

Prof. C. T. Hoover. *Conferencia Peligrosos*  
*El papel de la ciencia económica* F. C. E.  
1968, p. VII.

## VIII. UNA RECONSTRUCCIÓN DE LOS FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA

### LA CAPTURA DE LOS VIENTOS MERCANTILES

UNA DE las peculiaridades de la ciencia económica es que todavía descansa sobre un supuesto conductista —la maximización racional de la utilidad— que ha sido rechazado desde hace largo tiempo por los sociólogos y psicólogos especializados en el estudio del comportamiento humano. La maximización racional de la utilidad (el ingreso) individual era el supuesto común de toda la ciencia social en el siglo XIX, pero sólo la economía continúa usándolo.

Las pruebas en contrario han tenido escasas consecuencias sobre la economía porque, poseyendo una teoría de la forma en que el mundo "debería" actuar, los economistas pueden rechazar todas las pruebas demostrativas de que los individuos no son maximizadores racionales de la utilidad. Existen algunas acciones que no son maximizaciones racionales, pero se habla entonces de "imperfecciones del mercado" que "deberían" eliminarse. Los actores económicos individuales "deberían" ser maximizadores racionales de la utilidad y puede enseñárseles a hacer lo que "deben" hacer. La prescripción rigiere sobre la descripción en la economía, mientras que lo contrario ocurre en las otras ciencias sociales que estudian el comportamiento humano real.

Además, el mundo es un lugar complicado, lo que significa que podemos ver en gran medida lo que queremos ver. Un psicólogo industrial, Douglas McGregor, construyó en cierta ocasión lo que llamó la teoría X y la teoría Y.<sup>1</sup> Una persona de la teoría X cree que los individuos son maximizadores racionales de la utilidad, motivados por un cálculo de los costos y los beneficios económicos individuales. Como en el cuento infantil, el hombre es básicamente un saltamontes dotado de un horizonte de tiempo limitado que, gustando del ocio, debe ser obligado a trabajar y ahorrar, atraído por remuneraciones mucho mayores que las obtenidas del ocio. De acuerdo con McGregor, una persona de la teoría X ve por todas partes individuos que confirman su creencia previa en el sentido de que se requieren los duros latigazos económicos y las ricas golosinas económicas para que la gente continúe trabajando y ahorrando.

Una persona de la teoría Y cree que el hombre es básicamente un animal

<sup>1</sup> Douglas Murray McGregor, *The Human Side of Management*, Nueva York, McGraw-Hill, 1960.

social que trabaja con el uso de herramientas. Se pueden crear desalientos suficientemente grande para que el hombre deje de trabajar y ahorrar, pero la existencia de remuneraciones y castigos relativamente moderados lo mantendrán trabajando en un mundo de interacción social. Para una persona de la teoría Y, el hombre es un castor que vive en una colonia con otros castores, un animal social motivado por muchos factores que no se reducen a la utilidad propia o al ingreso. Esta persona ve por todas partes gentes social, industriosa, dotada de diversas motivaciones, que trabaja sin necesidad de duros latigazos ni ricas golosinas.

Los proponentes de la teoría X y la teoría Y pueden observar fácilmente individuos reales que confirman sus teorías. Hay individuos flojos, egoístas, y también seres sociales industriosos. El problema básico es una cuestión de proporciones. Según McGregor, los altos administradores empresariales (¿y los economistas?) están programados principalmente para ver saltamontes por todas partes, aunque estén observando una colonia de castores.

### *Los supuestos conductistas*

La maximización de la utilidad sobrevive en la ciencia económica a pesar de la inexistencia de un apoyo empírico. ¿Por qué? Porque ha asumido una forma refinada en la que se vacía de todo contenido empírico. Todo texto de economía elemental tiene varios capítulos sobre la teoría de la elección del consumidor. El consumidor maximizador de la utilidad debe asegurarse de que la utilidad marginal del último peso gastado en cada bien y servicio sea igual para maximizar su utilidad total, dada cierta restricción de presupuesto (ingreso). Pero cuando llegan al análisis empírico de la elección del consumidor, los economistas se refugian en la doctrina de las "preferencias reveladas" y no tratan de especificar el procedimiento utilizado para la determinación o medición de la utilidad marginal. Pero las preferencias reveladas sólo constituyen una manera elegante de decir que los individuos hacen lo que hacen, y los economistas llamarán "maximización de la utilidad" a cualquier cosa que hagan los individuos. Independientemente de que los individuos compren el bien X o el bien Y, seguirán siendo maximizadores racionales de la utilidad individual. Por definición, no existe ningún individuo que no maximice su utilidad.<sup>2</sup> Pero, si una teoría no puede estar errada jamás, carecerá de contenido. Será una mera tautología.

Existe el mismo problema del lado de los ingresos del comportamiento

<sup>2</sup> Véase un intento de rompimiento de este dilema en Lester D. Taylor, "A Model of Consumption and Demand Based on Psychological Opponent Processes", mimeo; y también en Tibor Scitovsky, *The Joyless Economy*, Londres, Oxford University Press, 1978.

individual. Se postula la maximización del ingreso, pero luego se desvanece por la vía de una variable supuesta e inobservable: el ingreso psíquico. Esta noción convierte tautológicamente a todos en maximizadores del ingreso, cualquiera que sea su comportamiento observado. Una persona acepta un empleo donde se le paga menos dinero que en algún otro empleo, pero los economistas siguen describiendo a esa persona como un maximizador racional de la utilidad porque su ingreso total (monetario y psíquico) debe ser mayor que el de los empleos que paguen más dinero, porque de otro modo no habría aceptado el empleo. Por definición, de nuevo, nadie puede cometer jamás un error y aceptar un empleo errado.

Se han hecho algunos esfuerzos para rescatar los postulados de la maximización del consumo y el ingreso con analogías basadas en la selección natural: el darwinismo económico. Las empresas y los individuos que sobreviven económicamente deben ser mejores maximizadores que otros, porque de otro modo no habrían sobrevivido. "La supervivencia del más apto" convierte a la maximización en un postulado razonable.

Pero, como ha demostrado el trabajo reciente sobre la biología de la selección natural, la "supervivencia del más apto" no es sinónimo de la "maximización individual". Por el contrario, la supervivencia es un proceso grupal donde los cambios aleatorios del ambiente pueden convertir la supervivencia en una cuestión de buena o mala suerte al azar. Para demostrar que una especie es óptima, tendremos que señalar las características específicas que permiten sobrevivir a una mientras que otra se extingue. Y nadie ha podido hacer esto. Siempre que se señala una característica dada como la razón de la extinción de una especie, puede encontrarse otra especie que sobrevivió con esa misma característica. Por lo tanto, la supervivencia no puede tomarse como sinónimo de la maximización.

Y aun cuando la supervivencia se acercara a la maximización, la teoría del segundo más sobresaliente ha mostrado que el simple hecho de estar en algún punto cerca de una ruta de maximización no autoriza el que uno recurra a un razonamiento deductivo basado en una teoría maximizadora de precios de subasta.<sup>3</sup> Lo que, en una ruta óptima, aparentaría ser una "imperfección del mercado" puede no serlo en una ruta menos óptima. En otras palabras, las mejores acciones del segundo más sobresaliente no pueden deducirse de la teoría del más sobresaliente, sino que necesitan una justificación empírica.

Entre los economistas, la incapacidad para pasar de la optimización racional a un concepto más refinado y complicado refleja varias realidades dentro de la profesión. Pero es probable que ninguna de ellas sea más im-

<sup>3</sup> R. Lippy y K. Lancaster, "The General Theory of the Second Best", *Review of Economic Studies*, vol. 24 (1965-1957), p. 12.

portante que el hecho de que la maximización puede matematizarse, mientras que las alternativas —a menudo llamadas "satisfactorias"— no.<sup>4</sup> Hay un aparente rigor intelectual en la maximización individual y una aparente "suavidad" en la satisfacción social. Pero la apariencia de rigor es inútil si los actores económicos no maximizan en la forma descrita por la teoría. Quizá pudiera enseñarse a los actores económicos a ser maximizadores individuales y olvidarse de factores sociales tales como el ingreso relativo, pero eso es irrelevante si la transformación no ocurre realmente.

Es posible que "satisfacción" no sea la palabra correcta, pero todos sabemos que hemos cometido errores en nuestras propias decisiones de gasto del dinero, y a menudo dejamos conscientemente de ser maximizadores. Además, las acciones individuales y grupales dictadas por el hábito y no por la optimización son muy comunes. Muchas de nuestras decisiones son grandes decisiones irreversibles y no las pequeñas decisiones marginales y reversibles supuestas por el análisis económico. La ignorancia es a menudo mayor que el conocimiento, y las preferencias humanas no son exógenas, si hay puntos de referencia inalterables, sino que se forman y reforman de continuo, a medida que los individuos realizan sus actividades económicas. El problema básico de la economía consiste en encontrar un procedimiento para modelar esa realidad, aunque el modelo no pueda matematizarse necesariamente.

Tal como ahora están las cosas, el modelo de los precios de subasta no dice nada acerca de la manera como se forman las preferencias. En teoría, las preferencias simplemente existen, plenamente desarrolladas e inmutables. Por supuesto, esto no nos dice nada acerca del funcionamiento del mundo real. Lo que queremos y lo que nos gusta evoluciona de continuo, a medida que experimentamos la vida. Con frecuencia haremos algo deliberadamente, tomaremos un curso de apreciación musical, por ejemplo, para explorar o aun alterar nuestras preferencias. Así pues, alguna teoría real de la formación de las preferencias debe de encontrarse en la base del esfuerzo de reconstrucción de la economía. Nadie sabe a dónde conduciría una reformulación de los supuestos conductistas de la Economía, pero es claro que los supuestos actuales no corresponden a lo que sabemos acerca del comportamiento humano ni generan modelos dotados de gran poder de pronóstico.

Consideremos un esfuerzo deliberado y generalizado para alterar las preferencias: la publicidad. En virtud de que no quiere reconocer lo que está ocurriendo, la profesión económica tiene una actitud muy ambivalente hacia ella. La publicidad se divide en buena publicidad (la informativa) y mala publicidad (la persuasiva), pero la mayor parte de la publicidad

<sup>4</sup> Herbert Simon, *Models of Man: Social and Rational: Mathematical Essays in Rational Human Behavior in a Social Setting*, Nueva York, John Wiley, 1957.

está claramente diseñada para persuadir, no para informar. Algunos economistas consideran que la publicidad es un intento pernicioso por distorsionar las preferencias "genuinas" absolutamente buenas, mientras que otros la ven como un esfuerzo poco afortunado para alterar tales preferencias, de modo que no deben preocuparnos en absoluto. En cualquier caso, si se están "distorsionando" las preferencias auténticas, la publicidad es una imperfección del mercado que debe ser eliminada.

Ninguna de las dos concepciones de la publicidad afronta el problema real. Las preferencias no se están distorsionando por la publicidad, sino que se forman de manera endógena en el mercado, por una gran diversidad de fuerzas sociales que incluye la publicidad deliberada. No existen las preferencias individuales independientes "genuinas". Las preferencias humanas se parecen a las cebollas en el sentido de que una vez eliminadas las capas de la influencia social no queda nada. Por lo tanto, la roca de las preferencias estables en la que se basan los mercados de equilibrio con precios de subasta es en realidad poco más que arena movediza.

Si concedemos que la publicidad es eficaz (y si no lo es, ¿para qué se molestaría nadie por ella?), el problema de la formación de las preferencias se vuelve visible para todos los interesados. Si la demanda de cigarrillos es accidental, los seres humanos podrán destruir esa preferencia, y las reglas que requieran prevenciones sobre la salud en los cigarrillos se vuelven tan legítimas como la publicidad que creó la demanda inicial. Nadie está distorsionando las preferencias genuinas; se trata de saber sólo quién tiene el poder para crear preferencias individuales. Por otra parte, si las preferencias están fijadas y plenamente formadas, habrá una razón clara para limitar toda intervención gubernamental que trate de distorsionar tales preferencias. Pero si usamos las preferencias sociales para alterar las preferencias individuales, admitimos de inmediato que el mundo real es mucho más complicado que el estudiado tradicionalmente por los economistas.

El deseo de poder, económico y de otras clases, motiva claramente a muchas personas, pero el deseo de poder también se queda fuera del análisis económico porque en el modelo de los precios de subasta no existe el poder económico. Y un hombre racional no puede desear lo que no puede existir. Pero en el mundo en que vivimos la mayoría de los seres humanos vemos que muchas personas se afanan para obtener poder económico, para hacerse ricos, y tanto quienes tienen ese poder como quienes no lo tienen creen que algunos individuos lo tienen en efecto.

Y si no se admite la existencia del poder económico, se generan problemas para el análisis convencional de la acumulación de capital (riqueza). De acuerdo con los dictados del modelo de los precios de subasta, sólo hay una razón para acumular riqueza: el consumo futuro. Una persona ahorra para

consumir en el futuro. Por lo tanto, tarde o temprano todos despiertan un día y empiezan a "desahorrar" porque nadie quiere morir con un montón de privilegios de consumo no utilizados.

Si el individuo racional supiera la fecha de su muerte, si tuviera —en el lenguaje del economista— un "conocimiento perfecto", moriría sin ningún activo. Careciendo de tal conocimiento, el individuo racional compra anualidades que generan el mismo resultado, es decir, llevan al equilibrio el consumo y la producción de toda la vida. Pero este modelo no concuerda con los hechos: muchas personas mueren con una gran acumulación de riqueza; en ninguna edad, por encima de los sesentaicinco años, están los norteamericanos en promedio desahorrando (el norteamericano típico ahorra hasta el día de su muerte), y la sociedad en conjunto está acumulando gradualmente un acervo de capital mayor (lo que no haría si el consumo de cada individuo a lo largo de toda su vida fuese igual al ingreso de toda su vida). ¿Por qué? La solución convencional del problema amplía los deseos de consumo para tomar en cuenta el motivo de la herencia. Pero el deseo de hacer regalos de consumo a nuestros hijos después de nuestra muerte constituye una adición peculiar a la teoría que sólo parece sensata porque la hemos escuchado tan a menudo. Significa que debemos creer que una persona obtiene mayor placer del hecho de proveer al consumo de sus hijos después de su muerte que el que disfrutaría al observarlos consumiendo durante su vida. También se pasan por alto las leyes fiscales norteamericanas en cuyos términos se paga menos impuesto si el ingreso se regala antes de morir. Por lo tanto, si una persona tiene un fuerte deseo de proteger a sus hijos, ¿por qué no les regala su dinero, minimizando así sus impuestos? Pero son pocos quienes prefieren los bajos impuestos a las donaciones frente a los altos impuestos hereditarios.

Además, los hijos que saben que recibirán legados acumularán de ordinario menos por sí mismos. Si todos están arreglando en forma óptima sus posibilidades de consumo durante toda su vida, un legado no podrá cambiar ese patrón de consumo ni aumentar el ahorro en ningún momento. Un legado sólo podrá tener un efecto si es inesperado y altera las estimaciones individuales de las restricciones presupuestarias de toda la vida. Y aun aquí sólo habrá un efecto a corto plazo. Con el paso del tiempo no habrá ningún aumento de la acumulación de capital. La motivación del legado es también peculiar en un mundo carente de motivaciones de "poder" porque efectivamente transfiere ingreso de los pobres (esta generación) a los ricos (la generación siguiente). ¿Por qué habría de desear un maximizador racional de la utilidad individual trasladar dinero de alguien que presumiblemente tiene una elevada utilidad marginal del ingreso (el pobre) a quienes tienen una baja utilidad marginal del ingreso (sus hijos ricos)?

Podremos obtener un modelo realista de la acumulación de capital más congruente con lo que ocurre en el mundo real si suponemos que los seres humanos quieren acumular poder económico. Pero, como hemos dicho, el modelo económico convencional descarta tal cosa porque no existe el poder económico en una economía de equilibrio con precios de subasta en la que ningún individuo puede afectar los resultados del mercado. Ninguna decisión individual de comprar o vender podrá afectar la tasa de rendimiento del mercado.

Pero aunque no exista el poder económico del mercado, la presunta riqueza nos permite sin duda ejercer un poder en la familia y el conjunto de la sociedad. Los estudios indican que las personas no aprovechan el impuesto a las donaciones porque creen que con menores recursos perderán autoridad y respeto dentro de la familia. A nuestra muerte daremos nuestro dinero y nuestros activos a nuestros hijos, pero hasta ese momento los conservaremos como un instrumento de poder familiar. El poder económico nos da también un acceso a los asuntos políticos y culturales de una sociedad que de otro modo no tendríamos. En el extremo, puede usarse el poder económico para comprar poder político y cambiar las reglas del juego económico. En suma, podemos volvernos personas muy importantes mediante el uso juicioso de los recursos económicos. Los individuos quieren volverse ricos por muchas razones distintas de las consideraciones del consumo futuro.

#### *Interacciones sociales*

En la reconstrucción de una teoría del comportamiento económico resulta decisiva una visión más compleja de la interacción existente entre la sociedad y sus ciudadanos. Las sociedades no son sólo sumas estadísticas de individuos ocupados en el intercambio voluntario, sino algo mucho más sutil y complejo. Un grupo o una comunidad no pueden entenderse si la unidad de análisis es el individuo tomado por sí mismo. Una sociedad es claramente algo mayor que la suma de sus partes, a pesar de lo que diga el modelo de los precios de subasta.

Consideremos la concepción de los precios de subasta respecto del comportamiento criminal. Aquí existen las sanciones sólo para crear una estructura de costos y beneficios que persuada al individuo típico de que los costos esperados del comportamiento criminal son mayores que los beneficios esperados.<sup>5</sup> Es cierto que tal propósito existe, pero hay otro mucho más impor-

<sup>5</sup> Richard M. McGahey, "Labor Market Structure: The Economic Choice Model, and Crime", presentado en las reuniones de la American Economic Association de diciembre de 1981.

tante. Tenemos leyes contra el comportamiento criminal que inculcan un conjunto de valores o preferencias. Al afirmar que algo es ilegal, la sociedad está diciendo que le gustaría que sus ciudadanos formaran preferencias para evitar ese producto o actividad *voluntariamente*. En términos ideales, los individuos no realizarían actividades criminales aunque hubiese escasas probabilidades de ser capturados porque el evitar esa clase de comportamiento crea una sociedad "buena" y eficiente.

Una sociedad que deba gastar gran parte de su dinero en cerraduras, alarmas contra ladrones, policías, tribunales y cárceles a fin de elevar la razón de costo-beneficio del delito es simplemente una sociedad ineficiente. Una sociedad eficiente puede inculcar el comportamiento honesto sin incurrir en grandes gastos. Ninguna sociedad puede aplicar leyes, por buenas que sean, que la gran mayoría de sus ciudadanos no acepten voluntariamente, como parecen demostrarlo la prohibición antialcohólica y, ahora, las leyes contra las drogas. Pero, así como las empresas para ser eficientes requieren una fuerza de trabajo cooperativa y bien motivada, las sociedades necesitan una ciudadanía cooperativa y bien motivada para ser eficientes. En ambos casos, un cálculo individual de costos y beneficios tendrá que pasar a segundo plano para que se logren la cooperación social y la máxima eficiencia económica.

Muchas regulaciones ambientales son en efecto expresiones de preferencias sociales que tratan de alterar las preferencias individuales contrarias. Se prefieren las leyes que prohíben la contaminación frente a los cobros por los "efluentes", más eficientes, que adoran los ambientalistas, porque se cree que las prohibiciones inculcan los valores del ambientalismo mejor que el cálculo de costo y beneficio de cobros por los efluentes, los que nos permiten contaminar si estamos dispuestos a pagar el precio "correcto".<sup>6</sup>

En último análisis, las preferencias humanas no se determinan en forma individual sino en forma social, lo que involucra una interacción intensa entre la sociedad y el individuo. En el caso extremo, un individuo sacrificará su vida en defensa de su país. Ese no es jamás el comportamiento de optimización racional del *homo economicus*, pero a veces es necesario para que el *homo sapiens* viva en una sociedad racional. Cuando se convierte el altruismo real en interés propio ("me siento bien siendo altruista, de modo que el altruismo es en realidad egoísmo"), no se entiende el altruismo. La estimación propia, el poder, el deber, el altruismo recíproco, la confianza, la seguridad: todos estos valores influyen sobre las acciones económicas. El estrecho interés económico individual propio constituye una motivación poderosa, pero no es la única motivación humana que existe.

Considérense las cuestiones de la equidad o la justicia. ¿Forman parte de la

<sup>6</sup> Steven Kelman, *What Price Incentives: Economists and the Environment*, Boston, Auburn House, 1981.

economía los problemas de la equidad, cualesquiera que sean?, ¿deberán permitirse que las preferencias sociales acerca de la equidad interfieran con las oportunidades de maximización del ingreso individual? En suma, ¿deberá tomarse alguna vez el ingreso de una persona para dárselo a otra?

Para contestar estos interrogantes, formulemos otro: ¿cómo podrán diseñarse democráticamente las reglas de un juego económico "justo"? Las personas tienen lo que llamaremos preferencias personales privadas y preferencias sociales individuales.<sup>7</sup> Por ejemplo, yo podría tratar de convertirme en la persona más rica del país si el único juego que se está jugando fuese el juego económico llamado "capitalismo individual irrestricto". Al mismo tiempo, podría creer que un juego mejor sería aquel en que los impuestos progresivos y las transferencias limitarían el nivel al que pudiéramos subir o bajar, aunque ambas cosas reducirían mi propio ingreso. La primera preferencia, la de volverme rico, expresa mis preferencias personales privadas acerca de mi actuación en el juego económico existente, mientras que la segunda expresa mis preferencias sociales individuales, mis creencias acerca de las óptimas reglas del juego. Las preferencias individuales se suman todavía en una democracia para obtener un conjunto dado de preferencias sociales, pero las preferencias individuales relevantes son de una clase diferente.

Imaginemos que se nos pide elaborar las reglas de un juego de fútbol. Debemos especificar las condiciones bajo las cuales podrán avanzar el balón, pero también debemos especificar el tamaño del campo, la anotación inicial y la frecuencia de las reanudaciones del juego. Todas estas decisiones deberán tomarse acerca de las reglas económicas del juego.

Debemos especificar las reglas de lo que consideramos un juego económico justo. Las reglas pueden contener o no algunas disposiciones acerca de las ayudas a quienes se quedan atrás. También debemos especificar la distribución inicial de los recursos económicos, o sea una decisión de equidad. Podemos decidir que ratificaremos la distribución inicial y arbitraria del ingreso que nos ha dado la historia, pero eso no altera en modo alguno el hecho de que hemos tomado una decisión sobre la equidad. También debemos decidir sobre la frecuencia de las reanudaciones del juego con una redistribución a cero-cero o lo que nos parezca la anotación inicial justa para el juego siguiente. Las sociedades podrían decidir que tal juicio se formularía sólo una vez en toda la historia humana pero, hasta donde yo sé, nadie ha escogido específicamente tal opción, aunque en la Universidad de Oxford hay una carrera de remos en la que cada bote sale del lugar en el que terminó el año anterior: un juego que nunca vuelve a empezar.

<sup>7</sup> Lester C. Thurow, "Toward a Definition of Economic Justice", *Public Interest*, núm. 31, primavera de 1973, p. 56.

La conclusión general es que las reglas del juego económico, la anotación inicial, y la frecuencia de las reanudaciones del juego no pueden deducirse de la teoría del equilibrio con precios de subasta, sino que existen aparte de tal teoría. Las loterías justas pueden jugarse con muchas distribuciones diferentes de los precios. Las reglas de un juego de mercado justo no son axiomas sino que *deben ser fijadas por cada sociedad*.<sup>8</sup>

En la construcción de la distribución óptima de los premios económicos importa mucho la estructura de las preferencias en el mundo real. Si las preferencias son interdependientes más bien que independientes, sólo por esa realidad se vuelve la economía algo muy distinto de una colección aleatoria de individuos. En virtud de que la satisfacción o la insatisfacción económica depende de la posición relativa, no puede evaluarse la posición económica de nadie por sí misma o por otras, sino tal como se ubica en las gradaciones encontradas en el resto de la sociedad.

Cuando las preferencias son interdependientes, las palabras tales como "motivación" y "cooperación voluntaria" deben reintroducirse al vocabulario del economista porque las teorías que niegan la importancia de tales realidades no pueden decir nada importante acerca del comportamiento humano. Si deben construirse estructuras e incentivos económicos para despertar el trabajo en equipo, la cooperación voluntaria y la motivación, la teoría económica tendrá que reflejar la realidad de tales estructuras e incentivos. Si no puede existir la asignación de los empleos por la inclinación a trabajar por menos para la obtención de la eficiencia a largo plazo, la teoría económica no podrá elaborarse bajo el supuesto de que existe tal subasta laboral.

Una economía que suponga la existencia de preferencias interdependientes es muy diferente de una economía que suponga la existencia de preferencias independientes. Cuando se aplica el último supuesto, el aumento de la producción es indudablemente algo bueno, independientemente de su distribución, porque eleva la utilidad de alguien. Cuando se aplica el primer supuesto, el aumento de la producción podría reducir el bienestar. Supongamos que todos envidiaran a la persona que se encuentra por encima de ellos en la escala de la distribución del ingreso. En este caso, su felicidad se reduciría a medida que aumentara el ingreso de la otra persona. La utilidad individual (tomada singularmente o en conjunto) podría bajar a medida que aumenta el ingreso.

Por lo tanto, es racional que se permita que nuestras preferencias sociales acerca de las reglas del juego correctas prevalezcan sobre nuestras preferencias individuales determinadas por la envidia. Si no decretamos que la preferencia de la envidia no está permitida y es ilegítima, nos quedaremos con un resultado (bajo ciertas circunstancias, un ingreso de cero produce la utilidad más

<sup>8</sup> John Rawls, *A Theory of Justice*, Cambridge, Harvard University Press, 1971.

xima en un mundo envidioso) que todos percibimos como absurdo. Esto nos conduce a difíciles interrogantes acerca de las preferencias irracionales y las preferencias individuales desmedidas, pero tales cuestiones son reales y no pueden evitarse postulando un modelo donde no existen. Puedo construir una economía de preferencias interdependientes, pero tal economía no puede deducirse de la teoría porque el modelo dependería de las interdependencias existentes en el mundo real. Es mucho más simple, pero en última instancia también es engañosa, la pretensión de que las preferencias son independientes y que por tanto no deben tomarse en cuenta las interacciones humanas del mundo real.

De igual modo, el comportamiento humano del mundo real depende de las expectativas que tenga una persona acerca del futuro. La psicología, la sociología y la política tienen teorías que podrían producir un conjunto de expectativas muy diferentes a las imputadas al *homo economicus*. Los patrones de socialización, la historia cultural y étnica, las instituciones políticas y el arcaico deseo de poder de los humanos son elementos que afectan nuestras expectativas. Todo esto no puede descartarse como algo irrelevante, como lo hace el economista partidario de los precios de subasta.

Un modelo realista de la elección "racional" tomará en cuenta una visión estratégica del mundo donde no hay tiempo suficiente para maximizar en todos los márgenes. Algunas decisiones se tomarán por el hábito, porque eso es lo más eficiente, si no hay un gran cambio en el ambiente. Es posible que lo racional a corto plazo (la contratación de los trabajadores más baratos) no sea racional a largo plazo (la capacitación informal llega a su límite). Debemos elaborar una teoría real de las expectativas basada en la experiencia empírica. Y aquí tendrá que buscar la Economía el auxilio de otras disciplinas. La Economía no puede ser una ciencia matemática deductiva autónoma, como algunos quisieran.

El modelo de los precios de subasta supone también que los eventos económicos no tienen jamás consecuencias sociales, y que los eventos sociales no tienen jamás implicaciones económicas. Pero ambos supuestos son absurdos.<sup>9</sup> Si el desempleo elevado produce disturbios en el Reino Unido, las consecuencias sociales serán mucho mayores que las meras consecuencias económicas: el menor ingreso para los desempleados. Y es obvio que el mal funcionamiento económico tiende en general a producir consecuencias políticas: los gobiernos son derrocados. Es claro para todos —menos para el economista enamorado de los precios de subasta— que, en virtud de que los eventos económicos influyen sobre los eventos sociales y políticos, las actividades eco-

<sup>9</sup> M. Harvey Brenner, *Estimating the Social Costs of National Economic Policy: Implications for Mental and Physical Health, and Criminal Aggression*. Joint Economic Committee of the U. S. Congress, 1976.

nómicas no ocurrirán en un mundo libre de preocupaciones o restricciones sociales y políticas.

Imaginemos que se agudiza la amenaza militar soviética. Las fuerzas armadas deben fortalecerse, lo que genera un nuevo conjunto de demandas económicas: los impuestos deberán elevarse; los gastos civiles tenderán que reducirse; la producción habrá de modificarse; la distribución de los ingresos se alterará. En vista de tales intervenciones entre los eventos políticos y económicos, habrá sin duda intervenciones políticas en la economía. En suma, es obvio que no se permitirá que los mercados económicos operen sin intervención política, ya que se necesitan para propósitos sociales y políticos, y porque los resultados económicos tienen un efecto, a veces muy grande, sobre los eventos sociales y políticos.

Veamos lo que se ha considerado como el problema estrictamente económico del ahorro insuficiente. De acuerdo con la Administración Reagan, la productividad ha dejado de crecer porque los norteamericanos están ahorrando e invirtiendo demasiado poco. Cuando la productividad estaba creciendo a más de 3% anual, entre 1948 y 1965, los norteamericanos invertían 9.5% del PNB. Pero recientemente, de 1977 a 1981, la productividad bajó aunque los norteamericanos estaban invirtiendo 11.8% del PNB. La inversión aumentó, pero la productividad bajó a causa del aumento en el índice de nacimientos en los años cincuenta y principios de los sesenta, que fue un evento social y demográfico. El aumento en el índice de nacimientos aceleró grandemente el crecimiento de la fuerza de trabajo a fines de los sesenta. Dado que se necesitan 50 000 dólares de inversión de capital para equipar a cada trabajador norteamericano nuevo de modo que produzca como el trabajador norteamericano típico, las inversiones que generaron una razón de capital-mano de obra creciente en los años cincuenta y sesenta generaron una razón de capital-mano de obra decreciente a fines de los años sesenta. Contando con menos capital disponible por trabajador, la productividad bajó como sería de esperarse: un resultado del mercado.<sup>10</sup>

¿Qué nos dice la teoría económica acerca de la forma en que reaccionaría la economía ante un crecimiento demográfico? Una creciente oferta de mano de obra reduce el precio relativo de la mano de obra. Por lo tanto, cuando los administradores calculan las técnicas de producción que minimizan los costos, descubren que deben usar más mano de obra y menos capital. El resultado es el aumento del empleo pero también una reducción de la producción por hora, porque el trabajador típico está trabajando ahora con menos capital. Con una productividad —una producción por hora— menor, los salarios bajarán.

<sup>10</sup> Lester C. Thurow, "The Productivity Problem", *Technology Review*, noviembre-diciembre de 1980.

¿Qué ocurrió realmente? Con una oferta creciente de trabajadores, el precio del capital aumentó en relación con el precio de la mano de obra. Mientras que el precio de la mano de obra estaba aumentando en relación con el precio del capital, a 2.9% anual entre 1948 y 1965, el precio del capital bajó en relación con el precio de la mano de obra, a 5.8% anual después de 1972. El mercado envió a los patronos una señal para que invirtieran menos por trabajador, y los patronos respondieron a esa señal. La teoría económica se cuida de señalar que ocurrirá lo que en realidad ocurrió.

Pero hay muchas razones sociales para no permitir que la economía tome su curso natural, lo que significa una baja del nivel de vida en términos absolutos y por comparación con el nivel de vida de los países que no experimentaron un crecimiento demográfico repentino. Mientras tanto, los propios actores de tal crecimiento demográfico tienen un nivel de vida menor que el de sus padres o el de sus hijos. Todo esto tensa el tejido social. La generación del crecimiento demográfico vota y no le gustan sus declinantes circunstancias económicas: ¿a quién le gustaría? Con un ingreso que se queda atrás del resto del mundo industrial, Estados Unidos encuentra cada vez más difícil, en términos políticos y económicos, el papel internacional que desea. Por lo tanto, existen muy buenas razones sociales, incluso geopolíticas, para intervenir en la economía a fin de incrementar el ahorro. Pero en lugar de ocuparnos de los problemas sociales y políticos reales que afrontamos, actualmente el debate se concentra en la existencia o inexistencia de una "imperfección de mercado" que genera un ahorro demasiado pequeño.

Pero en la teoría económica de los precios de subasta no existe el ahorro demasiado pequeño. Es posible que los norteamericanos ahorren demasiado poco para la obtención de un crecimiento económico rápido, pero no pueden ahorrar demasiado poco mientras ahorren para balancear sus patrones de consumo con sus ingresos de toda la vida. El ahorro es una decisión individual, y si la suma de todas esas decisiones individuales produce una tasa de ahorro de 6% en Estados Unidos, de 14% en Alemania Occidental y de 20% en Japón, así debe ser. Los niveles de vida de Japón y Alemania rebasarán finalmente a los de Estados Unidos, pero eso no justifica las intervenciones gubernamentales para obligar a los norteamericanos a ahorrar más.

Muchos economistas, preocupados por este problema, proponen políticas gubernamentales que estimulen la inversión de capital, y sostienen que la inadecuación de la inversión fue provocada por una imperfección del mercado: las leyes fiscales que desalentaron la inversión y la mantienen por debajo del nivel que tendría en un mercado libre. Al afirmar que el problema es una "imperfección del mercado", estos economistas pueden buscar un conjunto de planes de acción sin verse obligados a admitir que lo que

quieren significa que el gobierno debe intervenir en el mercado para alterar las decisiones privadas.

Pero la consideración de los impuestos como una imperfección del mercado me parece algo peculiar. Todos saben que deben recaudarse impuestos y que todos los impuestos tienen efectos de incentivo. En consecuencia, los impuestos constituyen una restricción, pero no son imperfecciones del mercado. Los impuestos no pueden ser eliminados; es necesario adaptarse a ellos. Por lo tanto, nuestro sistema impositivo puede diseñarse para desalentar el consumo y propiciar la inversión, o al revés, pero la estructura del sistema *reflejará en cualquier caso una decisión social deliberada que no puede decirse de la teoría económica*. Simplemente no existe el sistema impositivo neutral, sin efectos.

El hecho es que nuestro problema de productividad e inversión no deriva de una imperfección del mercado, sino de un evento histórico y demográfico—el crecimiento demográfico—que produce graves consecuencias económicas, políticas y sociales si no se hace nada para mitigarlas. En lugar de ocuparse de los problemas reales, el debate se estructura alrededor de la existencia o inexistencia de una "imperfección del mercado" que mantiene al ahorro por debajo del nivel que tendría en una economía de equilibrio con precios de subasta que funcionara perfectamente.

Pero si examinamos así el problema, sólo consideraremos algunos de los posibles remedios en el campo del discurso público legítimo. Si sólo hay errores sociales—malas leyes impositivas—y no hay errores privados, como ocurre con un sistema de administración que propicia un horizonte de tiempo muy corto (una concepción peculiar si recordamos que los mismos individuos están tomando las decisiones sociales y las decisiones privadas), todos los remedios caerán dentro del dominio público. Las leyes impositivas son debatibles, pero los incentivos de la administración privada (grandes premios para los altos ejecutivos, sobre la base de los beneficios corrientes) no lo son.

Sin embargo, la admisión de que hay razones sociales para intervenir en la economía a fin de elevar la inversión abre la puerta a otras formas de la intervención para alcanzar alguna otra meta social. La persecución de metas sociales mediante una intervención que afecta las decisiones privadas alcanza, así, una legitimidad general. Al no quererse admitir la legitimidad de otras metas sociales, se ve uno forzado a ver la inadecuación de la inversión como una imperfección del mercado.

### Las restricciones institucionales

En virtud de que el modelo de los precios de subasta sostiene que las instituciones evolucionan automáticamente hacia su forma más eficiente, los partidarios del modelo minimizan todo esfuerzo que tienda a mejorar la estructura institucional de la economía. Nadie se preocupe por su reforma, ya que las instituciones privadas se cuidan a sí mismas.

Pero si observamos la tasa de ahorro en diversas naciones, vemos que no parece existir ninguna tasa de ahorro natural. Existe una gran diversidad de tasas de ahorro, de acuerdo con una gran diversidad de arreglos institucionales. La tasa de ahorro de una sociedad donde estén ampliamente disponibles y deducibles del ingreso gravable los créditos al consumo y las hipotecas, con enganches pequeños o nulos, será menor que en una sociedad que utilice los impuestos al consumo y donde no sean deducibles los créditos al consumo y las hipotecas, de modo que se requieran grandes pagos iniciales. Ninguno de estos arreglos presenta una imperfección del mercado. Simplemente utilizan diferentes restricciones económicas que producen tasas diferentes de ahorro.

Podemos imaginar aquí la analogía del "quitakilos". Una persona paga mucho dinero para que la encierren y la hagan bajar de peso. El *homo economicus* no necesitaría hacer eso jamás, porque simplemente comería menos, ya que no necesita que nadie lo detenga. Pero el *homo sapiens* sabe que a menudo tiene que forzarse para hacer lo que sabe que debe hacer, pero que no puede hacer sin restricciones externas.

En todo caso, cuando se afirma que las instituciones son importantes, no se va en contra de la teoría; sólo se dice que cualquier teoría debe basarse en la realidad descriptiva y que la realidad variará de acuerdo con la estructura institucional de la sociedad analizada. También puede expresarse esta idea diciendo que no existe ningún mercado que opere sin restricciones. El resultado económico de una sociedad que permita la esclavitud será muy diferente del resultado de un mercado en una sociedad que no permita la esclavitud. Y, en general, todos los mercados requieren una especificación de los derechos de propiedad. Si no se entienden y aplican claramente tales derechos, nada podrá comprarse ni venderse. Si alguien deseara algo de otra persona, la golpearía para quitárselo.

Pero las discusiones no cesan acerca de lo que sean las restricciones legítimas e ilegítimas de la actividad económica. La mayoría de nosotros creemos que una prohibición de la esclavitud es una restricción legítima; muchos piensan que la restricción del salario mínimo es ilegítima. Otros quieren detener la actividad comercial del aborto, mientras que otros quieren crear una actividad legal de mercado en la venta de marihuana.

Lo importante es que ninguna de estas restricciones puede deducirse de la teoría económica, aunque la adopción de la una o la otra puede producir un resultado muy diferente de mercado. Las propias restricciones son un resultado de la presión ejercida sobre la actividad económica por la sociedad y la cultura. Cuando a los individuos les gusta o les disgusta algún resultado, tratan de restringir al sistema para que produzca o evite ese resultado. Algunos de los problemas involucrados se debaten como cuestiones éticas (el aborto), mientras que otros (el salario mínimo) se tratan como si fuesen problemas económicos con juicios económicos técnicos en acción. En efecto, ambos problemas son éticos y económicos. Una economía que tenga un salario mínimo producirá una distribución del ingreso ligeramente diferente a la de una economía sin salario mínimo, así como una sociedad que permita el aborto producirá una distribución del ingreso ligeramente diferente a la de una sociedad que no lo permita. La preservación del derecho de un individuo a una existencia decente puede extenderse al nivel de vida a través del salario mínimo, así como al no nacido a través del derecho de nacer. Desde el punto de vista técnico, un economista no puede decir si una sociedad está mejor con la legalización del aborto o sin ella, o con el salario mínimo o sin él.

En el modelo de los precios de subasta las instituciones son neutrales, o quizá sea más correcto decir que las restricciones que imponen son diseñadas por el mercado. En virtud de que las instituciones no son sino agrupaciones voluntarias de individuos maximizadores, sólo existirán si ayudan a los individuos a maximizar. Además, en virtud de que las instituciones económicas eficientes eliminan a las instituciones ineficientes, ninguna institución voluntaria podrá tener un efecto sobre la producción económica. En todo momento, el mercado obliga a las instituciones a evolucionar hacia su forma más eficiente.

Si la visión del equilibrio con los precios de subasta se considera un procedimiento adecuado para el examen de algunos mercados, pero inadecuado para otros, y luego se ajusta para acomodarlo al conjunto de condiciones específicas del mundo real, esa visión podrá generar muchas ideas útiles. Pero, tomado literalmente, el modelo de los precios de subasta supone que todos los bienes son como kilos homogéneos de trigo que pueden venderse fácilmente, a pesar de que muchos de ellos no lo son. Se supone que hay una información completa, pero en el mundo real a menudo dista mucho de serlo. Se supone que todos los riesgos son asegurable, cuando muchos no lo son. Los caminos del desequilibrio importan, y los lapsos requeridos para el ajuste a nuevos equilibrios pueden ser tan prolongados en algunos mercados que, para todos los fines prácticos, no hay ajuste. Por último, como lo revela el mercado de mano de obra, lo que es eficiente en un ambiente



estático a corto plazo puede ser ineficiente en un ambiente dinámico a largo plazo. Ninguna de las modificaciones necesarias va en contra de la teoría. Sólo demuestran que, para que una teoría cualquiera sea válida y fructífera, sus fundamentos deben corresponder a una realidad externa y no al rigor o el manejo matemático interno.

La institución social voluntaria llamada sindicato no fue impuesta por el gobierno sino generada en el funcionamiento de la economía. ¿Importan los sindicatos?, ¿constituyen una imperfección del mercado?, ¿o son simplemente un hecho social—una restricción—dentro del cual debe operar la economía? Los economistas no están seguros si los sindicatos tienen o no importancia. Algunos tradicionalistas los consideran sólo como otra institución que no puede afectar significativamente el comportamiento económico. En largos periodos, los sindicatos no parecen haber generado mayores salarios para sus miembros. Otros economistas consideran a los sindicatos "imperfecciones del mercado" importantes que deben ser eliminadas. En breves periodos de tiempo, tales como las recesiones, el comportamiento de los salarios difiere notablemente en las empresas sindicalizadas y en las que no lo están.

Creo que los sindicatos deben verse como una institución social o una restricción que afecta el comportamiento económico, lo que significa que no son imperfecciones del mercado, ni son irrelevantes. Los sindicatos son simplemente una de muchas restricciones e instituciones sociales que afectan nuestro comportamiento y deben tomarse en cuenta en una teoría económica que trate de modelar la realidad. Algunos efectos de los sindicatos son económicos (los salarios no son lo que podrían haber sido de otro modo), algunos son sociales (es posible que las normas de la justicia industrial se hayan visto influidas por los sindicatos) y algunos son políticos (los sindicatos pueden formar partidos políticos para elegir diputados laboristas).

Consideremos de nuevo la estructura real del comportamiento del ahorro norteamericano. En teoría, las familias ahorran y las empresas toman prestado. Pero, en la realidad, ocurre algo muy diferente en Estados Unidos. En 1980, el ahorro familiar ascendió a 104 000 millones de dólares, suma precisamente igual a la de la inversión residencial. Si se incluye la inversión residencial en el sector familiar, como debe ser, el sector familiar será esencialmente autofinanciable, pero no proveerá ahorro neto al sector empresarial. Por lo tanto, la inversión empresarial deberá ser financiada con ahorro interno. En 1980, el ahorro bruto de las empresas ascendió a 332 000 millones de dólares, o sea 33 000 millones de dólares más que la inversión privada no residencial. El sector empresarial no era sólo autofinanciable, sino también una fuente de ahorro para el resto de la economía.

Pero en virtud de que el mercado de capital norteamericano no se ca-

racteriza por un gran flujo de fondos del sector familiar al sector empresarial, como suponen las teorías de los precios de subasta, las empresas norteamericanas tienen problemas para afrontar la competencia extranjera. Por razones institucionales, todos han llegado a esperar y exigir bajas proporciones de la deuda al capital social, mucho menores que las normales en Alemania o Japón. Las empresas japonesas obtienen a veces hasta 95% de su capital en forma de deuda, mientras que en Alemania se consideraría normal una tasa de 60%. En Estados Unidos una proporción de deuda a capital social cercana a estos niveles se consideraría algo inseguro, demasiado riesgoso, y una evidencia de la mala administración, aunque sea precisamente lo que pronostica la teoría económica convencional. En virtud de que estas razones se consideran "demasiado riesgosas", las empresas que no pueden generar suficientes fondos internos encuentran imposible la obtención de grandes préstamos y la expansión de su capacidad con anticipación a la demanda del mercado, o sea lo que hacen sus competidores extranjeros.

A menudo se escucha decir a las empresas norteamericanas que deben elevar sus precios para aumentar sus ganancias a fin de realizar nuevas inversiones. La justificación no tiene sentido en la teoría económica y los economistas la desechan como una decisión tomada en el renglón de los precios por razones muy diferentes. En la mayoría económica, los beneficios de hoy no se destinan necesariamente al incremento de la inversión de mañana. Si la tasa de rendimiento esperada para mañana es igual o mayor que la tasa de interés del mercado, la inversión de mañana podrá financiarse con los préstamos de hoy, independientemente de la tasa de rendimiento que pueda obtenerse hoy sobre las inversiones de ayer. Pero si la inversión debe ser autofinanciada, la justificación de los precios más altos es a la vez sensata y correcta.

Si los mercados financieros se han estructurado de tal modo que no conducen al préstamo de dinero sobre la base de las tasas de rendimiento esperadas, se generarán problemas de financiamiento y presiones inflacionarias que no existen en el modelo económico convencional.

En cualquier caso, las empresas ahorran de ordinario para invertir su ahorro en sus propias operaciones. Podrían ahorrar más de lo que necesitan para invertir hoy, pero sólo hacen préstamos a corto plazo. Tarde o temprano desearán recuperar su dinero para emprender inversiones bajo su propia administración, porque sólo las inversiones que se hacen dentro de la empresa maximizan las oportunidades de los administradores que toman las decisiones de ahorro.

En ausencia de una fuente estable de crédito a largo plazo proveniente del sector personal o del resto del sector empresarial, no es sorprendente que los mercados financieros se resistan al financiamiento crediticio. En el

