

COLECCIÓN DE ENSAYO POLÍTICO
INSTITUTO JUAN DE MARIANA – VALUE SCHOOL – DEUSTO

HARRY SCHERMAN

LAS PROMESAS POR LAS QUE VIVIMOS

UNA NUEVA FORMA DE ACERCARSE A LA ECONOMÍA

Traducción de Diego Sánchez de la Cruz



INSTITUTO
JUAN DE MARIANA



DEUSTO

Las promesas por las que vivimos

Una nueva forma
de acercarse a la economía

HARRY SCHERMAN

Traducción de Diego Sánchez de la Cruz



EDICIONES DEUSTO

Título original: *The Promises Men Live By*

© de la traducción: Diego Sánchez de la Cruz, 2020

Value School agradece especialmente la contribución de las siguientes personas a la edición de esta obra: Nicolás Albert, Joaquín Aranzábal, Mercedes Catalá, Francisco Cano, Federico Castro Rial-Schuler, Mario Esteban Martínez, Carlos Galán, Joaquín Grech, Pablo Martínez Bernal, Miguel Ángel Martín, Antonio Ortega, Javier Placer, Buy & Hold Capital y Cluster Family Office.

El editor hace constar que se han realizado todos los esfuerzos para localizar y recabar la autorización del propietario del copyright de *The Promises Men Live By*, manifiesta la reserva de derechos de la misma y expresa su disposición a rectificar cualquier error u omisión en futuras ediciones.

© de esta edición: Centro de Libros PAPP, SLU. / Instituto Juan de Mariana / Value School, 2020

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAPP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-3169-4

Depósito legal: B. 8.949-2020

Primera edición: junio de 2020

Preimpresión: Pleka

Impreso por Huertas Industrias Gráficas, S. A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91.702 19.70 / 93.272 04.47.

Sumario

Introducción	15
Sobre las peculiaridades de la economía como ciencia y los objetivos del presente ensayo	
Capítulo 1	45
Buscando un cabo suelto en el complejo ovillo de los asuntos humanos	
Capítulo 2	59
Algunos aspectos psicológicos básicos del trabajo ante los que permanecemos ciegos por la costumbre	
Capítulo 3	77
El rol de las promesas en la producción. Explicando por qué toda la riqueza moderna se reparte de forma casi inmediata una vez ha sido producida	

Capítulo 4	97
¡Al mercado! ¡Al mercado! El único ámbito económico donde se pueden hacer intercambios como los desarrollados en el amanecer de la sociedad humana	
Capítulo 5	123
¿Son las promesas de los consumidores peligrosas o beneficiosas? Una falacia común sobre ciertos contratos inmobiliarios	
Capítulo 6	144
Un breve análisis de las fuerzas que mueven las promesas económicas y un estudio de lo que hace que las promesas sobre los alquileres sean distintas	
Capítulo 7	169
De las diferencias vitales entre las promesas de corto y largo plazo, y por qué las segundas tienen siempre las mismas consecuencias cuando se aplican al mercado del suelo	
Capítulo 8	218
Sobre los bancos y su papel como nexo de las promesas interdependientes que se hacen las personas	
Capítulo 9	253
Por qué las promesas financieras se usan como dinero más que el dinero mismo, y	

	cómo se controla la creación del dinero financiero	
Capítulo 10	284
	El banco central como punto clave en la tela de araña de promesas que se hacen en cualquier economía, y cómo su papel ata las promesas que se hacen las personas a las que hacen los gobiernos	
Capítulo 11	318
	Sobre las promesas que hacemos a —y que nos hacen— las aseguradoras, y por qué son distintas a las de los bancos	
Capítulo 12	337
	Cómo nuestro cabo suelto de la verdad explica el auge de las corporaciones y uno de los cambios más profundos de la historia de la humanidad	
Capítulo 13	381
	Promesas gubernamentales y una comparativa de su fiabilidad con respecto a las promesas que se hacen las personas	
Capítulo 14	424
	Una explicación sencilla del dinero, con un poco de historia, para revelar cómo sus misterios e intrigas modernas surgen, principalmente, de la incapacidad de distinguir entre una promesa y una cosa	

Capítulo 15	471
¿Por qué el oro juega el papel de divisa mundial?	
Capítulo 16	494
La verdadera relación de los gobiernos con el dinero y lo que nos dice la historia sobre los últimos 3.000 años de fraudes	
Capítulo 17	518
Sobre el papel moneda y su origen derivado del fraude perpetrado por gobernantes	
Capítulo 18	561
De cómo todas las consideraciones que afectan a las promesas económicas marcan también el desarrollo del dinero contemporáneo	
Capítulo 19	583
¿Quién es dueño de qué hoy en día? Cómo ha cambiado la distribución de la riqueza con respecto a nuestros ancestros	
Capítulo 20	619
De cómo el volumen de promesas que se hacen las personas tienen el efecto de medir y determinar el bienestar de una sociedad. Viaje al corazón del misterio de los ciclos económicos	

Capítulo 21	653
De los procesos mediante los cuales se completan (o no) las promesas económicas y las fases rítmicas del ciclo económico	
Capítulo 22	710
Algunos aspectos necesarios de toda sociedad ideal y qué debe ocurrir para que sean realidad	

Capítulo 1

Buscando un cabo suelto en el complejo ovillo de los asuntos humanos

El conocimiento, como hemos defendido, empieza en casa. No hay mejor punto para empezar a analizar la sociedad humana que fijándonos en las experiencias comunes que tenemos todos. Se trata, al fin y al cabo, de la base de una compleja red de actividades en que se enfrasan hombres y mujeres a diario. Desde que tenemos unos pocos años de edad y somos capaces de pedir unos centavos a nuestros padres para comprarnos un caramelo, y hasta el día de nuestro fallecimiento, lo más probable es que todos participemos a diario en actividades de compra o venta. Esta experiencia arranca cuando somos jóvenes. Poco a poco, va formando parte de nuestro día a día, hasta el punto de que la mayoría de nosotros no analiza de manera fría lo que hay detrás de todas esas transacciones. Si nos piden una definición, diremos simplemente que «comprar» es *dar dinero a cambio de algo que deseamos*

poseer o disfrutar y que «vender» es *aceptar dinero a cambio de algo que poseemos o podemos ofrecer a los demás*. Parecen, pues, dos acciones concretas, simples y, de hecho, separadas por entero la una de la otra. Pero, al mismo tiempo, todos podemos entender que cualquier *compra* es, al mismo tiempo, una *venta*. Cuando compramos, alguien nos vende. Cuando vendemos, alguien nos compra. No son, por tanto, dos acciones separadas, sino una acción única que se puede analizar desde dos ángulos distintos, como las dos caras de una misma moneda. Por lo tanto, si nos referimos a una operación como una *compra* o una *venta*, estamos contando solamente la mitad de la película.

Puede que esta primera reflexión resulte elemental, pero la triste realidad es que muchos de nosotros analizamos dichas operaciones de forma unidimensional. Nos inclinamos, quizá sin darnos cuenta, a pensar en ellas como una *compra* o una *venta*, de modo que sólo pensamos y razonamos sobre las mismas desde uno u otro punto de vista. Ésta es una realidad inherente a buena parte de las conversaciones sobre los problemas económicos de nuestro tiempo: una y otra parte tienden a analizar transacciones de este tipo con una actitud mental que se limita a estudiar dichas operaciones desde la perspectiva del comprador o del vendedor. Es el caso, por ejemplo, de muchos programas de gasto público: se plantea desde el lado del gasto o por la vía del ingreso, pero no se analiza su efecto conjunto. Y esto no ocurre solamente en las conversaciones económicas de menor nivel: también se da en complejas discusiones de filosofía económica que se desarrollan

con vicios desde su origen, en la medida en que no prestan la meticulosa atención que merece el análisis de estas cuestiones, reduciendo así las conclusiones obtenidas a las propias de una perspectiva parcial e incompleta. Por ejemplo, a menudo se habla de «beneficios» de forma poco clara y precisa, pero rara vez se ligan dichos «beneficios» al proceso de compra-venta. Hablar de «beneficio» conlleva una serie de nociones y asociaciones, probablemente más de las que podemos pensar en un primer momento. Por lo general, la manera en que se interpretan las ganancias empresariales suele partir de una preocupación por la supuesta concentración de poder que obtiene el vendedor. Sin embargo, el hecho de que exista una contraparte compradora debe formar parte del razonamiento de cualquier persona preocupada por estas cuestiones. Sólo entonces saldremos del análisis parcial del beneficio y lo enmarcaremos de forma más integral en un proceso de transacciones económicas.

Es importante tomar nota de esta carencia apreciada a menudo en el análisis económico. Se trata de un error casi universal, tan habitual que resulta difícil de evadir. Sin embargo, tiene un impacto en la forma en que analizamos cuestiones como el «beneficio» o las «pérdidas», puesto que detrás de dichos resultados hay operaciones de compra-venta que estamos dejando a un lado. Pero, antes de entrar en disquisiciones más complejas, es recomendable limitarse a examinar ese tipo de transacciones sencillas y ver si hay algo en ellas que está más allá de las controversias o disputas que pueden alentar unas u otras escuelas de pensamiento.

Imaginemos que somos un caballero de mediana edad que regresa del trabajo a casa en una tarde de sábado. Al llegar a la esquina de nuestra calle, pasamos por una pastelería que ya hemos visitado en el pasado y de la que siempre hemos salido satisfechos. Nuestra mirada se desvía hacia su escaparate, puesto que una de sus grandes y tentadoras tartas llama nuestra atención. Quizá en ese momento pensamos que puede ser una buena idea comprar la tarta y sorprender a nuestra familia en la cena, con el dulce como colofón. En consecuencia, entramos en la pastelería y nos interesamos por saber el coste de la tarta, que resulta ser de un dólar. Si damos por bueno dicho valor, sacaremos un billete, se lo entregaremos al pastelero y murmuraremos un educado agradecimiento antes de llevarnos el dulce y volver a salir a la calle, rumbo a casa.

¿Qué ha ocurrido? Aparentemente, un intercambio sencillo: hemos entregado un dólar a cambio de una tarta. En términos más característicos de la sociología, lo ocurrido también parece ser fácil de explicar: se ha producido un cambio en la propiedad de la tarta y del dólar. Hace unos minutos, nosotros teníamos un dólar y el pastelero poseía una tarta. Ahora, el dólar está en el bolsillo del pastelero y la tarta en nuestras manos. Por otro lado, cabe señalar que el intercambio ha llegado a su final, puesto que el pago económico fue realizado y el producto fue entregado. Hablamos, por lo tanto, de un *intercambio final*.

Imaginemos ahora un pequeño cambio en las circunstancias. Pensemos, por ejemplo, que en el momento en que somos conocedores del precio, recordamos que esa tarde nos han pagado nuestro sueldo con un cheque ban-

cario y, en consecuencia, sólo tenemos unos pocos centavos en el bolsillo. «Vaya. No llevo dinero encima», exclamamos. «Lo siento», añadimos antes de salir. Pero el pastelero reacciona: «No se preocupe. Puede pagarme la tarta cuando vuelva a pasar por la tienda. La confianza entre vecinos vale mucho más que un dólar». Tras agradecerle el gesto, nos llevamos la tarta a casa.

¿Qué ha pasado en este caso? De nuevo, la propiedad del dulce ha cambiado de manos, pero el intercambio no ha sido bidireccional, sino unidireccional. Hace unos minutos, el pastelero poseía la tarta y nosotros teníamos unos centavos en el bolsillo. Tras lo ocurrido, la tarta está en nuestras manos y los centavos siguen en nuestra propiedad, puesto que no hemos transferido nada aún al tendero. De hecho, podríamos eludir nuestra responsabilidad y no cumplir nunca con el pastelero, en la medida en que estamos dispuestos a poner en peligro nuestra integridad y reputación. Incluso si nuestra intención es cumplir con el pago, ¿quién nos dice que no podemos morir atropellados antes de llegar a casa o sufrir una repentina amnesia que nos haga olvidar el pago pendiente? Por otro lado, ¿qué le queda al pastelero? Quizá una anotación en un cuaderno, quizá el mero recuerdo de que un día volverá el vecino a cumplir con el pago pendiente... Pero poco más. De modo que el intercambio no sólo no es bidireccional, sino que tampoco es final: es un *intercambio incompleto*, porque una parte del trato ha sido diferida de forma indefinida (*a priori*, hasta que el vecino vuelva a pasar por la pastelería y recuerde que debe pagarle un dólar al tendero). Sólo entonces, la operación podrá ser entendida como un *inter-*

cambio final. En consecuencia, podemos decir que el nuevo escenario descrito supone un *intercambio diferido* de propiedad, puesto que la operación hasta entonces incompleta terminará, finalmente, siendo rematada.

Lejos de estar ante una cuestión menor, hemos llegado a lo que podríamos decir que es el hecho más notable del mundo moderno. Y es que, hoy en día, este tipo de intercambios que se negocian y materializan de forma diferida conforman el grueso del inmenso volumen de transacciones económicas que realizan a diario los miles de millones de seres humanos que pueblan el planeta y buscan la mejor manera de salir adelante.

Más aún, la simple distinción entre *intercambios finales* e *intercambios incompletos* cuyo remate se difiere en tiempo puede ayudarnos a desbloquear miles de misterios económicos que, a fecha de hoy, indignan o confunden al ciudadano medio. Si no comprendemos todas las implicaciones que se derivan de esta diferenciación, no podemos entender realmente el progreso de nuestras civilizaciones y cómo ha ido evolucionando en complejidad el funcionamiento de nuestra sociedad y nuestra economía. Puede que estas afirmaciones resulten exageradas o ambiciosas, pero el propósito de este libro es demostrar que no lo son, puesto que realmente estamos ante verdades económicas bien fundadas que debemos examinar con detalle para entender todas sus implicaciones generales. De hecho, si entendemos bien la diferenciación entre *intercambios finales* e *intercambios incompletos*, podremos entender también otras verdades económicas derivadas de una adecuada comprensión de dicha distinción.

Volvamos al segundo ejemplo de la compra de la tarta (sin dinero suficiente en el bolsillo). Cuando el pastelero nos entregó el dulce, sólo recibió una promesa que, de hecho, no exigió registrar de ningún modo. Nosotros aceptamos la tarta con igual normalidad. Esa confianza de las dos partes fue el principal factor motivador de la transacción. Pero hablar de confianza puede resultar un tanto abstracto. Como indicábamos en la introducción, la economía acude de forma recurrente a términos que quizá no contribuyen a arrojar luz sobre los hechos que están siendo analizados y estudiados. De modo que, si bien estamos ante un claro ejemplo de confianza mutua, deberíamos ir un poco más allá. Por ejemplo, ¿de dónde emana la fe del pastelero? ¿Por qué está tan seguro de que, en efecto, le pagaremos el dólar diferido? Quizá nosotros tenemos claro que lo haremos, pero ¿qué pasa con el tendero?

Quizá la explicación radica en que somos clientes habituales de su tienda o que incluso en el pasado hemos vivido alguna situación similar en la que hemos tenido que pagar el producto adquirido de forma diferida. Sea como fuere, parece evidente que el pastelero tiene suficiente información sobre nosotros como para satisfacer dos inquietudes: la primera, que tenemos medios suficientes para pagarle un dólar en el corto plazo; la segunda, que no somos una persona tramposa y capaz de eludir el pago de dicho dólar. Puede que nuestra apariencia sea de persona seria, pero esto no sería suficiente para que el pastelero reaccionase con tanta rapidez y serenidad al vernos sin dinero suficiente para materializar en ese momento el pago. Y es que, por mucha calma que transmita nuestra aparien-

cia, si el pastelero no nos conoce y no ha escuchado hablar de nosotros, probablemente no tendrá el gesto de fiarnos.

Podemos observar, pues, que decisiones económicas como la de facilitar o no una transacción dependen de factores como la certidumbre que tenemos de que la otra parte tiene recursos e intención de llevar a cabo el intercambio, aunque sea de forma diferida. Por lo tanto, cuando hablamos de confianza no lo hacemos de forma genérica, sino que nos referimos al hecho de que el pastelero *confía* en nosotros porque considera que somos clientes solventes y honestos.

Puede que esto nos acerque a entender mejor lo ocurrido, pero nuestra mirada aún no es todo lo amplia que podría ser. Es evidente que el criterio del pastelero fue una condición esencial para que se produjese la operación, pero ese criterio nos tiene a nosotros como sujeto principal. Debemos, pues, examinar con más detalle la fe que mostró el tendero a la hora de asumir que cumpliríamos sin problemas con nuestra promesa de pago. Como hemos dicho, puede que esa fe emane de experiencias anteriores que le hayan dado cierta información sobre nosotros. Por ejemplo, si el tendero nos ve como un vecino honesto es, probablemente, porque lo hemos demostrado en el pasado. Dicho con otras palabras, lo más importante aquí no es que el pastelero mostrase una gran fiabilidad en nosotros, sino el hecho de que nosotros le hemos dado razones al pastelero para tener esa confianza. Y si le hemos dado tales razones es porque, hasta la fecha, *siempre hemos cumplido las promesas que le hemos hecho*.

No es ésta una cuestión menor. Puede parecer un pe-

queño rayo de luz, pero en realidad hablamos de un hecho que ilumina significativamente nuestra comprensión de la economía, puesto que nos ayuda a explicar la naturaleza de muchas de las transacciones que se producen en la economía moderna y que consisten en transferir de forma diferida la propiedad de unos u otros activos. Si decimos que la confianza en los demás explica que dichas operaciones se desarrollen a diario, estamos planteando sólo una parte de la verdad. En realidad, como explican las líneas anteriores, un análisis cuidadoso revela un hecho aún más importante: a saber, que la confianza y la fe en los demás emanan del hecho de que esos terceros cumplen a lo largo del tiempo buena parte de las promesas económicas que nos hacen y que, cuando no ocurre así, estamos ante una triste excepción.

He ahí un cabo suelto que nos permite explorar una primera verdad económica indiscutible, a partir de la cual podemos avanzar en nuestra tarea. Ahora que lo hemos encontrado, tomaremos ese cabo suelto con firmeza y procederemos a desentrañar el ovillo del resto de asuntos que desconocemos.

Existen dos grandes formas de intercambiar propiedades: las que se dan de forma plena en un único acto (el *intercambio final*) y las que se dilatan en el tiempo, con la entrega inmediata del bien o servicio ligada a un pago que se dará en un plazo corto o largo, dependiendo de lo pactado. Como luego demostraremos, esta segunda categoría explica buena parte de las actividades económicas que desarrollan las personas y que contribuyen a construir los sistemas productivos de lo que entendemos como una so-

ciudad civilizada. Dicha categoría, de *intercambios de propiedad temporalmente incompletos*, se explica esencialmente por el hecho de que podemos confiar en los demás, puesto que la gran mayoría cumple sus compromisos de manera escrupulosa. No hay otra explicación última más importante que ésta. Como hemos establecido, los intercambios de propiedad diferidos en el tiempo no se celebrarían si la persona que cede una propiedad o entrega un servicio no estuviese plenamente convencida de que el intercambio terminará por completarse en el plazo pactado. Dicha convicción no nace tanto de las promesas, que siempre pueden ser palabras huecas, sino del historial pasado de aquel que hace las promesas. Por lo tanto, lo que importan realmente son las acciones reales, no tanto la promesa de que desarrollaremos tales o cuales acciones. He ahí el cabo suelto al que queríamos llegar para empezar nuestro análisis. Lo que nos dice este extremo es que, en general, *podemos confiar en que los demás harán lo que dicen que van a hacer*.

Esta verdad resulta reveladora y significativa porque nos abre a nuevas verdades que apuntan en dos direcciones distintas: lo que ocurre cuando los hombres cumplen sus promesas económicas y, no menos importante, lo que sucede cuando los hombres incumplen dichos compromisos con los demás.

Pero antes de seguir analizando estas fascinantes cuestiones con mayor detalle, puede ser útil tomar nota de algunas generalizaciones que se derivan del análisis que ya he-

mos realizado hasta este punto. Esta distinción que hacemos, entre intercambios completados de manera inmediata e intercambios que se diferencian para ser rematados con el paso de cierto tiempo, nos permite hacer una definición clara y certera de dos palabras que a menudo se usan en el debate público de la economía, aunque no siempre con suficiente perspectiva: *deuda* y *crédito*. La ausencia, incluso entre los expertos, de una comprensión precisa de ambos términos está detrás de muchas de las confusiones que surgen a la hora de entender la economía de las sociedades modernas.

De nuestro análisis anterior se deriva con claridad que *el crédito constituye la primera parte de todo intercambio diferido en el tiempo*. Quien renuncia a su propiedad o presta su servicio es el acreedor. Quien asume la obligación de proceder a un pago determinado en un momento futuro es el deudor.

Siguiendo este razonamiento, podemos decir también que *la deuda constituye la segunda parte de todo intercambio diferido en el tiempo*. Esta vez, el acreedor es el beneficiario. Una vez el deudor cumple con lo prometido, el intercambio pasa a ser un *intercambio final* y deja de ser un *intercambio incompleto* o pendiente de realización. En ese punto, dejan de existir tanto la *deuda* como el *crédito*.³

3. En una ocasión, pregunté a H. G. Wells cómo era posible que, tras haber dedicado casi mil páginas a la economía en un estupendo y clarificador libro (*The Work, Wealth and Happiness of Mankind*, 1931), no hubiese consagrado más que una docena de páginas al estudio del crédito y prácticamente ninguna sección a la discusión de la deuda. Wells se sonrió y me respondió que «nadie sabe nada sobre las deudas».

Por lo tanto, ni la naturaleza del crédito ni la de la deuda pueden ser entendidas de forma completa si no incorporamos a nuestra explicación el hecho de que se ha producido un intercambio diferido en el tiempo que acarrea dos movimientos distintos. No podemos analizar ambos términos de forma estática, porque su operativa es mucho más rica y compleja en la realidad. Y, lo que es más importante aún, debemos recordar siempre que toda esa operación de intercambio diferido en el tiempo está regulada por la existencia de una promesa. Esa promesa cuelga a su vez de una serie de consideraciones que regulan nuestra propensión a cerrar o rechazar un acuerdo a base de medir la probabilidad de que el contrato se cumpla de forma efectiva. En última instancia, la resolución satisfactoria de dichas consideraciones da pie a promesas que terminan siendo esenciales para que nuestra sociedad funcione.

El denominado *sistema crediticio*, aparentemente incomprendible para tanta gente y tan comúnmente relacio-

También me dijo que mis escritos sobre el crédito «son trabajos que prácticamente nadie comprende». Sin duda, ni la deuda ni el crédito han sido estudiados con suficiente claridad por parte de la economía. Así lo reflejan muchos libros escritos en el pasado. Lo más habitual es que el acreedor o el deudor estudien solamente la deuda —su propia deuda— e ignoren las obligaciones de los demás. ¿Por qué rara vez se plantean las cosas como hace este trabajo, describiendo el crédito como la primera parte del intercambio diferido en el tiempo y la deuda como la segunda parte de dicha operación? Lo desconozco, pero creo que es crucial unificar el análisis de este fenómeno, sobre todo porque nos ayuda a entender las consecuencias derivadas de este tipo de operaciones, tema del que se ocupan secciones posteriores del presente trabajo, con la mirada centrada en la segunda parte de estas operaciones. Por cuestiones así, considero que este libro constituye una nueva forma de acercarse a la economía.

nado con la operativa de la economía moderna, puede entenderse entonces como un *sistema de promesas*. No puede decirse que es un sistema crediticio, porque el sistema depende de la deuda, no sólo del crédito. Tal enfoque es unilateral y no describe la realidad del fenómeno de forma satisfactoria. El término en cuestión concentra la atención en la primera parte del intercambio, desviando nuestro entendimiento de una operación que, en efecto, tiene también una segunda parte que, en efecto, es imprescindible para que el intercambio sea definitivo y satisfactorio. Acudiendo a una referencia incompleta como la de *sistema crediticio* estamos ignorando también el necesario bagaje psicológico que acarrearán estas transacciones. Para que se celebren las mismas, es necesario que las deudas se liquiden según lo previsto o, de lo contrario, se romperá el sistema y no se concederán nuevos créditos. No podemos quedarnos con la terminología sencilla que suele dominar los debates sobre estas cuestiones, porque lo único que hace es complicar nuestra comprensión final.

Bajo un sistema económico operativo, la realización de este tipo de acuerdos está condicionada, puesto que nadie dará el primer paso (conceder crédito) sin entender que la operación concluirá con el segundo paso (devolver la deuda). No importa tanto la promesa como la acción que la justifica. Las promesas merecedoras de nuestra consideración son aquellas de cuya realización estamos convencidos. El *desempeño pasado*, pues, es la explicación última de todas las operaciones realizadas en diferido, puesto que dicha experiencia marca definitivamente la concesión de crédito y la devolución de las deudas contraídas.

Entonces, podemos decir que lo que debemos estudiar son *las promesas económicas y su grado de cumplimiento*. Si lo hacemos, podemos entender mejor el mecanismo central del funcionamiento de la dinámica economía que hace funcionar a las sociedades modernas. La mejor forma de desentrañar las complejas relaciones económicas de la sociedad moderna es partir de que, en efecto, *podemos confiar en que la mayoría de las personas cumplen aquello que prometen*.

He ahí una sencilla verdad que, en la práctica, nos sirve como un primer cabo suelto para seguir explorando la verdad sobre la economía.