

Una entrevista con Adam Smith

En “La riqueza de las naciones” habló usted de la “mano invisible” que guía al mercado y dijo que los mercados no-intervenidos funcionan bien. Desde entonces hemos tenido muchos “experimentos” con diferentes enfoques económicos, que han proporcionado mucha información al respecto. A la luz de esta evidencia, ¿se siente usted vindicado?

Antes de tocar el tema de lo que usted llama “experimentos” con diferentes enfoques económicos, permítame recordarle que había realmente una variedad de tales experimentos en mis tiempos. Al igual que otros miembros de la Escuela Escocesa, yo trataba de establecer lo que hoy en día llaman ustedes un enfoque de sistemas comparativos, y hallará en *La riqueza de las naciones* un estudio de muchas formas de sociedades, incluyendo repúblicas griegas, democracias, monarquías, gobiernos federales, gobiernos de compañías mercantiles, las colonias americanas e iglesias establecidas. Intentaba determinar los efectos que estas diferencias institucionales tenían sobre el éxito económico relativo. Pero lo que también era nuevo era que dicho éxito se medía en términos per cápita, no en términos de éxito por monarca, por compañía, o por iglesia. Su pregunta plantea mi hipótesis central como la proposición de que los mercados “no-intervenidos” funcionan mejor. En *La riqueza de las naciones* la manera como entiendo la “no-intervención” se resume en mi concepto de

“libertad natural”. Esta condición presupone una constitución bien diseñada, respeto por el imperio de la ley, y la ausencia de cualquier trato preferencial para intereses especiales. Permítame citar de *La riqueza de las naciones* (Libro IV, Capítulo 9):

Proscritos enteramente todos los sistemas de preferencia o de restricciones, no queda sino el sencillo y obvio sistema de la libertad natural, que se establece espontáneamente y por sus propios méritos. Todo hombre, con tal que no viole las leyes de la justicia, debe quedar en perfecta libertad para perseguir su propio interés como le plazca, dirigiendo su actividad e invirtiendo sus capitales en concurrencia con cualquier otro individuo o categoría de personas. El Soberano se verá liberado completamente de un deber, cuya prosecución forzosamente habrá de acarrearle numerosas desilusiones, y cuyo cumplimiento acertado no puede garantizar la sabiduría humana ni asegurar ningún orden de conocimiento ... a saber, la obligación de supervisar la actividad privada, dirigiéndola hacia las ocupaciones más ventajosas a la sociedad.

Creo que la última frase de esta cita podría usarse, *mutatis mutandis*, como un epitafio apropiado para los regímenes socialistas que se derrumbaron en los años ochentas y noventas. Actuando como

Publicado originalmente en *Laissez-Faire*, No. 8 (Marzo 1998): 56-67.

soberanos, sus principales comités verdaderamente sufrieron de innumerables desilusiones. No se dieron cuenta de que ninguna sabiduría o conocimiento humano jamás podría ser suficiente para “vigilar la industria de los intereses privados de la sociedad”.

En mi propia época diagnosticué muchos problemas similares donde se menospreció la libertad natural. Mostré que esta situación se asociaba, por ejemplo, con el desastroso experimento gubernativo realizado por la East India Company en el siglo XVIII, y con el oneroso sistema de impuestos sobre los pobres en Francia.

Me pregunta usted si, en vista de la experiencia de los experimentos del siglo XX, se han confirmado mis predicciones. Contestaría que sí, especialmente en lo tocante a la libertad. En un artículo de 1991, Scully y Slottje seleccionaron un total de 15 atributos de la libertad económica. Estos incluyeron libertades de movimiento, transacciones financieras internacionales, propiedad, información, asamblea pacífica, y comunicación por medios impresos. Un aspecto especial del análisis fue la ponderación de los atributos en su construcción de un índice de libertad económica. Después de construir varios índices, los autores hallaron que cada uno de ellos era robusto. Todas las clasificaciones indicaron que tanto el crecimiento económico como el producto real doméstico per cápita están positivamente correlacionados con la libertad económica.

¡Vaya que me siento vindicado!

¿Cuán eficientemente podemos esperar que funcionen los mercados en países donde el lucro y la empresarialidad nunca formaron realmente parte del tejido

cultural? Concretamente, ¿cuáles son las perspectivas para Rusia?

Lo que más impide la sana búsqueda de lucro por parte de empresarios en un mercado competitivo no son las naturales diferencias culturales sino los gobiernos despóticos y miopes que, en su codicioso afán de obtener ingresos fiscales, gravan todo excedente casi antes de que pueda aparecer. Argumenté en *La riqueza de las naciones* que los mercados evolucionan a causa de la propensión en la naturaleza humana a “permutar, cambiar, y negociar”. Esta propensión, sugerí, es “común a todos los hombres”. Son los gobiernos los que la reprimen artificialmente.

Poco después de seguir sus instintos naturales de comerciar unos con otros, los individuos naturalmente empiezan a intentar el diseño de reglas de conducta mutuamente aceptables, tales como el derecho consuetudinario y el respeto por los contratos. Podemos esperar también que surjan disposiciones constitucionales para proteger a los individuos y su propiedad, porque sin un firme y predecible marco legal el sistema de mercado no puede prosperar. Cito de nuevo de *La riqueza de las naciones* (Libro V, Capítulo 3):

No pueden florecer largo tiempo el comercio y las manufacturas en un Estado que no disponga de una ordenada administración de justicia; donde el pueblo no se sienta seguro en la posesión de su propiedad; en que no se sostenga y proteja, por obra de la ley, la buena fe de los contratos, y en que no se dé por sentado que la autoridad del Gobierno se esfuerza en promover el pago de los débitos por quienes se encuentran en condiciones de satisfacer sus deudas.

Contemplemos, en contraste, la situación actual en Rusia donde simplemente no

existe ninguna base legal para procesar el delito de fraude. Es probable que en economías de mercado exitosas la evolución de normas desde abajo, en lugar de la imposición desde arriba, fomenta una clase de ideología que alienta a las personas a comportarse moralmente y en forma predecible. Esto incluye la honestidad, el juego limpio, y adhesión a éticas profesionales que consideran como algo indigno estafar, sobornar o abusar de la autoridad del Estado para propósitos personales.

Comparada con Polonia, Checoslovaquia y Hungría, Rusia se alejó mucho más, y por más tiempo, de la ideología que acabo de describir. Por eso, será mucho más difícil establecer en ese país una plena economía de mercado. De hecho, los líderes rusos siguen viendo las “reformas” como programas de ingeniería, impuestos desde arriba. Mientras que en Polonia la reforma fue iniciada por la oposición y por personas fuera del partido, en Rusia todo fue iniciado por *apparatchiks*. El término “reforma” parece haber sido redefinido, y ahora equivale a un reavivamiento del estatismo. El peor ejemplo de esto es el actual intento del Sr. Gerashenko, del banco central, de inflar la economía rusa para proporcionar subsidios en efectivo a industrias moribundas que producen mercancías que nadie quiere comprar.

Quizás la limitación más seria de un régimen que trata de planear y controlar miles de decisiones económicas es que se desvían recursos que podrían usarse para cumplir la responsabilidad primaria del gobierno: proteger a los ciudadanos contra robos y ataques personales. Así, no sorprende que en su primer mensaje sobre el Estado de la Nación (en Febrero de 1994), el presidente Boris Yeltsin mencionó específicamente la delincuencia en

Rusia como “el problema del año”. Ciertamente es ominosa una situación donde casi todas las tiendas, cafés y restaurantes en Rusia pagan por protección privada, al igual que entre 70 y 80 % de los bancos y las grandes empresas comerciales.

Sin embargo, siempre hay optimistas. Refiriéndose a la obligación de pagar por protección, un ciudadano de Moscú recientemente observó, “estamos cerca del nivel de los Estados Unidos en los años treintas. Hace tres años estábamos al nivel de los años veintes. ¡Eso es un progreso!”

Gran parte del pensamiento económico contemporáneo en los Estados Unidos y en el Reino Unido se basa en sus ideas. Algunos argumentarían que, en otras partes del mundo, sobre todo en Asia, las premisas económicas son diferentes. Dicen que la filosofía económica smithiana, anglo-americana, se ha vuelto casi sagrada y no tolera ningún otro punto de vista: ésta insiste en un proceso equitativo y describiría cualquier otro enfoque político-económico como un engaño. ¿Hemos llegado a obsesionarnos con un campo de juego nivelado hasta el punto de no poder comprender la esencia del razonamiento económico más allá de la esfera anglo-americana?

¿Son las premisas económicas en América diferentes a las de Asia? Depende de qué parte de ese continente tiene usted en mente. Un país asiático, de hecho, se acerca mucho más a mi ideal de una economía de mercado que la moderna Norteamérica. Hong Kong ha tenido mucho más libertad económica que los Estados Unidos desde los años cincuentas. No hay aranceles ni cuotas de importación o exportación a excepción de las cuotas de exportación de textiles impuestas a Hong Kong por parte de proteccionistas esta-

dounidenses. Los norteamericanos, por tanto, a diferencia de lo que supone la pregunta, no siempre favorecen el campo de juego nivelado. Los impuestos en Hong Kong han oscilado entre 10 y 20 % del ingreso nacional, mucho más bajo que en los Estados Unidos, donde el gasto del gobierno es ahora cerca de 44 % del ingreso nacional. Aparte de esto, no existen controles de precio, y Hong Kong no tiene las leyes de salario mínimo que existen en los Estados Unidos. Además, ha habido poca evidencia de la supresión de libertades humanas tales como la libertad de expresión y de prensa. Es cierto que ha habido poca representación política, pero nunca estuve muy impresionado, en todo caso, por la capacidad de la democracia para fomentar la prosperidad económica. El hecho es que el nivel de ingreso per cápita en Hong Kong ha cuadruplicado desde los años cincuentas a pesar de que la población es ahora 10 veces mayor; y todo esto sucedió sin ninguna ayuda extranjera.

Milton Friedman encuentra un contraste notable entre Hong Kong y la India, país que obtuvo su libertad política de los británicos pero que posteriormente gozó de muy poca libertad económica. La democracia establecida en la India se usó para generar legislación que impuso extensos controles sobre importaciones, exportaciones, divisas, precios y salarios. El resultado, argumenta Friedman, fue que el nivel de vida de la gran mayoría de los indios apenas ha mejorado comparado con el nivel de hace 40 años. Con respecto a China, ciertamente tenemos que admitir que ha habido un crecimiento impresionante en años recientes. Pero esto se ha debido en parte al “efecto rezago” (experimentado también en Japón), y en parte a un deseo de evitar el destino de la Unión Soviética, deseo que ha forzado a Beijing a otorgar más libertad a las pro-

vincias. De hecho, los líderes chinos tuvieron que abandonar un programa de austeridad económica poco después de haberlo introducido en el verano de 1993 porque el gobierno central no pudo imponer el programa en las provincias, sobre todo en las regiones del sur cerca de Hong Kong. El Banco Mundial, entretanto, informa que las provincias chinas incrementan su comercio fuera de las fronteras de China y hacen menos negocios con otras provincias. Este desarrollo parece ser otra señal de mayor libertad local.

Ciertamente, los principios del mercado libre son evidentes en las economías asiáticas, algunas de las cuales, como usted menciona, parecen más interesadas que los Estados Unidos en mantener un campo de juego nivelado. Sin embargo, ¿no es cierto también que algunos países asiáticos—Japón, por ejemplo—adoptan un enfoque al desarrollo económico que enfatiza la acción gubernamental para estimular la industria? Sin duda, Japón ha tenido sus problemas económicos en años recientes, como todos los países, ¿pero acaso su éxito en términos generales no da crédito a la teoría de que el gobierno debe trabajar activamente para estimular la industria?

Es cierto que Japón tiene una “política industrial”, pero ésta no consiste de intervenciones selectivas, al modelo europeo, sino de medidas generales destinadas a reforzar el ambiente para la industria. La medida general más importante hasta los años noventas ha sido la de limitar el tamaño del sector público. Japón tiene un sector público más pequeño que el de otros países desarrollados y su economía interna es muy competitiva. Ambos factores seguramente ayudan a explicar su alta tasa de crecimiento hasta los años ochentas.

Existe un aspecto de la política japonesa, sin embargo, que no concuerda con mi principio de libertad natural. Japón ha usado controles para reducir importaciones con el objeto aparente de reducir el nivel de vida de los obreros a fin de dedicar más recursos nacionales a la inversión industrial. La meta ha sido una más alta tasa de crecimiento que la que habría ocurrido de otro modo. En la medida en que hayan tenido éxito, el resultado ha sido lo que yo solía llamar un “trastorno”, pero que ustedes ahora describen como una “mala asignación de recursos”. La asignación en este caso no concuerda con las preferencias de las personas por consumo presente comparado con consumo futuro.

Con respecto a organización industrial, el gran mérito de Japón ha sido el desarrollo de “métodos de producción ligeros”, donde los obreros se organizan como equipos. Dentro de cada equipo, cada obrero puede usar su iniciativa individual para identificar lugares donde pueden introducirse mejoras. Este nuevo desarrollo es muy compatible con mi sistema de mercado libre. Lo mismo que la competencia entre productos, puede ocurrir también competencia entre tipos de organización industrial. El hecho de que el sistema de producción ligera haya sobrevivido la competencia es prueba de su valor.

Las personas a menudo tienen la impresión de que Japón es muy diferente a causa de su concepto de “empleo de por vida” con un mismo empleador. Lo que necesita ser enfatizado es que, debido a que se ha permitido que los ingresos fluctúen con las condiciones económicas, la tasa de desempleo en Japón ha sido mucho más baja que en otros países industriales. Los obreros reciben bonos que son función de las ganancias en años buenos,

pero éstos se reducen o son eliminados en años malos. Este elemento de ganancia compartida, mientras tanto, alienta a los obreros a identificarse con los objetivos de la empresa en conjunto. En este espíritu, están mucho más dispuestos a cambiar de puesto dentro de la empresa cuando la necesidad se presenta. En muchos países europeos, en cambio, la relación obrero-gerencia ha llegado a ser innecesariamente conflictiva, y bajo las consignas de “demarcación de puestos” y “protección del empleo” se preservan puestos de trabajo incluso mucho después de que su justificación económica ha llegado a ser cuestionable.

Con relación al tema bancario, ¿aún considera usted que la banca es una excepción a sus ideas sobre el mercado libre?

Nunca creí que la banca fuera una excepción importante a mis ideas sobre mercados libres. Siempre insistí que el estado no debería asumir ninguna supervisión sobre el ingreso en el negocio bancario. Debería, de hecho, alentar el establecimiento del mayor número posible de empresas bancarias, y no debería conceder monopolios a ninguna. La principal salvedad que hice a este razonamiento era que el estado debiera restringir la denominación de los billetes de banco a un mínimo de 5 libras, para que las personas relativamente pobres estuvieran protegidas de la sobre-emisión por parte de algunos “banqueros precarios”.

Permita usted que le recuerde el resumen de mi posición general, que se encuentra en el último párrafo del Libro II, Capítulo 2, de *La riqueza de las naciones*:

Si se limitasen las facultades de los banqueros, para emitir billetes o notas pagaderas al portador, hasta la concurrencia

de una determinada suma, y además tuviesen la ineludible obligación de reembolsarlos tan pronto como les fuesen presentados, podría declararse libre esta clase de transacciones en todos los otros aspectos, con garantía para el público. La reciente multiplicación de las compañías bancarias en ambos territorios del Reino Unido, en lugar de disminuir esta seguridad del público, la ha acrecentado considerablemente, a pesar de la alarma de ciertos sectores. Esta misma multiplicación los obliga a ser más circunspectos y a no extender su circulación por encima de la debida proporción con sus reservas, evitando así las alarmas de los tenedores de billetes, que de otra manera la rivalidad de tantos competidores está siempre propensa a desatar contra ellos. La existencia de varios bancos restringe la circulación de cada uno de ellos a un círculo limitado, y limita también a una suma prudente el número de billetes que se emiten. Dividiendo la circulación en un mayor número de sectores, cualquier quiebra que pueda sobrevenir a una de esas compañías, cosa que alguna vez puede suceder, no tendrá, sin embargo, graves consecuencias para el público. Esta libre competencia obliga también a los banqueros a ser más liberales en su trato con los clientes, para que sus competidores no se los arrebaten. Por lo general, si es ventajoso para el público cualquier ramo de comercio y cualquier división del trabajo, mucho más lo será cuanto más libre y más universal sea la competencia.

¿Están adecuadamente regulados los bancos modernos?

La primera respuesta que darían muchos observadores es que en los Estados Unidos las leyes bancarias limitan a los bancos a operar dentro del estado o condado en que están incorporados. Esto les impide aprovechar las economías de escala que pueden lograrse en un sistema de banca por sucursales que ofrece mayores

posibilidades para diversificar riesgos y operar un mercado de reservas intersucursales. Estos son puntos válidos, pero creo que los bancos están inadecuadamente regulados en un sentido mucho más profundo. Las regulaciones del gobierno han limitado el comercio libre en dinero. En el siglo XIX, muchas personas llegaron a creer que un monopolio (patrocinado por el estado) en la emisión de billetes era una condición indispensable para la estabilidad monetaria porque los emisores privados no tenían incentivos para limitar sus emisiones. Mi argumento (en la cita anterior) acerca de la función estabilizadora de la competencia en mercados libres fue completamente olvidado. ¡El hecho llamativo es que la experiencia posterior ha demostrado que el peligro de sobre-emisión es mucho mayor con bancos centrales! Países que tenían sistemas bancarios relativamente libres—Escocia, Canadá, Suecia—no experimentaron mayores problemas de sobre-emisión. En cambio Inglaterra, con sus fuertes restricciones a la emisión de billetes después de 1844, tuvo serias crisis monetarias poco después. El posterior establecimiento de bancos centrales en todas partes del mundo, de hecho, ha estado asociado con tasas inflacionarias históricamente sin precedentes. Repito mi punto de que el regulador más fiable no es el gobierno sino el funcionamiento de la competencia en el mercado libre. Si una organización bancaria llega a ser ineficiente en su emisión de billetes, las personas deben poder recurrir a una emisión competitiva. Si este fuera el caso implicaría que la mayoría de las regulaciones bancarias actuales se podrían abolir del todo.

¿Tiene algunas observaciones sobre los tipos y niveles actuales de impuestos comparados con su época?

Estimo que a fines del siglo XVIII, la

carga tributaria en Gran Bretaña era típicamente alrededor de 5 a 8 % del producto nacional bruto (PNB). Actualmente en los Estados Unidos los ingresos fiscales representan aproximadamente 40 %, aunque esta cifra sería más alta si tomamos en cuenta los déficits del gobierno que implican impuestos diferidos. Mis colegas del siglo XVIII, Hume, Stewart, Ferguson, Millar y Kames, habrían considerado imposibles tales niveles de imposición en un país libre. Y nunca se habrían imaginado la magnitud de la intromisión de sus gobiernos en cada detalle de la vida personal y comercial. En *La riqueza de las naciones* escribí (con referencia a Inglaterra):

Se había pensado que el gravamen sobre las tiendas fuera igual para todas ellas, y en realidad no podía ser de otro modo, pues hubiera sido imposible proporcionar el impuesto, con cierta exactitud, al volumen del negocio, sin recurrir a una investigación que se hubiera considerado de todo punto intolerable en un país libre (Libro V, Capítulo 2).

También escribí:

Una inspección de las circunstancias particulares que concurren en cada individuo, y un examen de todas las fluctuaciones de su fortuna, para acomodar así el impuesto a sus condiciones específicas, constituirá un manantial tan inagotable de vejaciones que ningún pueblo sería capaz de soportarlas.

De modo que el hecho de que las personas en los Estados Unidos ahora aceptan un sistema de impuestos sobre la renta que los obliga a informar cada detalle de su ingreso privado provocaría sorpresa absoluta entre mis asociados. Pero quizás sea incorrecto suponer que todos los norteamericanos aceptan de buena gana el sistema actual.

A la luz de su última declaración, ¿podría comentar sobre nuestro moderno fenómeno de la “economía subterránea”?

La magnitud de su economía subterránea parece estar positivamente correlacionada con la magnitud de los impuestos en relación al PNB. La mayoría de investigadores están de acuerdo que la economía “oculta” en los Estados Unidos creció significativamente como porcentaje de la economía nacional entre 1970 y 1990, un periodo en que la proporción de impuestos aumentaba en forma sostenida. Según un estudio, la economía subterránea podría haber alcanzado una cuarta parte o más del producto nacional bruto a comienzos de los años ochentas.

¿Es esto algo negativo? No necesariamente. La economía subterránea podría ser un útil freno a los gobiernos demasiado grandes, y por tanto podría ser de beneficio potencial para todos los contribuyentes. En mis *Conferencias sobre jurisprudencia* observé:

Sin duda que la imposición de un impuesto muy exorbitante, sea en tiempos de guerra o de paz, de la mitad o incluso una quinta parte de la riqueza de la nación, justificaría una resistencia popular, como en cualquier otro caso de abuso del poder.

Un aspecto de la economía subterránea muy evidente en mis tiempos era la práctica del contrabando. *La riqueza de las naciones* observa:

Los crecidos impuestos que se han establecido sobre la importación de muchas especies de diferentes géneros extranjeros para desalentar el consumo en Inglaterra sólo han servido, en la mayor parte de los casos, para fomentar el contrabando, y en todos ellos han reducido los ingresos procedentes del ramo de aduanas muy por

debajo del nivel que hubieran tenido de haber sido aquellos más moderados (Libro V, Capítulo 2).

Un ejemplo de este mismo fenómeno ocurrió recientemente en Canadá. Impuestos exorbitantes sobre los cigarrillos generaron tal magnitud de contrabando que hacia principios de 1994 se estimó que tres de cada cuatro cartones consumidos en Quebec eran importados ilegalmente. Esto forzó al gobierno a reducir los impuestos al tabaco tan drásticamente que el precio de un paquete de cigarrillos inmediatamente bajó 45 % en menos de un mes.

Los ciudadanos obviamente necesitan tener salidas de emergencia contra la explotación oficial porque, como digo en La riqueza de las naciones: “Entre las artes de gobierno ninguna se aprende tan rápidamente como la de sacar el dinero del bolsillo de los contribuyentes” (Libro V, Capítulo 2).

Ciertamente hay un papel legítimo para el gobierno en un sistema de mercado; pero esto no contesta automáticamente la pregunta acerca del tamaño exacto y el alcance de ese papel. Entretanto, es imperativo impedir que los burócratas tengan la voz decisiva en la cuestión del tamaño del gobierno.

¿Es cierto que gran parte del incremento en el tamaño del gobierno desde su época es debido a la necesidad, posteriormente reconocida, de redistribuir el ingreso, una necesidad que de hecho encontró “revolucionario” apoyo intelectual en los escritos de algunos de los economistas clásicos que le sucedieron?

Creo que la principal revolución intelectual de la que habla usted fue la iniciada por John Stuart Mill en sus *Principios de*

economía política (publicado en 1848). El cambio más fundamental en economía política que apareció en esta obra fue el intento por parte de Mill de separar la producción y la distribución (la Parte I del libro de Mill se ocupa de la Producción, y la Parte II de la Distribución). Este fue verdaderamente un cambio completo respecto de mi razonamiento. Mill trataba los productos de una sociedad industrial casi como entidades preexistentes, como maná de cielo, para ser distribuidos por las autoridades. Las leyes de la producción, argumentó Mill, tienen las propiedades de leyes naturales inexorables, mientras que las leyes de la distribución están sujetas a la invención y a las instituciones humanas. Y si las leyes de distribución son artificiales entonces podemos interferir con las relaciones de la propiedad existentes bajo el principio de equidad. Fue de esta manera que Mill introdujo la búsqueda de medios prácticos de redistribución como una parte crucial de la tarea de la economía política. El problema práctico era determinar qué instituciones de propiedad serían establecidas por una legislatura desinteresada, completamente imparcial entre los poseedores de propiedad y los no-poseedores.

Mi respuesta es la siguiente: Primero, cuestionaría seriamente el optimismo de Mill en cuanto a la posibilidad de encontrar una legislatura “completamente imparcial” en lo concerniente a la redistribución de la propiedad. Segundo, y más importante, debo señalar la reducción de incentivos para crear propiedad una vez decretada dicha redistribución. La riqueza no cae como maná del cielo. Si el gobierno anuncia que será redistribuida una vez producida, no es probable que se produzca mucha riqueza. Debido a su ultraracionalismo. Mill no tomó en cuenta prácticas e instituciones del mundo real que plantean serias limitaciones para sus

planes igualitarios, planes que requerían la imposición de fuertes impuestos a los propietarios de riqueza. En *La riqueza de las naciones* (Libro V, Capítulo 3) hago referencia a “la mayor parte de comerciantes e industriales” que transfieren sus capitales fuera de su país después de ser “continuamente expuestos a las repetidas, vejatorias y molestas visitas de los recaudadores de impuestos”. El intelectualismo abstracto de Mill seriamente subestima el potencial para este tipo de resistencia ciudadana a la imposición excesiva. Y ha sido el enfoque y la influencia de Mill, sin duda, lo que ha llevado a muchos economistas a descuidar, hasta muy recientemente, las serias dimensiones de aquella otra vía de escape ciudadana: la economía subterránea.

Pero, Sr. Smith, si no está dispuesto a aceptar un papel redistributivo para el gobierno, ¿no corre usted peligro de ser etiquetado como insensible a la situación de los pobres, y apologista para la conducta egoísta?

Cuando medimos los efectos de la redistribución vía gobierno, debemos cuidarnos de incluir los efectos de las regulaciones además de los efectos de las transferencias monetarias. Los subsidios para la compra de alimentos, por ejemplo, se podrían considerar como una medida que permite a los pobres comer mejor. Simultáneamente, sin embargo, el gobierno promueve juntas de mercadeo agrícola que artificialmente elevan el precio de la comida del ciudadano pobre, mientras que los aranceles de importación le impiden tener acceso a las fuentes más económicas del resto del mundo, obligándolo, por ejemplo, a pagar dos veces el precio mundial por azúcar. Entretanto, la compleja maquinaria del estado benefactor, que supuestamente hace tanto por el pobre, es manejada por una burocracia

que cobra costos excesivamente altos por su servicio inferior. Gran parte de la maquinaria del gobierno para la protección del pobre tiene así el efecto de ser mayormente una redistribución en favor de los gobernantes. Y puesto que incluso los pobres pagan impuestos (e.g., en cada lata de cerveza, paquete de cigarrillos o galón de gasolina), se los obliga a pagar por el alto costo burocrático de la maquinaria que se supone los ayuda tanto.

En cuanto a la sugerencia de que soy insensible a la existencia de pobreza, debo señalar que en mi tiempo fui considerado un radical en la defensa de los pobres. En primer lugar, mi criterio de medir la riqueza de las naciones en términos de la prosperidad de todos los individuos que la componen se alejaba de la práctica, entonces corriente, de medir la prosperidad en un sentido agregado, nacional o colectivo. Segundo, mis argumentos explícitamente defendían al pobre contra la explotación por parte de intereses especiales dominantes. No veo que haya disminuido la necesidad de tales protecciones en los Estados Unidos hoy en día.

Como un último ejemplo de sofistería moderna respecto de regulaciones que se anuncian como protecciones para los pobres, consideremos la legislación de salarios mínimos en los Estados Unidos. Esta legislación limita la posibilidad de un obrero de participar plenamente del mercado laboral y por tanto aumenta la probabilidad de que quede desempleado. Me parece que mis argumentos planteados en el siglo XVIII contra tales restricciones siguen teniendo validez hoy en día:

La propiedad más sagrada e inviolable es la del propio trabajo, porque es la fuente originaria de todas las demás. El patrimonio del pobre se halla en la fuerza y en la habilidad de sus manos, por lo que impedirle hacer uso de esa fuerza y de esa

habilidad de la manera que juzgue más conveniente, y en tanto no perjudique a otra persona, constituye una clara violación de su más sagrada propiedad. Equivale a una usurpación manifiesta de la justa libertad del trabajador y de aquellas personas que pudieran emplearle, pues se le impide al uno trabajar en lo que considera más conveniente, y al otro darle ocupación en lo que le plazca La afectada preocupación del legislador ... es evidentemente tan absurda como opresiva (Libro I, Capítulo 10).

El principal grupo de presión que consigue cabildear por el salario mínimo legal son los sindicatos laborales, cuyo motivo es proteger a sus miembros de la competencia de mano de obra más barata. Estos mismos sindicatos, mientras tanto, típicamente negocian salarios por encima del nivel del mercado para los obreros afortunados que logran obtener algunos de los inevitablemente escasos empleos. Este es otro campo, a propósito, donde tengo mis diferencias con J. S. Mill, quien era un firme partidario del movimiento sindical y de sus metas legislativas en el siglo XIX.

¿Pero no es cierto, Sr. Smith, que incluso usted aceptaba un papel para el gobierno en la educación, un papel que podría verse principalmente como protección al pobre?

Reflexioné largo y duro sobre este tema y mi posición final debe interpretarse muy cuidadosamente. Aunque el gasto en instituciones para la educación y la instrucción religiosa es sin duda beneficioso para la sociedad entera—concluí—y aunque podría ser costado mediante una contribución general de la sociedad entera, “ello no obstante, con igual conveniencia y alguna ventaja, esta clase de gastos podrían ser cubiertos enteramente por quienes reciben un beneficio inmedia-

to de esa clase de educación y de instrucción, o sea, mediante la contribución voluntaria de quienes creen tener necesidad de esos servicios” (*Riqueza de las naciones*, Libro V, Capítulo 1).

Yo siempre quise que los padres de familia (incluso los padres pobres) pagaran cuotas para cubrir alguna porción significativa de los costos, y si fuera necesario algún apoyo externo recomendé contribuciones voluntarias de los vecinos inmediatos. Este no fue, por tanto, un argumento en favor de la educación estatal, como tienden a creer muchos escritores.

Todos los economistas clásicos que me siguieron (excepto Marx) compartían mi insistencia de que la educación nunca debería proveerse gratuitamente. Mi punto era que cuando se cobran cuotas escolares, la decisión de un padre de transferir a su hijo o hija de una escuela menos eficiente a una más eficiente, inmediatamente ejerce una presión significativa sobre el proveedor inferior porque los fondos automáticamente siguen al niño. Los directores de escuelas públicas, en cambio, no enfrentan ninguna presión económica directa. Además, los sindicatos de maestros en tales escuelas usualmente se aseguran de que cuando se reduce la población estudiantil en una escuela, se crean empleos para los maestros “perdedores” en otra parte del sistema.

Con respecto a la necesidad de proteger a las familias de bajos ingresos, se debe enfatizar que actualmente éstas típicamente asisten a las peores escuelas proporcionadas por el gobierno, sobre todo en los barrios marginales. Pero estas familias, por más pobres que sean, siguen pagando impuestos por la educación ofrecida por sus escuelas gubernamentales. Si el dinero que ellos pagan vía estos im-

puestos (un padre de familia pobre, como todos los demás, paga impuestos a lo largo de su vida) pudiera pagarse como cuotas escolares en una escuela libremente escogida por ellos, la eficiencia escolar aumentaría dramáticamente. Nuevas políticas recientemente adoptadas en un intento por mejorar la eficacia de la educación norteamericana incluyen revisiones curriculares, mejor adiestramiento para maestros y certificación para los mismos, salarios basados en méritos, reformas administrativas y matriculación abierta. Pero todas estas políticas son en gran medida irrelevantes. Ninguna de ellas ha tenido mayor éxito y algunas simplemente han elevado los costos aún más. Una obvia implicación de mi razonamiento es que ninguna mejora real ocurrirá hasta que el sistema de precios no sea reintroducido en las escuelas, con o sin la ayuda de bonos escolares (*vouchers*). Pero, por supuesto, el establecimiento educativo rápidamente cierra filas en tomo a esta propuesta, ya que temen (correctamente) que minará su muy confortable posición monopólica.

Es de notarse que Japón actualmente parece sobrepasar a todos los demás países en cuanto a desempeño estudiantil, sobre todo a nivel de escuela secundaria. Lo que es aún más interesante, la ventaja de los estudiantes japoneses respecto de los estudiantes norteamericanos crece a un ritmo asombroso entre las edades de 15 y 18 años. Pero obsérvese que las escuelas secundarias japonesas, tanto las privadas como las públicas, cobran cuotas (siendo éstas más elevadas en las escuelas privadas). En las ciudades, cerca de la mitad de las escuelas secundarias son privadas y cobran cuotas que promedian \$us 2,400, alrededor de 60 % del costo, siendo el resto cubierto por subsidios del gobierno central pagados per cápita en base a la matriculación. Una fundación

apoyada por el gobierno otorga préstamos para ayudar a las familias a cubrir las cuotas tanto en escuelas públicas como privadas. Nótese, además, que la asistencia escolar en Japón para este grupo de edad no es obligatoria. No obstante, 94 % continúan su educación voluntariamente y de buena gana pagan las cuotas escolares.

Es compatible con mi razonamiento el argumentar que, debido a que estas escuelas japonesas ofrecen educación a un precio positivo, han aparecido en el sistema importantes elementos de competencia. Se refuerza la libertad de elección por parte de la familia por el hecho que, además de poder escoger una escuela privada si le disgusta la oferta estatal, tiene el derecho legal de abandonar la educación formal del todo cuando el niño alcanza los 15 años de edad.

La superioridad de Japón en el campo educativo es sin duda atribuible a varios factores culturales además de la competencia educativa inducida por su sistema de precios positivos. Pero nadie puede dejar de impresionarse por el hecho, por ejemplo, de que menos de 1 % de los norteamericanos de 18 años de edad aventajan en matemática al japonés promedio de la misma edad.

Algunos escritores modernos se enojan con el presidente Reagan por haber introducido sus políticas en los años ochentas usando la autoridad de su libro, La riqueza de las naciones. La queja es que, a causa de sus numerosas y detalladas salvedades respecto de las virtudes de su "mano invisible", su posición era mucho menos laissez-faire que la de Reagan. ¿Está usted de acuerdo?

Para ser mínimamente consecuente con la economía política recomendada en *La*

riqueza de las naciones, el presidente Reagan tendría que haber abolido lo siguiente: salarios mínimos, aranceles de importación, subsidios a la exportación, juntas de mercadeo agrícola, impuestos sobre el capital, educación “gratuita” en escuelas gubernamentales, y todo el sistema estadounidense de banca central. Si Reagan hubiera logrado esto, sin duda que podría ser descrito como un defensor extremo del *laissez-faire*. Pero puesto que no lo hizo, la queja de los escritores que usted menciona carece de fundamento.

Gracias, Sr. Smith.