominio del cálculo de la elección racional. Si se introduce el margen de elección entre trabajo proporcionado al mercado y empleos no trabajo de los inputs (tiempo), mi argumentación sugiere que los ajustes voluntarios individuales no tienen porqué generar resultados que sean óptimos o eficientes, definidos en el convencional sentido paretiano. Es decir, estoy sugiriendo que una economía en la que todas las personas simplemente permiten que sus simples preferencias dicten sus elecciones entre trabajo y no trabajo no será eficiente, y que todos pueden estar mejor, cada uno según su propio criterio, mediante un esquema que incluya un incremento de la oferta de trabajo por parte de cada uno.

■ Existe una externalidad en la elección trabajo-ocio. La decisión individual de trabajar más genera beneficios externos a los demás; la decisión individual de trabajar menos, genera daños externos a los demás. Más trabajo implica beneficios que se difunden a cada uno; la vagancia genera daños que se difunden a todos.

■ En este punto, el economista neoclásico puede plantear una objeción a mi razonamiento. ¿Cómo puede ser que un cambio de la oferta de trabajo al mercado pueda ejercer un efecto beneficioso o dañino sobre los demás? Para que existan esos efectos externos hay que desechar el supuesto de rendimientos constantes y postular en vez de ello la presencia de rendimientos crecientes. Pero precisamente los rendimientos crecientes con respecto al *tamaño* de toda la red de intercambios, con respecto al tamaño de la economía medido por las cantidades de inputs ofrecidas al nexo, precisamente eso es lo que la proposición básica de Smith contempla. Un incremento de la oferta de inputs generará un incremento del valor del producto total des-

proporcionadamente mayor, porque las nuevas tecnologías de producción sólo se hacen posibles a través de la mayor especialización que el incremento del tamaño del mercado permite.

■ Hay que tener el cuidado de distinguir entre rendimientos crecientes de *escala* en cualquier proceso de producción singular y rendimientos crecientes con respecto al *tamaño* de la economía, medido por la cantidad de inputs empleada. El supuesto neoclásico de rendimientos constantes de escala universales en todos los procesos de producción puede ser compatible con la presencia de rendimientos crecientes al tamaño de toda la economía, rendimientos que sólo son activados por un desplazamiento tecnológico. La teoría neoclásica de la distribución tampoco tiene que verse sustancialmente afectada por el reconocimiento de la presencia de rendimientos crecientes para toda la economía. Bajo los supuestos de recursos dados y tecnología dada, se paga a los propietarios de los recursos los valores de los productos marginales de los inputs suministrados, y, al adicionarlos, esos pagos agotan el valor total generado en la economía en equilibrio competitivo completo. El desplazamiento de una unidad de input de un proceso productivo tiende a reducir el valor del producto en ese proceso en el pago hecho a esa unidad, bajo el supuesto implícito de que el input *se desplaza a un proceso alternativo que produce para el mercado*. El supuesto implicado es necesario para asegurar que permanezca inalterado el tamaño efectivo del mercado, y con él la tecnología de especialización.⁽¹⁾

(1) Algunas de las proposiciones presentadas en este párrafo dependen críticamente de la supuesta presencia de condiciones severamente restrictivas. Para que los rendimientos crecientes con respecto al tamaño de toda la economía sean compatibles con rendimientos constantes en todos los subsectores de la economía, la nueva tecnología resultado del incremento de todo el nexo de producción-intercambio debe aplicarse a todos los subsectores. Si en vez de ocurrir así, la tecnología de especialización hecha posible por la ampliación del tamaño de la economía afectara de forma diferencial a un subsector (una única industria o grupo de industrias), los rendimientos crecientes caracterizarían la expansión de ese subsector, aunque se implementara a expensas de reducciones en el tamaño de otros sectores. Sin embargo, si todos los subsectores son aproximadamente simétricos con respecto a la utilización potencial de las tecnologías de especialización, la reducción del tamaño de un sector genera daños externos que compensarán los beneficios externos generados por la expansión del otro sector. En esta situación, las proposiciones son en general válidas. Sólo cuando los subsectores de la economía difieren en su potencial de utilización de las tecnologías de especialización requieren alguna modificación.

VII. Internalización vía la ética del trabajo

■ Volvamos a la pregunta inicial: ¿Tiene contenido económico la ética del trabajo? He argumentado que en la elección individual entre trabajo y ocio hay una externalidad implicada, y que todo participante en una economía tiene un interés económico en la oferta de trabajo de los demás. He sugerido que los ajustes individuales en el margen de elección de trabajo que puedan venir dictados por lo que he llamado «preferencias simples» generarán resultados globales no óptimos o ineficientes. En ese contexto he sugerido que puede mejorar la situación de todos, según las valoraciones propias de cada cual, si cada uno acepta trabajar más.

■ Permítaseme indicar cuidadosamente lo que no he dicho. Hablando estrictamente, no he sugerido que en 1992 en Estados Unidos los trabajadores ofrezcan demasiadas pocas horas al mercado. El tiempo de trabajo real depende en cierta medida de muchos factores institucionales que no se han tenido en cuenta en mi discusión, exclusivamente dedicada a un examen del margen de elección cuando la oferta de trabajo resulta variable. Incluso en el seno de estos límites, no afirmo que los individuos ofrezcan ahora demasiado poco o demasiado trabajo al mercado. (En este sentido, mi título del capítulo es engañoso.) Lo que quiero decir es que una ética del trabajo –ese estado psicológico que nos indica, internamente, que el trabajo es bueno y que la vagancia es mala, que nos hace sentir culpables cuando somos demasiado perezosos– puede interpretarse como el medio a través del cual «internalizamos la externalidad de la elección de trabajo», por emplear la terminología del economista del bienestar. De un modo u otro, de formas que seguramente no comprendemos, un largo proceso de evolución cultural puede haber incorporado en nosotros una norma ética que realmente nos beneficia económicamente. Es decir, estamos mejor con la ética del trabajo que sin ella. Nuestro bienestar económico se ve ampliado por la existencia de restricciones éticas sobre nuestro comportamiento que impiden nuestra respuesta obediente a las tentaciones ofrecidas

por el ejemplo de los que pasan el día en la playa o contemplando las flores.⁽²⁾

■ Aunque mi argumentación sea aceptada por entero, no hay manera de saber cuan fuerte debe ser la ética del trabajo, o cual debe ser su difusión entre la fuerza de trabajo, para internalizar efectivamente la externalidad económica. La argumentación sugiere que, dentro de ciertos límites, la presencia de una ética del trabajo ejerce efectos beneficiosos. Pero es claramente posible que en algunas circunstancias las restricciones éticas puedan devenir excesivamente severas y actuar en el sentido de reducir en vez de incrementar el bienestar individual; quizás en el moderno Singapur o en Formosa, el margen de elección de trabajo se haya llevado más allá de los límites de la eficiencia económica, como podría determinarlos idealmente un observador omnisciente. Mi impresión es que hoy en Estados Unidos la fuerza de la ética del trabajo «puritana» se ha erosionado muy seriamente, tanto directamente al nivel de las ofertas individuales de trabajo, como se ha discutido aquí, como indirectamente, como muestra la aparente disposición a apoyar, tanto a través de instituciones públicas como privadas, a aquellas personas que no son productivas por propia elección. Creo que, en general, las personas que son miembros de generaciones posteriores a la mía se sienten menos culpables cuando se dedican a la vagancia que los miembros de mi generación, y que los miembros de las generaciones por venir se alejarán aún más de la restricción ética. No debemos equivocarnos con respecto a las consecuencias: el crecimiento de la productividad de la economía ha de disminuir.

(2) Las reglas o restricciones éticas, como medios de corrección de las externalidades económicas relevantes, son alternativas a posibles restricciones político-legales. Sin embargo, en el margen de elección trabajo-ocio, la internalización política parece ofrecer pocas perspectivas de éxito. Una ampliación de esta discusión se encuentra en Buchanan (1991*a*); véase también Congleton (1991).

VIII. Conclusión

■ He procurado presentar una argumentación que parezca convincente tanto para aquellos que no estén familiarizados con el análisis económico de los libros de texto como para quienes, en esa medida, se clasifican a sí mismos como sofisticados en economía. Sospecho que la argumentación habrá resultado más atractiva para el primer grupo que para el segundo, ya que el sentido común ordinario sugiere que nos hacemos más ricos a medida que se expande el tamaño del mercado. Una vez se reconoce esta relación, se hacen obvios los beneficios de una ética del trabajo que nos hace trabajar más duro de lo que haríamos en su ausencia.

■ Los economistas que pueda haber entre los lectores probablemente seguirán escépticos, a pesar de la estructura lógica de mi argumentación. No he proporcionado respuesta a la que puede constituir la mayor objeción de los economistas a mi análisis. ¿No es el «ocio» un bien como cualquier otro? ¿No definimos los «bienes» de forma subjetiva? Si es así, ¿por qué es el ocio diferente de las manzanas, el lacre, o los reproductores de discos compactos?

■ Mi respuesta es muy directa. El ocio es diferente de otros valorados usos finales de los recursos porque es, y debe ser, un bien no de mercado y que, por tanto, se sitúa más allá del conjunto de bienes producidos en la red de interdependencia económica que determina la amplitud de la especialización. Cada persona produce su ocio; la especialización en la producción de este bien es lógicamente imposible.

■ Espero que este punto quede totalmente claro en el capítulo 2, donde intento ampliar esencialmente el mismo análisis a la ética del ahorro y de la formación de capital, que ofrece un segundo medio a través del cual las personas, mediante sus propias elecciones, pueden actuar para ampliar la oferta de inputs al nexo de mercado.

Capítulo 2

TODOS DEBERÍAMOS AHORRAR MÁS: EL ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA ÉTICA DEL AHORRO

I. Introducción

■ En el capítulo 1 he argumentado que el bienestar económico de cualquiera de nosotros, definido según los estándares propios de cada uno, depende de la actitud de comportamiento hacia el trabajo que tengamos todos, y que en cierta medida hemos internalizado este tipo particular de interdependencia a través de la ética del trabajo. Por eso, el subtítulo del capítulo 1 es «el valor económico de la ética del trabajo». En sentido literal, mi argumentación equivale a una defensa analítica de un elemento central de lo que muchas veces se denomina de una forma amplia la «ética puritana».

■ No voy a resumir la argumentación, pero puede repetirse con brevedad mi proposición analítica central. El trabajo, la oferta de input de trabajo al mercado, es un medio a través del cual puede determinarse cuantitativamente el tamaño del nexo producción-intercambio, el mercado mismo. La oferta de más trabajo por los participantes en la economía implica una economía mayor, un mercado mayor, lo que, a su vez, implica que las ventajas de la división y especialización del trabajo pueden explotarse más a fondo que en una economía más pequeña. Cada uno de nosotros, en nuestro papel como usuarios o consumidores de bienes finales, prefiere vivir en una economía donde a cambio de cualquier cuantía dada de esfuerzo de input puede obtenerse más valor económico en vez de menos. Queremos «más cosas por dólar», no importa cuantos dólares hayamos acumulado o cuantos podamos ganar.

■ Para aquellos entre los lectores que sean expertos en economía, la ampliación de esa argumentación al ahorro y la formación de capital puede

resultar sencilla. Pero quizás valga la pena establecer alguna variación del análisis en relación al ahorro, sobre todo cuando mi argumentación acerca de la ética del trabajo puede no haber sido aceptada por entero, en especial entre mis colegas economistas profesionales. Recordemos asimismo la proposición realizada por Herbert Spencer en el prefacio a su libro *The Data on Ethics* (n. d.: vii): «Sólo mediante una variada repetición pueden forzarse en mentes reacias concepciones nuevas».

■ Recordarán además, que en la introducción al capítulo 1 afirmé que el apoyo a la proposición de que todos debemos ahorrar más, es más persuasivo, en el sentido de su aceptación pública en el clima de opinión popular actual, y de más difícil sustentación analítica, que la proposición análoga de que todos debemos trabajar más de lo que trabajamos. Es decir, existen importantes diferencias entre la oferta de trabajo y la oferta de ahorro, y en las normas éticas correspondientes, que pueden afectar las actitudes individuales hacia esos márgenes de elección. Mi decisión de incrementar el número de horas de trabajo por semana es diferente de mi decisión de incrementar la tasa de ahorro sobre mi renta corriente, tanto en términos de mi propio sentido de utilidad o satisfacción como en los efectos económicos finales sobre los demás. Estas diferencias requieren su examen con cierto detalle.

■ En la sección II reviso muy brevemente los orígenes de la amplia insatisfacción del público y los profesionales acerca de las actuales tasas de ahorro de Estados Unidos, y el acuerdo normativo subsiguiente, en el sentido de que las tasas de ahorro son muy bajas y deben incrementarse. Quienes comparten esta opinión pueden tener un prejuicio inicial en favor de la aceptación de mis razonamientos en este capítulo, aunque su fundamentación última de la norma pueda permanecer muy diferente de la que desarrollo aquí. Mi argumentación basa el juicio valorativo en el sentido de que el ahorro puede ser demasiado bajo, en el análisis de bienestar de las elecciones individuales más que en cualquier presunto conocimiento de los objetivos macroagregados apropiados. También examino brevemente la

opinión de que las tasas de ahorro actuales son demasiado bajas, pero sólo debido a las diversas políticas gubernamentales, sobre todo las referidas al gasto, impuestos y déficit, que discriminan contra el ahorro, con la implicación de que si pudiera lograrse que las políticas gubernamentales fueran neutrales entre el ahorro y otros empleos de la renta, desaparecería la argumentación normativa en favor de más ahorro.

■ En la sección III es necesario poner toda la argumentación en un marco macroeconómico apropiado. Muchos de nosotros estamos parcialmente atrapados en la ilusión de inspiración keynesiana que impide establecer la adecuada separación entre las estructuras monetarias macroinstitucionales y las elecciones entre los empleos corrientes y futuros de la renta. Este conjunto de ideas keynesianas es el responsable parcial del cambio de actitudes hacia el ahorro que han mostrado las décadas de mitad y final de este siglo.

■ En la sección IV distingo categóricamente entre la argumentación que adelanto aquí y la que introduce un juicio normativo o de evaluación referido a nuestras obligaciones generales, o a la falta de las mismas, con las futuras generaciones de personas, o nuestro futuro. Todo el conjunto de cuestiones que se plantean bajo la rúbrica de nuestras obligaciones con respecto al futuro son importantes e intelectualmente fascinantes. Pero la ética intergeneracional no es mi tema. Mi argumentación se desarrolla en apoyo de la proposición de que todos debemos ahorrar más, no por el bienestar de nuestros hijos o nietos, sino en nuestro propio interés económico multiperiodo. En esencia puede uno olvidarse de los problemas de la ética intergeneracional postulando que el análisis se aplica a personas con horizontes temporales multiperiodo.

■ Las secciones II, III y IV son todas preliminares con respecto a la argumentación central, que se introduce explícitamente sólo en la sección V. Por necesidad, el primer paso del análisis implica la clarificación de las definiciones. ¿Qué es exactamente ahorro? ¿Qué supuestos hay que introducir

en los modelos analíticos para equiparar un incremento de ahorro con un incremento del tamaño del nexo de mercado? Hace falta un excurso, elemental y limitado, en los intrincados vericuetos de la teoría del capital. La sección VI introduce una comparación sumaria de los efectos de los incrementos del ahorro y de los incrementos del esfuerzo de trabajo. La sección VII examina la internalización de la externalidad implicada por las decisiones de ahorro a través de restricciones éticas. La sección VIII considera medios alternativos de corrección y pone fin al capítulo.

II. ¿Cuánto «deberíamos» ahorrar?

■ Buena parte de la actual discusión política en Estados Unidos acerca de la baja tasa de ahorro agregado parece aceptar, con poco examen crítico, la noción de que hay sistemas para determinar cuál debería ser nuestro ahorro agregado. Por inferencia, los economistas expertos pueden decirnos si la práctica satisface el estándar fijado exógenamente. Nótese que en mi argumentación en este capítulo no necesito ser capaz de decir cuanto «debe» ahorrarse en agregado, a pesar de la proposición de que «debemos» ahorrar más de lo que hacemos. Mi posición a este respecto puede parecer paradójica sólo para aquéllos que no entiendan o no aprecien el marco valorativo individualista que intento sistemáticamente adoptar. Puedo sugerir que los individuos, actuando sólo en su propio interés, deben ahorrar más de lo que ahorrarían si no hubiera interdependencia entre las decisiones de ahorro separadas realizadas por personas separadas. Puedo adelantar esta argumentación al tiempo que rechazo ser llevado a una posición que implique recurrir a algún criterio externo para decidir cuál pueda ser la tasa óptima de ahorro. Mi propio paradigma metodológico se irá haciendo más evidente a medida que avancemos en el análisis. Ahora quiero examinar brevemente las proposiciones de quienes están dispuestos a afirmar que la tasa de ahorro fáctica es inferior a un estándar ideal que es de presumir que constituye el objetivo político a conseguir.

■ Cualquiera que sea el cálculo que se utilice, el ahorro agregado de Estados Unidos en la década de los noventa es relativamente bajo, tanto en comparación con las tasas de ahorro de otros países desarrollados como en relación al ahorro de periodos anteriores de nuestra historia. Entre los economistas de inclinación cuantitativa y los econométricos hay una disputa constante acerca de los procedimientos de medición de lo que se quiere medir cuando se discuten tasas de ahorro. ¿Qué elementos deben incluirse y cuáles no? No tengo ni competencia ni interés por tomar parte en tales discusiones, ni siquiera indirectamente o de oídas.

■ En relación a las tablas de la liga internacional, y no importa como se mida lo que queramos medir, la tasa de ahorro a partir de la renta corriente en Estados Unidos está situada muy por debajo de la de otros países desarrollados. El ahorro nacional neto como porcentaje del producto total se sitúa entre el 2,5% y el 5%, mientras que en Japón esta tasa es tres o cuatro veces mayor, aproximadamente, entre el 15% y el 18%. Los países desarrollados de Europa muestran tasas de ahorro agregadas situadas entre esos límites. Históricamente, la tasa de ahorro de Estados Unidos ha venido disminuyendo en los años recientes, excepto por una posible recuperación de la tendencia a principios de los años noventa.

■ Los que evalúan los resultados macroeconómicos de las «economías nacionales» están influidos tanto por las comparaciones internacionales como por el registro histórico. Las economías que muestran bajas tasas de ahorro no crecen rápidamente, mientras que las tasas de crecimiento, tal como se miden, se valoran como criterios apropiados de éxito o fracaso nacional. Sin embargo, ¿quién puede especificar que la tasa de ahorro de Estados Unidos sea «demasiado baja» o la tasa de ahorro de Japón «demasiado elevada»? Puede ejemplificarse parte de la confusión sobre este tema con las divertidas sugerencias de los políticos americanos en el sentido de que habría que exigir a los japoneses que se relajaran y se dedicaran al gasto. A pesar de su gran popularidad, la crítica de los hábitos de ahorro de

Estados Unidos basada en vagos criterios de resultados macroeconómicos no parece convincente.

■ Una posición algo más defendible es la de aquellos que afirman que la tasa de ahorro es demasiado baja debido a que existen políticas gubernamentales que desincentivan el comportamiento ahorrador de los individuos y de las instituciones. La inferencia es que el ahorro agregado aumentaría, quizás de modo sustancial, si la política no interviniera en el funcionamiento de la economía.

■ Esta acusación parece dar en el blanco cuando el desahorro neto de la Administración federal, en forma de amplios y persistentes déficits presupuestarios, constituye un elemento negativo sustancial de las cuentas. Este elemento, por sí solo, explica buena parte de la caída del ahorro corriente por debajo de sus tendencias históricas en Estados Unidos. Si por algún tipo de magia pudiera eliminarse el déficit presupuestario, la tasa de ahorro neto sería muy superior a lo que ahora es. La misma inferencia podría hacerse por lo que respecta, al menos según algunos observadores, a la desincentivación al ahorro que muestra la estructura impositiva en Estados Unidos, en todos los niveles de las administraciones públicas. En contraste, tal como señalan otros observadores, hay rasgos del medio legal e institucional de Estados Unidos que favorecen de forma diferencial el ahorro y la formación de capital, como la responsabilidad limitada con respecto a las inversiones de las sociedades y el tratamiento relativamente favorable de las transferencias intergeneracionales de riqueza.

■ En todo caso, no es necesario que examine con detalle las conocidas argumentaciones en favor de medidas de política económica pensadas para incrementar la tasa de ahorro agregada. He señalado en esta sección la existencia de tales argumentaciones sólo a efectos de sugerir que mi proposición central, en el sentido de que debemos ahorrar más, puede encontrar aceptación basada en razones muy distintas de las que voy a aducir. A este

respecto, la elección de ahorrar más es muy distinta, tanto en la percepción del público como en la profesional, de la elección de trabajar más.

III. La gran confusión keynesiana

■ Me alejo por un momento de la línea principal de discusión para evitar posibles confusiones y falta de comprensión que puedan plantearse al interpretar mi argumentación. La falta de comprensión puede ser el resultado de lo que llamaré «la gran confusión keynesiana», que ejerció una significativa influencia sobre las actitudes del público, científicas y políticas durante varias décadas de este siglo. Me refiero a la confusión keynesiana, porque fue Lord Keynes quien ofreció la formulación analítica intelectual de la proposición que ejerció efectos importantes sobre el pensamiento de los economistas y los elaboradores de políticas y que continúa afectando las actitudes hacia el comportamiento de ahorro incluso en esta última década del siglo.

■ La proposición keynesiana central se ha presentado muchas veces, en especial en los manuales de economía elemental, como «la paradoja de la austeridad» o la «paradoja del ahorro». La argumentación sugiere que los esfuerzos de los perceptores de renta por ahorrar más, por ahorrar cuotas mayores de su renta corriente, pueden volverse contra ellos, y el resultado neto puede ser una disminución del ahorro, si demasiadas personas intentan ahorrar, debido a los efectos de retroacción sobre el flujo de rentas. Se introdujo la llamada falacia de composición para explicar porqué las elecciones individuales, tomadas por separado, pueden generar resultados que sean contrarios a los deseados por todas las personas del nexo.

■ Para captar el sentido del atractivo de la proposición keynesiana, es útil recordar el medio económico-político-institucional en el momento en que esa proposición se articuló por primera vez. Los años treinta eran los años de la Gran Depresión. Casi una cuarta parte de la fuerza de trabajo america-

na estuvo desempleada durante lo peor de esos años, y el problema fue interpretado por muchos como una ruptura de la economía capitalista o de mercado; en términos más específicos, como un fallo de esa economía para generar una demanda para su producción suficientemente amplia como para absorber del mercado las ofertas potenciales. Esto quiere decir que el diagnóstico atribuía el fallo al *subconsumo*. Por tanto, el remedio debía encontrarse en el gasto, bien fuera público o privado.

■ En este modelo, el hecho de ahorrar, que representa una filtración del flujo circular de la renta o una abstención de gasto, ejerce efectos negativos o no deseados a nivel macroeconómico. El gasto de las empresas en instalaciones, equipo, existencias y trabajo responde directamente a las tasas observadas de gasto en bienes y servicios por los individuos, las empresas y las administraciones públicas. El diagnóstico keynesiano era que el ahorro era excesivo, más que deficiente, de modo que se proponían políticas públicas que incrementaran las tasas de gasto. Se urgió a la opinión pública a que pasara a aplaudir las expresiones de disposición al gasto.

■ Este diagnóstico y la subsiguiente receta para la enfermedad económica de la Gran Depresión estaban caracterizados por una trágica incapacidad para reconocer la importancia del marco político-institucional, tanto para proporcionar el ambiente apropiado para la obtención de unos resultados macroeconómicos satisfactorios como para ofrecer compensaciones correctoras de las propensiones individuales al atesoramiento. A principios de los años treinta, la tasa de gasto agregada estaba realmente deprimida y hacían falta medidas desesperadas para incrementar esa tasa. Pero el análisis keynesiano identificaba de forma errónea la fuente fundamental de la dificultad. La fuente estaba situada en el fallo de la autoridad monetaria, el Sistema de la Reserva Federal, que permitió que la oferta de dinero disminuyera dramáticamente al profundizarse la crisis bancario-financiera; cuando, como ahora sabemos, la acción adecuada tendría que haber sido exactamente la opuesta. Ahora sabemos que cualquier consideración política

habría aconsejado que la autoridad monetaria mantuviera la estabilidad e incluso el crecimiento de los agregados monetarios. Si este resultado se hubiera asegurado, no habría habido la Gran Depresión como tal. La macroeconomía de los Estados Unidos habría absorbido cualquier «shock» temporal, incluidos los originados en la estructura bancaria, y el mal construido análisis keynesiano, que ignoraba los fallos institucionales, no habría emergido.

■ Lo más importante a nuestros efectos es que no se habría conducido a los participantes individuales en la economía hacia una aceptación errónea de actitudes que atribuyen al gasto de consumo un estatus social que debe aplaudirse mientras que se estigmatiza el comportamiento de ahorro. Todo el conjunto de problemas sobre el comportamiento monetario-macroeconómico-institucional, junto con sus criterios de éxito y fracaso, no tenía que haberse mezclado y confundido con las elecciones individuales de gasto y ahorro.

■ No se trata de aprovechar esta ocasión para defender mi propio análisis e interpretación de la Gran Depresión, ni mi crítica de la confusión en las respuestas intelectuales y analíticas. He incluido esta sección resumen sólo con el propósito de evitar una posible interpretación errónea de lo que estoy haciendo. Cuando sugiero que debemos ahorrar más y que debemos hacerlo en nuestro propio interés general, estoy asumiendo que la estructura institucional permite que los efectos de las elecciones privadas se mantengan separados de las condiciones de estabilidad macroeconómica.

IV. Obligaciones para con las generaciones futuras

■ Antes de entrar en el tema de este capítulo debo aclarar otro extraño conjunto de nociones. Tengo que desligar mi argumentación de principios normativos aparentemente relacionados que invocan consideraciones de ética intergeneracional, principios que fundamentan las normas de ahorro

en la justicia intergeneracional, que defienden la práctica del ahorro y las proposiciones en favor del incremento del ahorro en términos de obligaciones para quienes vivan en periodos de tiempo posteriores a aquéllos en que se toman las decisiones de ahorro, es decir, con las generaciones futuras. Considero que todo el conjunto de cuestiones que se refieren a nuestras obligaciones con el futuro, privadas o colectivas, son de gran importancia, y no creo que los filósofos ético-morales (y los economistas) hayan dedicado suficiente atención a estos temas. La dificultad para obtener claves analíticas de los problemas implicados no puede justificar inhibición alguna del esfuerzo intelectual que su solución plantea.

■ Sin embargo, dentro de los límites de este trabajo, en mi argumentación en apoyo de tasas de ahorro personal crecientes más allá de las que serían el resultado de las elecciones independientes de las personas, no necesito recurrir al tratamiento de las generaciones futuras como justificación. En la medida en que puedan aducirse tales argumentaciones intergeneracionales para complementar y dar soporte a las que yo defiendo, en particular si tales argumentaciones sirven para dar más fuerza a la ética del trabajo, bienvenidas sean como adiciones a los esfuerzos prácticos para implementar mi análisis. Pero debe establecerse claramente la distinción entre los dos conjuntos de argumentaciones. Como la discusión siguiente indicará, mi argumentación evita las comparaciones de utilidad, mientras que los razonamientos que sugieren que debemos ahorrar más porque tenemos obligaciones con las generaciones futuras que no se reflejan del todo en nuestras decisiones de ahorro, introducen necesariamente comparaciones interpersonales e intergeneracionales.

■ Consideremos un individuo que toma una decisión independiente y completamente voluntaria de ahorro; por ejemplo, cinco dólares de cada cien dólares de renta ganada. En la teoría estándar de la elección debemos decir que en el margen entre el gasto y el ahorro, esta persona se asegura una utilidad anticipada del valor de un dólar de ahorro que es igual a la anti-

cipada de un dólar de valor de gasto. Decir que esa persona debe ahorrar más porque al hacerlo aumentará la utilidad de los que puedan venir después, los hijos o los nietos, ya sean del individuo que ahorra o de otros, supone de algún modo que los intereses de esos miembros de periodos futuros no se han tenido debidamente en cuenta en las decisiones de ahorro actuales. Pero, ¿quién puede juzgar?, ¿con qué criterio? ¿Cómo deben medirse las utilidades de los que vivan en esos futuros tiempos para compararlas con las utilidades del individuo que hace elecciones en el momento actual?

■ Podría incluso aducirse un cálculo utilitario crudo que sugiriera que más que ahorrar más, las personas que viven ahora deberían de hecho ahorrar menos. Si se espera que la economía siga creciendo en el tiempo, por razones exógenas, los niveles de renta por persona prometen ser mayores en los periodos futuros que los niveles hoy observados. De ahí que el utilitarismo ingenuo pueda sugerir que, basándose en simples normas igualitarias o redistributivas, las personas hoy vivientes deben, en la medida de lo posible, recibir transferencias de los que vivirán más tarde en vez de al revés. Puede contemplarse entonces la posibilidad de cierto ajuste a la baja de las tasas de ahorro libremente elegidas, incluido el desahorro representado por los déficits presupuestarios de las administraciones públicas.

■ Esta última argumentación puede parecer extraña, pero la introduzco aquí sólo para indicar que cualquier esfuerzo de justificación de tasas mayores de ahorro debido a la preocupación por las generaciones futuras puede volverse contra sí misma. La ética intergeneracional debe preocuparnos; pero si podemos construir una argumentación en favor de más ahorro sin recurrir a las comparaciones intergeneracionales, mantenemos la ventaja en un tema que es muy complejo.

V. Ahorro, capital y la amplitud del mercado

■ Hemos llegado al punto en que puedo empezar a desarrollar mi proposición central. Pero permítanme resumir primero lo que se ha dicho hasta ahora. He separado la discusión de los debates de política macroeconómica acerca de las bajas tasas de ahorro; he establecido prevenciones sobre el hecho de mezclar las decisiones de ahorro de los individuos y los resultados globales característicos de las instituciones macromonetarias, y he sugerido que la preocupación acerca de nuestras obligaciones con respecto a las generaciones futuras es irrelevante para mi argumentación.

■ ¿De qué se trata entonces? En cierto sentido mi proposición es muy sencilla; pero en otro sentido es bastante compleja. En términos sencillos, la proposición establece que el acto de ahorro libera recursos para la producción de bienes de capital en vez de bienes de consumo y que ese incremento de los inputs de capital en el mercado opera esencialmente del mismo modo que un incremento de la oferta de inputs de trabajo (tal como se ha explicado en el capítulo 1). El incremento de capital amplía el tamaño de la economía, lo que, a su vez, permite una explotación ampliada de la división y especialización de los recursos. Se amplía el valor económico de la producción por unidad de input, resultado que asegura que todas las personas que participan en el nexo económico, ya se trate de trabajadores, ahorradores o consumidores, mejoran su situación valorada en sus propios términos.

■ Esta formulación resumida de la proposición es exacta, pero depende de varios pasos subsidiarios en el análisis que deben aclararse. Cuando se considera el acto de ahorro a nivel individual, ¿qué es lo que implica? Ahorrar es no gastar. El flujo de renta recibido por un individuo permite disponer de él en dos categorías compuestas: (1) gasto en compras de bienes finales de consumo y (2) ahorro. En un sentido real los ahorros son un residuo; miden la cantidad de renta que ha quedado después de gastar en bienes y

servicios. Pero ¿qué forma toman estos ahorros? No se trata simplemente de que el individuo retire poder adquisitivo del flujo circular de la renta. Se permite que los fondos ahorrados vuelvan al flujo circular al ponerlos a disposición de aquellas personas e instituciones que los utilicen para adquirir *bienes de capital*.

■ (En el modelo más simple, puede pensarse que la misma persona actúa en los dos papeles, el de inversor y el de ahorrador. Robinson Crusoe ahorra a base de dedicar menos tiempo a la recogida de cocos y dedicarlo a hacer una red de pesca, un bien de capital. Sin embargo, como es bien sabido, buena parte del análisis keynesiano se basa en el reconocimiento de que el acto de ahorro no es equivalente al acto de inversión, de modo que diferentes personas pueden jugar papeles diferentes. Por tanto, parece adecuado ya desde el principio plantearse el tema en términos de los arreglos institucionales que permiten que los ahorros de un individuo pasen a disposición de aquéllos que realizan por separado las compras de bienes de capital. Si el marco macromonetario está en su lugar, y si esas instituciones funcionan de forma adecuada, un acto de ahorro encontrará su realización en un acto de compra de bienes de capital. Un dólar de nuevo ahorro, un dólar no gastado en la compra de bienes y servicios finales, permite la compra de bienes de capital por un dólar.)

■ A primera vista, parece que del paso de la compra de un bien de consumo a la compra de un bien de capital no haya de seguirse efecto alguno sobre la dimensión misma del nexo económico. Habrá desde luego un cambio en la composición de la producción a medida que la asignación de los recursos responda al desplazamiento de las demandas. Si las personas aumentan sus tasas de ahorro sobre renta corriente, con las reducciones correspondientes del gasto de consumo, la economía responde generando cantidades ampliadas de bienes de capital y menores cantidades de bienes de consumo. El tamaño agregado del nexo de producción e intercambio no parece modificarse en el proceso. El desplazamiento a más ahorro no pare-

ce, en primera instancia, que sea análogo al desplazamiento de no trabajo a trabajo, lo que amplía directamente el tamaño del nexo económico o de mercado a expensas del sector no de mercado.

■ Esta consideración, sin embargo, olvida un rasgo fundamental de la vida económica, la productividad del capital. El resultado del cambio de comportamiento sería que no habría habido incremento neto del tamaño de la economía si lo comprado gracias a la liberación de fondos por el menor gasto en bienes de consumo y servicios no fuera más que cantidades almacenables de ese otro bien. Pero la modelación adecuada de los bienes de capital no es como bienes de consumo almacenados. Los bienes de capital son instrumentos, o herramientas, que se emplean en último término en la producción de bienes finales. Los bienes de capital son inputs de los procesos de producción.

■ La característica esencial del capital como noción abstracta consiste en que es productivo. Como esa aplicación de los bienes de capital ha sido fuente de muchas confusiones en la historia de las ideas económicas, conviene clarificar el sentido preciso de la palabra «productivo» en la significación aquí utilizada. En términos generales, cualquier input que se transforma en producción con valor es productivo; el input se emplea en un fin valioso. Pero este empleo general no es lo que queremos decir aquí con la expresión «productivo». Afirmar que el capital es productivo es afirmar que el valor producido mediante el empleo del capital es mayor que el valor sacrificado en la producción o adquisición de ese capital. Es decir, que los bienes de capital producen un excedente por encima y más allá de su coste de producción. Sin embargo, este excedente productivo sólo se genera en el tiempo. (La transformación inmediata de un bien de capital adquirido en bienes de consumo corriente no proporcionaría excedente alguno.) Esta productividad a lo largo del tiempo, y sólo mediante el paso del tiempo, ha hecho que muchos economistas atribuyan esa productividad neta al tiempo mismo, más que a los atributos del capital, creando una confusión intelec-

tual indebida. El hecho elemental es que los bienes de capital, al ser utilizados a lo largo del tiempo, proporcionan un excedente por encima del rendimiento requerido para amortizar por completo el valor inicial del gasto realizado. La inversión de un dólar hoy proporciona un rendimiento productivo del 5% a lo largo de un año, por ejemplo, o sea un rendimiento bruto de 1,05 dólares.

■ Este sencillo ejemplo numérico expresa la idea que estoy exponiendo. La economía de dentro de un año es cinco centavos más grande que la economía de hoy, cuando se toma la decisión de ahorrar e invertir el dólar adicional, de retirar ese dólar del gasto en bienes de consumo. Cuando la economía al año siguiente aumenta su tamaño, se incrementan las perspectivas de especialización en el empleo de los recursos, con los efectos ya conocidos que se han trazado en el capítulo 1.

■ A pesar de ello, no está de más realizar el seguimiento de esos efectos con aplicación específica a las elecciones de ahorro. Volvamos al ejemplo numérico anterior. La persona que elige ahorrar un dólar extra hoy, lo hace con la expectativa plena de que recibirá al cabo de un año 1,05 dólares. Una de las motivaciones de ese ahorro, en primer lugar, es precisamente el conocimiento de la oportunidad de asegurar un mayor valor en el futuro que el valor que debe entregarse hoy, medido por el sacrificio actual en bienes de consumo y servicios corrientes. ¿Cómo puede ser, sin embargo, que los demás participantes de la economía también se beneficien de la decisión de ahorro de esa persona que retira un dólar adicional de la corriente de gasto de consumo? En los términos del ejemplo, parece que la persona que ahorra, y sólo esa persona, consigue el rendimiento completo sobre la inversión que el ahorro hace posible, el excedente completo generado por la productividad del capital en el tiempo. El rendimiento del 5% sobre el gasto inicial se debe y se paga a la persona que aporta ese dólar, que se abstiene de consumir a cambio de la oportunidad de incrementar su renta el año próximo.

■ Sin embargo, al igual que ocurría con la externalidad de oferta de trabajo, existen beneficios externos de esa decisión de ahorro. Como se ha señalado, la economía, medida por el valor total de la producción, se hace mayor por la cuantía del incremento de valor reflejado en el producto neto de la inversión de capital que el acto inicial de ahorro hace posible. Desde luego, las fuentes adicionales disponibles para gasto, tanto en bienes de consumo como en bienes de capital, en el segundo año, han de provenir de la persona que primero ha ahorrado y luego recibe su rendimiento neto. Pero esta persona, en el segundo año, puede devolver a las corrientes de gasto en consumo o en capital, o ambas, 1,05 dólares, que se convierten en demanda de bienes y servicios producidos en la economía. Una economía mayor, aunque sea en cinco centavos, es capaz de explotar más por completo las ventajas de la especialización en el empleo de recursos. Si ese dólar adicional de ahorro se suma a otros que reflejan decisiones del mismo tipo por parte de otras personas, es posible que una tecnología que esté en su margen de viabilidad económica pueda atravesar el umbral de supervivencia.

■ El análisis realizado es en todos los sentidos una réplica del trazado en el capítulo 1 cuando se discutió la oferta de más trabajo. Los participantes individuales en una economía, a través de sus propias elecciones de trabajo u ocio, en un caso, y de gasto o ahorro, en el otro, pueden incrementar su propio bienestar económico actuando de modo que se incorporen en su propio comportamiento las interdependencias entre las decisiones de cada uno de ofrecer más trabajo e inputs de ahorro al mercado.

VI. Un dólar ahorrado es un dólar ganado: una comparación cuantitativa

■ El ahorro de un dólar representa una retirada inicial del flujo de gasto de consumo que hace posible la adición de un dólar a la demanda de bienes de capital y compra de los mismos. El incremento en el tamaño medio de la

economía sólo se produce porque el capital es productivo. En el periodo siguiente, la economía crece en la cuantía del producto neto del capital, es decir, su rendimiento por encima de la depreciación completa. Este sencillo análisis parece implicar que un nuevo dólar de ahorro es mucho menos efectivo en la generación de un incremento del tamaño de la economía que un nuevo dólar ganado como resultado de una expansión de la cantidad de horas trabajadas. Éste amplía el nexo de producción-intercambio en un dólar entero de valor, mientras que un nuevo dólar de ahorro expande el nexo en el siguiente periodo en sólo, digamos, cinco centavos.

■ Este análisis sencillo, sin embargo resulta a este respecto completamente engañoso, porque no tiene en cuenta el hecho de que el capital, una vez creado, es *permanente* en términos de su valor económico. Un dólar de nuevo ahorro hoy hace posible un incremento de la inversión en capital productivo que proporcionará un rendimiento por encima de su amortización completa, no sólo en el primer periodo después del incremento inicial del ahorro-inversión sino en todos los periodos futuros. Por tanto, el valor actual descontado del incremento del tamaño del nexo económico generado por un nuevo dólar de ahorro es un dólar (suponiendo que la inversión proporciona la tasa de rendimiento medio y que esa tasa de rendimiento es también el tipo de interés al que se descuentan esos rendimientos). Por tanto, en términos de valor actual, el dólar de nuevo ahorro es cuantitativamente el mismo, en efecto, que el dólar de nueva retribución resultado de un incremento del trabajo ofrecido en el mercado.

■ A pesar de ello, la periodificación es diferente en los dos casos. El incremento de la oferta de trabajo de una vez por todas puede estimular una introducción inmediata de nueva tecnología hecha posible por el incremento del tamaño efectivo de las retribuciones. El incremento del valor actual del tamaño efectivo de la economía, consecuencia de un incremento de la formación de capital posibilitado por nuevo ahorro, puede estimular una tasa de progreso técnico sostenible algo inferior.

VII. Internalización mediante una ética del ahorro

■ A pesar de que los títulos de los capítulos 1 y 2 sean proposiciones deliberadamente normativas, mi tarea ha sido sobre todo positiva en el significado científico de ese término. Los dos subtítulos son más precisos como descripción. Mi objetivo consiste en demostrar que tanto la ética del trabajo como la ética del ahorro, componentes básicos de un conjunto de actitudes resumido muchas veces bajo la rúbrica «ética puritana», mantienen un contenido económico positivo incluso en la última década del siglo XX. Dicho de otra forma, en la medida en que existen esas restricciones éticas y en la medida en que siguen influyendo en el comportamiento individual, estamos mejor de lo que estaríamos en su ausencia. En esta proposición resumen utilizo el término «mejor» definido estrictamente en términos de las valoraciones propias de cada individuo más que por referencia a mis propias valoraciones o a cualquier otro conjunto de estándares.

■ En el lenguaje propio de la economía del bienestar moderna (paretiana), *internalizamos* la externalidad o la interdependencia entre nuestras decisiones aisladas de trabajar y de ahorrar mediante la presencia en nuestra psicología de un conjunto de restricciones éticas que nos dictan que tenemos que trabajar más duro y ahorrar más de lo que nuestras preferencias inmediatas nos indicarían. La fuerza de esas restricciones éticas, y por tanto el grado en que influyen de hecho nuestros comportamientos de elección, variará de una persona a otra, en medio ambientes sociales diversos y además no permanecerá constante en el tiempo. He sugerido en el capítulo 1 que constato una cierta erosión de la ética del trabajo, con las consecuencias predecibles.

■ A este respecto, mi preocupación acerca de la erosión de la ética del ahorro aún es más aguda. Entre un gran número de trabajadores de Estados Unidos permanece arraigada la ética del trabajo, aunque haya habido alguna erosión. Pero no puede negarse la existencia de la disminución observada de la tasa agregada de ahorro nacional de los Estados Unidos. Una vez

más, deben quedar claras las consecuencias de este hecho para nuestro bienestar. A medida que ahorramos menos, a medida que nuestra economía no crece tan rápido como sería posible con tasas de ahorro mayores, hemos de hacernos relativamente más pobres, desde nuestro sistema propio de valoración. Y este veredicto se aplica a cada uno, independientemente de donde esté situado en la cadena intergeneracional descrita por herencias positivas y negativas.

■ Es relativamente fácil identificar diferentes fuentes de erosión de la fuerza de la ética del ahorro. Ya he discutido brevemente la interpretación keynesiana de los sucesos de los años treinta, un diagnóstico que elevó la «paradoja del ahorro» al lugar central de la atención de los economistas y que seguramente, con cierto retardo temporal, influyó el comportamiento de los políticos en su tratamiento institucional de los incentivos. Además, el estigma social ligado al comportamiento ahorrador es de presumir que puede haber ejercido algún efecto, aunque sea pequeño, sobre los hábitos personales de gasto. Las innovaciones financieras que han hecho más fácil gastar, especialmente a partir de renta aún no ganada, han permitido a las personas desahorrar con más facilidad, de modo que el ahorro positivo ha tenido que trabajar más duro para compensar las entradas negativas de las cuentas nacionales de balance.

■ Aparte de cualquier operación directa de las restricciones éticas, un desarrollo relacionado de algún modo con ellas, aunque independiente, ha modificado la estructura de los incentivos de ahorro. Me refiero a la aparición a lo largo de este siglo de las transferencias del Estado de Bienestar. Una descripción breve clasificaría ese desarrollo como la politización o colectivización de ese elemento de ahorro que antes se había visto motivado por consideraciones de ciclo de vida o de donaciones intergeneracionales. El cuerpo institucional de esos cambios está formado por los esquemas politizados de seguro social contra la pérdida de renta durante los años de jubilación. Como sugiere la experiencia, las administraciones públicas han

estado dispuestas a hacer promesas que aseguran una renta auxiliar durante la jubilación, pero por lo general no han estado dispuestas a elevar los impuestos con objeto de acumular activos rentables suficientes como para cubrir los costes de periodos futuros. En efecto, el sistema de seguridad social, el sistema para cubrir las necesidades de renta para la jubilación, se ha financiado a partir de los flujos de renta corriente más que a partir de inversiones de capital productivo.

■ Como participante en el sistema politizado, el individuo se ve motivado a reducir aquellos ahorros que de otra forma se habrían guardado para asegurar los flujos de renta durante los años de jubilación. Este resultado no tiene porque acompañar la politización de un esquema de jubilación o de pensiones; pero ese efecto neutral sobre el ahorro agregado sólo se produciría si el sistema colectivizado estuviera montado sobre una base actuarial sólida. El fracaso de las legislaturas democráticamente elegidas para tomar medidas que permitieran acumular fondos suficientes para cubrir las obligaciones con respecto a las pensiones ha sido una de las características del sistema americano desde su inicio en los años treinta.

■ En un sentido más general, y más allá de cualquier politización de lo que puede llamarse la organización de cuentas individuales, el dramático incremento del sector de transferencias de la economía ha minado los incentivos para ahorrar y para invertir. En la medida en que las personas están orientadas a esperar que los pagos públicos de transferencias estarán disponibles para ellas como miembros de tal o cual grupo que puede tener derecho a ser seleccionado como consecuencia de tal o cual evento o circunstancia, dejarán de prevenirse contra muchas contingencias. Además, los impuestos exigidos para financiar tales transferencias hacen mucho más difícil realizar ese ahorro. La seguridad «de la cuna a la sepultura» prometida en el eslogan idealizado del Estado de Bienestar transferencial es una invitación abierta al individuo para vivir sin preocuparse, casi como complemento directo de la politización de las transferencias.

■ Superpuesta a la aparición del Estado de Bienestar transferencial se ha vivido en este siglo la experiencia de la inflación, especialmente en Estados Unidos durante la década de los setenta. Las expectativas de inflación hacen muy difícil el ahorro real incluso para aquellas personas que desean llevar adelante planes de ahorro individuales de por vida, donaciones u otros planes. Los instrumentos monetarios no presentan ninguna seguridad de mantenimiento de su valor real a lo largo del tiempo, de modo que los preceptos del comportamiento racional dictan el desplazamiento de la demanda hacia bienes reales, con un claro sesgo en favor de elementos de consumo, corriente o duradero. Los bienes de consumo duradero, aunque proporcionen beneficios a lo largo del tiempo, no pueden calificarse como capital productivo en el esquema recién señalado.

■ La familia, como una unidad de cohesión que se extiende más allá de las vidas de sus miembros individuales y que constituye la base institucional para la transmisión intergeneracional de la riqueza acumulada (valor de capital), se ha hecho menos importante en todo nuestro esquema de interacción social. Incluso la restricción ética limitada que a veces instruía a los miembros de las familias ricas en el sentido de no «comerse el patrimonio» ha perdido buena parte de su influencia.

■ La lista de causas de los desplazamientos del comportamiento hacia el gasto de consumo, alejándose del ahorro, puede ampliarse aún; pero el análisis que hacemos se limita sobre todo a una explicación parcial de los efectos de los desplazamientos, más que de sus causas.

VIII. Alternativas a la restauración de la ética del ahorro

■ En Estados Unidos, en 1993, seguramente no sea completamente racional para el individuo, o la unidad familiar, ahorrar más que una proporción bastante limitada de la renta, una proporción suficiente para hacer frente a

las contingencias personales que no den derecho, todavía, a obtener una subvención de los programas de bienestar-transferencias. Si algunas personas ahorran más de lo que dicta la racionalidad en su conjunto de elección individualizado, debido a los residuos de una ética puritana pasada de moda, todos nos beneficiamos a través de los efectos externos que se han subrayado. Pero debe quedar claro que la fuerza de esa norma va a erosionarse todavía más ante la continuidad, y quizás aceleración, del desplazamiento de las estructuras de incentivos. «El Estado se ocupará de usted» parece ser el himno de la modernidad. ¿Por qué debemos esperar que, por motivos éticos o cualesquiera otros, los individuos ahorren?

■ El rasgo interesante de la política de los noventa es que parece estar desarrollando el reconocimiento de los efectos de la baja tasa de ahorro sobre el crecimiento económico, así como la toma de conciencia de que la estructura de incentivos del sistema de impuestos-transferencias (junto con el déficit presupuestario) es un factor causal relevante. No está fuera del intervalo de predicción plausible la sugerencia de que en algún momento durante los noventa puedan observarse intentos de *internalización política* de las interdependencias existentes entre las decisiones individuales de ahorro. Esta alternativa política a la corrección ética no podía predecirse con respecto a la externalidad referida a la oferta de trabajo. Por tanto, al menos en este sentido, puede decirse que una ética del trabajo sigue siendo más importante que una ética del ahorro. En otro sentido, que exista acción política cuyo resultado sea el restablecimiento de los incentivos al ahorro y a la inversión, aunque no tome la forma de imponer restricciones éticas a las elecciones individuales, puede reflejar al menos un reconocimiento indirecto de las interdependencias económicas que se han subrayado en este capítulo.

■ Otra forma de proponer la misma idea consiste en la afirmación de que todo el conjunto de preocupaciones acerca de las bajas tasas de ahorro agregado, tanto por comparaciones históricas como internacionales, que

parecen basadas en criterios de comportamiento macroeconómico, tales como las tasas de crecimiento medidas, en el fondo se fundamentan en la aceptación implícita y no articulada del análisis que acabo de desarrollar. Quizás sea más probable que haya acción política cuyo objetivo sea el incremento de las tasas de ahorro por razones que no tengan nada que ver con lo aquí enunciado, razones que pueden basarse en fundamentos analíticos muy cuestionables, ya sean positivos o normativos. Sea como sea, cualesquiera medidas efectivas que puedan tomarse para incrementar el ahorro pueden fundamentarse analíticamente en consideraciones de interés propio, de modo que pueden avanzar al unísono los esfuerzos de elaboración de nuestra comprensión de las interdependencias económicas entre nuestras decisiones separadas de ahorro y la realización de avances prácticos hacia la reforma de las estructuras de incentivos.

Capítulo 3

TODOS DEBERÍAMOS PAGAR AL PREDICADOR: ORÍGENES ECONÓMICOS DE LAS RESTRICCIONES ÉTICAS

I. Introducción

■ En los capítulos 1 y 2 he sometido al análisis económico dos de los principios centrales de lo que a veces se ha denominado «ética puritana». Creo que he demostrado que una ética del trabajo y una ética del ahorro tienen valor económico, en el sentido de que cada uno de los participantes en la economía se beneficia de la presencia de esas actitudes éticas entre los demás con los que el participante espera interactuar en un amplio y complejo nexo de producción-intercambio. Dicho de otro modo, la presencia de esas éticas, del trabajo y del ahorro, por encima y más allá de las decisiones que serían resultado de las preferencias inmediatas, es económicamente funcional. Cumplen una función económica positiva. Sin embargo, no quiero incurrir en la falacia funcionalista de intentar explicar prácticas, hábitos, éticas e instituciones por la demostración de que sean funcionales en algún sentido societario. Para explicar la presencia de una ética del trabajo o ahorro, es preciso localizar su origen en el cálculo racional de los individuos en algún momento de su desarrollo.

■ Si se quiere investigar el origen económico de las normas éticas, pueden tomarse al menos tres líneas de búsqueda. La primera puede describirse bajo la rúbrica «análisis económico del autocontrol» o «análisis económico de la tentación». El individuo aislado puede encontrar ventajoso, desde el punto de vista de sus intereses a largo plazo, imponerse restricciones efectivas a su comportamiento, aparte de las acciones de los demás. El segundo

☺ Una versión más formal de algunas partes del análisis desarrollado en este capítulo se presenta en mi artículo, «Economic Origins of Ethical Constraints» (Buchanan, 1991b).

programa puede calificarse bajo el título «constitucional» o «contractual»; el individuo puede encontrar racional ponerse de acuerdo sobre la adopción de convenciones o normas que restrinjan su acción *a cambio* de que haya restricciones semejantes sobre las acciones de los demás. A efectos de sugerir que esos no serán los focos de atención del análisis en este ejercicio, en la sección II discuto brevemente ambos enfoques. Me voy a concentrar en una tercera línea de investigación que desarrollaré más a fondo en la sección III. En este tercer tipo de análisis, no se busca el origen económico de las normas éticas en la elección individual de restricciones cuyo objetivo sea delimitar su propio comportamiento, bien sea en solitario o como consecuencia de una convención contractual, sino en el deseo del individuo de que haya restricciones sobre el comportamiento de los demás. Se trata en este programa de investigación de examinar con cuidado cuáles serían las preferencias del individuo sobre el comportamiento de los demás en su interacción. «¿Cómo me gustaría que se comportaran los demás, en general y con respecto a mí en particular?». Esta cuestión se convierte en el punto de partida de los preceptos o normas éticos más que «¿cómo quiero comportarme?». Predicar puede ser productivo privadamente para mí, precisamente cuando lo que me importa es el comportamiento de los demás. Aparece así la base para el principal título de este capítulo.

■ La sección IV subraya los presupuestos que deben aceptarse para poder plantear la cuestión, al menos por parte de los economistas que no quieran salirse de los límites de su propia disciplina. La sección V ofrece una clasificación rápida de normas éticas habituales de acuerdo con el criterio sugerido por la pregunta. La sección VI examina la inversión en persuasión ética, incluido un tratamiento de los elementos públicos de la predicación. La sección VII relaciona la discusión con la controvertida tesis de Weber acerca de los orígenes puritanos (sobre todo calvinistas) del espíritu capitalista. La sección VIII concluye el capítulo resumiendo todo el conjunto del libro.

II. Restricciones morales autoimpuestas, individuales o concertadas

■ Podemos partir de la premisa de que el comportamiento individual está restringido por normas éticas y morales. No nos comportamos de forma oportunista en todas y cada una de las ocasiones; no nos comportamos de acuerdo con algún criterio «como-si» de coste-beneficio, como pueda hacerse frente a la estructura formal legal de premios y castigos. Muchos de nosotros no robamos, aunque estemos seguros de que no haya posibilidad de descubrimiento, captura y castigo.

■ A ciertos efectos puede bastar con el reconocimiento de que las restricciones morales que guían algunos aspectos de nuestro comportamiento se han desarrollado en un largo proceso de evolución cultural, del que no podemos esperar comprender sus orígenes ni su lógica interna. Lo máximo que podemos hacer es apreciar su valor funcional. El mejor ejemplo de esta posición son los últimos trabajos de F. A. Hayek (1979). Pueden realizarse esfuerzos más ambiciosos de explicación de los orígenes de al menos algunas de las normas éticas que pueden observarse empíricamente. Como se ha señalado en la introducción, mi enfoque se orienta a la valoración individual de las restricciones sobre los demás. Pero antes de entrar en la discusión de este argumento principal será útil dedicar una mirada breve a las restricciones autoimpuestas, bien sean elegidas por el individuo aislado o elegidas de acuerdo con otros en un intercambio concertado de límites de comportamiento.

■ El logotipo de la nueva revista *Constitutional Political Economy*,⁽¹⁾ representa a Ulises atado fuertemente al mástil de su barco que pasa junto a la playa de las sirenas. Ha ordenado a sus hombres que le aten e ignoren sus gritos pidiendo la liberación. Al principio de su viaje, Ulises eligió delibera-

(1) Publicada por el Center for Study of Public Choice, George Mason University, bajo la dirección de los profesores Viktor Vanberg y Richard Wagner.

damente restringir su propio comportamiento en el marco del futuro predicho. La selección de la restricción formaba parte de un cálculo racional completo en que una constitución individualista ocupa el lugar central. Se diseña la restricción de modo que se evite caer en la tentación de la ventaja local o a corto plazo, que se predice errónea y perjudicial para los intereses a largo plazo.⁽²⁾

■ Por lo general tendemos a imponer restricciones sobre nuestras propias decisiones de comportamiento cuando no confiamos en nuestras propias respuestas situacionales a las opciones de elección con las que podemos vernos confrontados en el futuro. Esta falta de confianza en nuestra capacidad de elección puede encontrar su origen, como en el caso de Ulises, en nuestra reconocida debilidad de carácter, nuestra disposición a actuar de forma expeditiva contra nuestros propios intereses a largo plazo. Dicho de otra forma, la falta de confianza puede ser el resultado de nuestra predicción de que simplemente vamos a ser incapaces de responder correctamente a algunas de las opciones de elección a que nos enfrentemos. Puede ser que no sepamos como responder adecuadamente, y quizás no sepamos reconocer las implicaciones de las alternativas de elección. Estos límites cognoscitivos sobre nuestra capacidad, especialmente en situaciones no habituales, pueden hacer racional la adopción de reglas o restricciones relativamente rígidas, algunas de las cuales pueden ser de naturaleza moral.⁽³⁾

■ Los economistas quizás se sientan más cómodos con modelos en los que las personas se imponen restricciones sobre su propio comportamiento, pero sólo en un proceso de intercambio contractual. Los límites a la propia libertad para actuar como se quiera, en respuesta a cualquier situación que pueda plantearse, se aceptan como parte de una negociación con otros cuyas acciones están restringidas de la misma forma. Estos modelos propor-

(2) Un tratamiento más técnico se encuentra en David Levy (1988).

(3) Esta argumentación se basa en el trabajo de mi colega Ron Heiner, que ha ampliado el análisis a la explicación de la aparición de pautas de comportamiento instintivo en muchas especies sobre todo el periodo de desarrollo evolutivo. Véase Ron Heiner (1983).

cionan la estructura lógica para la deducción de reglas constitucionales a partir de las elecciones racionales individuales. El programa de investigación desarrollado a partir de tales modelos se ha concentrado, por tanto, en las restricciones políticas y legales sobre la acción humana, ya sea pública o privada.⁽⁴⁾

■ Sin embargo, no existe una base analítica para restringir la explicación contractualista a reglas políticas y legales. Aunque necesariamente tengan que ser menos formales, las reglas éticas pueden encontrar también parte de su explicación en el proceso contractual implícito que describe el funcionamiento normal de una comunidad moral de individuos. En ese marco, el individuo participante no necesita imponer restricciones sobre su propio comportamiento basándose en un cálculo aislado de beneficio a largo plazo. En vez de ello, se aceptan las restricciones como el «precio» que debe pagarse, el «mal» que debe sufrirse, para asegurar el «bien» esperado representado por las restricciones recíprocas sobre su comportamiento que aceptan los demás como su parte del intercambio contractual.

III. El interés del individuo en el comportamiento de los demás

■ En cierto sentido el economista, en tanto que tal, no puede ir más allá del modelo contractual de interacción, de modo que cualquier argumentación en el sentido de que las normas éticas tengan contenido económico ha de recurrir en último término al estándar valorativo contractual. De ahí que en los primeros capítulos, cuando he argumentado que la ética del trabajo y del ahorro afectan a nuestro bienestar, según nuestras propias valoraciones, implícitamente he invocado el criterio de Wicksell-Pareto de eco-

(4) Una discusión pionera aplicable a las restricciones públicas se encuentra en James A. Buchanan y Gordon Tullock (1962). Un intento de deducción de una lógica contractualista de las restricciones privadas se encuentra en David Gauthier (1985).

nomía del bienestar, que nos permite elaborar esquemas en que todos los participantes en la economía puedan llegar al acuerdo. En cualquier proceso de intercambio contractual, ya se trate de intercambio potencial entre dos partes o entre un gran número, el economista se centra en el carácter mutuo de la ganancia potencial y en el «precio» que una parte debe pagar para asegurar aquello que uno desea de los demás. Todo el ejercicio se basa en el reconocimiento de que en realidad cada parte intenta modificar el comportamiento de la otra, pero también en el supuesto de que ese cambio de comportamiento sólo puede garantizarse mediante el pago de algún precio.

■ Piénsese en un ejemplo muy sencillo. Usted tiene una manzana y yo tengo un cuarto de dólar. Quiero que usted me dé la manzana. Intento modificar su comportamiento a este respecto. Por otro lado, usted quiere que yo le dé el cuarto de dólar, y, por tanto, cambiar mi comportamiento. Ambos podemos ganar utilidad en el intercambio potencial, pero esta mutualidad de ganancia no debe oscurecer la interdependencia inicial. Nótese que mi situación ideal no es la que consigo pagando el cuarto de dólar y obteniendo a cambio la manzana. Mi situación más ideal sería que usted me *diera* la manzana y yo conservara mi cuarto de dólar. Si de alguna forma pudiera programarle para que me diera la manzana en cuanto nos encontráramos, conseguiría mayores beneficios que si me viera requerido a pagar un precio.

■ Por tanto, tengo un interés económico en afectar su comportamiento de modo que me proporcione beneficios extra del intercambio. Si usted me diera la manzana sin pedir un pago en reciprocidad, debe estar viéndose restringido por alguna norma ética interna. Está perdiendo la oportunidad de conseguir un cuarto de dólar que podría utilizar, porque se ve restringido éticamente a no exigir ese pago de mi parte. Desde luego debo estar interesado en inducir en su psicología restricciones éticas de este tipo, de modo que estaré dispuesto a invertir recursos para asegurar ese resultado. Claro está que esa inversión debe ser inferior al cuarto de dólar, ya que sé

que siempre puedo conseguir la manzana por esa cantidad. Pero si mediante la inversión de diez centavos en su psicología, puedo persuadirle a darme la manzana sin entrar en el intercambio directo, mi posición ha mejorado en quince centavos.

■ Si contemplamos la interacción social desde esta perspectiva, obtenemos una interpretación diferente de los orígenes de las restricciones éticas. Tales restricciones no emergen como resultado de un cálculo racional por parte de la persona cuyo comportamiento se ve restringido, como en el caso tanto del autocontrol como del modelo contractual antes esbozado, sino que son resultado del cálculo racional de otros con quien se espera que interactúe en el nexo social la persona que debe ser restringida. En cierto sentido, este modelo que localiza los orígenes de las normas éticas en el cálculo racional basado en el interés propio de otros distintos que el individuo que ha de actuar, es más simple y más estrictamente «económico» que cualquiera de las alternativas.

■ El modelo incorpora lo que podría etiquetarse como ética estándar para el agente individual que espera verse confrontado con situaciones de elección que implican a otras personas. El agente-decisor potencial preferiría contar con la opción de actuar de modo oportunista, mientras que los demás participantes en la interacción estuvieran de alguna forma programados para comportarse de forma predecible y no oportunista, y de modo que se beneficiase al agente-decisor.⁽⁵⁾

■ Volvamos al sencillo ejemplo en que el «statu quo» se describe por mi posesión de un cuarto de dólar y su posesión de una manzana. Mi orden general de las alternativas sería el siguiente:

1. Usted me da la manzana y yo retengo la opción de darle o no darle el cuarto de dólar. Su acción es independiente de mi respuesta.

(5) Un artículo anterior que contiene la misma estructura de argumentación es Buchanan (1965).

2. Usted me da la manzana, pero sólo si le doy el cuarto de dólar *a cambio*. Su acción es estrictamente dependiente de mi respuesta.
3. Usted guarda su manzana y yo guardo mi cuarto de dólar. Se trata de la posición de «statu quo».
4. Yo le doy a usted el cuarto de dólar, y usted mantiene la opción de darme o no darme la manzana a cambio. Mi comportamiento es independiente de su respuesta.

■ El economista no tiene problemas para aceptar esta ordenación como parte de una estructura de elección racional. Podría ir más lejos y sugerir que, para usted, habría que invertir 1 y 4. Desde luego, el economista concentra una atención casi exclusiva sobre la superioridad, para ambas partes, de la alternativa de intercambio o comercio sobre la solución «statu quo». El economista ignora casi por entero el interés que cada parte retiene sobre el comportamiento de la otra, aparte de la comparación que pueda hacerse entre las posiciones anterior y posterior al intercambio.

■ Sin embargo, como experimento mental, supongamos que no existe el comercio o intercambio; aún no se ha inventado esta institución. En este contexto, la opción comercial explícita (la 2) sencillamente no está disponible para los actores. Nótese que en este caso, aunque existe una posición final mutuamente preferida, ninguna alternativa institucionalmente implementable es preferida al «statu quo» por ambas partes, dadas las ordenaciones indicadas. En este contexto resulta claro que, si de alguna forma, cada una de las dos partes pudiera cambiar la ordenación del otro, mediante inversiones en persuasión mutua, de modo que usted llegara a preferir darme la manzana independientemente de mi respuesta (la 1 de antes) y que al mismo tiempo yo prefiriera darle el cuarto de dólar (la 4 de antes) independientemente de su respuesta, podríamos alcanzar la posición descrita como resultado del intercambio explícito (la 2), que ambos preferimos al «statu

quo», pero sin recurrir a la interdependencia explícita que representa la reciprocidad comercial.

■ ¿Cómo podría conseguirse ese resultado mutuamente beneficioso bajo las circunstancias aquí supuestas? Si las ordenaciones de preferencias pueden modificarse (más sobre ello en la sección IV), cada parte encontrará ventajoso invertir recursos en la modificación de las preferencias de los demás de modo que se produzcan los deseados cambios de comportamiento. Si las instituciones de persuasión ético-moral, que he denominado «el predicador» en el título de este capítulo, son incluso marginalmente efectivas, cada una de las partes de la interacción potencial tendrá algún incentivo para «pagar al predicador», es decir, para invertir haciendo que las ordenaciones de los otros cambien en el sentido que genere los beneficios externos prometidos.

■ Este sencillo ejemplo sirve también para un fin secundario, que consiste en mostrar que el intercambio o comercio mitiga y/o minimiza el papel necesario de las restricciones éticas de facilitar el logro de los resultados mutuamente deseados de la interacción social. Como indica el ejemplo, cuando no es posible el intercambio, para la generación de los resultados mutuamente deseados puede ser preciso un comportamiento individual que incorpore restricciones éticas. Por el contrario, cuando el comercio es posible, los individuos no se preocuparán tanto sobre las ordenaciones de preferencia de los demás partícipes del nexo social. Es adecuado entonces que el economista se concentre en el proceso comercial y en el diseño institucional que abra nuevas oportunidades comerciales. Como afirmó una vez D. H. Robertson (1956), el papel del economista consiste en sacar letreos de «cuidado» cada vez que ve que se hacen propuestas que para su funcionamiento eficaz dependen del amor.

■ En contraste, en contextos en que no pueden implementarse de forma rápida y practicable acuerdos explícitos de intercambio, ni el economista ni ningún otro debe negligir o ignorar la utilidad económica potencial de las

normas éticas. Particularmente relevantes son todas aquellas interacciones que implican la interdependencia simultánea entre grandes números de participantes, cuando cualquier posible intercambio, contrato o esquema comercial sería muy complejo y de difícil implementación. En tales casos, es «como si» el comercio explícito no existiera como una opción de elección para los participantes. En tales casos, el sencillo ejemplo sin la alternativa de intercambio incluida puede ser sugerente.

■ En este contexto puede pensarse en las normas éticas específicas que se han discutido en los dos primeros capítulos: la ética del trabajo y la ética del ahorro. Como mostraron los análisis realizados, todos los demás participantes en la red de producción-intercambio definida de forma inclusiva, en «la economía», todos se aseguran beneficios de una ampliación del esfuerzo de trabajo o de ahorro de cualquier participante, más allá de la cuantía que habría sido elegida individualmente en algún ajuste paramétrico a la situación objetivo confrontada. Es decir, todos los demás participantes pueden ganar si cualquier persona trabaja más duro o ahorra más de lo que sus preferencias inmediatas puedan dictar. Si se aceptan mis anteriores argumentaciones, hay ganancias mutuas que podrían conseguirse entre todos los participantes. Pero piénsese lo difícil que sería organizar un contrato formal de intercambio en ese contexto. Cada persona se vería requerida a aceptar trabajar más y/o ahorrar más si todos los demás en la economía aceptaran hacer lo mismo, contrato que seguramente es de una complejidad casi inimaginable e imposible de hacer cumplir en caso de haber llegado a él. Las barreras de los costes de transacción excluyen un comercio de tal complejidad, a pesar del carácter mutuo de las ganancias potenciales.

■ Los economistas del bienestar de mediados de siglo, ante la presencia de un fallo potencial de los acuerdos de intercambio, habrían vuelto su atención a las posibilidades de acción política. Pero toda la empresa de la economía del bienestar se hundió exactamente en los mismos escollos que excluyen las alternativas del intercambio o contractuales. En cualquier mar-

co político democrático, los individuos han de elegir entre las alternativas contrapuestas, aunque sean conscientes de que están eligiendo pública o colectivamente más que individualmente. Pero cualquier «contrato politizado» que pueda surgir de la interacción de intereses en una democracia seguramente sería demasiado simple para asegurar más que una parte de las ganancias potenciales que pueda ofrecer la internalización efectiva de la interdependencia económica. La corrección política del fracaso de los acuerdos explícitos de intercambio, o de mercado, para capturar el valor económico que podría obtenerse mediante desplazamientos de comportamiento a lo largo de márgenes adecuadamente definidos de ajustes individuales, sufre de la universalidad implícita de su aplicación. El hecho de que si alguno de los participantes han de ser animados a cambiar su comportamiento, entonces haya que animarlos a todos por igual, tendería de por sí a inhibir la implementación de esas acciones políticas.

■ Casi por exclusión, nos queda sólo la ética como el único medio viable de captura del valor económico potencial que existe por encima y más allá del asegurado por el funcionamiento de los mercados ordinarios y de la política ordinaria (véase Buchanan, 1991). Una de las principales ventajas de la internalización ética de las externalidades implicadas en las decisiones de trabajo y ahorro de las personas, radica en el hecho elemental de que la ética no es contractual. No hay un «quid pro quo» como en el intercambio político o económico. Cualquier participante en la economía mejora económicamente si los demás trabajan más duro o ahorran más, y lo mismo es aplicable a todos los participantes, pero no hay requerimiento alguno de que si los otros ahorran más o trabajan más duro, la persona de referencia tenga que hacerlo a su vez.

■ El reconocimiento de la interdependencia económica, sin embargo, presenta a cada participante un incentivo para modificar, si fuera posible, el comportamiento de los demás. Si se excluyen los procesos contractuales de intercambio político o económico, la salida natural de ese incentivo es

la inversión en las instituciones que incorporan intentos no contractuales de modificación de comportamientos. En este sentido, cada participante tiene un incentivo para pagar al predicador, aunque en este caso también, como en todas las relaciones de carácter público, pueden aparecer casos de polizonismo. En esta sección hemos deducido una lógica de la ética a partir del cálculo racional de los participantes en un nexo económico, cada uno de los cuales reconoce que su bienestar económico depende del comportamiento de los demás y que esa interdependencia va más allá de los límites de las instituciones contractuales ordinarias.

IV. Preferencias por preferencias

■ He sugerido antes que los orígenes de las restricciones éticas subrayadas en este capítulo son estrictamente económicos. Las personas tienen intereses económicos en el comportamiento de los demás, con quienes interactúan socialmente, y actuarán en la promoción de esos intereses mediante inversiones en las instituciones de socialización e inculturación. A este nivel básico de análisis no tenemos porqué apartarnos del modelo de investigación estándar del economista. Podemos examinar el comportamiento de elección, actual y potencial, de una persona cuyas preferencias se suponen exógenamente determinadas. A este nivel de investigación, no requerimos que una persona muestre una «preferencia por sus propias preferencias» en la perspectiva de convertirse en una persona «diferente», en el sentido de sus preferencias. Todo lo que hace falta es que una persona muestre una ordenación de preferencias acerca de las preferencias de los demás.

■ Tal posición parece descriptiva de la ordenación completa por una persona de todos los estados posibles del mundo. Cada uno de nosotros tiene que ver con las preferencias y las funciones de utilidad de los demás. Y decirlo no es afirmar que cada uno de nosotros tiene «preferencias entrometidas» (Sen, 1976). Puedo permanecer totalmente indiferente a las orde-

naciones de preferencias sobre sus alternativas, en la medida en que sus elecciones no afecten mi bienestar económico. Pero no puedo permanecer indiferente ante sus preferencias si sus decisiones afectan de hecho mi bienestar económico.

■ El análisis se hace problemático sólo cuando pasamos a una segunda fase en que se generaliza el modelo para aplicarlo a más de una persona al mismo tiempo. Si estoy interesado en la ordenación de preferencias de usted entre alternativas potenciales de elección, usted estará también interesado en mis propias ordenaciones. Mientras parece bastante directo postular que mi ordenación de preferencias está determinada exógenamente y no está supeditada a mis propias elecciones de mayor nivel, no podemos extender esa exogeneidad hasta implicar que mis preferencias sean totalmente inmunes a la influencia de los demás. Si se generalizara el modelo en ese sentido, entonces cualquier intento de invertir recursos en la modificación del comportamiento de elección de los otros tendría que fracasar. Si las preferencias no pueden modificarse, la productividad de toda esa inversión sería cero por definición.

■ Los economistas no se encuentran a gusto cuando el análisis va más allá del postulado de preferencias fijas, de modo que la mayor parte del programa de investigación de los economistas, en su acepción más amplia, incorpora la aceptación explícita o implícita de ese postulado. Los economistas dejan el tema de la formación de las preferencias a sus colegas de las otras ciencias sociales.

■ La observación más ordinaria sugiere que la posición del economista a este respecto violenta la realidad. El modelo del economista sólo puede defenderse desde algún principio de reduccionismo metodológico. Las personas no emergen simplemente de golpe con ordenaciones de preferencias bien definidas sobre todas las alternativas potenciales de elección. Como miembros de la especie humana, las personas tienen necesidades biológica-

mente definidas que no son socialmente endógenas, pero incluso la traducción de esas necesidades en preferencias entre alternativas que puedan presentarse para su elección permite pautas muy divergentes. En cuanto se avanza un poco más allá de los estrictos límites biológicos, el intervalo sobre el que pueden moverse las preferencias de una persona a otra, y para la misma persona a lo largo de su ciclo vital, cubre todo un espectro.

■ Parece plausible sugerir que en buena parte del análisis ordinario, las preferencias pueden tratarse como «absolutos relativamente absolutos», pero debe reconocerse también que las preferencias pueden modificarse en el proceso de socialización e inculcación que describe el funcionamiento de todo el medio social en que una persona nace, crece y vive. La adopción de esta posición sobre la formación de las preferencias no es equivalente a la aceptación de las argumentaciones de los modernos filósofos comunitarios y de los críticos del análisis económico que sugieren que las preferencias individuales son totalmente maleables y dependen exclusivamente del medio social. El reconocimiento de las influencias mutuas entre el medio social y las preferencias no niega ni la individualidad de las personas, definida por sus preferencias, ni la relativa impermeabilidad de tales preferencias a la influencia del medio.⁽⁶⁾

■ En resumen, sólo resulta racional pagar al predicador en contextos que se alejan del estricto modelo de los economistas de fijeza de las ordenaciones de preferencias, pero la productividad de la inversión dedicada a la modificación de preferencias puede ser muy inferior a la implicada por la alternativa comunitaria.

(6) Herbert Simon ha introducido la «docilidad», que él define como la «disposición a ser enseñado», en un modelo imaginativo que contesta a la proposición ortodoxa en el sentido de que los no altruistas han de convertirse en dominantes en el proceso evolutivo. Véase Simon (1990).

V. Pero algunas normas son «mejores» que otras

■ Reconózcase que tenemos un interés racional en las preferencias de aquéllos con quienes interactuamos si sus elecciones afectan nuestro bienestar económico, y reconózcase también que, dentro de ciertos límites, las preferencias pueden modificarse mediante inversiones en las instituciones de socialización. La lógica de la argumentación económica en favor de pagar al predicador parece inatacable.

■ Sin embargo, aparecen nuevas dificultades en cuanto vamos un poco más allá de la argumentación analítica general e intentamos aplicar el resultado a las instituciones que podemos observar realmente. Como puede resultar obvio a partir de la discusión, no todas las modificaciones de preferencias que puedan inducir los predicadores son plenamente coherentes con nuestros intereses económicos. Hay que establecer una clasificación. Todos debemos pagar al predicador, pero sólo si predica lo que sostiene y promueve nuestros intereses económicos. (Está fuera del alcance de mi discusión el que queramos o no pagar al predicador por otros motivos.)

■ Resulta evidente a la observación que no todas las enseñanzas ético-morales incluidas en los pronunciamientos de nuestros predicadores, definidos de una forma amplia que incluya a los moralistas y educadores de muchos tipos y tamaños, merecen nuestro apoyo según la lógica expuesta. En los capítulos 1 y 2 he discutido la ética del trabajo y del ahorro en estos términos, y he sugerido que todos podemos obtener beneficios externos del trabajo duro y del ahorro de todos y cada uno de nosotros en el nexo económico. Por tanto, deberíamos estar dispuestos a invertir algo en apoyo de todos esos predicadores que afirman esas virtudes desde sus púlpitos. La misma lógica, quizás de un tipo más sencillo y de aceptación más universal, podría también aplicarse a esos preceptos familiares que se refieren a la honestidad en los tratos, al mantenimiento de las promesas, a decir la verdad, al respeto a la persona y la propiedad, a la sobriedad, a la tolerancia. En resumen, podría

fácilmente incluirse todo el conjunto de restricciones resumidas en la rúbrica «las virtudes puritanas». Si pudiéramos limitar nuestros predicadores a fomentar esas virtudes, no tendríamos dudas sobre la productividad social (económica) de su actividad, aunque reconociéramos que parte de su predicación nos afecta a nosotros mismos al igual que a nuestros vecinos.

■ Desgraciadamente, sin embargo, nuestros predicadores, nuestros moralistas, ya lo sean por licencia institucional o autoproclamados, no restringen sus enseñanzas a esas reglas de prudencia a la antigua usanza. Estos predicadores también nos exigen tener compasión con los menos afortunados y ser caritativos, incluso hasta el punto de vender lo que hemos acumulado y dárselo a los pobres, unirnos a los miserables de la tierra en sus exigencias contra los productivos, dejar de perseguir el valor económico, tomarse tiempo para oler las flores, utilizar los poderes coercitivos de la política para proteger las tierras vírgenes de su explotación económica, apoyar los esfuerzos de las mayorías políticas en la exacción de tributos sobre aquellos miembros de la minoría que realmente practican las virtudes puritanas. La lista puede ampliarse más. Pero debe quedar claro ya que la predicación con éxito en esas direcciones puede ser improductiva y reducir de hecho el valor económico en la economía. Dicho de otra forma, si nuestros predicadores consiguen que nuestros compañeros participantes en la economía modifiquen su comportamiento de acuerdo con el conjunto no puritano de normas morales o restricciones, todos podemos resultar peor, definido esto en nuestros propios términos.

■ El resultado de todo esto es que existen buenas y poderosas razones económicas para que debemos apoyar a las instituciones diseñadas para modificar las normas que sirven para restringir el comportamiento oportunista de los participantes en la economía; pero es esencial que seamos discriminatorios en nuestra inversión. En este caso, como en todos, debemos invertir sólo cuando los rendimientos prometidos sean mayores y al menos sean positivos.

VI. Comportamiento pragmático y comprensión económica

■ He clasificado como económicamente no productivas muchas de las normas morales que son consideradas dignas de encomio. Permítaseme subrayar una vez más que estas argumentaciones se presentan como ejercicios de explicación económica y no como un discurso ético. Afirmar que existen razones económicas por las que las personas deben apoyar esfuerzos institucionales orientados a la modificación de los comportamientos, en algunas direcciones y no en otras, no quiere decir que se esté negando la existencia de orígenes no económicos de la moral. Nótese también que mi argumentación no se refiere a cuestiones prescriptivas acerca de como cualquier persona particular «deba» o «tenga que» comportarse. La argumentación no dice nada acerca de si un individuo debe o no trabajar duro, ahorrar más, decir la verdad o cumplir lo prometido. La argumentación sólo afirma que el individuo, cualquier individuo, estará «mejor», en términos de bienestar económico, si los otros trabajan duro, ahorran más, cumplen sus promesas, etcétera. Es el reconocimiento de este tipo de interdependencia lo que hace que sea privadamente racional el pago al tipo adecuado de predicadores.

■ ¿Pero realmente es así? Supongamos que mi argumentación haya sido totalmente convincente. El individuo reconoce los orígenes económicos de la interdependencia ética. Sin embargo, ¿cómo podría el esfuerzo o la inversión de un único participante en el amplio nexo de producción-intercambio afectar más que en forma minúscula a los amplios estándares de comportamiento de toda la comunidad? Resulta muy difícil introducir el comportamiento cooperativo en sus múltiples variedades, en el seno del modelo explicativo de la elección racional, en cuanto se reconoce la evanescente pequeña relación entre el comportamiento individualizado y los resultados colectivamente determinados. En electorados amplios, los individuos no encuentran racional votar, y si votan, encuentran racional permanecer en la ignorancia. En las interacciones sobre bienes públicos, los beneficiarios

individuales no encuentran racional contribuir, a pesar del exceso de los beneficios agregados sobre los costes.

■ La lógica del polizón parece que tenga que aplicarse aquí a la posible inversión individual en pagos al predicador, es decir, en el apoyo a las instituciones cuyo fin sea modificar las pautas de comportamiento de formas que permitan cierta internalización de las externalidades económicas positivas que asegura la interdependencia ética. El acto individual del pago al predicador, a pesar del reconocimiento de las externalidades que puedan corregirse de forma eficiente, sigue siendo irracional.

■ En cierta medida, se encuentra evidencia empírica de que los individuos actúan «irracionalmente» en algunas de las bien conocidas interacciones de grandes números que presentan el dilema cooperativo. Los individuos votan, y buena parte de los que votan intentan estar informados acerca de las alternativas. Los individuos contribuyen a los costes de bienes públicos compartidos, incluso en situaciones en que esas contribuciones sean estrictamente voluntarias. Es importante reconocer, sin embargo, que también hay un activo discurso ético que anima a los individuos a superar en tales casos el dilema cooperativo de los grandes números. Se anima a las personas a salir a votar, a estar informadas, a contribuir voluntariamente a todo tipo de proyectos de bienes públicos.

■ En contraste, según mis noticias, existe muy poca argumentación, o ninguna, de raíz ética, económicamente motivada, que anime a los individuos a trabajar más duro, a ahorrar más, a mantener en general las virtudes puritanas, excepto en aquellas bolsas de nuestra herencia cultural que han resistido al empuje de la modernidad. ¿Debe sorprendernos entonces la aparición de normas no puritanas que reemplacen a las mismas?

■ Quizás los criterios de racionalidad estricta dicten que sean los otros quienes paguen al predicador. Pero los criterios de la comprensión deben

informarnos a todos de que en la solución cooperativa todos debemos pagar al predicador adecuado. La inexistencia de esta comprensión debe hacerse recaer por entero sobre las espaldas de los economistas, que han separado el análisis económico de sus amarras iniciales como parte de la filosofía moral. Como he señalado antes, el análisis económico ortodoxo no tiene forma de reconocer buena parte de la interdependencia entre los participantes en un nexo económico, ni bases para apreciar más que el mínimo papel que puedan jugar las restricciones éticas en la generación de valor económico. Hasta y a menos que los economistas devuelvan a su «ciencia» a su correcta relación con la ética, podemos esperar poco estímulo generalizado a pagar al predicador, y al del tipo adecuado.

VII. Max Weber, el calvinismo y el capitalismo

■ He argumentado que el conjunto de actitudes que se resumen en el título «ética puritana» ha sido, es y puede ser una fuente importante de productividad en cualquier economía organizada según los principios de mercado. El alcance de lo que estoy haciendo aquí y en otros trabajos exige su comparación con los bien conocidos esfuerzos pioneros de Max Weber, presentados en su muy aclamado y muy controvertido libro, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (1930), cuya primera edición alemana es de 1904–05, pero cuya traducción al inglés tuvo que esperar hasta 1930.

■ Weber era un historiador social y económico que intentó explicar los orígenes de la economía capitalista o de empresa. ¿Por qué apareció el capitalismo en Europa?, ¿dónde y cuándo apareció? La controvertida tesis de Weber afirma que el espíritu capitalista, el espíritu de empresa, estaba íntimamente relacionado con una corriente específica de la teología protestante (el calvinismo) que eliminó la magia de la religión, que enfatizó la vocación profesional, que hizo del trabajo y del ahorro señal de predestinación más que parte de un intercambio con la divinidad o sus agentes sobre la tie-

rra, que hizo de la acumulación y de la transmisión intergeneracional de la riqueza algo digno de encomio y no de culpa. Este conjunto de actitudes estaba asociado a los calvinistas, que enfatizaron los requerimientos de austeridad del cristianismo más que los requerimientos más ligeros y de índole personal sugeridos en construcciones teológicas alternativas.

■ Los críticos atacaron rápidamente las tesis de Weber desde distintos ángulos, afirmando en particular que como proposición empírica podía demostrarse falsa fácilmente.⁽⁷⁾ El espíritu de empresa capitalista parece haber surgido en economías y en partes de economías que muestran muy pequeña o nula relación con el calvinismo, el protestantismo o el puritanismo. Los ejemplos modernos más notables son Japón y los países de rápido desarrollo de la costa asiática del Pacífico, donde algo parecido a la ética puritana parece omnipresente en las actitudes personales y en las pautas de comportamiento.

■ Mi propósito aquí no es ni defender a Weber ni unir mis fuerzas a las de sus críticos. Mi tarea es mucho más limitada. Ni soy competente ni estoy interesado en rastrear si las fuentes del crecimiento económico pueden atribuirse a la influencia de tal o cual corriente teológica, ya sea protestante, católica, judía o confucionista. Pero lo que estoy haciendo puede considerarse complementario a la tarea de Weber en el sentido siguiente: mi tesis consiste en que el conjunto de actitudes identificado por Weber, cualesquiera que sean sus orígenes, teológicos o de otro tipo, ha sido, es y puede ser importante, generando y manteniendo el progreso económico. Una sociedad cuyos miembros comparten las virtudes puritanas, cualquiera que sea el origen y por el motivo que sea, tendrá económicamente más éxito que una sociedad en la que esas virtudes brillen por su ausencia o estén menos ampliamente compartidas. Weber habría estado de acuerdo: de hecho tomó como un hecho dado lo que mi argumentación propone.

(7) Una de las críticas más cuidadosas es Samuelsson (1961).

■ Mi propia propuesta, en su relación con la de Weber, puede ilustrarse mediante una historia imaginaria. Supongamos que Juan Calvino y/o alguno de los calvinistas creyera que sólo se puede mover a los hombres a la acción mediante la persuasión teológica. Supongamos además que Calvino y/o los calvinistas tenían suficiente autoconfianza como para pensar que presentando una nueva interpretación o un nuevo punto de vista sobre las construcciones teológicas existentes, podía producirse un cambio en el conjunto de actitudes con los consiguientes cambios de comportamiento. En un contexto como el imaginado, Calvino y/o los calvinistas pueden haberse preguntado: ¿Qué conjunto de actitudes y de cambios de comportamiento sería más deseable? Mi sugerencia es que la respuesta a tales cuestiones puede muy bien haber sido «ese conjunto de normas ético-morales que las generaciones posteriores resumirán en el título “ética puritana”». No estoy sugiriendo que Calvino o los calvinistas tuvieran motivaciones tan burdas como cuenta mi historia; se trata de una interpretación «como si» y así debe entenderse.

VIII. El análisis económico y la interdependencia ética

■ La tesis que he desarrollado puede resumirse en la afirmación de que los individuos participantes en una economía tienen una interdependencia tanto ética como económica, de modo que las restricciones morales que impidan respuestas estrictamente oportunistas a las alternativas de elección son importantes para determinar el valor potencial de esa economía. Con esta formulación, la tesis parece casi autoevidente, especialmente para aquellas mentes no inmunizadas por los vericuetos de la moderna teoría económica. Incluso los teóricos más sofisticados no negarían que una economía en que las personas aprovechan cualquier oportunidad para defraudar a sus socios comerciales sería menos productiva que una economía en que las personas, en su mayor parte, fueran honestas en sus tratos de intercambio recíproco. Sin embargo, más allá de esos límites reconocidos, los sofisticados de la teo-

ría económica moderna echan marcha atrás; no quieren saber nada de la noción elemental de que el trabajo duro y el ahorro son cualidades morales análogas a la honestidad y al cumplimiento de lo prometido.

■ El razonamiento es de mucho más fácil aceptación para quien no sea científico en la materia. Si alguien trabaja más duro, gana más y gasta más, la red de intercambios se amplía, y la relación general entre el tamaño de la red y el bienestar de todos los participantes puede parecer bastante natural. Sin embargo, para el economista, la relación no resulta nada evidente, de modo que la respuesta preliminar a mi proposición consiste en negar su validez. Si una persona trabaja más duro (o ahorra más), recibe todo el valor de su adición al producto que su cambio de comportamiento genera. ¿Cómo podrían verse afectados los demás participantes en la economía? Me he referido a esta pregunta en los capítulos 1 y 2. Si he tenido éxito, tengo que haber conseguido entre los economistas un cambio de orientación que les lleve a aceptar el razonamiento ordinario de sentido común de aquéllos que permanecen fuera de las fronteras científicas.

■ En este capítulo he examinado algunas de las implicaciones del reconocimiento de que la interdependencia ética económicamente relevante va más allá de los límites mínimos de la honestidad en el intercambio. Si tengo razón, si realmente es más productiva una economía cuando sus participantes están restringidos por lo que llamamos «ética puritana», la consecuencia inmediata es que hay razones puramente económicas para intentar inculcar o imprimir ese conjunto de normas en todas las personas que puedan participar en la red de producción, distribución e intercambio.

■ Permítaseme recalcar, sin embargo, que la argumentación presentada no es de las que proponen un criterio externo, llámese crecimiento económico, eficiencia económica o cualquier otra cosa, con vistas a promover las normas ético-morales que favorezcan indirectamente el logro de ese objetivo. No debo ser interpretado en el sentido de que las normas éticas puedan

ayudar a maximizar alguna función de bienestar social. Al igual que en mis otros trabajos, la metodología sigue siendo estrictamente individualista. Por tanto, cuando sugiero que existen razones económicas para la transmisión de los preceptos éticos (para pagar al predicador), me estoy refiriendo a razones aplicables a todas y cada una de las personas del nexo económico amplio. En esto estamos todos juntos y cada uno de nosotros se enfrenta a la misma situación.

■ Yo estaré mejor si todas las demás personas se atienen al conjunto de preceptos morales que aseguran el crecimiento económico, pero todos ustedes, recíprocamente, estarán mejor, si yo también me adhiero a aproximadamente el mismo conjunto de normas morales. Para finalizar, la argumentación de la interdependencia ética no se aleja de la lógica contractualista básica, aunque los elementos contractuales explícitos de la ética que conforma nuestro comportamiento se hayan perdido de nuestra conciencia.

Referencias bibliográficas

- Buchanan, James M. «Ethical rules, expected values and large numbers». *Ethics* 76 (octubre 1965): 1-13.
- . «On the work ethic». En *Essays on the Political Economy*. Honolulu: University of Hawaii Press, 1989, 47-51.
- . «Economic interdependence and the work ethic». En *The Economics and the Ethics of Constitutional Order*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1991a, 159-78.
- . «Economic origins of ethical constraints». En *The Economics and the Ethics of Constitutional Order*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1991b, 179-93.
- . «The supply of labour and the extent of the market». Presentado a la Adam Smith Conference, Edinburgh, Scotland, 1990; y en *Adam Smith's legacy: his place in the development of modern economics*, editado por Michael Fry. Londres: Routledge, 1992, 104- 16.
- Buchanan James M. y Gordon Tullock. *The calculus of consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962.
- Congleton, Roger. «The economic role of a work ethic». *Journal of Economic Behavior and Organization* 15 (1991): 365-85.
- Gauthier, David. *Morals by agreement*. Oxford: Oxford University Press, 1985.
- Hayek, Friedrich A. *Law, legislation and liberty*. vol. 3, *The political order of a free people*. London and Henley: Routledge and Kegan Paul, 1979.
- Heiner, Ron. «The origin of predictable behavior». *American Economic Review*. 73, n. 4 (septiembre 1983): 560-95.
- Levy, David. «Utility enhancing consumption constraints». *Economics and Philosophy* 4 (1988): 69-88.
- Robertson, D. H. *Economic Commentaries*. London: Staples Press Ltd., 1956, 148.
- Samuelsson, Kurt. *Religion and economic action*. New York: Basic Books, 1961.
- Sen, Amartya K. «Liberty, unanimity and rights». *Economica* 43 (agosto 1976): 217-45.
- Simon, Herbert A. «A mechanism for social selection and successful altruism». *Science* 250 (21 diciembre 1990): 1665-68.
- Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. New York: Random House, 1937.
- Spencer, Herbert. *The Data of Ethics*. New York: A. L. Burt, n. d.
- Weber, Max. *The protestant ethic and the spirit of capitalism*. London: Allen & Unwin, 1930.

Perspectivas para las limitaciones constitucionales de los déficit presupuestarios ^(*)

(*) Conferencia dada por el profesor James M. Buchanan, Premio Nobel de Economía 1986, en la Sala de Actos de la sede social de "la Caixa" el día 10 de diciembre de 1987.

■ Señor Presidente, señoras y señores, muchas gracias por esta amable presentación. Me siento muy complacido de tener esta oportunidad de visitar su institución así como de visitar Barcelona con motivo de mi gira, más bien dilatada, por España. Les pido disculpas de antemano por tener que hablarles en mi propia lengua y no en la suya, pero les prometo hablar despacio, tanto para facilitar la tarea al traductor como para favorecer a quienes de ustedes saben inglés sin que sea su primera lengua. Por otra parte, aquellos de ustedes que están familiarizados con los diversos acentos que se dan en Norteamérica, se darán cuenta de que procedo de una parte de Estados Unidos en que solemos hablar lentamente: más lentamente, al menos, que nuestros colegas, que algunos de nuestros colegas americanos. Resulta también oportuno, y me complace especialmente, el estar hoy aquí, porque, como pueden constatar, es un día un poco especial para mí, ya que en este mismo día hace un año subí al estrado en una fabulosa celebración en Estocolmo para recibir el Premio Nobel de manos del rey de Suecia. De modo que, en cierto sentido, hoy es un verdadero cumpleaños para mí.

■ Se me ha pedido que les hable esta tarde sobre el tema *Perspectivas o posibilidades de limitaciones constitucionales respecto a los déficit presupuestarios o a la financiación del déficit*. Pero antes de entrar en el tema con cierto detalle, creo que tendría que señalar que tenemos que distinguir entre lo que llamaría «límites constitucionales» y los «límites económicos» o impuestos «por las fuerzas del mercado», como diversas trabas con que se encuentran los gobiernos respecto a la medida en que pueden incurrir en déficit presupuestarios. Estos límites económicos vienen impuestos por las fuerzas del mercado, tanto de los mercados internos como de los exteriores: existen límites obvios al grado de irresponsabilidad fiscal en que pueden incurrir los gobiernos, al margen de si dichos gobiernos puedan o no ser constreñidos constitucionalmente, y este tipo de límites naturales variará, naturalmente, de país a país, según sea su tamaño en relación con el marco económico internacional, su historia y su reputación respecto a la estabilidad política, así como de muchas otras eventualidades. Cuanto

mayor sea el país, y más estable su historia política, cuanto más esmerada haya sido su responsabilidad fiscal, más necesario será imponerle unos límites constitucionales, ya que será también mayor la posibilidad de que dicho país aproveche esas mayores oportunidades para incurrir en irresponsabilidad política. En otras palabras, los límites naturales de la responsabilidad fiscal pueden permitir que se dé un largo periodo de explotación, a través de la financiación del déficit presupuestario, tanto de los ciudadanos del interior del país como de los extranjeros.

■ Por otra parte, necesariamente deberá ser, en cierta medida, prudente en esta conferencia, debido al hecho de que mis conocimientos y pericia, en la medida en que existan, se ven en gran parte limitados a la historia de mi propio país. Si bien hay que tener en cuenta que Estados Unidos, siendo tan grande como es, resulta importante en la economía mundial, y la política, comportamiento y acción -política- de Estados Unidos, ejerce, de hecho, importantes efectos sobre todos los demás copartícipes en el escenario económico mundial, lo que se ve especialmente acentuado en la medida en que Estados Unidos se ha convertido en la pasada década en una especie de mercado internacional, y también porque, en cierto sentido, el dólar norteamericano ha pasado a ser una moneda internacional, así como debido a que Estados Unidos se ha visto embarcado en este régimen, al parecer permanente, de financiación de su déficit, en el que empleamos más recursos que los que pagamos.

■ Bien, una vez hecha esta introducción, vamos a abordar todo este problema de los límites constitucionales a la posibilidad de la financiación del déficit o de los déficit presupuestarios. Ahora bien, este asunto, el del déficit presupuestario, es visto tanto en mi país, como en otros, como uno de los principales de la economía política de nuestra época. Y ciertamente, es un importante problema para muchos países, tanto del mundo desarrollado como del mundo en desarrollo. De hecho, casi podemos decir que su práctica parece constituir un rasgo característico de los gobiernos modernos, ya

que, con sorprendentemente escasas excepciones, éstos parecen estar financiando un porcentaje sustancial de sus gastos -del Gobierno central y de los estados miembros- a través del déficit, es decir, pidiendo prestado, emitiendo deuda pública en vez de gravar con impuestos corrientes a sus ciudadanos. Para darles una idea de la situación de Estados Unidos, digamos, por ejemplo, que en 1986, el déficit del presupuesto del Gobierno de EE.UU. -el déficit- era aproximadamente de 225 miles de millones de dólares, lo que representaba aproximadamente un quinto del gasto total -del gasto presupuestario total- del Gobierno central de Estados Unidos, no de las administraciones públicas, sino sólo del Gobierno central; es decir, que un dólar de cada cinco de los gastados por el Gobierno central norteamericano se financiaba con endeudamiento y no con impuestos. Y demos una idea de nuestro déficit presupuestario en términos del producto nacional bruto: las cifras son comparables a las de muchos países europeos, comparables en general, con la excepción de Italia, en donde el déficit presupuestario es mucho mayor en relación con el producto nacional bruto, y naturalmente de Suiza, que ha sido responsable en el sentido fiscal y prácticamente no ha experimentado déficit presupuestario en este periodo en el que todos los demás países parecen haber incurrido en déficit presupuestarios muy sustanciales.

■ En Estados Unidos hemos logrado, entre los años fiscales de 1986 y 1987, un éxito bastante notable en la reducción de la dimensión del déficit, que disminuyó aproximadamente desde 225 miles de millones a 215 miles de millones, una reducción como se ve muy sustancial, pero que no tendrá continuidad, ya que se espera que el déficit presupuestario continúe incrementándose en el futuro.

■ Bien, ahora para poder abordar nuestro tema, pienso que precisamos tratar de entender por qué se ha dado este fenómeno, cual es la causa de que tengamos que financiar unos déficit crónicos, es decir, de que la financiación de partes sustanciales de nuestro gasto nacional se haga por medio de

deuda en vez de con impuestos, cuál es la razón de que esto haya llegado a constituir un rasgo de la política económica moderna de mi país, y también, como he sugerido, de otros países, cuando no era un rasgo de la política económica de los gobiernos con anterioridad a la II Guerra Mundial, porque, en suma, sólo se ha convertido en problema en la última mitad de siglo. Creo que será útil, a este respecto, dar una ojeada a nuestra historia, ciñéndome, si me lo permiten, a mi propio país, a Estados Unidos.

■ Durante 150 años de nuestra existencia, de 1789 hasta, aproximadamente, 1950, podemos decir que nuestra Constitución fiscal efectiva incorporaba el principio de que el Gobierno debía equilibrar su presupuesto, de que el gasto público debía cubrirse con los ingresos fiscales, con los impuestos recaudados, con excepción de los períodos de emergencia nacional, es decir, excepto durante las guerras. Y básicamente este fue el principio que seguimos, la pauta que observamos: las cuentas de nuestros gobiernos nacionales guardaban prácticamente el equilibrio. E incurrimos en deuda pública -creamos déficit- en el transcurso de cada guerra importante, pero después de estas guerras retiramos esa deuda, redimimos esa deuda tras cada guerra importante a lo largo de todos esos 150 años de nuestra historia.

■ Esto vino sucediendo tras cada guerra hasta que llegamos a la II Guerra Mundial. Durante la II Guerra Mundial -en primer término durante la Gran Depresión, y después durante la II Guerra Mundial- incurrimos en una deuda pública muy cuantiosa, incurrimos en déficit muy sustanciales con el fin de financiar la II Guerra Mundial. Pero no hicimos nada por redimir o retirar esta deuda pública: tras la II Guerra Mundial actuamos de modo distinto y no hicimos ningún esfuerzo para redimir o reducir el tamaño de la deuda pública. Con todo, en la década de los cincuenta mantuvimos nuestro presupuesto aproximadamente equilibrado, simplemente reembolsando las obligaciones de la deuda intercambiándolas por otras de igual clase, y si bien no tratamos de retirarla, al menos, durante este periodo, no creamos ninguna deuda nueva. Y, en cambio en 1960, a partir de la década de los

sesenta, entramos en un periodo que visto retrospectivamente nos parece que fue en el que se estableció un régimen de permanente, continua y acelerada financiación del déficit. En cada periodo de cinco años transcurrido desde 1960 hemos tenido continuos déficit y el tamaño de tales déficit se ha ido incrementando con el transcurso del tiempo, de modo que en la década de los ochenta se ha disparado exponencialmente: ésta es esencialmente nuestra historia fiscal.

■ Ahora bien, ¿por qué ocurrió esto? ¿por qué habiendo tenido, lo mismo que otros países, un régimen de presupuesto equilibrado durante 150 años, años en que los gastos del Gobierno central se equipararon esencialmente con los ingresos por impuestos, con nuestra recaudación de malos y limitados impuestos, luego se dio paso a un régimen en que, por lo que parece, estamos permanentemente instalados en este problema, teniendo mucho más gasto del que estamos dispuestos a financiar con impuestos? Bien, he sugerido que con anterioridad a la década de los treinta el principio de que había que equilibrar el presupuesto, excepto durante grandes emergencias, era un parte efectiva de la Constitución fiscal, una parte de la clase de principios a los que se hizo honor en la práctica por más que no estuvieran necesariamente puestos por escrito. Y lo que sucedió en los años treinta, cuarenta y cincuenta fue que se produjo un cambio espectacular en las ideas de los economistas, lo que ilustra, creo, que las ideas tienen consecuencias, que las ideas importan, y que las ideas generadas en el mundo académico del país, en efecto, ayudan.

■ Lo que sucedió fue que las ideas de los economistas sufrieron un cambio radical. Y lo que resultó en el campo de la teoría de la política económica fue la revolución keynesiana: las convicciones de los economistas llegaron a ser que no había base para el añejo principio, para este reverenciado principio de que había que equilibrar el presupuesto del Estado, que no existía ninguna justificación para tratar de mantener equilibrado el presupuesto, y que, en vez de ello, el presupuesto del Estado debía usarse principalmente

como una herramienta o instrumento para promover lo que se dio en llamar «los objetivos macroeconómicos»; que el presupuesto del Estado tenía que usarse para obtener e incrementar la producción, para aumentar la tasa de crecimiento económico, y para asegurar el pleno empleo en la economía.

■ Y como fruto de esta revolución keynesiana en la política económica, nació la política fiscal, la así llamada política fiscal, que no existía con anterioridad a la década de los treinta, y que consiste en que el presupuesto gubernamental pasa a convertirse en el principal instrumento que hay que emplear para equilibrar la economía, y si ello significa que se incurre en déficit: «Así pues, así sea». Y lo que se tenía en mente era que el Gobierno, que las economías estaban siempre en situación de estancamiento, y que probablemente precisarían incurrir en déficit permanentemente. Ahora bien, durante la Gran Depresión de la década de los treinta, esta revolución keynesiana pareció constituir realmente un notable avance en el pensamiento económico. Y dicha revolución keynesiana verdaderamente cambió de forma radical el decorado del mundo académico en todo el planeta. A mediados de la década de los cuarenta, casi todos los economistas eran keynesianos de una u otra forma, y a finales de los cuarenta el análisis y la política keynesianos llegaron a predominar en los libros de texto, en los libros de texto elementales de economía, en todos los ámbitos de la economía.

■ Ahora bien, lo que toda esta discusión pasó por alto –y mirando hacia atrás retrospectivamente desde este año de 1987 todo parece así de sencillo– fue la cuestión de la aplicación de las políticas económicas reales. Los economistas de entonces, los de los años cuarenta y cincuenta, no se preocuparon de tomarse un respiro y plantearse la siguiente cuestión: cómo tenía que aplicarse esta política en el marco político, cómo podrían funcionar estos principios o preceptos o normas keynesianos que reglamentaban el empleo del presupuesto en una democracia representativa en la que los legisladores fueran necesariamente responsables ante los electores y estu-

vieran, de hecho, respondiendo adecuadamente a las demandas de sus distritos electorales. En otras palabras, esta teoría de la política pasaba por alto el elemento político de la economía política. Como ya he dicho, mirando hacia atrás todo esto parece muy sencillo. Y se pueden preguntar ustedes por qué pasaron por alto este aspecto, ya que así fue casi por completo. Y como sabemos, es este elemento político el que ha laminado verdaderamente esta teoría de la política y el que ha destruido realmente el efecto de cualquiera de los remedios políticos keynesianos surgidos de dicha teoría. Porque una vez que se indicó a los responsables de las decisiones políticas, a los líderes políticos de Estados Unidos, al Congreso, a los congresistas, una vez se indicó a estos políticos electos, que responden ante sus distritos electorales, que se pueden justificar los déficit presupuestarios en determinadas circunstancias, estos responsables de las decisiones políticas, actuando con toda racionalidad, se aprovecharon, naturalmente, de la posibilidad de crear déficit presupuestarios tanto en periodos en que podían ser necesarios, como en cualquier periodo.

■ Se puede asegurar que los políticos no necesitan, para recurrir a los déficit presupuestarios, las circunstancias específicas que definen los economistas para los mismos: démosles cualquier excusa para recurrir a los déficit, y financiarán el gasto público con los mismos, y estarán prontos a hacerlo por la muy simple y consabida razón de que prefieren satisfacer a sus votantes yendo a sus distritos electorales y pudiendo decirles: «Miren, he aumentado el gasto público en beneficio suyo». Y, en cambio, no les agrada ir a sus distritos para decir: «Les he aumentado sus impuestos». Por consiguiente, se da una inclinación natural en los políticos a recurrir a los déficit presupuestarios, a menos que se vean obligados legalmente a evitarlos. Resulta sencillamente poco realista, en un marco democrático, esperar que los políticos graven con impuestos que bastarían para generar un superávit presupuestario durante los periodos de auge económico para compensar los déficit presupuestarios que pudieran haber correctamente generado, en términos de los principios keynesianos, durante los periodos de depre-

sión económica. Pero, como he sugerido antes, esto nos hace ver que las ideas tienen importancia y consecuencias.

■ El efecto de la revolución de la política keynesiana en las ideas de los economistas, tal como ésta se trasladó a las ideas y acción de los políticos, su efecto neto, fue rechazar lo que había constituido el principio central de una Constitución fiscal efectiva. Se produjo un retraso de unos veinte años entre la conversión de los economistas en los años cuarenta o los cincuenta y la conversión final de los políticos, y a este respecto, la década de los cincuenta fue un periodo de transición: los políticos sólo se habían persuadido hasta cierto punto. Pero en los cincuenta no deseaban, como ya he dicho, generar superávit presupuestarios para retirar la deuda viva creada durante la II Guerra Mundial, no querían explícitamente generar tales superávits. Todavía se hallaban sometidos a ciertas influencias de lo que podríamos llamar la Constitución fiscal de los tiempos antiguos o la religión fiscal, pero la última barrera que quedaba fue naturalmente superada en la década de los sesenta, y los principios de la década de los sesenta fueron, en mi país, quizá el apogeo de la influencia de los economistas durante el primer periodo de Kennedy. Y, a partir de ese momento nos introdujimos en lo que, como ya he dicho, es un régimen de déficit presupuestarios permanentes y en continuo ascenso.

■ Bueno, me parece que tendremos que hacer un alto aquí y reconocer algo. Tendremos que reconocer que existe diferencia entre la acción política y la influencia de este tipo de ideas en la acción política en un país como el mío, en que tenemos un sistema de controles y equilibrios, en que el legislativo, el ejecutivo y el judicial operan como distintos poderes, y un régimen parlamentario, en que esencialmente las coaliciones parlamentarias mayoritarias operan de hecho sin verse muy limitadas por los demás poderes del Estado. Un régimen parlamentario puede, de hecho, ocasionar más perjuicios en un momento de apresuramiento, pero también puede corregir más rápidamente esos perjuicios de lo que es posible hacerlo en

Estados Unidos. De modo que, en cierto sentido, el reconocimiento de algunos de los problemas de déficit en la década de los ochenta ha llevado a ciertos regímenes parlamentarios, especialmente al Gobierno de la Sra. Thatcher en Gran Bretaña, a hacer que las cosas cambiaran de signo con mucha mayor rapidez que en Estados Unidos. Ella, la Sra. Thatcher, ha sido mucho más eficaz en reducir la necesidad de endeudamiento del Estado de lo que nosotros hemos sido capaces, de lo efectivos que hemos sido en reducir nuestro propio déficit. De modo que tienen ustedes que distinguir entre las diversas estructuras de orden político.

■ Y, ¿qué es lo malo de incurrir en un gran déficit de modo permanente y continuo? ¿qué es lo malo de financiar, dicho esquemáticamente, un dólar de cada cinco recurriendo al endeudamiento en vez de a los impuestos? Pues que ante lo que básicamente nos encontramos es ante una transferencia interna intergeneracional. Aquellos de nosotros que estamos viviendo aquí y ahora en 1987, estamos, de hecho, devorando, o dicho de otro modo consumiendo, bienes y servicios que los miembros de nuestras instituciones políticas van a hacer pagar a quienes vivan después del año 1987. Los contribuyentes de los años posteriores a 1987 tendrán que pagar o costear, en el sentido ordinario de esta palabra, los bienes y servicios que en el presente estamos nosotros financiando con cargo a déficit, y cuyos beneficios estamos disfrutando ahora. No se puede negar esta muy elemental proposición respecto a la financiación del gasto gubernamental por medio de la deuda, nos referimos al gasto gubernamental ordinario. Y este aspecto del problema es el que siempre he subrayado: que se trata de una transferencia interna intergeneracional e intertemporal del coste de los referidos bienes y servicios. Volveré a tratar de este punto dentro de poco, pero antes permítaseme hablar un poco acerca de donde ponen el acento muchos economistas cuando se refieren a los déficit presupuestarios y a los regímenes de financiación con déficit. Suelen subrayar sobre todo sus aspectos macroeconómicos o agregados. Sin duda existen aspectos macroeconómicos o agregados en la financiación del déficit, y gran parte de la discusión a este respecto

gira en torno a las posibilidades de que se produzca el «efecto expulsión», es decir de que si el Gobierno financia una buena parte de su gasto con deuda, impida o expulse la inversión privada interna y se reduzca, por tanto, la tasa de crecimiento económico al generarse menores niveles de inversión.

■ Y este efecto es obviamente así: en la medida en que el Gobierno esté presentando demandas sobre los fondos prestables vendiendo sus títulos, naturalmente está expulsando o eliminando la posible venta de títulos privados: ello eleva los tipos de interés y reduce, por tanto, la tasa de inversión que desean realizar los individuos y empresas: en esto consiste el «efecto expulsión». Pero este efecto macroeconómico de «expulsión» podría ser mucho más significativo y evidente en mi país, y aquí estoy tratando muy estrictamente sobre Estados Unidos.

■ Ahí está en todo caso, pero pudiera ser mucho más evidente de lo que se ha observado hasta ahora, porque en la década de los ochenta en particular, cuando nuestros déficit literalmente se dispararon, nuestros déficit presupuestarios, y estoy hablando de Estados Unidos, fueron financiados en gran medida por extranjeros que compraron nuestros títulos. No importa mucho si compraron títulos públicos o privados, ya que ambos son sustitutos entre sí. Esta fuente exterior de financiación ha evitado que el aludido «efecto expulsión» se hiciera tan patente como lo hubiera sido en otro caso. O, por decirlo de modo más crudo, aunque se tiene que incluir a todos los inversores extranjeros para hablar con corrección técnica, se puede decir realmente que nuestros déficit presupuestarios han sido financiados por los ahorros de los japoneses: estos ahorradores japoneses han financiado el déficit presupuestario de Estados Unidos.

■ Ahora bien, precisamente por eso, porque nos financiamos gracias a los japoneses en vez de con los ahorros de nuestra propia economía -como ya saben, en Estados Unidos ahorramos muy poco y éste es uno de nuestros mayores problemas-, como nuestros déficit están siendo financiados por

los ahorradores japoneses, en la medida en que compran nuestros títulos -tanto públicos como privados, y empleando el término japoneses como una medicina general- nos hemos vuelto muy, muy, vulnerables a los cambios de actitud de nuestros inversores extranjeros. Y ésta es la manera, naturalmente, en que el problema del déficit presupuestario se relaciona, en cierto sentido, con los problemas del tipo de cambio o del déficit comercial, con el problema del valor del dólar, ya que cuando los inversores japoneses se inquietan respecto a la estabilidad futura, la estabilidad monetaria y fiscal de Estados Unidos, y en la medida en que tratan de mantener el valor de sus títulos en yenes, pueden, claro está, sustituir los títulos de EE.UU. por otros títulos. Y, de hecho, una de las explicaciones que me parecen más plausibles -como ya saben se pueden encontrar hasta cuarenta explicaciones generales de por qué se produjo el «crack» del mercado de acciones del Lunes Negro del 19 de octubre- una de las explicaciones más plausibles de este «crack» es que los japoneses, ciertos grupos marginales de inversores japoneses, esquemáticamente, se preocuparon por las perspectivas financieras de Estados Unidos, y cesaron de invertir en obligaciones, es decir, se deshicieron de las obligaciones de EE.UU., privadas y públicas, lo cual de hecho hizo que subieran los tipos de interés de las obligaciones, y esto condujo a que los inversores norteamericanos sustituyeran las acciones por obligaciones, y, naturalmente, una vez disparado, este proceso se fue autoalimentando. Puede que vuelva sobre ello en un instante, pero, como he dicho, lo que más me ha importado destacar no han sido nunca estos aspectos macroeconómicos que sin duda son relevantes e importantes y quizá son los de mayor interés, pero yo pongo el acento siempre en los aspectos de transferencia, en lo que los déficit realizan en términos de la transferencia del coste del gasto público corriente, de los programas públicos corrientes, de los programas gubernamentales, de la transferencia intertemporal, es decir, de la transferencia (del coste) por parte de los que en el presente se benefician, a los futuros contribuyentes. Y consecuentemente he concentrado mis esfuerzos a lo largo, más o menos, de tres décadas en lo que llamo la dimensión moral de toda la cuestión de la financiación del déficit.

■ El hecho es que aquí y ahora, en 1987, por medio de la financiación de nuestro gasto con déficit, estamos consumiendo bienes y servicios a través de nuestro sector público que tendrán que ser pagados o costeados por, en el sentido corriente del término «ser costeados por», personas que van a vivir en años posteriores a 1987. Es decir, que nosotros como «decisiones» políticos –y en último término lo somos como votantes y electores de políticos que actúan en nuestro nombre– estamos optando por disfrutar de beneficios al tiempo que imponemos su coste a otras personas. Es cierto que algunos de nosotros estaremos, esperamos, vivos, pero ciertamente habrá otros contribuyentes que no viven aún en el presente. Y estamos cargando o trasladando el coste a otros, que ni siquiera pueden expresarse en una urna electoral, si es que pueden presentarse y expresarse.

■ No creo que pueda concebirse modo alguno de justificar satisfactoriamente el régimen moderno de financiación del déficit. El primer libro que escribí –quiero decir que escribí independientemente de otros coautores– fue un libro que publiqué en 1958 con el título de *Principios públicos de la deuda pública*, y en este libro empecé una cruzada que dura ya casi 30 años para tratar de hacer volver a la cordura el pensamiento sobre los déficit y la financiación de la deuda, de la financiación de la deuda pública, y realicé una llamada a una sencilla vuelta a los principios clásicos respecto a la emisión de deuda, principios forjados a lo largo de dos siglos y que fueron descartados, abandonados o más o menos olvidados en esta precipitación keynesiana por justificar los déficit presupuestarios con miras macroeconómicas, con el fin de asegurar el pleno empleo y de acelerar la tasa de crecimiento económico en lo que se presumía que era una economía en permanente estado de estancamiento.

■ Y con el fin de asegurarse una aceptación pública y general respecto a la necesidad, predicha en esta época, de los déficit permanentes, los keynesianos se sintieron obligados a negar de algún modo la proposición evidente en sí misma que esquematizaré a continuación: se sintieron movidos a

negar que la deuda pública implicaba un desplazamiento intertemporal de la carga del pago o coste. Y así vocearon por las esquinas la noción de que en tanto la deuda estuviera en manos internas, es decir fuera poseída por conciudadanos y no por extranjeros, teníamos una deuda con nosotros mismos y por tanto no debíamos preocuparnos.

■ Carezco obviamente de tiempo en esta conferencia para escudriñar todas las ideas carentes de sentido que recoge esta doctrina totalmente falaz, aunque permítanme decirles que figuraba en todos los libros de texto. Y eso es lo que intenté en ese primer libro de hace 30 años. Trataba de sugerir que la confusión procedía de una indebida concentración en los agregados macroeconómicos, a la par que de una concomitante incapacidad por reducir el análisis bajando hasta el nivel del coste y beneficios que resultaban para los ciudadanos individuales. Ahora bien, este pequeño libro levantó una considerable controversia en las universidades, en el mundo académico, y creo que ejerció cierta influencia, impulsando a los economistas a comenzar a pensar sobre la posibilidad de la «expulsión» de la inversión privada.

■ Pero, en general, mis esfuerzos para que se volvieran a aceptar estos principios clásicos respecto a la emisión de la deuda deben reputarse como un fracaso total. La visión keynesiana que incorporaba el ajuste presupuestario compensatorio siguió figurando en los libros de texto elementales. Y hacia la década de los sesenta se había convertido en una parte del pensamiento convencional de los políticos. Pero la teoría keynesiana sobre como operaba la economía sufrió ataques en diversos frentes, aunque ello no importa mucho para toda mi reflexión. Decía que la misma teoría keynesiana respecto a cómo opera la economía sufrió ataques de muchas personas y que este ataque culminó con la victoria de los atacantes. Pero, sin embargo, la teoría de la política económica sobrevivió; es decir, sobrevivió este olvido del marco político. Y esto se vio incluso difundido y aceptado por muchas de las alternativas teóricas no keynesianas. Fue aceptado, por ejem-

plo, por muchos de los primeros monetaristas, que tampoco prestaron atención a la cuestión de la puesta en práctica de la política en un marco democrático, tema de que trata la teoría de la elección pública.

■ Mas en la década de los setenta ha quedado claro, para casi todos, que el intentar aplicar las normas de política fiscal –normas de política fiscal de tipo keynesiano– en un marco democrático, implica necesariamente un sesgo, un sesgo motivado por factores políticos, que favorece la generación de déficit presupuestarios. Empleando el más sencillo esquema de comportamiento que requiere sólo aceptar la noción de que a los políticos les gusta volver a sus distritos electorales diciendo a sus votantes que han votado, en el parlamento, por un programa expansivo con los beneficios que conlleva, y que han votado en contra de aumentar los impuestos –lo que supone la aplicación más sencilla del justo razonamiento público–, un colega, Richard Wagner, y yo publicamos un pequeño libro en 1977 que titulamos *Democracia en (los) déficit, el legado político de Lord Keynes*. Este pequeño libro no hizo más que llamar la atención y hacer académicamente respetable una opinión sobre los déficit que el gran público nunca había perdido realmente, opinión que a finales de los años setenta se iba haciendo más popular: el régimen de déficit continuos era algo preocupante; la deuda pública era en realidad una cuestión candente, y la política fiscal tenía en verdad un sesgo incorporado en favor del déficit. En estos años se reconocía de modo germinal que se daba un fallo o fracaso en nuestros procedimientos gubernamentales o en nuestra estructura constitucional. Y, a lo largo de la década, desde finales de los años setenta a últimos de los ochenta, se ha tratado, en mi país, de hacer algo respecto al problema del déficit.

■ Pero la teoría de la elección pública nos dirá que no podemos esperar simplemente que este defecto procedimental o constitucional sea corregido por el funcionamiento de la política ordinaria, por lo cual entiendo la toma de decisiones democrática en un marco poskeynesiano en que no

existe en la Constitución fiscal efectiva la norma o principio de que hay que equilibrar el presupuesto. No podemos esperar, simplemente, basándonos en algo sólido, que los legisladores elegidos democráticamente, que responden ante sus distritos electorales, ante sus votantes, sean tan heroicos y abnegados como para, al menos, cambiar de signo esta cuestión. Sí, podemos esperar que ocasionalmente reduzcan la dimensión del déficit. Pero en la medida en que los votantes no disfruten pagando impuestos y en cambio agradezcan los beneficios de un programa expansivo, tendremos déficit continuos; y elevo el aserto anterior a predicción categórica.

■ Bien, ¿pero, entonces, de dónde podemos esperar que venga la mejora de este problema? Si no podemos confiar en la política ordinaria para que nos saque de este lío, entonces, ¿qué podemos hacer? En primer lugar, podemos darnos cuenta de que podemos restaurar, creo, un principio moral. Con anterioridad a la década de los años treinta, antes de la revolución keynesiana en la teoría de la política económica, se consideraba muy inmoral, es decir, se consideraba pecado, crear déficit presupuestarios, en periodos que no fueran de emergencia, para financiar prestaciones de un programa público ordinario. Pero la teoría keynesiana destruyó este principio moral. Y este principio había sido durante mucho tiempo una parte valiosa de nuestras existencias de capital moral. En mi opinión, el modo como podemos asegurar hoy en día la corrección de este estado de cosas es introduciendo sustitutos formales de ese principio moral que antes existía. En mi país, creo que debemos introducir restricciones formales a la proclividad, ahora reconocida, que tienen los que toman decisiones a generar déficit. Y en Estados Unidos, dada nuestra historia constitucional y nuestro conjunto de actitudes constitucionales, pienso que aquéllas deben adoptar la forma de una enmienda o modificación, a estos efectos, de nuestra Constitución escrita. Y me hallo entre los más antiguos y constantes partidarios de proponer una enmienda que exija que el presupuesto del Gobierno de Estados Unidos sea equilibrado: y creo que precisamos una cláusula, a estos efectos, en nuestra Constitución escrita.

■ Ahora bien, en Estados Unidos existen dos vías por las que podemos cambiar la Constitución. Podemos modificar nuestra Constitución si una enmienda aprobada por las dos Cámaras del Congreso es sometida a los estados para su ratificación. Pero, como ya he sugerido, no creo que podamos esperar que se obtenga una enmienda en pro de un presupuesto equilibrado por este camino, dado que el Congreso no va a imponerse restricciones a sí mismo con mucha premura. Volveré sobre este punto dentro de un momento.

■ La segunda vía para aprobar una enmienda en Estados Unidos consiste en lograr que dos tercios de nuestros 50 estados aprueben resoluciones en que se solicite al Congreso que convoque una convención para cambiar la Constitución. Ello exigiría que fueran 34 los estados que aprobaran dicha resolución, y en este año ya son 32 los estados que lo han hecho. De modo que precisamos que lo hagan dos estados más, y si 34 estados aprueban la mentada resolución, el Congreso se verá obligado, según nuestra estructura constitucional, a convocar una convención que considere esta enmienda, que, de aprobarse, estaría sujeta a una posterior ratificación.

■ Pues bien se recorrió un buen trecho, en Estados Unidos, mi país, para esta enmienda constitucional en el período 1983-1984, y efectivamente el Senado aprobó en 1983 una versión de esta enmienda, pero esta actividad y énfasis, este empuje se vio sustancialmente modificado y lentificado en 1985, ya que si bien el Congreso reconoció que su tendencia era hacia el déficit, reconoció que se tenía que hacer algo, en cambio se le veía un poco renuente a adoptar la vía constitucional, de modo que fue el propio Congreso el que promulgó en 1985 una legislación, la llamada legislación de reforma presupuestaria de Gramm-Rudman-Hollings, que venía a ser lo mismo, sólo que en vez de reforma constitucional era un cambio legislativo; es decir, que los congresistas se marcaban objetivos a fecha fija contrariando su proclividad a gastar, o sea que, a menos que el déficit se redujera en tanto al año durante un periodo de ajuste, se producirían recortes automáticos en los programas globalmente considerados.

■ En 1986, los tribunales excluyeron porciones sustanciales de la parte ejecutiva de esta legislación, de modo que en 1987, el Congreso reformuló dicha ley -la legislación Gramm R.- y la aprobó en una versión que fuera aceptable para los tribunales. Esta ley, refleja, de hecho, el reconocimiento por parte del propio Congreso de que nuestros procedimientos son defectuosos, de que se da un sesgo o tendencia en pro de los continuos déficit presupuestarios, y realmente la ley Gramm R. ha sido más eficaz de lo que yo habría predicho nunca, porque conlleva proposiciones a fecha fija para los congresistas, que deben aceptarlas, aunque, naturalmente no tienen estricta obligación de hacerlo -el siguiente Congreso puede simplemente cambiar dichas normas-, pero ha tenido una influencia restrictiva, y esto fue, naturalmente, de lo que trataba la reciente discusión en Estados Unidos sobre el llamado compromiso entre el Presidente y el Congreso, sobre como vamos a llegar a un acuerdo respecto a un conjunto de incrementos de impuestos y recortes presupuestarios que dejen el presupuesto del próximo año dentro de los límites de la ley Gramm R., tales como vienen definidos por su versión de 1987, que tipo de despliegue en el tiempo se va a arbitrar para que el presupuesto esté en equilibrio por un periodo de cinco años.

■ Pero creo que las cuestiones clave son: qué tipo de mensaje transmitirá, qué será meramente simbólico, qué aumentará la credibilidad de que estamos decididos a mantener nuestra casa fiscal en orden, y nuestro interrogante es si un tipo de legislación como la Gramm R., incluso como la aprobada en 1987, será o no eficaz a este respecto. Yo creo que sería mucho más efectivo que se produjera una reforma genuina de nuestra estructura constitucional.

■ La cuestión respecto al déficit es, claro está, que si bien todo el mundo reconoce que es un grave problema, en cambio resulta muy difícil que se concentre en él la atención política. Y si bien el «crack» del 19 de octubre del mercado de acciones, que se atribuyó en gran medida al déficit -quizá

en excesiva medida- pudo haber tenido un impacto significativo en el pasado, me parece que no podemos anclarnos en dicho pasado y que la gente ya no se preocupa demasiado del déficit: es un tipo de situación en que todo el mundo reconoce que es un problema grave, que verdaderamente resulta intolerable a largo plazo, pero a medida que transcurre el tiempo se hace cada vez peor. De modo que tendemos a generar déficit presupuestarios año tras año, y aumentamos, año tras año, la carga de los intereses: los intereses, como partida del presupuesto de nuestro Gobierno central suponen un porcentaje cada vez mayor del gasto total.

■ Como aproximación, se puede suponer que pedimos prestado, en la actualidad, lo suficiente como para pagar los intereses de la deuda -es decir, lo que precisamos para sustituir la deuda existente por otra similar- y, claro está, este porcentaje aumenta a medida que transcurre el tiempo. Creo que el caso o ejemplo que propondré a continuación sería más claro para una audiencia norteamericana que para ustedes, pero en todo caso permítaseme exponérselo. El año pasado escribí un alegato para un juicio contra el Departamento del Tesoro de EE.UU. (Ministerio de Hacienda) en nombre de los niños de la Nación, una demanda judicial genérica que se puso también en nombre de los niños de la Nación, por cuanto éstos venían siendo gravados con impuestos, a través del régimen de financiación del déficit, sin que gozaran de representación. Y en este pequeño alegato recogí un cálculo aritmético muy sencillo. Como antes he sugerido, el año pasado pedimos prestados unos 200 mil millones de dólares anuales, que era a lo que ascendía el déficit de 1986. Existían por otra parte, aproximadamente este año en Estados Unidos, 100 millones de unidades que pagaban impuestos. Ello equivale a que en 1986 estábamos pidiendo prestado o endeudándonos, como media, 2.000 dólares por unidad contribuyente, incrementando también nuestra deuda federal en esa cantidad. Ahora bien, si suponemos que a lo largo del tiempo usted va a pagar un interés del 10 por ciento -para simplificar los cálculos- y que no va a pagar nunca el principal de la deuda, sino que va a sustituir una deuda por otra año tras año

indefinidamente, ello equivaldrá a que sólo en el año 1986 está usted generando una carga de intereses de 200 dólares, carga que va a tener que arrastrar para siempre, tanto usted como sus herederos, y los herederos de sus herederos y así indefinidamente, para siempre y siempre. En este caso, pues, habrá 200 dólares menos de ingreso disponible. Va a tener que ganar 200 dólares más de lo que pueda gastar, estrictamente para cancelar o para arrastrar -no cancelar sino arrastrar o sobrellevar- la carga de los intereses que comporta el beneficio fiscal disfrutado, dado que estos intereses se generaron sólo en 1986, con independencia de lo que se hubiera hecho antes e independientemente de lo que se haga después. Creo que este pequeño ejemplo aritmético les habrá dado una idea de lo que implica este tipo de cuestión. Pero permítaseme, ahora, volver a ocuparme de las presiones que se pueden ejercer sobre nuestros políticos para que se reduzca el déficit por medio de la política común, es decir, sin que se dé un cambio de las normas, sin que se produzca ninguna modificación o enmienda constitucional.

■ Qué razón hay para que no podamos decirnos: «Bien, después de todo, ¿por qué no podemos elegir a políticos responsables que, efectivamente, se digan: ‘Bien, vamos a liberarnos de este déficit’»? Bien, un político responsable responde después de todo ante sus votantes, y así puede reconocer que debe recortarse el déficit y proceder entonces a un incremento de los impuestos o a una disminución del gasto. Pero en este caso estará beneficiando a los votantes futuros a expensas de los votantes actuales, y a menos que se tenga un compromiso constitucional, no hay ninguna garantía de que no pueda venir otro Congreso, u otra coalición política, pongamos por caso, durante la década de los noventa, y disipar simplemente todos los beneficios que hubiera aportado en un brote repentino de responsabilidad fiscal un político común de la legislatura. Y el político no se siente motivado para actuar según el interés a largo plazo del conjunto del cuerpo político: éste es el problema global que tenemos con el déficit, a menos que obtengamos un compromiso constitucional. Por ello creo que se puede predecir fácilmente que no podremos desembarazarnos de esta zona de

déficit en que estamos atrapados, que vamos a continuar incurriendo en grandes déficit, si confiamos en la política ordinaria.

■ Ahora bien, esto suscita la cuestión de un posible incumplimiento, y creo que este punto merece ser tratado brevemente: ¿por qué los contribuyentes que estarán presentes en el año 2000 o en el año 2010, tienen que pagar por los bienes y servicios que nosotros estamos devorando, consumiendo y de los cuales nos beneficiamos en el presente? Incumpliendo la obligación de la deuda, los contribuyentes que estarán presentes en los años 2000-2010, podrán o bien disminuir sus impuestos o aumentar los programas de prestaciones, puesto que ya no tendrán que pagar intereses: sencillamente repudiarán la deuda. ¿Y cuál es la obligación moral que tendrían estos futuros ciudadanos de no incumplir la obligación de la deuda? Pienso que el argumento más firme en contra de este incumplimiento reside en el hecho de que los acreedores tienen títulos o derechos, y que tales derechos son legítimos. Prestaron dinero al Gobierno, compraron títulos del Gobierno con la esperanza de que se les pagara intereses, y ello tendría que hacerse –el principal de la deuda sería reembolsado, cancelado, cuando correspondiera. Pero el título legítimo de estos acreedores puede no bastar para desvirtuar los argumentos de quienes pagan para que les lleguen beneficios, y los futuros contribuyentes están seguros de que no percibirán ningún beneficio, ninguna retribución por su gasto en intereses.

■ Está claro que hay dos maneras de incumplir las obligaciones de la deuda: si la deuda está expresada, o denominada, en nuestra propia moneda, en el mismo dinero del Estado, como es nuestro caso en Estados Unidos en que la deuda esta denominada en dólares, entonces la manera más sencilla de incumplir es, naturalmente, vía inflación, camino que emprendimos en la década de los setenta; así, a través de la inflación, incumplimos una porción considerable de nuestra obligación de la deuda. Se puede reducir el valor del título del acreedor, y, naturalmente creo, como diré a continuación, que éste es el camino que seguiremos. Pero en una situación como la

de los países de América Latina, en que la deuda está denominada en divisa extranjera, no se puede simplemente incumplir con la obligación de la deuda por medio de la inflación de la propia moneda.

■ Este recurso no sería de particular ayuda en el caso de Argentina. En esta situación lo que se puede hacer es repudiar explícitamente la deuda, y efectivamente, como saben, los países de América Latina, con la gran carga que supone su deuda, han repudiado, de hecho, dicha deuda, de modo indirecto, a través de la llamada reestructuración de la deuda y con otros expedientes similares. Yo personalmente casi tuve un gran disgusto en Argentina -estuve una semana en este país el pasado mes de mayo-, y prácticamente me metí en un buen lío debido a que di una pequeña conferencia, más o menos sobre el mismo tema que la presente, en diversos actos y ante una audiencia argentina, y en el debate hice la consideración de que los argentinos deberían tomar en cuenta, al menos, seriamente el explícito repudio de la deuda. Ello hizo que se intranquilizara considerablemente el agregado de la embajada norteamericana y que también se desasosegaran mis anfitriones, debido a que por lo visto mis anfitriones -creo que eran de diversos partidos, no de un único grupo político- no simpatizaban mucho, como mínimo, con los peronistas, y el partido peronista había presionado para que se repudiara explícitamente la deuda, de modo que pronto di la vuelta a esta cuestión; pero, me parece, que expresando implícitamente -puedo decírselo a ustedes- que el Gobierno Alfonsín había en realidad perdido una buena ocasión para eliminar la deuda argentina, porque el inicio de la amenaza de la deuda se había debido a la Junta militar y el Gobierno Alfonsín podría haber repudiado dicha deuda, sin que por ello dejaran de ser aceptados en la comunidad internacional sin ningún tipo de impedimento. Por ello me parece que cometieron un tremendo error estratégico. Si ni Brasil ni Méjico no tuvieron esta oportunidad, en cambio, Argentina la tuvo y la desperdició. Pero, volviendo a nuestro tema, estos países tienen que repudiar la deuda de un modo explícito, mientras que nosotros, los norteamericanos, lo podemos hacer vía inflación, y esto creo que es lo que va a suceder con la deuda de Estados Unidos.

■ Creo que a medida que el tipo de cambio, la cotización, del dólar caiga, los extranjeros dejarán de comprar títulos norteamericanos, cosa que creo que, de hecho ya hicieron algunos de ellos, y que fue uno de los desencadenantes del «crack» de octubre en el mercado norteamericano. Pienso que las presiones internas sobre los tipos de interés aumentarán a menos que hagamos muy de prisa algo respecto al déficit, y no creo que la autoridad de la reserva monetaria federal de Estados Unidos pueda resistir la presión política que no les permitiría dejar que aumentasen los tipos de interés. Se verán forzados a inyectar liquidez en la economía, y pienso que empezaremos a experimentar inflación y expectativas inflacionistas.

■ Claro está, los tipos de interés a corto plazo crecerán rápidamente, las expectativas se autoalimentarán con mayor presteza que en la década de los setenta, pero el valor del capital de los poseedores de títulos se verá sometido a un proceso de confiscación: no es éste un panorama agradable, pero es el único que puedo predecir. Ya lo predije antes del «crack» de octubre y lo predeciría ahora de nuevo. Algunos periodistas y otras personas me han preguntado desde octubre –y no estoy en absoluto inmerso en el negocio de hacer predicciones– si preveía algo parecido a la recesión de los años 29 y 30, y mi respuesta ha sido un NO categórico. Creo que algo aprendimos de la experiencia de los años 29 y 30. Y nuestras autoridades monetarias no van a repetir simplemente los errores en que cayeron en aquella época. Más bien pienso que el peligro es, de hecho, el opuesto. Que dichas autoridades están, por las razones que he sugerido aquí, sometidas continuamente a presiones también por la dimensión del déficit, en el sentido de incrementar los agregados monetarios, de inyectar liquidez en la economía. Y me parece que se va a inyectar un exceso de liquidez en la economía norteamericana.

■ Vamos a experimentar, en Estados Unidos, dentro de un periodo razonable de tiempo, una inflación interna sustancial. No puedo dar una fecha, pues como ya he dicho no soy del ramo de los que hacen predicciones.

Pero el panorama que encaro o encaramos no es muy agradable, y esto repercute en la economía internacional. Espero que cuando esto suceda, si sucede, ello comportará un cambio de las actitudes públicas, se echará la culpa al déficit y puede suceder que, en este replanteamiento de toda la estructura, obtengamos que se apruebe una enmienda constitucional. Resulta fácil ser muy pesimista cuando uno mira hacia el futuro –¿acaso se ve en el horizonte un liderazgo político con sentido que se vaya a hacer cargo de este problema? Pero, por otra parte, también es fácil ser optimista, y me gustaría terminar con una observación optimista: cuando comparo, por ejemplo, la discusión académica que tuvo lugar en 1967, con la que tiene efecto en 1987, si analizamos el debate entre los economistas, podemos observar que se ha producido un cambio espectacular. Y se ha reconocido en gran medida que precisamos disponer de restricciones o límites constitucionales, a este respecto, sobre nuestros «decisiones» políticos.

■ Y tengo fe en que las ideas, en última instancia, tienen consecuencias, y si se tiene en cuenta el progreso experimentado en el debate académico, puedo ser optimista y tener fe en que va a surgir pronto en alguna parte un liderazgo político que va a poner en orden nuestro problema del déficit, sean cuales fueren las repercusiones que pueda esto tener en la situación de ustedes y, en general, en la situación económica del mundo. Muchas gracias.