

De la ética del progreso al progreso de la ética: una lectura de Buchanan

José M.^a Martínez Sánchez

En un reciente libro el profesor Buchanan (1996) vuelve a resucitar el viejo tema del papel de la ética puritana en el desarrollo económico. Su propósito no es investigar las últimas causas de la aparición y evolución del sistema capitalista, sino el realizar simplemente una encendida defensa actual de dicha ética desde los valores económicos. El hilo de su argumentación es económico-positivo, pero la conclusión a la que llega es de naturaleza normativa: «el hecho de ‘trabajar duro’ o ‘trabajar más’—y el ‘ahorrar más’—puede ser, y es, bueno para todos nosotros, ‘bueno’ en términos de nuestras propias preferencias, cualesquiera que éstas sean, sin hacer referencia a criterio alguno externo de ‘bondad’, bien sea resultado de filósofos autoconsagrados o de los dictados presumidos de alguna deidad trascendental» (Buchanan, 1996; p. 14).

Estamos ante un discurso muy bien construido, y muy brillante en su exposición, en el que los dos tipos de proposiciones, positivas y normativas, se van entrelazando de forma muy fluida y convincente —para un lector no excesivamente cuidadoso—, pero que, desde nuestro punto de vista, encierra muchas medias verdades y falacias, tanto en la parte de razonamiento económico-positivo como en el salto, poco matizado y no bien fundado, que en él se hace de las afirmaciones positivas a las normativas¹.

Desde luego nuestra atención, por razones de capacitación profesional, se va a centrar de manera exclusiva en el contenido económico del discurso, aunque será inevitable, dada la naturaleza mixta del mismo, hacer alguna puntualización sobre sus implicaciones normativas. El objetivo primario será, por tanto, realizar un análisis crítico de la tesis económica defendida por el autor y, para ello, vamos a seguir sus mismos pasos argumentales.

I. El valor económico de las normas éticas

En palabras del propio Buchanan (1996, p. 13): «la tesis central es muy directa: las restricciones éticas y morales sobre el comportamiento económico

ejercen importantes efectos económicos, medidos en valores económicos positivos o negativos». Tenemos, por tanto, que el nivel de bienestar de cualquier persona es, en parte, tributario del comportamiento ético o moral de las demás personas y, en consecuencia, podremos hablar de normas «mejores o peores» según sus efectos positivos o negativos sobre dicho bienestar, medido en términos de las propias preferencias.

La referencia de valor de las normas es económica y el enfoque del problema es exclusivamente individualista. Serán «buenas» aquellas restricciones éticas que amplíen el abanico de elección y satisfacción de las preferencias de cualesquiera individuos.

En principio, los economistas se han ocupado ampliamente de los casos en los que, a través del intercambio voluntario, es posible para una determinada persona inducir en otra u otras un comportamiento favorable; si un individuo tiene una liebre y el otro una trucha, pero sus preferencias son contrarias a sus disponibilidades, es evidente que el intercambio de la caza por la pesca mejorará el nivel de bienestar de ambos individuos. Todas aquellas restricciones morales que refuerzan el valor de la palabra dada y el cumplimiento de los acuerdos tienen por esta razón un valor económico importante. Sin embargo, existen situaciones en las que, aún cuando no es posible para un individuo lograr de otro un comportamiento favorable mediante el intercambio, si todos se comportan de una determinada manera se derivarían igualmente resultados favorables para todos ellos. Son los supuestos, que los economistas llamamos de publicidad o externalidad, en los que se produce una perversión asimétrica de los incentivos económicos; el «oportunist» obtiene ventaja de un determinado comportamiento ajeno y de la abstención del suyo propio. El resultado final no puede ser otro que la inhibición y el perjuicio para todos, a menos que acuerdos globales permitan internalizar la externalidad y conseguir de unos y otros el comportamiento adecuado en la buena dirección.

Son numerosos los supuestos en los que concurren estas circunstancias y ellos justifican buena parte de la intervención del sector público en la economía, pero la originalidad de Buchanan está, por un lado, en ocuparse de dos supuestos de comportamiento —el «trabajo

duro» y el «ahorrar más»— que no se suelen incluir dentro del tratamiento habitual de los fallos del intercambio o mercado y, por otro, en proponer la inversión en ética como medida de política económica.

A primera vista pudiera parecer que en estos supuestos no ha lugar a ninguna externalidad; si cada factor es retribuido de acuerdo con su productividad marginal —tal y como postula el pensamiento neoclásico—, el teorema del agotamiento del producto nos llevará a un reparto del producto entre los factores perfectamente individualizado. La competencia perfecta y los rendimientos constantes a escala —condición necesaria para que se cumpla el teorema del agotamiento del producto— cerrarían el paso a cualquier forma de externalidad en estos casos. No obstante, si miramos un poco más hacia atrás hasta llegar a A. Smith, vemos que para este autor la expansión del mercado hace posible la profundización de la división del trabajo y la aplicación de una tecnología más eficiente. Mayores entradas de trabajo y capital estarán asociadas a un mercado mayor y rendimientos crecientes respecto del tamaño de la economía²; todos salaríamos ganando, según Buchanan, con un cambio de comportamiento individual hacia «más trabajo» y «más ahorro».

Ahora bien, como el mecanismo de intercambio proporciona un incentivo al trabajo y al ahorro insuficientes, entraríamos en el campo de la acción política. Pero, en una democracia las decisiones se toman por mayoría y son el resultado de intereses contrapuestos; sería muy difícil persuadir a todos por igual y de ahí se sigue que sólo podamos asegurar por esta vía una parte de las ganancias potenciales³. «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» (Buchanan, 1996; p. 79).

II. Pensamiento débil: un conjunto de lugares comunes

La gran fuerza de persuasión del pensamiento de Buchanan está en relación inversa a su contenido explicativo. Su principal atractivo radica en su cohe-

rencia, ya que —como muy pocos economistas— ha sabido ir construyendo, en el curso de una larga y fecunda vida profesional, un pensamiento unitario y riguroso, mediante el procedimiento de llevar hasta sus últimas consecuencias los principios metodológicos que toma como punto de partida.

La idea del «homo oeconomicus» y el individualismo metodológico son desarrollados y aplicados con indudable ingenio a campos nuevos como el proceso político o, como en el libro que nos ocupa, al estudio del valor económico de las normas éticas. Sin embargo, cuando nos adentramos en estas arenas movilizadas, más allá del puro análisis del mercado, la naturaleza compleja y dialéctica del hombre y las mismas contradicciones de la vida política y social se hacen tan patentes que la fidelidad a estos principios cierra toda posibilidad para una verdadera explicación de la sustancia de estos fenómenos.

En concreto, a propósito de la cuestión que estamos debatiendo, observamos que, detrás del sugerente y muy bien expuesto esquema lógico, las proposiciones con contenido explicativo no son tan originales como a primera vista pudiera parecer.

Primero. El valor económico de la ética y la conveniencia de pagar al predicador es algo que el poder en todas las épocas ha reconocido y explotado hasta donde le ha sido posible. La hipótesis de Buchanan de que a través de la ética se pueda internalizar de forma universal e igualitaria una externalidad es más una ingenuidad que una verdadera aportación; si pagamos entre todos al predicador, nos sobra el predicador y, si le pagan algunos, es evidente que éstos sabrán muy bien por qué le pagan.

Segundo. El valor del trabajo duro y de la formación de capital como causas del crecimiento económico y la expansión de los mercados es algo que nadie puede poner en duda.

Tercero. Es también cuestión sabida que la expansión de los mercados favorece la división del trabajo y el crecimiento de la productividad.

Cuarto. La afirmación de que todos nos beneficiamos del aumento de la productividad y del empleo de una tecnología superior es algo que Buchanan da por supuesto, pero que no es en absoluto verdad, como las desigualdades económicas están poniendo dramáticamente de manifiesto todos los días.

Por otra parte, aspectos esenciales para su discurso son dejados fuera; tales como el papel de las empresas y las nuevas tecnologías en relación con las opciones personales de «trabajar más», la importancia de los desajustes macroeconómicos, el origen del cambio tecnológico o la peliaguda cuestión del reparto del excedente económico.

Tampoco son tenidas en cuenta otras importantes implicaciones de la «ética puritana» de gran transcendencia económica, como el exacerbamiento del individualismo o la agresividad competitiva. Y finalmente, nos queda la duda de dónde está el punto óptimo de «ética puritana»; si para EE.UU. Buchanan admite un claro el déficit, para otros países como Singapur o Formosa reconoce que posiblemente se haya ido demasiado lejos en la ética del trabajo duro.

III. La opción de trabajar más

Cuando el orden de preferencias de un individuo, acerca del empleo de su tiempo entre trabajo y ocio, incluye también una preferencia sobre la mayor o menor dedicación al trabajo de los demás individuos, entonces decimos que la opción de trabajar genera una externalidad. Las condiciones para obtener ventaja de dicha externalidad son: primero, que se pueda modificar en la dirección adecuada la elección ajena sobre el tiempo de trabajo, segundo, que la elección pueda ejercitarse y, tercero, que de su ejercicio se derive efectivamente una mejora en la productividad de mi esfuerzo laboral. Analizaremos a continuación cada uno de estos aspectos.

Primero. La decisión de trabajar —en opinión de Buchanan— es diferente de la decisión subjetiva de adquisición de cualquier otro bien porque el ocio no es un bien como los demás «se sitúa más allá del conjunto de bienes producidos en la red de interdependencia económica que determina la amplitud de la especialización...; la especialización en la producción de este bien es lógicamente imposible» (Buchanan, 1996; p. 38).

La preferencia efectivamente revelada y el objeto de su elección son así los únicos ele-

mentos a tener en cuenta, pero aceptar este punto de vista supone desconocer que la decisión de trabajar más o menos implica la existencia personal de un individuo. Es algo diferente de la elección entre consumir un tipo de bebida o de comida —es una cuestión de valores más que de gustos— y, en segundo lugar, es una decisión no meramente adquisitiva sino que conlleva un esfuerzo o actividad.

La inducción de un cambio en la conducta del sujeto cuando están implicados los valores es muy distinta de aquélla en el que entran en juego simplemente los gustos. Como ha señalado muy bien Hirschman (1986) debemos distinguir entre metapreferencias y preferencias y, en la opción de más trabajo, lo que se está proponiendo es un cambio en las metapreferencias; la operación va bastante más lejos del simple manejo de los incentivos económicos. No se trata de elevar los costes del ocio o de la vagancia sino de estructurar patrones nuevos de comportamiento para lo que se necesita otro tipo de instrumentos.

En este sentido la propuesta de Buchanan de pagar al predicador, apunta en la buena dirección de un cambio de valores pero, con su rechazo a los planes públicos de carácter asistencial porque abaratan el coste del ocio, parece confundir ambos planos —el de las preferencias y el de las metapreferencias— de gran transcendencia para el diseño de la política adecuada; elevar el coste del ocio por esta vía puede acarrear más marginación y no más trabajo.

Por otra parte, al considerar todo el trabajo de forma homogénea y medido por su tiempo de prestación realiza una simplificación excesiva que impide igualmente comprender la verdadera naturaleza de la decisión de trabajar más. En el proceso de trabajo se mezclan valores de rendimiento y valores de finalidad, la ecuación coste-beneficio no puede explicar en muchos supuestos la elección del esfuerzo laboral (Hirschman, 1986). A veces el trabajador desempeña una actividad meramente instrumental, por lo que la recompensa monetaria es lo único que le impele a realizar un determinado trabajo, pero, otras muchas veces, la naturaleza del trabajo es no instrumental; la «lucha y el logro», la «pertenencia a un grupo» o la «posición jerárquica» son en este caso mucho más importantes que la mera retribución económica. Y, cuando estamos en presen-

cia de este tipo de trabajo no instrumental, antes que pagar a un predicador masoquista para que los trabajadores incrementen su esfuerzo será preferible promover marcos legislativos y organizacionales que permitan desarrollar y ampliar los aspectos no instrumentales de la actividad del trabajador.

El reconocimiento de los derechos del trabajador, los programas de formación y las nuevas formas de organización empresarial, basadas en la «gestión integral de los recursos» y «calidad total», son todos ellos instrumentos que van en la línea de potenciar el componente no instrumental de la prestación laboral, ya que elevar la dignidad del trabajador dándole mayor libertad es un factor esencial en la configuración de sus actitudes y conducta.

Segundo. Respecto del ejercicio de la opción de trabajar, no toda forma de trabajo ha de ser objeto de nuestro estudio, pues Buchanan excluye expresamente el trabajo doméstico o el que se efectúa dentro del hogar por no ser ofrecidos al mercado y, en consecuencia, susceptibles de beneficiarse de la intensificación en la división y especialización del trabajo.

En un régimen comunitario de organización del trabajo bajo las órdenes de un supervisor omnisciente toda unidad adicional de trabajo tendría garantizada su integración en la división del trabajo; la teoría de los costes comparativos nos asegura que tanto el trabajador más cualificado como el menos gozan de iguales oportunidades para realizar su actividad en beneficio de la comunidad⁴. Sin embargo, en el mundo real del mercado competitivo con información imperfecta y rigidez de precios y salarios, la teoría que es de aplicación para entender la división del trabajo es la de los costes absolutos⁵; la hora del trabajador más productivo desplaza a la del trabajador menos productivo. Las empresas compiten por los mejores trabajadores y expulsan a los menos capaces, porque los elementos no instrumentales de la prestación laboral impiden un ajuste sobre la base de la disparidad salarial, que es lo único que haría posible el intercambio de equivalentes entre la hora más productiva y la menos⁶.

El dilema es claro, si se potencian desde la empresa las actitudes no instrumentales y de trabajo en equipo, los trabajadores más cualificados estarán dispuestos a extender su tiempo de trabajo y esfuerzo, pero los menos preparados o motivados quedarán fuera del

mercado laboral y, si por el contrario, se intensifican las actitudes instrumentales e individualistas, las disparidades salariales aumentarán y es probable que el empleo, mas a costa de un descenso en el esfuerzo laboral y en la productividad de aquellos trabajadores más creativos y capacitados.

La ética del «trabajo duro» hace a mi modo de ver simplificaciones excesivas. La división del trabajo en un sistema de información imperfecta y costes de transacción se materializa primariamente dentro de las empresas (Coase, 1994; pp. 33-49) y es función de éstas organizar el trabajo para competir en el mercado. A la empresa no le basta con seleccionar a los mejores trabajadores e integrarlos en su proyecto, debe asegurar igualmente la disciplina y jerarquía dentro de su organización y, en último término, no debemos olvidar que a fin de que el despido como elemento de disciplina interna sea eficaz es preciso que haya desempleo involuntario.

Esperar que toda opción de trabajar más pueda ser ejercida en una economía de mercado no encaja con una teoría realista del funcionamiento de los mercados y las empresas, y tampoco se ajusta a los hechos de lo que viene ocurriendo en las naciones desarrolladas o en las subdesarrolladas; ni siquiera suponiendo un ajuste macroeconómico perfecto del ciclo de los negocios.

Tercero. La cadena causal que va desde el trabajo a la mejora de la productividad está muy claramente expuesta en las siguientes proposiciones: «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» (Buchanan, 1996; p. 27); «toda tecnología de producción cambia a medida que avanza la especialización y a medida que aumenta el número de oferentes y demandantes» (Buchanan, 1996; p. 26).

La lectura que hace el autor de A. Smith no ofrece duda, la opción de más trabajo es la fuente de todo progreso económico, ya que la inyección de más trabajo al mercado hace posible su ampliación y con ella la mayor especialización y el cambio tecnológico. Sin embargo, una cuidada revisión de algunos textos de «La riqueza de las naciones» nos lleva a concluir que el impulso fundamental del incre-

mento de la riqueza está en manos del capital y sus propietarios, no del trabajador.

La acumulación de capital es requisito previo.

«La acumulación del capital, según el orden natural de las cosas, debe preceder a la división del trabajo, de la misma manera que, la subdivisión de éste, sólo puede progresar en la medida en que el capital haya ido acumulándose previamente» (lib. 2, cap. 1, p. 251).

La demanda de trabajo depende del capital.

«La demanda de quienes viven de su salario no se puede aumentar sino en proporción al incremento de los capitales que se destinan al pago de dichas remuneraciones» (lib. 1, cap. 8, p. 67).

En ocasiones el capital desplaza al trabajo y en otras aumenta su capacidad productiva.

«Hay pues muchos artículos que, debido a esos adelantos, se producen con menos trabajo que antes, de tal suerte que la subida del precio de éste se compensa con creces por la disminución en la cantidad de obreros necesarios» (lib. 1, cap. 8, p. 84); «el objetivo que persigue el capital fijo es el de aumentar la capacidad productiva del trabajo, o habilitar a un mismo número de obreros para que produzcan una cantidad de obra mucho mayor» (lib. 2, cap. 2, p. 260).

Y finalmente, la iniciativa y el poder económico están del lado de los propietarios del capital.

«El capital que emplean —la personas que dan empleo al obrero—, con la mira puesta en el logro de un beneficio, pone en movimiento la mayor parte del trabajo útil en cualquier sociedad» (lib. 1, cap. 11, p. 240); «los obreros están siempre dispuestos a concentrarse para elevar los salarios, y los patronos, para rebajarlos. Sin embargo, no es difícil prever cuál de las dos partes saldrá gananciosa en la disputa... Los patronos, siendo menos en número, se pueden poner de acuerdo más fácilmente... Un propieta-

rio, un colono... pueden generalmente vivir un año o dos, disponiendo del capital previamente adquirido. La mayor parte de los trabajadores no podrá subsistir una semana... A largo plazo tanto el trabajador como el patrono se necesitan mutuamente; pero con distinta urgencia» (lib. 1, cap. 8, p. 65).

Tenemos así en A. Smith y sin necesidad de acudir a K. Marx perfectamente definidos los términos del problema. El capital y no el trabajador es el que gobierna la opción de trabajar más o menos y su productividad, mas en este sentido el capital es ambiguo; por un lado, desplaza a los trabajadores y crea desempleo y, por otro, el crecimiento del capital aumenta la demanda de trabajo. El resultado neto constituye una de las características de nuestro sistema económico, cuál es la de que el desarrollo económico va unido a la existencia de un «ejército de reserva». La escasez de trabajo y los salarios altos aceleran la sustitución de trabajo por capital y la movilidad de este último hacia otros lugares, hasta que el trabajo resulta abundante, y viceversa, los trabajadores se mueven en la dirección contraria, desde las zonas en las que el trabajo es abundante y los salarios bajos hacia aquellas en que es escaso y los salarios altos. A largo plazo podemos decir con A. Smith que la ventaja es del capital, y así en los últimos años estamos asistiendo en algunos países a un crecimiento económico con nula creación de empleo.

La opción de trabajar duro puede parecer una burla para esa enorme masa de desempleados y subempleados que se pasean por las calles del primer y tercer mundo en medio de tanta desigualdad. Pero, es evidente que el capital y la tecnología no llueven del cielo. Veamos a continuación ¿cuál es el papel del ahorro en el crecimiento económico? y ¿quién pone en marcha el cambio tecnológico?

IV. Un análisis del problema del ahorro

La proposición normativa de que «todos deberíamos ahorrar más» se fundamenta—según Buchanan— en la

positiva que «establece que el acto de ahorrar 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» (Buchanan, 1996, p. 54). Lo mismo que una peseta ganada por el trabajador adicional supone la ampliación del sector de mercado a costa del no mercado, la peseta ahorrada y gastada en la compra de bienes de capital productivo va a generar una corriente de renta futura—o ampliación del tamaño de la economía—, que tendrá un valor actual de una peseta; la peseta necesaria para amortizar el bien de capital. El efecto final sobre la dimensión del mercado será igual en ambos casos, aunque la periodificación del impacto no sea la misma, y ello puede afectar al ritmo de incorporación de las nuevas tecnologías y especialización.

De este modo, a partir de análisis que acabamos de exponer, las cuestiones implicadas son dos: la naturaleza de las decisiones de ahorro y la relación de causalidad entre el ahorro y el tamaño del mercado.

Las decisiones de ahorro que aquí se tiene en consideración son las de los individuos que actúan separados y movidos por su exclusivo interés; sin ninguna consideración a sus descendientes—lo que nos llevaría a tener que hacer comparaciones interpersonales de utilidad—, ni a los condicionantes de las instituciones y estabilidad macroeconómica. Sin embargo, a nuestro modo de ver, resulta muy poco realista y de escasa relevancia económica un planteamiento tan estrecho de las decisiones personales de ahorro por las razones siguientes: la mayor parte del monto de ahorro es controlada por el sector empresarial y, en el otro extremo, un porcentaje elevado del ahorro familiar tiene un carácter institucional.

Las empresas están en condiciones de fijar la cuantía del ahorro por dos caminos: cuando marcan los precios y cuando distribuyen beneficios. En condiciones de competencia oligopolista, como es el modelo de mercado hoy en día dominante, los precios se establecen en función de un objetivo previo de margen de beneficio y, una vez logrado éste, el reparto entre los accionistas se determina por las necesidades financieras de la empresa, por lo que el nivel de ahorro empresarial o beneficio reteni-

do es finalmente un resultado del plan estratégico de la empresa.

En cuanto al ahorro familiar, hemos de distinguir según la fuente de renta sea el capital o el trabajo. El reparto de intereses y dividendos es más una decisión empresarial que familiar y, en cuanto a las rentas de trabajo, los ingresos de los directivos o gerentes están por lo general vinculados a los beneficios, con lo que sólo nos queda tener en cuenta, respecto a la opción individual de ahorro, las rentas de los asalariados. Veamos, por tanto, como funciona la decisión de ahorro en este último caso.

Aproximadamente la mitad de este ahorro es destinada a la compra de vivienda, la cuota de ahorro está aquí comprometida de antemano, y de la parte restante, la mayor cuantía se dirige a fondos de pensiones públicos o privados. Los primeros como son obligatorios no entran en discusión y, los segundos, o están condicionados por un trato fiscal preferente o son el resultado de un convenio colectivo y ofrecidos dentro de las empresas. No nos debe extrañar, por consiguiente, que algún autor (Marglin, 1975) hayan aventurado la hipótesis de que a largo plazo la propensión al ahorro sea nula. En épocas de alto crecimiento económico la dilación temporal de la adaptación de los hábitos de consumo al nuevo nivel de renta, hace el ahorro positivo y, al contrario, en los períodos de estabilización o decrecimiento de las rentas ⁷.

En definitiva, la opción individual de ahorro no es tanto una opción personal anticipada de acuerdo con unas expectativas, sino un residuo que depende ante todo de lo que ha sido la evolución de la economía; pero, ¿de qué depende que la economía vaya bien o mal?

Para responder a ello, volvamos sobre la segunda cuestión planteada por Buchanan, la de la relación entre el ahorro y el tamaño del mercado, que a su vez nosotros plantearemos subdividiéndola en dos preguntas: primera, ¿todo ahorro se transforma necesariamente en bienes de capital o inversión? y, segunda, ¿los bienes de capital por sí mismos son capaces de producir un rendimiento neto positivo?

Respecto al primer interrogante, la hipótesis del autor es que «si el marco macromonetario está en su lugar, y si estas instituciones funcionan de la forma adecuada, un acto de ahorro encontrará su realización en un acto de compra de bienes de capital» (Buchanan, 1996, p. 55).

De acuerdo con esta afirmación, la peseta ahorrada, cualquiera que sea la forma en que se materialice su ahorro o, incluso, aunque sea atesorada, si las instituciones monetarias y financieras no entorpecen su camino, es seguro que acabará encontrando su transformación en poder de compra sobre los bienes de capital.

Desde luego, no es muy probable que en momentos de crisis las instituciones mencionadas funcionen tan perfectamente como se supone, pero no es éste el nudo de la cuestión. El problema de fondo es si el ahorro precede a la inversión o viceversa, porque en este último supuesto tendríamos que hablar de modo muy diferente: la producción y adquisición de bienes de inversión es la que acabará encontrando la peseta ahorrada necesaria para su financiación (Martínez y Valverde, 1996). En una economía de subsistencia y con recursos plenamente empleados, o también en una economía planificada, es evidente que la abstención del consumo permite —como decía A. Smith— la formación de un fondo de salario y la retirada de recursos de la producción de bienes de consumo para ser invertidos, pero, en una economía de abundancia y con recursos desempleados, el problema es la movilización de las fuerzas productivas latentes o desempleadas; las rentas percibidas por los recursos destinados a la producción de bienes de capital no podrán hacer efectiva su demanda de bienes de consumo y el ahorro requerido para su financiación surgirá por necesidad, como ahorro familiar voluntario o como beneficio empresarial extraordinario, al crecer más deprisa la demanda que la oferta de bienes de consumo ⁸.

Frente a la financiación «por tributo», propia de una economía primitiva de subsistencia, en nuestra economía actual desarrollada la financiación es «por crédito». Los banqueros y empresarios unidos dirigen e impulsan el proceso económico apostando y creando el futuro. La secuencia no es renta-ahorro-inversión, sino crédito-inversión-renta-ahorro-devolución del crédito, porque sería absurdo que los empresarios incrementasen la inversión justamente cuando menos ventas tienen, es decir, cuando menos bienes de consumo pueden vender a causa del aumento del ahorro.

Llegamos por tanto a la conclusión de que la opción de ahorro individual es más necesaria que voluntaria, no es un anticipo sino un resto; los únicos que regulan su propio proceso son los

empresarios que realizan su beneficio aún antes de obtenerle, mediante la decisión de inversión.

Por último, en relación con el segundo interrogante, Buchanan elude simplemente la cuestión cuando dice: «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» (Buchanan, 1996, p. 57). No obstante, tiene especial importancia determinar la verdadera causa del incremento de la productividad imputada al capital para saber si efectivamente tiene alguna relación directa con las opciones de trabajar más y ahorrar más o, por el contrario debemos buscar en otra dirección.

El valor de los bienes de capital tiene necesariamente que coincidir con el valor de sus servicios productivos y, si la tasa de descuento de estos servicios productivos es positiva, ello es porque el interés también lo es y no al revés. En palabras de Schumpeter: «los individuos pueden valorar menos los medios de producción que los productos, porque deben pagar interés en el camino de la transformación de los primeros en los segundos; pero no pagan por fuerza interés por valorar menos los primeros que los segundos por otra clase de motivos» (1967, cap. V, pf. 2, p. 168). En la corriente circular no habría lugar a estas diferencias de valor y todo intento de atribuir al paso del tiempo un efecto productivo ha fracasado, por lo que hemos de concluir que no hay un rendimiento neto imputable a los bienes de capital per se. El ahorro —en cuanto se pudiera entender como un mero desplazamiento de la demanda de bienes de consumo hacia la compra de bienes de capital— no da lugar por sí mismo a ningún aumento de la productividad; tanto el tipo de interés como el rendimiento neto del capital tienen como causa última el desarrollo económico y son parte de la ganancia del empresario.

V. El proceso de innovación y cambio tecnológico: externalidad o excedente económico

En las páginas anteriores, hemos investigado el proceso que va desde las opciones de trabajar más y aho-

rrar más hasta la mayor especialización y división del trabajo con el consiguiente aumento de la productividad. Nadie puede poner en duda que en la base de todo crecimiento está en el trabajo y la formación de capital, pero lo que sí hemos tratado de demostrar es que, en nuestro sistema económico, la opción individual de trabajar más y ahorrar más no son tan autónomas, como a primera vista pudiera parecer, ni son por sí mismas la fuente o motor de dicho crecimiento.

En relación con la opción entre trabajo y ocio, la última palabra la tiene el capital, pues en opinión de A. Smith la proporción de la producción anual que un país destina a mantener el trabajo productivo (inversión) frente a la que destina al trabajo improductivo (consumo), «determina necesariamente el carácter general de sus habitantes, por lo que respecta a su actividad o a su ociosidad» (lib. 2, cap. 3, p. 304). El ahorro, por tanto, transformado de esta forma en capital productivo, estará en la base del cambio social hacia mayor tasa de actividad de la población y mayor valoración del crecimiento económico. La opción de ahorrar más arrastrará consigo la opción de trabajar más; no serán dos opciones independientes y separadas como en la argumentación del profesor Buchanan.

No obstante, en cuanto a la opción de consumir o ahorrar, hemos podido comprobar que la decisión individual de ahorrar es mucho más un resultado necesario que una anticipación voluntaria, ya que la verdadera decisión autónoma es la de invertir. Ahora bien, la inversión por sí misma no es tampoco causa del desarrollo económico si no incorpora un proceso de innovación y cambio tecnológico.

Hemos llegado finalmente al núcleo de la cuestión: la externalidad que se deriva de la opción de trabajar más y ahorrar más sólo tiene lugar si estas opciones van acompañadas de innovación y cambio tecnológico.

A Buchanan no se le escapa este aspecto de la cuestión pues reconoce, expresa y repetidamente, que la mayor especialización y división del trabajo siempre va acompañada del empleo de mejores tecnologías. Por tanto, si queremos ser consecuentes hemos de reconocer que el problema está no en movilizar cualquier trabajo, sino aquel trabajo más creativo y emprendedor, porque ¿cómo de otra manera hacer compatible el despilfarro enorme de trabajo con el crecimiento económico tal y como hoy se está produciendo?

Podemos hablar de una jerarquía en el trabajo de acuerdo con el grado de instrumentalidad del mismo; en la parte más alta de la pirámide estará el trabajo que se mueve por el espíritu de «lucha y logro» y en la más baja el que lo hace por la simple recompensa. Como nos recuerda A. Smith.: «muchos de estos progresos se deben al ingenio de los fabricantes, que han convertido en un negocio particular la producción de máquinas, y algunos otros proceden de los llamados filósofos u hombres de especulación, cuya actividad no consiste en hacer cosa alguna sino en observarlas todas» (Lib. 1, cap. 1, p. 15).

La externalidad del trabajo duro y el aumento del ahorro de que nos habla Buchanan no es otra cosa que el resultado de la actividad de algunos hombres emprendedores, los cuales directa o indirectamente⁹ acaban siendo impulsados por la lógica del capital, es decir, por la lógica de acumulación y apropiación de excedente. El problema no es cómo internalizar una externalidad sino cómo extraer un excedente, y aquí tenemos que son dos las fuentes últimas de todo excedente: la depredación de la naturaleza y la expansión conocimiento humano.

La primera fuente es escasa, y hemos de reconocer que, en no pequeña medida, la expansión de los mercados mundiales y el transporte están poniendo en entredicho nuestra supervivencia y la de las generaciones venideras (Long y Hines, 1996). Y, en cuanto a la segunda, no hay límites pero, por su propia naturaleza, a veces es apropiable y otras no. Cuando tiene las características de un bien público podemos afirmar que, a menos que exista una intervención del sector público, la oferta será escasa y, por el contrario, cuando el conocimiento puede ser controlado y apropiado, el problema no estará en el desarrollo de las fuerzas productivas sino en el reparto, porque la propia dinámica de nuestro sistema de mercado conduce necesariamente a un reparto desigual.

VI. El predicador de quién y para quién

Legados a este punto, y una vez que hemos reconducido el concepto de externalidad de Buchanan al de exce-

dente económico, nos tenemos que preguntar si todavía de alguna forma sigue siendo válida la aserción de que «una sociedad cuyos miembros comparten las virtudes puritanas, cualquiera que sea el origen o 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» (Buchanan, 1996, p. 88), y si, por esta causa, debemos «invertir» en «ética puritana» para evitar comportamientos «oportunistas».

La primera proposición es positiva, ya que establece una pura relación de causalidad entre «virtudes puritanas» y «éxito económico», mientras que la segunda es normativa y se presume lógica consecuencia de la primera. Vayamos por partes analizando por separado cada una de estas dos proposiciones.

La relación entre progreso económico y ética puritana, ya fue anticipada por Max Weber en tempranos ensayos, publicados entre 1904 y 1905, entre los que destaca «La ética protestante y el espíritu del capitalismo». Sin embargo, el propósito de su autor no fue establecer una teoría general sino una investigación de sociología histórica comparada y, por esta razón, la oposición frontal que a veces se ha hecho entre ésta tesis y la del «materialismo histórico dialéctico»¹⁰ probablemente no pasa de ser una simplificación excesiva y no del todo fiel a la verdad. Porque, si el propósito de Weber fue llevar a cabo una interpretación de determinados hechos históricos, no fue otro el objetivo de K. Marx, ya que en palabras de Engels: «el método materialista se volvía contraproducente si, en lugar de adoptarlo como hilo conductor del estudio histórico, se usaba como esquema fijo e inamovible con el cual clasificar los hechos históricos» (citado por Fontana, 1982, p. 147).

De este modo, la investigación de la realidad histórica concreta es el fondo o propósito común de ambas interpretaciones, y es aquí precisamente donde está la diferencia fundamental con el trabajo que estamos comentando. Lo que pretende construir Buchanan es una teoría general del progreso económico basado en la «ética puritana» como variable esencial, desconociendo la complejidad contradictoria de la realidad histórica y cayendo en un determinismo simplista.

Es posible que en algunos momentos de la historia las ideas o los valores tengan prima-

cía, pero en ningún modo se puede desconocer la importancia de las relaciones de producción e intercambio en la formación de las conciencias o en el establecimiento de las jerarquías de poder. Y, por lo demás, cualquiera que sea la aproximación que hagamos al hombre moderno —ya sea desde la base material o desde la ideología—, observaremos que en su realidad concreta es plural y lleno de contrastes; en el consumo, hedonista y, en el trabajo, puritano secularizado; por un lado, a la empresa capitalista le interesa fomentar el consumo masivo y conspicuo¹¹, mientras que, por otro, no cesa de reforzar sus mecanismos de disciplina y compromiso del trabajador.

En último término hemos de reconocer que no existe un discurso de ética práctica que no esté plagado de contradicciones; la ética creativa del trabajo es también la ética destructiva de empleo de la competencia, y las proclamas en favor del ahorro suelen ir acompañadas de propaganda consumista. Porque, bien nos inclinemos hacia una valoración positiva o hacia una negativa, lo que está fuera de toda duda es que el desarrollo económico es en sí mismo un proceso contradictorio y muy difícil de asociar en exclusiva a ningún tipo de ética unitaria. Sería tan ingenuo pretender aislar las virtudes puritanas del trabajo y el ahorro como esperar que la inversión en un predicador de estas virtudes fuera rentable.

El gran predicador de nuestro sistema económico son los grandes indicadores económicos y la competencia. El cambio económico y social hoy en día está institucionalizado y su mensaje es capaz de llegar a todos los rincones del planeta gracias a los medios de comunicación de masas. Si es cierto que en términos generales el desarrollo económico es deseado por una mayoría de la población, no lo es menos que sólo unos pocos países lo gestionan, que sólo llega a una pequeña parte de población mundial y que una vez puesto en marcha el mecanismo se autoalimenta gracias a un reparto desigual del excedente.

No me parece que se pueda hablar en los países desarrollados de déficit de ética del trabajo, ya que la necesidad de la lógica económica reparte suertes de forma bastante desigual: a unos lleva a trabajar por encima de lo razonable mientras que a otros deja desempleados. Y, en los países subdesarrollados, cada vez más descolgados e incapaces de engan-

charse a la tecnología del mundo desarrollado, sería puro cinismo hablarles de ética del ahorro y del trabajo duro.

Marginación económica y contaminación son las dos grandes externalidades de nuestro sistema económico. El discurso puritano del individualismo y la agresividad competitiva tiene ya demasiados valedores que, por otra parte, suelen ser practicantes de la doble moral de defensa de lo privado, en público, y manipulación de lo público para su beneficio, en privado. Llegar a decir como hace Buchanan que «la predicación con éxito en esas direcciones (de igualdad económica y protección de la naturaleza) puede ser improductiva y reducir de hecho el valor económico en la economía», nos parece que sólo puede ser consecuencia de una falta total de sentido de la historia, ya que no concuerda en absoluto ni con el pasado ni con el presente de nuestra economía capitalista.

VII. Economía y libertad

Una última consideración nos viene sugerida por algo que está implícito en todo el discurso de Buchanan, si bien no es abordado por éste directamente. Se trata de la aceptación del sistema de mercado y los valores de la ética puritana como indudables fuentes de progreso y libertad.

Las opiniones acerca del sistema de mercado son muchas y los argumentos numerosos, sin que se sepa muy bien si éstos van delante de aquéllas o al revés, porque el asunto es más una cuestión de intuición y convicción que de conocimiento y contrastación; el análisis tiene algo que decir pero probablemente la visión mucho más. Para unos, el mercado es como la democracia el mal menor pero, para otros, es directamente autodestructivo y, para que las cosas resulten un poco más complicadas, no siempre los autores que valoran positivamente el presente proyectan esta misma valoración hacia el futuro y al contrario.

Así tenemos que A. Smith, al tiempo que cree firmemente en el bienestar asociado a la expansión de los mercados, prevee un futuro de estancamiento cuando se llegue a la plena acumulación de las riquezas disponibles por

la sociedad (Heilbroner, 1996, pp. 99 y 100). K. Marx, por el contrario, hace un análisis pesimista del mercado para llegar a la visión optimista del futuro de la sociedad socialista, en tanto que Schumpeter sostiene que el éxito del mercado será el impulso hacia el socialismo.

La razón de estas diferencias está en la divergente opinión respecto de la tecnología y sus límites, pero no es menos importante su concepción del trabajador. A los valores de sometimiento y dependencia del trabajador artesano de A. Smith se opone la fuerza revolucionaria del proletariado de Marx y el desmoronamiento del espíritu burgués de la elite empresarial de Schumpeter.

En todos estos planteamientos parece que subyace una mala conciencia en relación con lo que podríamos llamar el déficit moral del sistema de mercado (Heilbroner, 1996, pp. 108-112). Conocemos ya lo explícito que es A. Smith al hablar del poder de negociación de los patronos ¹² y, desde luego, no son menos fuertes sus prevenciones acerca de la soberanía del consumidor ¹³. No es necesario repetir aquí la exhaustiva exposición de K. Marx para demostrar cómo el intercambio de equivalentes en el mercado encubre la conversión del trabajo en mercancía y la alienación o extrañamiento del trabajador ¹⁴ respecto del resultado de su propio trabajo, de su actividad de trabajador, de su ser hombre y de los otros hombres (1972, Manuscrito 1, pp. 103-119). Y, finalmente, Schumpeter nos advierte que «la evolución del capitalista ha creado esa atmósfera de hostilidad casi universal hacia su propio orden social» (1971, cap. 13, p. 194).

La diosa razón del modelo económico nos está llevando a la sinrazón de un crecimiento económico asociado a niveles crecientes de inseguridad. El cálculo cuantitativo de costes y beneficios nos está dejando inermes frente a la «incertidumbre construida», que se deriva del hecho de que la tradición y la naturaleza hayan dejado de ser espacios externos y predeterminados. Nuestra existencia libre es mucho más que un conjunto de preferencias sobre bienes materiales, las partidas invisibles de la integración con el otro y con la naturaleza postulan hoy demandas crecientes, que exigen un esfuerzo continuo de identidad y reflexión. El problema no es el trabajo duro, sino el tener un trabajo y que este trabajo sea participativo y no

alienante; el hambre y la pobreza son desafíos inmediatos, pero a largo plazo hemos de proveer marcos sociales que permitan dar una oportunidad o una segunda oportunidad a todos; y además, nunca hemos de perder de vista que tanto nuestro cuerpo como la naturaleza son justamente el espacio físico de nuestra identidad y encuentro con el otro, jamás deben ser mercantilizados y llevados fuera de sus propios límites.

Elección y reflexión han de ir así siempre de la mano. La opinión de los expertos ya no es una base segura de nuestras decisiones; el caudal cuantitativo de nuestros conocimientos ha crecido de forma inversa al elemento cualitativo de seguridad en los mismos. No existe una racionalidad histórica aplicable de modo inmediato al diseño de nuestras instituciones sociales, tampoco la ciencia ha podido definir una racionalidad ecológica y, en cuanto a la racionalidad económica, fundada en una concepción productivista y consumista, muy poco es lo que puede aportarnos para entender la idea de bienestar. Solamente nos queda la razón reflexiva y participativa que, traducida en una «política de vida», reconozca el derecho a la realización personal para todos (Giddens, 1996).

Si como decía Schumpeter (1971, cap. 11, p. 170): «el modelo económico es la matriz de la lógica» —porque proporciona los medios, los hombres y los hábitos, que luego se extienden a todas las demás esferas de la actividad—, es en nuestra opinión de especial importancia que este modelo sea solidario y participativo a nivel de empresas y en el ámbito de lo público. La pura abstracción de un mercado fundado exclusivamente en el individualismo ni es realista ni puede ser un ideal a conquistar, cuando lo que nos interesa es el verdadero bienestar del hombre y no su instrumentalización.

Un discurso economicista, como el que nos presenta el profesor Buchanan, es por todas estas razones, doblemente enmascarador, porque nos oculta las trampas a la libertad que el sistema de mercado comporta y, porque para reforzar este sistema pretende utilizar una ética de represión y culpa, que esclaviza y aliena al individuo desde lo más profundo de su personalidad, llevándole a un trabajo compulsivo y a una austeridad autopunitiva. ¿Qué libertad puede haber en un individuo atado a una tradición puritana o manipulable por el poder ideo-

lógico del otro?; recordemos a este propósito para terminar las palabras de Epicuro: «el que pone el oído a la naturaleza y no a las varias opiniones será siempre autosuficiente; porque en relación con aquello que por naturaleza es suficiente, la más mínima adquisición es riqueza, y en relación con los deseos ilimitados la mayor riqueza es pobreza» (citado por Lledó, 1995, p. 134).

NOTAS

¹ Es ilustrativa a este propósito la afirmación de Buchanan (1996, p. 16): «quizás no haya de sorprender que los no economistas se dejen convencer más fácilmente que los economistas; la especialización profesional tiende a endurecer las mentes».

² «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» (Buchanan, 1996; p. 35).

³ «El hecho de que si alguno de los participantes ha de ser animado a cambiar su comportamiento, entonces haya que animarlos a todos por igual, tendería de por sí a inhibir la implementación de esas acciones políticas» (Buchanan, 1996; p. 79).

⁴ Pongamos el ejemplo de una comunidad formada por dos individuos «A» y «B» y dos bienes «x» e «y». «A» en una hora es capaz de producir 1 unidad de «x» y 10 de «y», mientras que «B» en el mismo tiempo logra producir 2 unidades de «x» y 40 de «y». Es evidente que aunque en términos absolutos «B» es más eficiente que «A» en la producción de los dos bienes, la comunidad estará mejor si trabajan ambos que si trabaja sólo «B»; «A» se especializarla en la producción de «x» y «B» en la de «y» de acuerdo con su respectiva ventaja comparativa.

⁵ En el ejemplo anterior supongamos que la hora de trabajo cuesta 1.000 pesetas, los precios de producción para «A» del bien «x» e «y» serán respectivamente 1.000 y 100 pesetas y para «B» 500 y 25 pesetas. De esta forma «B» expulsa del mercado a «A» a no ser que la hora de trabajo de «B» se cotice por lo menos el doble que la de «A» con lo que se igualaría el precio del bien «x» y «B» seguiría teniendo ventaja en la producción de «y». Los costes monetarios que importan son los absolutos y, a menos que se produzca un ajuste de los niveles de precios —como suponía Ricardo por el funcionamiento de la teoría cuantitativa—, la expulsión del mercado del trabajador o país menos eficiente será una realidad inevitable. La teoría de los costes comparativos «per se» no es una buena explicación de la división del trabajo ni a nivel interno ni externo si no va acompañada de una teoría de los precios monetarios (Shaikh, 1990; pp. 155-220).

⁶ Al margen de la presión de los sindicatos, las teorías de «los contratos implícitos», «los de dentro y los de fuera» y «los salarios de eficiencia» dan cuenta de estas rigideces salariales que provocan desempleo involuntario.

⁷ Todo esto es además perfectamente coherente con la hipótesis de M. Friedman (1973) de la Renta Permanente.

⁸ No hacemos aquí ninguna consideración del sector público o exterior, pero la sustancia del análisis se mantendría invariable. Estos dos sectores pueden ser ahorradores o inversores: si son inversores, las familias y las empresas acabarán financiando su inversión y, si son ahorradores, se reducirá la cuantía del ahorro familiar o empresarial.

⁹ Hasta la ciencia más básica, cuya financiación corre a cargo de fundaciones o del Estado, primero como imagen y después como bien económico termina siendo devorada por los valores del mercado.

¹⁰ «El conjunto de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real, sobre la cual se eleva una superestructura jurídica y política y a la que corresponden formas sociales determinadas de conciencia. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política o intelectual en general. No es la conciencia de los hombres lo que determina la realidad; por el contrario, la realidad social es la que determina su conciencia» (Marx, 1978, Prefacio, p. 43).

¹¹ No debemos desconocer el hecho de que no han sido las contradicciones en las relaciones de producción las que han llevado a las economías planificadas a su derrumbe sino la imagen de alto nivel de consumo de los países capitalistas.

¹² «Los obreros pocas veces sacan fruto alguno de la violencia de esas tumultuosas manifestaciones, las cuales —en parte, por la intervención de la autoridad, en parte, por la gran pertinacia de los patronos, y en la mayoría de los casos por la necesidad en que se hallan los trabajadores de someterse, para no carecer de medios de subsistencia—, fracasan generalmente, sin otro resultado que el castigo o la ruina de los dirigentes» (A. Smith, 1992, lib. 1, cap. 8, p. 66).

¹³ «El consumo es la finalidad exclusiva de la producción... Pero, con arreglo a las máximas del sistema mercantil, el interés del consumidor se sacrifica constantemente al del productor, y pretende considerar la producción y no el consumo, como si fuera el objeto y la finalidad de toda la industria y de todo el comercio» (A. Smith, 1992, lib. 4, cap. 8, pp. 588 y 589).

¹⁴ La explotación económica de trabajador ni es condición necesaria ni suficiente de la alienación. «Un alza de los salarios, prescindiendo de todas las demás dificultades, no sería, por tanto, más que una mejor remuneración de los esclavos, y no conquistaría ni para el trabajador, ni para el trabajo su vocación y dignidad humanas» (K. Marx, 1972, Manuscrito 1, p. 117).

BIBLIOGRAFÍA

- BUCHANAN, J. M. (1996): *Ética y progreso económico*. Barcelona, Ariel.
 COASE (1994): *La empresa el mercado y la ley*. Madrid, Alianza economía.

- FONTANA, J. (1982): *Historia. Análisis del pasado y proyecto social*. Barcelona, Grijalbo. Crítica.
- FRIEDMAN, M. (1973): *Una teoría de la función de consumo*. Madrid, Alianza Universidad.
- GIDDENS, A. (1996): *Más allá de la izquierda y la derecha. El futuro de las políticas radicales*. Madrid, Cátedra.
- HEILBRONER, R. (1996): *El capitalismo del siglo XXI*. Barcelona, Península.
- HIRSCHMAN, (1986): *Contra la parsimonia. Tres caminos fáciles complicar algunas categorías del discurso económico*. «El trimestre Económico», nº 212, vol. LIII (4), octubre- diciembre, 707-723. Méjico.
- LANG, T. y HINES, C. (1996): *El nuevo proteccionismo*. Barcelona, Ariel.
- LLEDÓ, E. (1995): *El epicureismo*. Madrid, Taurus.
- MARGLIN, S. A. (1975): *What do bosses do? Part II*. Review of Radical and Political Economics, 7 (1). Primavera, 20-37.
- MARTÍNEZ SÁNCHEZ, J. M^º. y VALVERDE GÓMEZ, V. A. (1996): *Inestabilidad financiera y crisis en la economía actual. Análisis crítico del caso español*. Pirámide.
- MARX, K. (1972): *Manuscritos de economía y filosofía*. Madrid, Alianza.
- MARX, K. (1978): *Contribución a la crítica de la Economía Política*. Madrid, Comunicación.
- SAIKH, A. (1990): *Valor acumulación y crisis. Ensayos de economía Política*. Bogotá, Tercer mundo editores.
- SCHUMPETER, J. A. (1967): *Teoría del desenvolvimiento económico*. México, Fondo de Cultura Económica.
- SCHUMPETER, J. A. (1971): *Capitalismo, socialismo y democracia*. Madrid, Aguilar.
- SMITH, A. (1992): *Investigación sobre la naturaleza de la riqueza y causas de la riqueza de las naciones*. México, Fondo de Cultura Económica.

