

Vessen les galledes d'Okun? Els conflictes entre equitat i eficiència

Joaquim Silvestre i Benach (*) (**)

Les galledes d'Okun

Arthur Okun (1975) va crear una metàfora que s'ha fet famosa. El diner que es redistribueix s'ha de dur en galledes que tenen forats i vessen. Les pèrdues fan que la quantitat que es treu dels rics és superior a la que arriba als pobres.

La metàfora de les galledes diu que hi ha conflicte entre equitat i eficiència. Qualsevol intent de redreçar les inequitats del mercat provoca una reducció del pastís social. Una societat més equitativa serà necessàriament una societat més pobra.

L'objecte de la meua presentació és analitzar aquesta idea, però en termes concrets. Més que preguntar-me si hi ha un conflicte fonamental entre equitat i eficiència, n'estudiaré casos particulars. Les galledes d'Okun es refereixen a un gran conflicte. Jo, en canvi, em referiré a un seguit de conflictes potencials concrets, i me'ls miraré un per un. Es per això que he preferit el plural "conflictes" al títol d'aquesta lliçó. Més concretament, em centraré en situacions on convencionalment s'hi veu un conflicte entre equitat i eficiència, però on el conflicte deixa de ser clar quan es mira més de prop, des d'òptiques bé teòriques, bé empíriques. És per això que deixo un interrogant al títol.

Història de les idees

El discurs dels economistes tendeix a centrar-se en l'eficiència econòmica (la mida del pastís), més que no pas en la distribució (el tros de cadascú), sobretot si comparem aquest discurs amb el d'altres disciplines (dret, sociologia, ciència política, filosofia social). Sovint els economistes ens excusen de negligir les qüestions distributives apel·lant, explícitament o implícita, a una imaginària divisió del treball, on nosaltres resollem el problema de maximitzar el pastís social, mentre que d'altres es preocupen de distribuir-lo de forma adequada. Aquesta imaginària divisió, la capten explícitament dos models centrals del pensament econòmic neoclàssic, d'una banda el model d'equilibri parcial dels excedents del consumidor i del productor i, d'altra banda, la Teoria de l'Equilibri General Walrasià o d'Arrow i Debreu. També apareix, de forma més implícita, en una gran part de la literatura macroeconòmica, que només considera magnituds o indicadors agregats.

L'anàlisi d'equilibri parcial de l'excedent està basada en el criteri de compensació "potencial", i ignora les dificultats amb què xocaria qualsevol intent de dur la compensació a terme: suposa simplement que es poden fer transferències de suma global (*lump sum*). Però "suma

(*) Text de la Conferència pronunciada el 10 d'octubre de 1995 amb motiu de la inauguració de curs de la Societat Catalana d'Economia (filial de l'Institut d'Estudis Catalans). Agraïxo l'acolliment del Departament d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra, hoste del meu any sabàtic, i els suggeriments de Ferran Fullà. La conferència recull en part idees que s'expressen en el treball en curs titulat "Does Egalitarianism have a Future?", a càrrec de Louis Putterman, de John Roemer, i meu.

(**) Universitat de Califòrnia, Davis

global”, en el sentit usat pels economistes, vol dir independent de qualsevol decisió de la persona (per exemple, un impost l’import del qual estigués basat en l’edat seria de suma global, mentre que un de basat en el consum de cogombres o en la renda personal no ho seria).¹ Les societats actuals ofereixen poques oportunitats de transferències de suma global. (Recordem com va fracassar l’intent del govern de Margaret Thatcher, l’any 1990, de finançar certs béns públics locals mitjançant un impost de capitació).

Per la seva banda, l’anàlisi d’equilibri general walrasià presenta l’anomenat Segon Teorema Fonamental de l’Economia del Benestar, que diu que, sota certs supòsits, qualsevol estat eficient de l’economia es pot aconseguir amb un procediment de dos passos; primer pas, una adequada transferència, també de suma global, dels recursos inicials (i de la propietat en les empreses); segon pas: el funcionament lliure de mercats competitius.²

Si realment es poguessin fer transferències de suma global, llavors no hi hauria conflicte entre equitat i eficiència. Però aquest no és el cas, a causa de la dificultat d’obtenir informació precisa sobre moltes de les característiques de les persones. Aquesta consideració ha motivat una literatura, important a hores d’ara, que desenvolupa les implicacions de les asimetries informatives, implicacions que cobreixen l’absència o imperfecció de certs mercats d’assegurances o de crèdit, i, evidentment, l’aparició d’un conflicte entre equitat i eficiència. Aquest punt de vista, que venia en part prefigurats per algunes idees de Friedrich Hayek, és anomenat il·lustrativament “el paradigma de la informació” en el llibre recent de Joseph Stiglitz (1994b), “*Whither Socialism?*” (“On va el socialisme?”), llibre que ofereix una intel·ligent discussió dels aspectes més importants, tant del paradigma com de l’explicació del conflicte entre equitat i eficiència. De fet, altres llibres de Joseph Stiglitz (1988, 1994a) inclouen a les seves pàgines un gràfic com el següent.

Definint la qüestió

Què volem dir quan parlem d’un conflicte entre equitat i eficiència? Volem dir simplement que, partint d’un cert *status quo*, qualsevol mesura de política econòmica que augmenti el nivell d’equitat reduirà al mateix temps el d’eficiència. Per exemple, si partim d’un punt de la frontera, com ara A a la figura 1, i ens movem en la direcció d’augmentar l’equitat, llavors disminuïm l’eficiència.

Dos aclariments són oportuns en aquest moment. Primer, l’*status quo* inicial s’ha d’entendre, no tant com un punt “natural” definit inequívocament pel funcionament de mercats competitius, sinó com una situació actual, de fet. La “situació actual” està condicionada, en part, tant pels drets de propietat existents, com per les decisions prèvies del sector públic. Aquesta situació actual té per tant un element d’arbitrarietat. Per exemple, Josep Vergés ens recordava fa unes setmanes al diari Avui que les autopistes de les rodalies de Madrid són generalment gratuïtes, mentre que les de Barcelona són generalment de peatge. Aquest component de la “situació actual”, evidentment arbitrari, il·lustra un fet més general: béns públics, com ara les autopistes, s’assignen per mecanismes econòmico-polítics on el mercat hi juga només un paper reduït. I, d’altra banda, costa imaginar una economia sense carreteres. Ara simplement suposaré que aquest punt inicial arbitrari ens és donat, sense entrar en els detalls.

La segona observació és que tant l’equitat com l’eficiència son, en general, difícils de quantificar, i que no es senzill de donar-los un significat, a la vegada operatiu i precís. L’equitat es un concepte de justícia distributiva, encara que molt sovint l’interpretem com a igualtat de renda o

¹ L’ús diari, tant del mot anglès “*lump sum*” com del català “suma global”, té un sentit força diferent del de l’ús tècnic dels economistes. Però tots dos usos comparteixen la connotació de magnitud a pagar (o a rebre) que és independent de quantitats transaccionades o utilitzades.

² Vegeu, per exemple, Gerard Debreu (1959), o, per a una presentació recent de nivell de llibre de text, Andreu Mas-Colell *et al* (1995)

riquesa: en altres paraules, sovint considerem un *status quo* on una disminució de la desigualtat representa un augment d'equitat. Mesurar l'eficiència econòmica tampoc es fàcil. Si utilitzem el sentit precís d'eficiència de Pareto, llavors o n'hi ha o no n'hi ha (no n'hi pot haver a mitges). També aquí deixaré la qüestió de banda, i suposaré que ens és donat un índex d'eficiència (basat potser en l'excedent del consumidor, o en mesures relacionades, com ara la variació compensadora o equivalent, o bé, en la tradició macroeconòmica, el nivell d'output. De fet, un dels gràfics de Stiglitz als que m'he referit abans, en concret, el que apareix al llibre *Economics* (1994a) posa la quantitat d'output a l'eix horitzontal.

D'acord amb el que he anunciat abans, deixo els comentaris sobre les qüestions generals i passo a discutir conflictes potencials concrets entre equitat i eficiència. El primer que discutiré és el del salari mínim.

Crea atur el salari mínim?

L'*American Economic Association* va fer fa uns anys una enquesta entre els seus membres demanant si estaven o no d'acord amb un seguit d'afirmacions. Doncs bé: una de les afirmacions on va haver-hi més consens (90%) va ser aquesta: la imposició d'un salari mínim crearia atur.

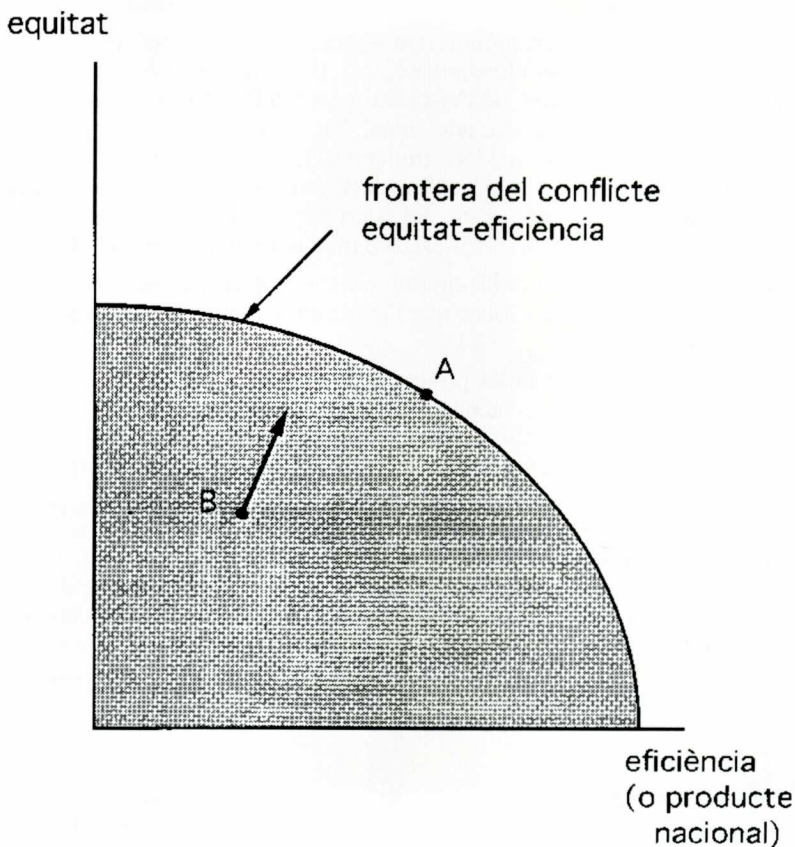


Figura 1

El conflicte equitat-eficiència (tret de Joseph Stiglitz, 1988, 1994a)

Aquesta és, de fet, una de les opinions més arrelades entre els economistes. Gràfics com les figures 2 o 3 apareixen en innombrables llibres de text d'introducció a l'economia.

D'acord amb la visió convencional, el fet d'imposar un salari mínim o d'augmentar-lo comporta una clara pèrdua d'eficiència. Sense salari mínim, el nivell d'ocupació estaria determinat per la intersecció de les corbes agregades d'oferta i de demanda de treball, vegeu la figura 2: llavors el nivell d'ocupació fóra N^* , i el salari fóra w^* . La imposició d'un salari mínim al nivell w_1 apuja el salari però crea atur, perquè redueix l'ocupació al nivell N_1 . La lògica es pot veure a la figura 3, que expressa el comportament d'una empresa. L'empresa és, per hipòtesi, perfectament competitiva, i pren el salari paramètricament, és a dir, creu que pot atraure i contractar qualsevol quantitat de treball al salari vigent. En altres paraules, el salari és a la vegada el cost mitjà i el cost marginal del treball. Si el salari és w^* , llavors l'empresa maximitza els seus beneficis igualant el cost marginal del treball al valor del producte marginal del treball, contractant n^* treballadors. Si, en canvi, el salari és w_1 , llavors l'empresa maximitza beneficis contractant n_1 treballadors. Quan cadascuna de les empreses redueix l'ocupació de n^* a n_1 , a la figura 3, llavors l'ocupació agregada passa de N^* a N_1 a la figura 2.

Segons la visió convencional, doncs, els guanys en equitat que el salari mínim pugui aconseguir van acompanyats d'una pèrdua d'eficiència, que es pot quantificar bé en termes de les sumes dels excedents dels consumidors i dels productors com l'àrea del triangle CDE a la figura 2, o bé en termes de la disminució total d'output causada per la caiguda de l'ocupació de N^* a N_1 .

Però, crea de veritat atur el salari mínim? Un seguit de resultats empírics recents, com ara els obtinguts per David Card (1992a,b) i Lawrence Katz i Alan Krueger (1992), i altres de recollits a la monografia *Myth or Measurement* de Card i Krueger (1995), demostren que, molt sovint, un augment del salari mínim no causa atur addicional. Els estudis inclouen la pujada de 1992 als restaurants de menjars ràpids (McDonald's i similars) a Nova Jersey (on el salari mínim va pujar) i Pensilvània (on no va pujar). L'ocupació a Nova Jersey va, de fet, pujar durant el període. S'han obtinguts resultats similars estudiant pujades del salari mínim a Texas (pujada de 1991) o Califòrnia (pujada de 1988), o comparant diversos estats durant el període 1990-1991.

A més a més, Card i Krueger (1995) revisen estudis empírics anteriors que semblen donar suport a l'efecte convencional, i conclouen que l'evidència és estadísticament insignificant quan s'amplien les sèries temporals.

No fóra estrany que treballs empírics posteriors al llibre de Card i Krueger descobreixin més casos incompatibles amb la visió convencional, com també d'altres que l'avalin: és massa d'hora per tenir una visió empírica completa.³ Però és clar que necessitem un model teòric, diferent del de les figures 2 i 3, que pugui explicar la possibilitat d'augment de l'ocupació quan el salari mínim s'apuja.

De fet, podem trobar dos models que compleixen aquesta funció. Tots dos presenten similituds formals, i suggereixen idees complementàries. Tots dos estan basats en el fet de que, al contrari del que implícitament suposa el model convencional de la figura 3, la informació és imperfecta. A la figura 3, la línia horitzontal a l'alçària w^* és el lloc geomètric de les combinacions (ocupació, salari) que l'empresa pot assolir quan el salari de mercat és w^* : en altres paraules, no li caldria a l'empresa oferir un salari superior a w^* si volgués contractar més treballadors.

Hi han, però, raons per suposar que l'empresa pot aconseguir una ocupació més alta només si apuja el salari.

(a) Raons de cerca

De fet, empreses diferents ofereixen salaris diferents, però la informació sobre aquests salaris és imperfecta. Suposem que una persona que cerca feina ha de visitar les empreses potencials per trobar el salari que ofereixen (o, més generalment, suposem que informar-se del salari ofert per

³ Vegeu A. Freeman and R. Freeman (1992) i L. Taylor and T. Kim (1993) com a treballs empírics recents que obtenen el resultat convencional.

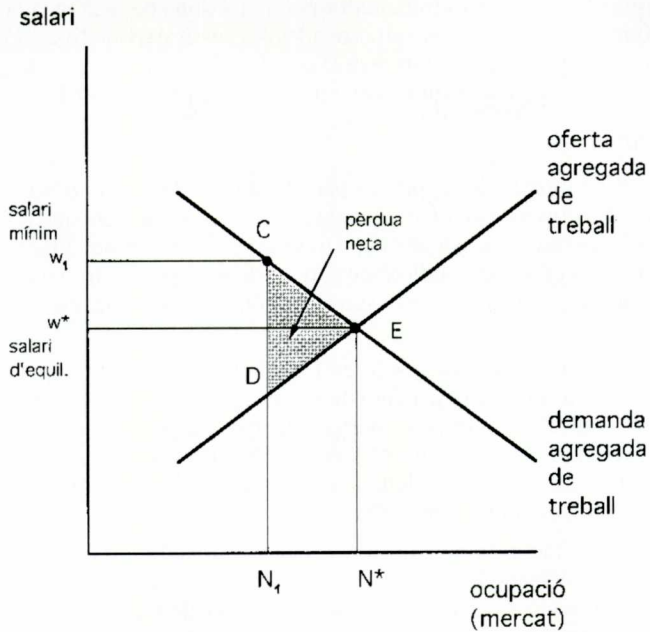


Figura 2

La visió convencional del salari mínim: el mercat

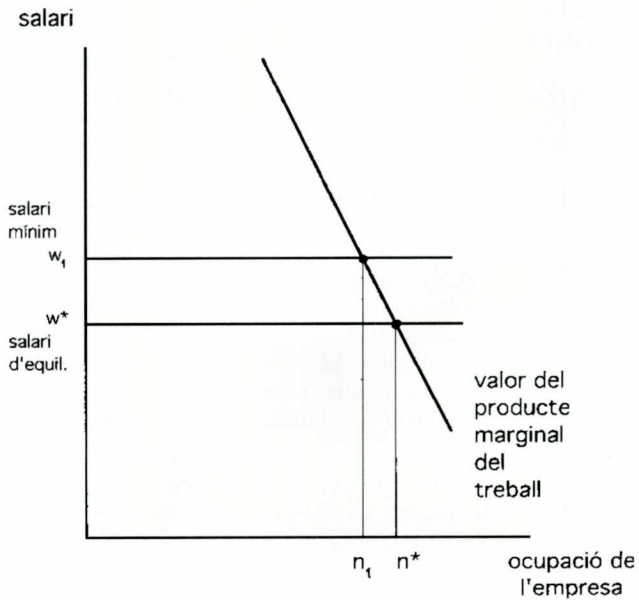


Figura 3

La visió convencional del salari mínim: l'empresa

una empresa addicional té un cost). El treballador potencial dóna per acabada la cerca quan troba una empresa que ofereix un salari “prou” alt, donades les seves expectatives. Quan més alt sigui el salari proposat per l’empresa, més gran serà el nombre de persones que cerquen feina que es queden a l’empresa. Aquest efecte és important en el model proposat per Card i Krueger (1995).

(b) Raons de salari d’eficiència

La productivitat d’un treballador depèn en part de la seva dedicació o esforç, que no és fàcil d’observar: el treballador coneix més fàcilment el seu nivell de dedicació que no pas l’empresa, o, en altres paraules, la informació és asimètrica. Un salari més alt permet a l’empresa ocupar més treballadors satisfent a la vegada la condició que sigui racional per als treballadors triar un nivell de dedicació alt. Aquestes consideracions estan formalitzades en l’article de James Rebitzer i Lowell Taylor (1995)

La relació positiva entre salari i ocupació de l’empresa està reforçada pel comportament de les baixes voluntàries: raons tant de cerca com de salaris d’eficiència suggereixen que el ritme de baixes voluntàries serà més intens com més baix sigui el salari. Aquesta no és una qüestió trivial: Card i Krueger (1995) expliquen que, en els sectors de salaris baixos, com ara el de menjars ràpids, les baixes voluntàries causen problemes seriosos a les empreses, que han de dedicar recursos a l’aprenentatge de treballadors nous.

El model tradicional de monopsoni també presenta una corba d’oferta de treball per a l’empresa amb pendent positiu. Però, deixant de banda el cas imaginable d’una gran empresa en un poble petit, no és gaire realista. El que tenen d’original els models de cerca o de salari d’eficiència esmentats és el fet que cada empresa, malgrat ser insignificant dins del mercat de treball (pensem en una guingueta de McDonald’s a Filadèlfia), s’enfronta amb un lloc geomètric (ocupació, salari) creixent.

Un model complet d’equilibri amb les característiques esmentades de cerca o salari d’eficiència ha de tenir una certa complexitat, donades les interrelacions objectives entre les empreses.⁴ Però el funcionament del model es pot intuir en la figura 4, un gràfic senzill del comportament de l’empresa que substituiria la figura 3. La diferència fonamental és que a la figura 3, la “corba” salari-ocupació de l’empresa es plana, i tenim, per tant, que:

SALARI = COST MITJÀ DEL TREBALL = COST MARGINAL DEL TREBALL,

mentre que a la figura 4 la corba té pendent positiu, i per tant:

SALARI = COST MITJÀ DEL TREBALL < COST MARGINAL DEL TREBALL.

En una situació de *laissez faire*, on no hi ha salari mínim, l’empresa iguala el cost marginal del treball al valor del producte marginal del treball, triant el punt amb salari w_0 i ocupació n_0 . Suposem ara que la llei imposa un salari mínim lleugerament superior a w_0 diguem-ne w_1 . Llavors l’empresa *augmenta* la seva ocupació, triant el nivell n_1 ; la llei de fet abaixa el cost marginal del treball per a l’empresa, posant-lo al nivell w_1 per a magnituds d’ocupació inferiors a n_1 mentre que per a magnituds superiors a n_1 el cost marginal del treball per a la empresa continua sent la corba puntejada. L’empresa tria doncs pagar el salari mínim w_1 i ocupar n_1 treballadors.

El model prediu que apujades petites del salari mínim per damunt de w_0 incrementaran l’ocupació. Evidentment, els beneficis baixaran, però és important observar que la reducció de beneficis serà comparativament petita, ja que ens movem molt a prop del màxim de beneficis, que ocorre en el salari w_0 ⁵.

⁴ Vegeu, per exemple, Kenneth Burdett i Dale T. Mortensen (1989).

⁵ Escrivint el benefici en funció del salari, quan el salari és w_0 llavors la derivada del benefici respecte al salari és zero (ja que el màxim dels beneficis s’asoleix a w_0) però la derivada de l’ocupació respecte al salari és positiva (l’invers del pendent de la corba salari-ocupació). Per tant, la pèrdua de benefici és de segon ordre, mentre que l’increment de l’ocupació és de primer ordre.

Observem que l'ocupació de l'empresa continua augmentant, diguem fins a n_2 , quan el salari mínim s'apuja fins al nivell w_2 . Però increments addicionals del salari mínim, diguem al nivell w_3 , duran l'empresa a ocupar n_3 treballadors (recordem que ara el cost marginal del treball per a quantitats inferiors a n_5 és w_3 ; per tant, l'empresa iguala el cost marginal del treball al valor del producte marginal del treball a n_3). Si el salari mínim continua pujant, diguem fins a w_4 , llavors el nivell d'ocupació de l'empresa serà inferior al de *laissez faire*.

L'argument suggereix que nivells de salari mínim poc per damunt del salari de *laissez faire* expandiran l'ocupació, en contra de la visió convencional, mentre que nivells massa alts la reduiran. L'interval en què la presumpció convencional es veu contradita serà més gran com més baixa sigui l'elasticitat de la corba salari-ocupació (que és infinita en el cas convencional de la figura 3, on la corba és horitzontal). Card i Krueger (1995) defensen com a valors raonables per a aquesta elasticitat l'interval entre 5 i 10, i argumenten que els resultats empírics sobre els efectes del salari mínim són compatibles amb elasticitats dins d'aquest interval.

Resumint, en la mesura en què l'evidència empírica suggereix una relació positiva entre salari mínim i ocupació, ens trobem amb una eina de política econòmica que, malgrat estar primàriament motivada per consideracions d'equitat, pot ben bé augmentar de fet l'eficiència econòmica. Tindríem doncs una galleda d'Okun que no vessa. I són les imperfeccions informatives que, d'una banda, fan impossibles les transferències de suma global, i creen un conflicte potencial entre equitat i eficiència, les que, d'altra banda, impliquen que el *laissez faire* pot ser ineficient, i així donen peu a una política que millora tant l'equitat com l'eficiència.

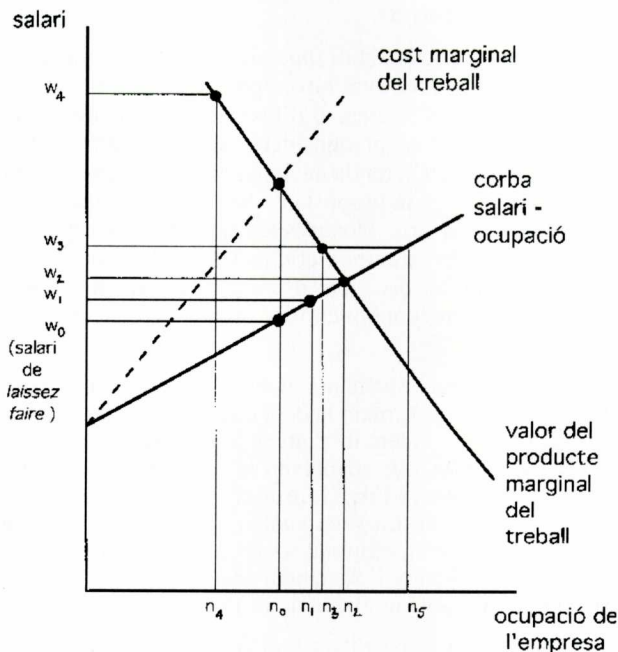


Figura 4

El salari mínim quan la informació és imperfecta

El subsidi d'atur i la diversificació del risc

El subsidi d'atur sovint es presenta com un altre cas clar de conflicte entre equitat i eficiència. El manteniment del nivell de vida del treballador en atur fa l'estat d'atur més atractiu i, per tant, indueix a mantenir-se en aquest estat, augmentant el nivell d'atur i creant ineficiència.⁶ És clar que, en un món d'informació imperfecta com el discutit a la secció anterior, part del temps d'atur està dedicat a la cerca de feina, i, per tant, la ineficiència no és tan gran com podria semblar a primera vista.

Però en aquesta secció vull fer abstracció de problemes de cerca i centrar-me en un altre aspecte de les imperfeccions d'informació. La informació sobre característiques rellevants de les persones, o bé sobre el seu comportament, és sovint privada. Això dificulta o impossibilita, en un món incert, l'operació competitiva de certs mercats a futurs o d'assegurances que serien necessàries per a una compartició eficient del risc. Els costos d'eficiència del subsidi d'atur no es poden llavors considerar aïlladament: són el preu que s'ha de pagar per reduir les ineficiències de la insuficient compartició del risc que el *laissez-faire* provoca.

L'eficiència econòmica requereix la compartició eficient *ex ante* del risc. La renda futura d'una persona, un element bàsic del seu benestar econòmic, és sovint incerta, i una certa compartició del risc, mitjançant contractes a futurs o d'assegurança, podria generar notables guanys d'utilitat esperada. Però els mercats per a la compartició dels riscos de la renda són clarament incomplets. La institució de la societat anònima i l'intercanvi de títols a la borsa de valors permet a l'inversor la diversificació dels riscos que comporten les rendes empresarials. Però els dividendes empresarials representen només una fracció petita de la renda total (aproximadament un 3% als Estats Units). La diversificació de les rendes laborals és molt més difícil, ja que els treballadors no poden repartir el seu temps entre moltes ocupacions diferents. D'altra banda, les asimetries d'informació creen problemes de selecció adversa i de riscos de comportament que dificulten l'operació de contractes d'assegurances privats.

La magnitud de les pèrdues d'eficiència *ex ante* degudes a l'absència de compartició suficient del risc de les rendes futures ha motivat noves propostes de reforma institucional. Robert Shiller (1993), per exemple, proposa la creació d'instruments financers que diversificarien els riscos de renda arreu del món. Concretament, considera mercats a futurs en béns immobles, en les rendes de professions específiques, en la renda nacional dels països, i en índexs de preus i salaris. Aquests mercats serien creats, segons la proposta de Shiller, per empresaris privats, potser ajudats, subvencionats i regulats pel govern. Donades les dificultats de selecció adversa i de risc de comportament, l'objectiu seria l'assegurança contra les pèrdues de renda degudes a factors "macroeconòmics", no afectats per les decisions d'una persona, mentre que l'assegurança contra pèrdues no degudes a factors macroeconòmics fóra només parcial, per exemple mitjançant la imposició de franquícies elevades.

Un seguit de propostes de reforma institucional del mercat de treball estan també orientades a reduir la ineficiència *ex ante*, particularment la deguda a les incerteses que acompanyen el cicle econòmic. Entre aquestes propostes podem mencionar les de compartició del treball presentades per James Meade (1972, 1985), i les que segueixen la idea de "l'economia de la participació" deguda a Martin Weitzman (1983, 1984). Em fixaré aquí en les propostes de Jacques Drèze (1993) i de Christian Gollier i Drèze (1993). La seva anàlisi, inspirada en el suggeriment de Meade (1938) d'ajustar les contribucions de la seguretat social d'acord amb el cicle econòmic, presenta d'una manera nítida les connexions entre l'eficiència *ex ante* del subsidi d'atur com a instrument per a la diversificació del risc, i la seva ineficiència *ex post* com a factor d'increment de l'atur.

Un gràfic simplificador ajudarà a visualitzar l'anàlisi. Suposem que cada treballador ofereix

⁶ Vegeu, per exemple l'estudi empíric de Bruce Meyer (1990) relacionant la durada que la situació d'atur d'una persona amb el nivell del subsidi d'atur. A més a més, el finançament del subsidi pot imposar distorsions addicionals.

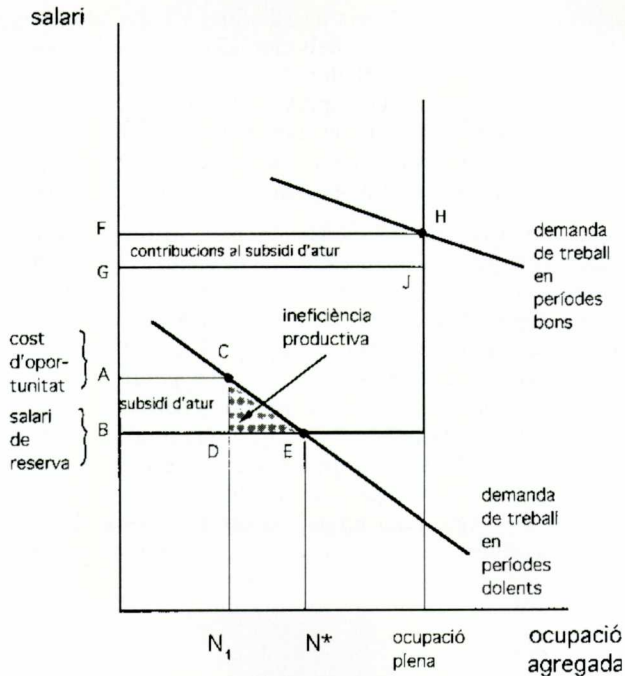


Figura 5

El subsidi a l'atur i l'eficiència productiva

inelàsticament una unitat de treball, sempre i quan el salari no estigui dessota un nivell mínim donat per les preferències del treballador sobre l'ús del seu temps: aquest nivell és el "salari de reserva" a la figura 5, que determina el segment horitzontal de la corba d'oferta de treball, mentre que el segment vertical està fixat per la demografia. El cicle econòmic té dos tipus de períodes: bons i dolents. En períodes bons la productivitat és alta, i la corba de demanda de treball talla la d'oferta en el seu tram vertical, generant ocupació plena. En períodes dolents, al contrari, la corba de demanda de treball és baixa, i talla la d'oferta en el segment horitzontal d'aquesta. Sota *laissez faire*, amb salaris flexibles, aquestes interseccions determinen el salari i el nivell d'ocupació a cada període: en períodes dolents el salari baixa al seu nivell de reserva, i l'ocupació és N^* .

Observem que el *laissez faire* és eficient *ex post*. Si, en canvi, es dona un subsidi d'atur, llavors el salari ha de ser igual a la suma del subsidi i el salari de reserva, suma que constitueix el cost d'oportunitat de treballar (si el salari no arribés al cost d'oportunitat, llavors ningú voldria treballar). Això implica un nivell d'ocupació igual a N_1 , inferior a N^* : la diferència entre les dues magnituds causa ineficiència (productiva) *ex post*, que es pot mesurar convencionalment per l'àrea del triangle CDE.

Però l'anàlisi és incompleta, ja que no té en compte l'eficiència *ex ante* en la compartició dels riscos. Imaginem-nos que (d'acord amb les propostes de Meade, 1938), només en períodes bons es contribueix al fons de finançament del subsidi. Llavors la magnitud agregada del subsidi d'atur, que és l'àrea del rectangle ABCD de la figura 5, és igual a les contribucions recaptades durant els períodes bons, representades per l'àrea del rectangle FGHJ. Observem que, essent l'oferta de treball perfectament inelàstica en períodes bons, tota la contribució recau finalment sobre els treballadors, sigui quina sigui la repartició entre quota patronal i quota del treball.

L'esquema equival a un pagament dels treballadors als capitalistes igual a l'àrea FGHJ en períodes bons, juntament amb un pagament dels capitalistes als treballadors igual a l'àrea ABCD en períodes dolents. És plausible els treballadors tinguin més aversió al risc que els capitalistes: si és així, les contribucions del període bo es poden ajustar de manera que tant capitalistes com treballadors *ex ante* prefereixin l'esquema de subsidi al *laissez faire*: l'esquema permet llavors compartir eficientment el risc. El resultat net en termes d'eficiència dependrà de la comparació entre aquests guanys d'eficiència i la pèrdua d'eficiència representada pel triangle CDE.

Es podria aconseguir a la vegada l'eficiència en la compartició del risc i l'eficiència productiva? La resposta fóra afirmativa si es poguessin establir contractes de treball contingents, però les asimetries informatives ho fan difícil. Els articles de Drèze (1993) i Drèze i Gollier (1993) discuteixen un altre esquema, suggerit també per Meade (vegeu Meade, 1989). En períodes dolents, en lloc del subsidi d'atur, que per definició només es paga als treballadors desocupats, es pagaria un subsidi a tots els treballadors, tant ocupats com en atur: vegeu figura 6. El cost d'oportunitat del treball seria llavors igual al salari de reserva (ja que no es perd el subsidi posant-se a treballar), i l'ocupació en períodes dolents fóra igual a N^* . La pèrdua d'eficiència productiva desapareix, i l'eficiència en la compartició del risc és compatible amb l'eficiència productiva. Drèze (1993) enumera els problemes previsible amb que s'enfrontaria la proposta (derivats del volum de transferències que implicaria) a la vegada que en detalla variants més realistes. Però la idea bàsica és ben sòlida: hi ha lloc per a reformes institucionals sobre el funcionament del mercat de treball que promoguin simultàniament l'equitat i l'eficiència econòmica.

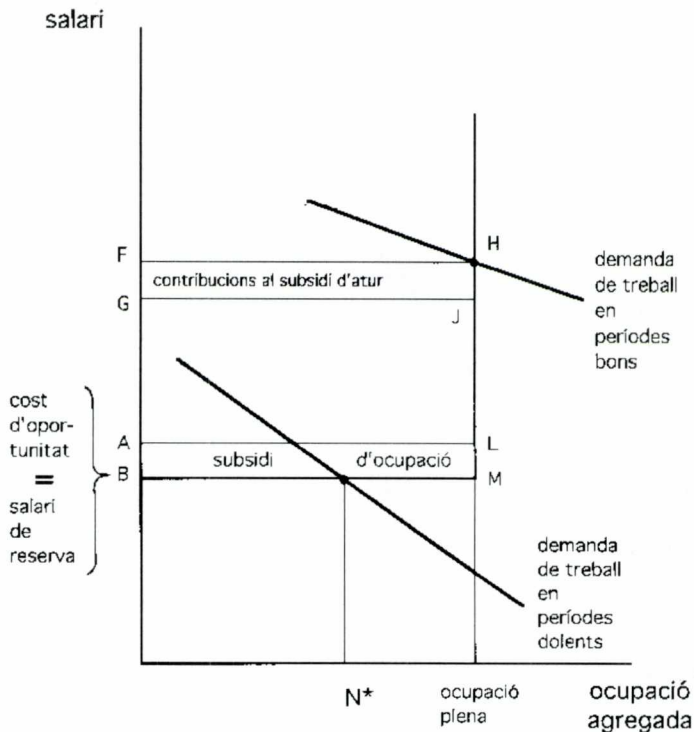


Figura 6

El subsidi a l'ocupació i l'eficiència productiva

Creixement sostenible i la conservació dels entorns naturals

Sovint la conservació d'entorns naturals es planteja en termes d'equitat respecte a les generacions futures. La idea és que una explotació de recursos que destrueixi l'entorn natural és eficient, però té el problema de ser inequitable respecte a les generacions futures. Per exemple, Robert Solow (1993) escriu: "La forma en què ho he expressat, i ho he fet conscientment, emfasitza que la sostenibilitat és una qüestió d'equitat distributiva. És una qüestió de qui obté què. És una qüestió de compartir el benestar entre la gent del present i la gent del futur." (pàgina 182). Altres autors més associats amb l'ecologisme, com ara Richard Howarth i Richard Norgaard, compareixen el parer que "des d'un punt de vista econòmic, la sostenibilitat és una qüestió d'equitat intergeneracional." (Vegeu Howarth i Norgaard, 1990, 1992, i Norgaard, 1992.)

En principi, però, la conservació dels entorns naturals podria ser dictada per raons d'eficiència. Molts entorns naturals admeten dos usos: (a) un ús destructiu, que converteix l'entorn en un bé privat, utilitzat per alguns membres de la generació present, i (b) un ús no destructiu, que pot ésser útil tant a la generació present com a les futures generacions. Sovint l'ús no destructiu es pot defensar que raons purament d'eficiència.

Aquest argument l'he desenvolupat en el meu article en premsa, que el formalitza mitjançant un model de generacions encavallades. Donat que l'ús no destructiu té el caràcter de bé públic, dins de cada generació, no podem esperar que, en aquests casos, el *laissez faire* dugui a l'eficiència. En principi es poden pensar esquemes de transferències entre generacions, via impostos o via el deute públic, que millorin el benestar de tant la generació present com de les futures, respecte al *laissez faire*. El lector interessat pot consultar l'article tant pels detalls tècnics com per la descripció d'aquest tipus de transferències.

Conclusió

Vessen les galledes d'Okun? Si ho tenim tot en compte, podem concloure que n'hi ha que segurament no, i d'altres que potser sí. La literatura econòmica ha estudiat a bastament les pèrdues d'eficiència degudes a diferents formes d'imposició, a causa dels seus efectes sobre els incentius per treballar, per invertir, per estalviar o per arriscar-se. Una imposició sense pèrdues d'eficiència hauria de ser de suma global, impossible a causa dels problemes d'informació.

Però les mateixes asimetries d'informació que donen suport teòric al conflicte entre equitat i eficiència també impliquen l'absència o la imperfecció de certs mercats d'assegurances o de crèdit, o més generalment, de costos de transacció, que fan que l'status quo estigui per dessota la frontera del conflicte.

En aquest cas, on l'status quo no és eficient, hi ha en principi direccions de canvi on augmenten tant l'equitat com l'eficiència, així com, evidentment, direccions on l'equitat augmenta i l'eficiència disminueix (vegeu el punt B de la figura 1).

En la pràctica, cal fer avançar la recerca concreta, tant teòrica com empírica, per conèixer amb més detalls qui hi surt guanyant i qui hi surt perdent, i quines són les magnituds de guany o pèrdua. Si les galledes vessen o no, no és al capdavant tan important com la comparació d'aquestes pèrdues amb els beneficis socials del transvasament.

Posaré un exemple per il·lustrar aquest punt i per concloure. És generalment acceptat que l'oferta de treball és més rígida que no pas l'oferta de capital. Per tant, mesures d'eficiència basades en la producció (o àdhuc en la suma dels excedents) donaran un nivell més alt sota la imposició de les rendes salarials que sota la imposició (amb la mateixa recaptació) de les rendes de capital. Les galledes per tant vessen si considerem la redistribució que comporta el pas d'un sistema impositiu on totes les càrregues són sobre el treball a un sistema que carrega només el capital. De fet, recordo que fa uns estius a la Universitat Menéndez i Pelayo de Santander, qui és

avui l'últim premi Nobel d'economia, el Professor Robert Lucas, va fer una presentació on propugnava carregar tots els impostos sobre el treball.

Un article recent dels professors Teresa Garcia-Milà, Albert Marcet i Eva Ventura de la Universitat Pompeu Fabra posa aquesta idea en la perspectiva que jo crec correcta. L'article, que modela una economia neoclàssica dinàmica amb expectatives racionals, confirma que tots els indicadors econòmics agregats augmenten quan s'eliminen els impostos sobre el capital, però llavors una majoria de la població experimenta, a llarg termini, una disminució dràstica del seu nivell de benestar. El volum de la redistribució adversa posa en qüestió la recomanació de suprimir l'impost sobre el capital, ja que, en les paraules dels autors, "el problema de la distribució de la riquesa és més important, per uns quants ordres de magnitud, que els altres temes tradicionals de la macroeconomia." Desitgem que aquesta actitud es reflecteixi en futurs treballs d'investigació tant teòrica com empírica.

Referències bibliogràfiques

- Burdett, Kenneth, i Dale T. Mortensen (1989) "Equilibrium Wage Differentials and Employer Size," Discussion Paper 86, Northwestern University Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science.
- Card, David (1992a) "Do Minimum Wage Laws Reduce Employment? A Case Study of California, 1987-89," *Industrial and Labor Relations Review* 46, 38-54.
- Card, David (1992b) "Using Regional Variations in Wages to Measure the Effects of the Federal Minimum Wage," *Industrial and Labor Relations Review* 46, 38-54.
- Card, David, i Alan B. Krueger (1995) *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton: Princeton University Press.
- Debreu, Gerard (1959) *Theory of Value*, Nova York: Wiley
- Drèze, Jacques H. (1993) "Can Varying Social Insurance Contributions Improve Labour Market Efficiency?," en Anthony B. Atkinson, Editor, *Alternatives to Capitalism: The Economics of Partnership*, Nova York: St. Martin Press.
- Drèze, Jacques H., i Christian Gollier (1993) "Risk Sharing in the Labour Market and Second-Best Wage Rigidities," *European Economic Review* 37, 1457-1482.
- Freeman, A., i R. Freeman (1992) "When the Minimum Wage Really Bites: The Effect of the US Leel Minimum on Puerto Rico," in G. Borjas and R. Freeman, Editors, *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States in Source Areas*, Chicago: University of Chicago Press.
- Garcia-Milà, Teresa, Albert Marcet i Eva Ventura (1995) "Supply Side Interventions and Redistribution," Discussion Paper, Universitat Pompeu Fabra.
- Howarth, Richard B, i Richard B. Norgaard (1990) "Intergenerational Resource Rights, Efficiency and Social Optimality," *Land Economics* 66 (1), 1-11.
- Howarth, Richard B, i Richard B. Norgaard (1993) "Environmental Valuation under Sustainable Development," *American Economic Review* 82 (2), 437-477.
- Katz, Lawrence. F., i Alan Krueger (1992) "The Effect of the Minimum Wage Law on the Fast-Food Industry," *Industrial and Labor Relations Review*, 46, 6-21.
- Mas-Colell, Andreu, Michael Whinston i Jerry Green (1995) *Microeconomic Theory*, Oxford: Oxford University Press
- Meade, James (1938) *Consumer's Credit and Unemployment*, Oxford: Oxford University Press
- Meade, James (1972) "The Theory of Labour Managed Firms and of Profit Sharing," *Economic Journal* 80, 402-428.

- Meade, James (1989) *Agathotopia: The Economics of Partnership*, Aberdeen: Aberdeen University Press.
- Meyer, Bruce (1990) "Unemployment Insurance and Unemployment Spells," *Econometrica* 58 (4), 757-782.
- Norgaard, Richard B. (1992) "Sustainability and the Economics of Assuring Assets for Future Generations," WPS 832, Asia Regional Office, The World Bank.
- Okun, Arthur M. 1975 *Equality and Efficiency: The Big Trade-Off*, Washington D.C.: The Brookings Institution.
- Rebitzer, James i Lowell Taylor (1995) "The Consequences of Minimum Wage Laws: Some New Theoretical Ideas," *Journal of Public Economics* 56, 245-255.
- Shiller, Robert J. (1993) *Macro Markets: Creating Institutions for Managing Society's Largest Economic Risks*, Oxford: Clarendon Press.
- Silvestre, Joaquim (en premsa) "An Efficiency Argument for Sustainable Use," en John E. Roemer, Editor, *Property Rights, Incentives and Welfare*, Londres: Macmillan Press.
- Solow, Robert M. (1993) "Sustainability: An Economist's Perspective," Capítol 11 de Robert Dorfman i Nancy S. Dorfman, Editors, *Economics of the Environment: Selected Readings*, tercera edició, Nova York: Norton.
- Stiglitz, Joseph E. (1988) *Economics of the Public Sector*, Nova York: Norton.
- Stiglitz, Joseph E. (1994a) *Economics*, Nova York: Norton.
- Stiglitz, Joseph E. (1994b) *Whither Socialism?*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Taylor, L. J., i T. Kim (1993) "The employment effect of California Minimum Wage Increase," Working Paper, Carnegie Mellon University.
- Weitzman, Martin L. (1983) "Some Macroeconomic Implications of Alternative Compensation Schemes," *Economic Journal* 93, 763-783.
- Weitzman, Martin L. (1984) *The Share Economy: Conquering Stagflation*, Cambridge: Harvard University Press.