LA LEY

RPU_L180

ISBN 978-987-03-1118-8

9 789870 311188

Martín E. Krause
Gabriel J. Zanotti
Adrián O. Ravier

ELEMENTOS DE ECONOMÍA POLÍTICA

LA LEY

Martín E. Krause
Gabriel J. Zanotti
Adrián O. Ravier



ELEMENTOS DE ECONOMÍA POLÍTICA

IEEP

LA LEY

ACTUALIZACIÓN ONLINE



Elementos de Economía Política

El contenido de esta obra se actualiza en: www.laley.com.ar.
La actualización estará disponible por un año desde su impresión,
excepto que se publique una nueva edición.

Elementos de Economía Política

Martín Enrique Krause
Gabriel J. Zanotti
Adrían Osvaldo Ravier

LA LEY

Elementos de economía política / Martín Enrique Krause ... [et al.]. - 1a ed. - Buenos Aires : La Ley, 2007.
1072 p. ; 24x17 cm. - (Producto universitario)

ISBN 978-987-03-1118-8

1. Economía Política. I. Krause, Martín Enrique
CDD 338.9

Copyright © 2007 by La Ley S.A.E. e. I.
Tucumán 1471 (C1050AAC) Buenos Aires
Queda hecho el depósito que previene la ley 11.723
Impreso en la Argentina

Printed in Argentina

Todos los derechos reservados
Ninguna parte de esta obra puede ser reproducida
o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio
electrónico o mecánico, incluyendo fotocopiado, grabación
o cualquier otro sistema de archivo y recuperación
de información, sin el previo permiso por escrito del Editor

All rights reserved
No part of this work may be reproduced or transmitted
in any form or by any means,
electronic or mechanical, including photocopying and recording
or by any information storage or retrieval system,
without permission in writing from the publisher

Tirada: 1.000 ejemplares

ISBN 978-987-03-1118-8

Prefacio

Hay muchas introducciones a la economía y muy buenas. Muchas de ellas son muy didácticas y plantean temas que los alumnos de economía van a ver en sus estudios de grado o post-grado. Otras plantean temas que interesan al que no va a estudiar economía, pero que interesan a todo aquel que quiera ser un buen ciudadano, y se interese por las condiciones socioeconómicas de su país. Todas esas introducciones tratan, y está muy bien, de los mismos temas: los precios, la moneda, los mercados, el desarrollo, el desempleo, la inflación, el comercio internacional, etc.

No vamos a decir ahora que esta introducción es totalmente diferente a las demás. También queremos introducir al alumno a ciertos temas clásicos que servirán para sus estudios posteriores; también queremos brindar una base para todo aquel que, sin ser economista, se preocupe por los temas socioeconómicos de su país.

Pero, por supuesto, ofrecemos, creo, algunos elementos específicos que el lector irá descubriendo poco a poco.

Ante todo, en los temas elegidos aparece algo peculiar. En los dos primeros capítulos, la Economía, como ciencia, está ligada a una cuestión filosófica: el estudio de la acción humana. ¿Por qué? ¿La economía no tenía que ver con la riqueza material y con los números? Vamos a descubrir que, en cierto sentido, no. Vamos a ver que la riqueza no es algo que "esté allí", sino que se descubre, y que, más que algo material, es algo intelectual, esencialmente humano.

Vamos a ver, también, que el mercado es un proceso muy dinámico, muy abierto, esencialmente ligado a ciertas condiciones jurídicas de libertad. Y que, por lo tanto, poco tiene que ver con la acción de los gobiernos, o de los organismos internacionales o con modelos matemáticos sofisticados. Y que, cuando tiene que ver con todo ello, nos alejamos de lo que realmente es el mercado como proceso de descubrimiento.

Vamos a ver que, en relación con lo anterior, todos somos empresarios en el mercado, y que el estudio de la acción empresarial no es un tema diferente, sino esencial al estudio del mercado, y que los empresarios no son "los ricos", sino todo aquel que, sea cual fuere su nivel de patrimonio, es capaz de descubrir oportunidades en ese mercado abierto, en condiciones de riesgo.

Vamos a ver que, de lo anterior, surgen las condiciones para la acumulación de capital. Que ello no implica unos pocos se haga ricos mientras los demás se hacen más pobres, sino al revés: que la acumulación de capital, en condiciones de estabilidad política y monetaria, es condición para el desarrollo y, consiguientemente, para salir de la pobreza y el desempleo.

Vamos a ver, también, que para ello es necesario que el sistema económico tenga un sistema circulatorio sólido, que es la moneda, y vamos a ver que los gobiernos poco deberían tener que ver con algo tan importante como el dinero, los bancos, el ahorro y la inversión.

Pero todo ello no es estudiar, por lo tanto, "nada más que economía". Exactamente. Esa es la cuestión. Por eso lo hemos titulado "Elementos de Economía Política". Cuando en español decimos "Economía" en realidad estamos traduciendo de "Economics" en Inglés. Si nos fijamos bien, "Economics" es como "Physics", o sea "Física". O sea que en realidad estaríamos hablando de una "Económica", una ciencia casi igual a la "Física", que podría estar tratada casi matemáticamente con independencia de condiciones jurídicas o políticas que le serían externas. Y es así como se estudia la economía muchas veces. Cuando después hay que "bajar" esos modelos tan abstractos a la realidad, esas "bajadas" que hacen en general los políticos son en realidad aterrizajes forzosos de un mal avión que luego despistan a todo un país, a toda una población que es la que sufre las consecuencias.

Nosotros, en cambio, tratamos a la economía como lo que realmente es: una ciencia social, porque ello quiere decir originalmente "político" (polys, en Griego). Una ciencia que, por lo tanto, tiene que tratar del mercado como un proceso intrínsecamente ligado a temas políticos, jurídicos, culturales y filosóficos. Una ciencia directamente dirigida a la praxis (1), a un logro muy concreto: salir de la pobreza. Por eso el primer gran libro importante de economía fue escrito por un filósofo,

(1) Ver, al respecto, CRESPO, R., *"La economía como ciencia moral"*, Educa, Buenos Aires, 1997.

Adam Smith, y trataba justamente de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones. Por ello para los economistas que siguieron después de él, la economía era una de las "moral sciences", o sea, lo que hoy llamaríamos ciencias sociales, y no hablaban de economía sino de Political Economy (Economía Política) que no hay que confundir, aunque tenga directa relación, con una economic policy (política económica). A esa tradición, una tradición de una Economía Política, hay que volver, donde los temas filosóficos, jurídicos y políticos no le son ajenos, no son "otra ciencia", "otra materia", sino parte esencial de la economía política.

El alumno o el ciudadano que recorra estas páginas, tiene que estar conciente, por lo tanto, de dos cosas. Una, que los autores nos hemos jugado por ideas, que no hemos pretendido escribir un manual en el aire, una especie de "física" con independencia de los graves problemas del mundo actual, y no lo hemos hecho, no sólo porque no debemos, sino porque la misma naturaleza de la Economía Política nos impediría hacer algo así. Dos, que, como dice uno de los autores que más vamos a citar en este libro, F. A. von Hayek: el que quiera ser sólo un economista, será un mal economista. Cuando cierre las páginas de este humilde texto, el alumno o el lector tienen un importante camino que recorrer, porque tiene que seguir estudiando todos esos temas que lo harán un buen economista y, por lo tanto, alguien que esté en verdaderas condiciones de ayudar a su prójimo y a su país. No un técnico, no un empleado del gobierno, sino alguien con ideas claras, con ideas propias, con una concepción integral del hombre y la vida social, que pueda estar a la altura de los importantes acontecimientos mundiales que estamos todos viviendo y sufriendo.

Los autores
Julio de 2007

Indice General

Pág.

CAPITULO I

Economía y escasez 1

CAPITULO II

La acción humana 39

CAPITULO III

El intercambio 81

CAPITULO IV

El empresario 139

CAPITULO V

El proceso de mercado 187

CAPITULO VI

El papel del gobierno 231

CAPITULO VII

El estado 277

CAPITULO VIII

El origen del dinero y el sistema bancario y financiero 351

Pág.

CAPITULO IX

La macroeconomía del capital 411

CAPITULO X

Macroeconomía Comparada: Inflación, ciclos económicos y la curva de Phillips 449

CAPITULO XI

El comercio internacional 529

CAPITULO XII

La economía y el medio ambiente 579

CAPITULO XIII

La desigualdad de rentas y patrimonios 645

CAPITULO XIV

¿Por qué algunos países son ricos y otros son pobres? Calidad de las instituciones y competencia institucional 705

CAPITULO XV

Sistemas económicos y políticas públicas 763

CAPITULO XVI

Regulaciones 841

CAPITULO XVII

Desregulaciones 947

Bibliografía 1025

CAPITULO I

ECONOMIA Y ESCASEZ

No es necesario probar que cada individuo es el único juez competente del uso más ventajoso de sus tierras y su trabajo. El sólo posee el conocimiento particular sin el cual el hombre más sabio sólo podría argumentar a ciegas. El aprende tras intentos repetidos, de sus éxitos, de sus fracasos, y adquiere un sentimiento de esto que es mucho más ingenioso que el conocimiento teórico del observador indiferente porque está estimulado por la necesidad.

Anne Robert Jacques Turgot (1727-81)

¿De qué trata la economía como ciencia?

No es una pregunta de fácil respuesta, aunque en nuestra vida cotidiana tiene que ver con cuestiones que no son de ningún modo extrañas. Fenómenos sociales tales como la inflación, el desempleo, el subdesarrollo, los bancos, y algo tan cercano a todos como si el dinero nos alcanza o no, son fenómenos que no dudamos en llamar "económicos". En los medios de comunicación, sabemos a qué sección corresponden los titulares: políticos, si se trata de una alianza pre-electoral, económicos, si se trata del anuncio del presidente sobre el presupuesto del año entrante.

Así las cosas, ¿cuál debería ser el problema? En que con casi todas las realidades cotidianas sucede lo que San Agustín decía del tiempo: si no me preguntan lo que es, lo sé; si me lo preguntan, ya no lo sé.

Para los economistas clásicos (Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill) la economía tenía que ver con la riqueza material, con la maximización de esa riqueza.

Vocabulario
Maximizar: obtener el mayor resultado posible. Desde una perspectiva matemática: buscar el máximo de una función.

¿Parece razonable, no? Pero, ¿qué es la riqueza? ¿Tener recursos naturales, por ejemplo? Hay países que tienen recursos naturales pero son pobres y otros que no los tienen y son muy ricos. En lo personal, si un pariente le dona una parcela de tierra, ¿es usted más rico? Vale la pena preguntárselo...

Por supuesto, se podría decir que la cuestión no tiene que ver tanto con los recursos naturales, sino con su administración. Pero, ¿qué significa administrar? Ganaríamos mucho terreno diciendo que administrar es hacer uso eficiente de recursos que son escasos. Lionnel Robbins (1) (1931) dio una famosa definición de la economía: es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos.

Dejemos por un lado (para tratar más adelante) la interesantísima referencia a la acción humana y los usos alternativos, para concentrarnos en la pregunta clave: ¿qué es la escasez? Responderla es aparentemente fácil. No es nada raro, es más, posiblemente lo hemos experimentado: una situación donde ciertos recursos "faltan", recursos que "necesitamos". Desde los números que no cierran, el dinero que no alcanza en una universidad, hasta la carencia de recursos en familias indigentes. La escasez vuelve a ser, como la economía, algo que no requiere mayores explicaciones.

Hasta que advertimos que, en la mayoría de los casos, suponemos que los recursos que faltan están ahí, sin embargo, "en otro lado", que puede ser la propiedad de algún otro, siendo ese otro desde el vecino, las empresas que tienen ganancias, el dueño del supermercado o el gobierno de otro país. O "están ahí" en el sentido, otra vez, de recursos naturales que permanece "inexplotados".

Entonces surgen expresiones como esta: "somos un país rico, pero mal administrado". O recorremos una zona de gran poder adquisitivo y decimos "la riqueza está, el tema es cómo se la distribuye". Lo cual revela que, en el fondo, pensamos que no hay escasez, sino que los recursos "están ahí", pero mal administrados o mal distribuidos. Como dijo alguien alguna vez ante una gran multitud, al lado de un moderno

(1) ROBBINS, LIONNEL (1932); "*Essay on the Nature and Significance of Economic Science*", Palgrave MacMillan, 1984. Versión en castellano publicada por el Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1944. Disponible en Internet: http://www.eumed.net/cursecon/textos/robbins/index.htm

supermercado: "¡No me digan que no hay para alimentar a los pobres! ¡Miren el supermercado, aquí al lado, lleno de cosas!".

Descubrimos entonces que en el fondo pensamos que el problema no es la escasez, sino otro. Y las definiciones de la economía que ponen su acento en la escasez parecen ser una cosa de libros, mientras que la vida real pasa por otro lado.

Se podría decir también que a veces tenemos una concepción de la escasez asociada a nuestra más tierna infancia. Tal vez alguien ha sido el hermano menor a quien el mayor arrancó su pedazo de torta. Entonces, claro, la torta es escasa: no tenemos torta. Hasta que viene nuestra madre, o nuestro padre, quienes ponen "orden" y nos devuelven la torta injustamente arrebatada. La torta, "ahí estaba". La pregunta que sigue es: ¿no seguimos concibiendo así las relaciones entre personas, entre grupos de interés, entre países ricos y pobres, siendo el problema, entonces, no la escasez, sino quién va a poner justicia en el reparto de la torta? Pero, entonces, ¿estamos en condiciones de comprender el problema económico?

Creemos que no: la escasez es otra cosa y, por ende, la economía también.

Veamos una definición de la economía bastante aceptada en general:

Definición
"La *economía* es el estudio de la forma en que las sociedades deciden qué van a producir, cómo y para quién con los recursos escasos y limitados" (2).

De acuerdo a esta definición la sociedad debe decidir en forma constante los llamados "tres problemas básicos":

- ¿Qué bienes y servicios deben ser producidos y en qué cantidad?
- ¿Cómo debe producirlos?
- ¿Para quién debe producirlos?

El problema central es la escasez, generada por la ilimitada sed de bienes y servicios que los individuos poseen y los recursos limitados

(2) FISCHER, STANLEY, RUDIGER DORNBUSCH & RICHARD SCHMALENSEE, "*Economía*", McGraw-Hill, 2a. edición, Madrid, 1989, pág. 3.

que existen para satisfacerlos. El problema económico es la asignación de medios escasos entre fines alternativos y competitivos, es un problema de *asignación*, necesaria en virtud de la escasez que nos obliga a elegir.

Está bien pero debemos hacer algunas aclaraciones adicionales. De lo contrario nos queda como una definición en el aire, ya alejada de nuestra vida cotidiana, ya ligada a las concepciones anteriormente aludidas.

En primer lugar, los "bienes", ya sean ropa, comida, celulares o lucecitas de colores, ¿de dónde surgen? ¿"Están ahí", son "dados" por algo (la naturaleza) o por alguien (los gobiernos, las empresas)? No. Esa es la clave. La escasez consiste fundamentalmente en que aquello que necesitamos no existe, no está dado: hay que "producirlo".

No venimos a un mundo donde sencillamente caminamos por ahí y encontramos, de modo súper-abundante y a disposición de todos, las prendas de vestir, los alimentos, los cepillos de dientes y cualquier ejemplo que querramos poner. La naturaleza física es indiferente o más bien hostil a nuestros reclamos. La imagen de un náufrago llegando a una isla desierta paradisíaca, con agua y frutas tropicales superabundantes, y una vida de descanso, tomando cocos a la sombra en un árbol maravilloso, es sencillamente un espejismo cultural, que, paradójicamente, olvida el carácter esencialmente cultural de la naturaleza humana. Un tigre salvaje no sufre la escasez en la selva: tiene lo que "su naturaleza" necesita, y consigue su comida corriendo y comiendo la carne de otros mamíferos.

A los seres humanos, los bienes no le son dados. Incluso las necesidades que podríamos llamar básicas, en el sentido de compartidas por otros mamíferos, tales como el alimento, el agua, pasan por un proceso cultural de transformación que implica otro tipo de necesidad, y eso aún en el **extraño** caso de que tengamos a nuestra disposición agua potable y alimentos digeribles sin que hayan tenido que pasar por un delicado proceso de producción y purificación.

Lo que llamamos "bienes" existen en menor cantidad de las necesidades que hay de ellos, precisamente porque en primer lugar "no están ahí": no salen de los árboles, (y eso, si hay árboles) ni son el maná del cielo. Los ejemplos de bienes "libres", súper-abundantes, son cada vez

más difíciles. El agua potable, muy difícil; el aire, tal vez, aunque cada vez menos. La luz solar en una estación espacial, tal vez, aun cuando en ese caso los procesos para transformarla en energía no serían súper-abundantes.

Definición
Los bienes son escasos, estos es, "económicos", precisamente porque en primerísimo lugar no existen.

En segundo lugar, los bienes son escasos en relación a nuestras necesidades, claro, y esas necesidades son sencillamente culturales. Es nuestra naturaleza humana la que nos hace ser un ser social, que produce artefactos, por sencillos que sean, y que tiene rituales y procesos sociales por donde pasan la satisfacción de las necesidades y-o pulsiones que tienen otros mamíferos (alimento, reproducción, etc.) de las cuales, además, un individuo humano puede abstenerse por los motivos que fuere.

Por ser culturales, las necesidades son *sanamente subjetivas*, y por ello la escasez no tiene que ver con cantidades físicas, "objetivas". Las personas demandan bienes, y ello implica: sus creencias y supuestos culturales los llevan a demandar ciertos bienes que, como hemos visto, "no están" en primer lugar. En ese sentido, no hay, creemos, necesidades básicas o primarias "versus" necesidades culturales o subjetivas.

Esa dicotomía implica en realidad un juicio de valor moral sobre ciertas necesidades, juicio de valor *que puede estar perfectamente bien* "pero" que se refiere a otra cosa. Puede ser perfectamente verdadero que si Juan tiene hijos pequeños debería preocuparse por el vestido y el alimento de sus niños y no en gastar todos sus recursos en películas de terror, pero vestir y alimentar a sus pequeños es tan cultural como lo segundo: si Juan es maya del s. VII d.c. lo hará de un modo y si es occidental del siglo XXI en New Jersey lo hará de otro, y en ambos casos la escasez estará "presente" y vivida de modo diferente.

Definición
Todas las necesidades humanas, en ese sentido, son sanamente subjetivas porque son humanas y por ende culturales. La escasez, por ende, no es algo físico. La cantidad tiene que ver con la escasez porque, una vez que "algo" es culturalmente demandado, recién allí la cantidad "física" se convierte en algo relevante.

En tercer lugar, la escasez no tiene que ver con la bondad o maldad moral, aunque se relacionen. La ética tiene que ver con la actitud que

tomamos ante la escasez, pero no determina la escasez. Dos santos caminando por un desierto morirán santamente si no encuentran agua. Se darán mutuamente hasta la última gota de agua que les quede, se darán mutuas fuerzas hasta el último momento, rezarán con el último aliento, pero morirán. Su absoluta bondad no será la solución de la escasez. Puede ser que Dios los salve milagrosamente, claro, pero la economía no trata de ese caso, excepto para aquellos que se creen Dios.

Cabe reconocer, claro está, que la situación es habitualmente la contraria. Para la naturaleza humana común y corriente, la escasez es motivo de conflicto. Dos personas caminando en el desierto, pueden terminar muriéndose, pero a la vez intentando matarse por el agua que les quede. Así sucede con personas, grupos y gobiernos caminando por el desierto del subdesarrollo. Excepto que se encuentre otro modo de enfrentar la escasez, tema del cual hablaremos más adelante.

La escasez así concebida abre el ramillete de preguntas que constituyen el eje central de la ciencia económica. Nos hace vislumbrar la importancia de la *demanda* subjetiva para el valor de los bienes, los precios y el mercado. Nos hace ver la importancia de la *oferta*, porque hay un proceso de producción de bienes que *no* están dados, y de descubrimiento de cuáles pueden ser esos bienes demandados.

Ello implica un problema esencial de *conocimiento* para la organización de la vida económica. Surge entonces otra pregunta muy importante: ¿cómo coordinar oferta con demanda? Nos muestra además lo fundamental de los procesos de *producción* de bienes que, por su naturaleza propiamente cultural, *no* están dados.

La producción está ligada, a su vez, a temas tales como ahorro, inversión, capital, factores de producción, tiempo. Y todo ello está ligado a la pregunta básica que hace de la economía y el derecho, casi, una sola ciencia: ¿bajo qué condiciones "jurídicas" los bienes son producidos? La propiedad privada de los medios de producción, ¿aumenta o minimiza el problema de la escasez?

Veremos que, partiendo de una noción de bienes como "dados", la respuesta tiene a inclinarse por lo primero, pero si nos damos cuenta de que los bienes "no" están y que por el contrario deben ser producidos, nos inclinaremos por lo segundo. La propiedad en este caso no aparece como un debate solamente moral o ideológico en el sentido despectivo

del término: actualmente forma parte de los supuestos mismos de la ciencia económica.

Conocer las necesidades

Volvamos ahora a la definición citada antes como de general aceptación. No está exenta de críticas y desacuerdos. En general, los economistas suelen adherir a lo que se denomina el "individualismo metodológico", esto es, comenzar a analizar los problemas desde la perspectiva del individuo, sin perder de vista que los grandes agregados, sean los que los mismos economistas crean y utilizan como el Producto Bruto Interno (PBI) o los que la ciencia política y la sociología han divulgado tales como la "sociedad" no tienen una existencia propia y ajena a la de los individuos que la componen. Es decir, no existe tal cosa como una "sociedad", un ente distinto a sus miembros con características propias. Sin embargo, la definición antes mencionada da a entender que sí, que "las sociedades" más que los individuos son las que deciden el qué, el cómo y el para quién que se encuentra en el centro de la preocupación económica.

Es probable que estos mismos autores den por sentado que cuando mencionan a la sociedad están haciendo referencia a un grupo de individuos organizados como tal, es más, que resuelven esos problemas económicos a través del mercado, pero lo cierto es que la definición no señala esto y al no hacerlo deja abierta la puerta a cualquier tipo de interpretación.

La cuestión no es menor porque dependiendo de la metodología que se asuma se puede llegar a destinos muy diferentes. Por ejemplo, si, como la definición anterior afirma, es "la sociedad" la que va a decidir, la siguiente pregunta es cómo lo hace. El economista puede estar pensando que la misma lo hace a través del mercado pero normalmente cuando se toma a la sociedad como un ente con vida propia sus decisiones son tomadas por el "estado". De más está decir que una definición de este tipo implica creer que el estado, o bien resuelve directamente los problemas básicos antes señalados o por lo menos debe cumplir una función guía de decisiva importancia. Desde esta perspectiva, el estado es el fruto del contrato social original y, por ende, la representación de la sociedad por antonomasia.

Por otra parte, esa misma definición plantea más que nada un problema mecánico, tecnológico, un problema típico de ingenieros, no

economistas. Las necesidades de los individuos parecen dadas, y conocidas, por lo que lo demás es la definición de qué bienes o servicios deben producirse para mejor satisfacerlas, cómo hacerlo de la forma más eficiente posible (es decir con una menor utilización de los recursos escasos) y una vez producidos, cómo habrán de distribuirse.

Si las necesidades son conocidas, el resto es un problema de cálculo, de asignación, algo que una computadora podría realizar. No es de extrañar, entonces, que dentro de este marco la planificación económica sea una alternativa posible. El problema en verdad, no es ese, sino que no sabemos cuáles son esas necesidades de todos, tan sólo conocemos las propias.

"El problema económico de la sociedad no es, por consiguiente, simplemente un problema relativo a cómo asignar recursos 'dados', si 'dados' significa dados a una sola mente que deliberadamente resuelve el problema que plantean esos 'datos'. Es más bien el problema de cómo lograr el mejor uso de los recursos conocidos por cualquier miembro de la sociedad para fines cuya importancia relativa solamente los individuos conocen. O, para expresarlo brevemente, es el problema de la utilización del conocimiento que no le es dado a ninguno en su totalidad" (3).

Sólo Pedro, en Amazonas, sabe cuáles son sus necesidades presentes, igual que Alicia en Chile o Abdul en Egipto. Si conociéramos cada una de sus necesidades y dispusiéramos de la información necesaria sobre la distinta disponibilidad de recursos y las tecnologías para transformarlos en productos y servicios que satisfagan esas necesidades, entonces sí podríamos responder al qué, cómo y para quién. El problema es que no lo sabemos, ni es posible saberlo. Esas necesidades son subjetivas, es decir, se relacionan con la escala de valores de cada individuo (ver más adelante...) y se manifiestan tan sólo en sus acciones. Solamente cuando observamos a alguien actuar comprobamos cuáles eran sus valoraciones en ese instante, y aun en ese caso sólo podemos afirmar cuáles fueron sus valoraciones pasadas, no las presentes o futuras.

El "problema", entonces, a resolver es un problema de información, lo cual es previo a la asignación de recursos.

(3) HAYEK F. A., *"The use of knowledge in society"*, American Economic Review, 35, 1945, 519-30. Versión en castellano disponible en Internet: http://www.hacer.org/pdf/Hayek03.pdf

En tanto y en cuanto la economía se basó en una teoría objetiva del valor parecía probable poder resolver la asignación de recursos en la forma más eficiente. Si el valor es objetivo, alguien lo puede medir y asignar cada recurso a quienes más lo valoran. Pero al probarse la falsedad de la misma, su reemplazo por una teoría subjetiva del valor volvió a esto imposible. La economía, que hasta entonces se ocupaba de la asignación objetiva de factores, pasó a ser una ciencia mucho más amplia, una ciencia de la elección humana.

Escasez y pobreza

De acuerdo con todo lo que hemos visto, la escasez y la pobreza se relacionan, claro, pero no son lo mismo. La pobreza no es una condición natural de la humanidad, la escasez, sí. Humanidad y escasez van de la mano: los bienes que nuestra naturaleza cultural demanda no están dados, deben ser producidos. Ahora bien, si hay una economía como ciencia, es porque de algún modo estudiamos cómo "minimizar" los efectos de la escasez. No se la puede anular, pero sus efectos pueden ser mejor o peor enfrentados. En ese sentido, la pobreza es una escasez no minimizada, sino mal enfrentada.

Vocabulario
Minimizar: obtener el menor resultado posible. Desde una perspectiva matemática: buscar el mínimo de una función

Así concebida, la pobreza ha acompañado a la humanidad desde siempre, y hace muy poco (dos siglos más o menos) que en algunas regiones del planeta (y la pregunta es por qué) las "condiciones de vida" comenzaron a ser "culturalmente" mejores. En todas las culturas, el trabajo de sol a sol, las hambrunas, las pestes, la mortalidad infantil, el nulo acceso a relativos medios de educación formal, era la condición inexorable de las mayorías, excepto para las minorías que detentaban los distintos tipos de poder. Que ahora nos parezca éticamente insoportable que así siga siendo en muchas regiones del globo, nos muestra que algo ha cambiado; no sólo nuestros criterios de valoración moral, sino algo con lo cual comparar: aquellas regiones del globo que llamamos desarrolladas, si bien la causa del desarrollo aún no la hemos visto (y será uno de los principales temas de este libro).

Eso explica una de las principales tesis del libro *La rebelión de las masas* de Ortega y Gasset (4): gran cantidad de personas dan como

(4) ORTEGA Y GASSET, JOSÉ, 1930, *"La Rebelión de las Masas"*. Disponible en Internet: http://www.laeditorialvirtual.com.ar/Pages/Ortega_y_Gasset/Ortega_LaRebelionDeLasMasas01.htm

dadas, como descontadas, altas condiciones de vida que, sin embargo, son en realidad una excepción a la pobreza que ha acompañado a la humanidad durante milenios, y que demandaron complejísimos procesos de acumulación de capital y producción de bienes y servicios.

Pero la parte de verdad de esa novedosa demanda cultural es que, efectivamente, la pobreza no es el resultado de recursos naturales escasos, ni tampoco fruto de la maldad o la vagancia: es fruto de una escasez no minimizada, una escasez en medio de una sociedad cuyas personas carecen de los *incentivos* que los individuos normales necesitan para crear, descubrir, producir, ahorrar, acumular capital e invertir. Los países llamados "ricos", esto es, desarrollados, no son regiones donde no haya escasez. Varios de esos países tienen condiciones climáticas hostiles y recursos naturales muy pobres. Pero, como dijimos, para minimizar la escasez hay que producir; para producir, como veremos en todo este libro, son necesarios procesos que requieren tiempo: ahorro e inversión en bienes de capital, para todo lo cual son necesarios una serie de incentivos con las cuales las personas comunes y corrientes hagan todo ello. Las claves allí pasan por la estabilidad política, jurídica, monetaria, por ciertas cuestiones en las cuales David Hume insistió hace algún tiempo: la estabilidad en la propiedad y el cumplimiento de los contratos. Tendremos tiempo de ver todo ello con más detalle.

Por supuesto, que la pobreza sea una cuestión relativa a la cultura es, dado lo que hemos visto, obvia. Hoy, quien viviera en las condiciones del más rico de los señores feudales medievales, sería pobre. A su vez, muchos pobres en Calcuta soñarían (si es que les quedan fuerzas para soñar) con ser pobres como lo es alguien pobre en las afueras de Filadelfia. En ese sentido pueden hacerse índices empíricos, realizados a partir de indicadores más o menos sensatos; se puede hablar de que alguien está "por debajo de la línea de la pobreza", y no está mal, siempre que entendamos todo ello como sanamente relativo a nuestras valoraciones y aspiraciones culturales actuales.

Ello, sin embargo, no le quita valor moral. La opción por el desarrollo es una opción moral: significa decir que es éticamente deseable una situación donde haya cada vez mayores oportunidades (nunca iguales porque es imposible) para condiciones de vida donde haya higiene, salud, educación, nutrición, acceso a bienes y servicios culturalmente diversos. Pero ese *desideratum* moral marca el "para qué" de la economía pero no el cómo: ¿cómo lograr todo ello?

Hemos tratado de plantear el problema correctamente, para que la respuesta esté, al menos, encaminada en su correcta dirección. Si queremos pasar de la pobreza, del subdesarrollo, al desarrollo, debemos tomar conciencia de la escasez, y no suponer que los recursos están dados pero acaparados por cierta conspiración mundial. Los recursos *son* escasos, *no* están dados, y a partir de allí la pregunta se concentra en el conjunto de condiciones para que personas comunes y corrientes descubran, ahorren, produzcan e inviertan. No estamos evitando adrede el tema de la distribución: lo trataremos en el Capítulo 12.

Por ahora, digamos que muchas de las soluciones habitualmente propuestas para salir de la pobreza parecen ignorar radicalmente el problema de la escasez y, por ello mismo, la agravan. Si un alimento muy necesario tiene un precio muy alto es porque es escaso, porque no se ha invertido en él lo suficiente. Que el gobierno controle su precio no lo va a hacer menos escaso ni va a aumentar las inversiones: al contrario, será al revés. Los gobiernos (esto es, personas con poder de coacción) pueden eliminar la propiedad de los factores de producción de esos alimentos pero no por ello su escasez va a ser eliminada: al contrario, lo que va a ser eliminado es su incentivo para ser producidos.

El gobierno puede gravar con impuestos altísimos pero, otra vez, dada la escasez, cuantos más impuestos, menores los recursos para todos los bienes y servicios. El gobierno puede intentar producir algo pero, ¿con qué financia esa producción? ¿Con impuestos? más escasez. ¿Con deuda pública? más escasez. ¿Con inflación? más escasez. El *olvido de la escasez* lleva a las personas a pensar que la riqueza y el desarrollo salen de actos voluntaristas de "creación" de riqueza, creación en un sentido cuasi-religioso del término. "Hágase el desarrollo", y el desarrollo se hizo. "Bajen los precios", y los precios bajarán. "Elévense los salarios", y los salarios aumentarán. "Haya mayores servicios de educación y salud", y los habrá. No es así en un mundo *con escasez*. Nadie tiene esas voces de mando, nadie puede dar esas órdenes, y cuando se lo intenta, la escasez aparece por detrás, como burlándose, como preguntando "¿se habían olvidado de mi?". Aparece por detrás con inflación, con corrupción, con mercados negros, con faltantes, con sobrantes tirados al mar, con deudas públicas impagables, con crisis financieras y monetarias, pero fundamentalmente, con desnutrición, con desocupación, miseria y subdesarrollo. Con todo lo que se quiso evitar al pretender vivir en un mundo mágico sin escasez. La economía

ha sido llamada la ciencia triste, tal vez porque da la mala noticia de siempre: hay escasez. La mala noticia no es tan mala si no se la olvida.

De la competencia biológica a la competencia social

Antes de pasar al capítulo siguiente, debemos tocar un tema muy básico que preanuncia de algún modo todos los que siguen. Recordemos que en un momento dijimos "....Un tigre salvaje no sufre la escasez en la selva: tiene lo que "su naturaleza" necesita, y consigue su comida corriendo y comiendo la carne de otros mamíferos". No dijimos que no haya escasez, dijimos que no la sufre al modo humano. Esto es, en la naturaleza animal no humana también hay escasez, en cierto modo, pero el modo de "solucionarla" es muy simple: una lucha a muerte entre las diversas especies. Por supuesto, la evolución presenta diversas formas de acción cooperativa, y más dentro de una misma especie gregaria, pero se podría decir que entre las diversas especies la norma es una lucha a muerte por el sustento, que forma parte de un delicado y asombroso equilibrio ecológico del cual tenemos cada día mayor conciencia.

En el ser humano, sin embargo, se da un paso fundamental: el paso de la competencia biológica, esa lucha mortal, a la competencia social, en términos de Mises (5) (1949). El ser humano, con su naturaleza racional, puede advertir las ventajas de la división del trabajo y pasar así a una forma de acción cooperativa que es el comercio, que ya implica alguna forma de propiedad para distinguir un oferente y un demandante, aunque sea en forma de trueque.

Esto es muy importante: en los seres humanos, la escasez se minimiza mediante esa acción cooperativa llamada comercio, o mercado como proceso. Todo esto será analizado más en detalle en capítulos posteriores; ahora lo importante es destacar que el mercado, como intercambio de bienes y servicios, como fruto de la división del trabajo y bajo alguna forma de propiedad, no es la lucha de todos contra todos, sino que es una acción cooperativa, porque tiene como resultado un aumento en la productividad conjunta. Esta concepción del mercado como cooperación social, esencialmente pacífica, es contrapuesta a todas aquellas visiones de la vida social que la ven fundamentalmente como conflictiva, casi igual a la lucha biológica.

(5) MISES, LUDWIG VON, 1949, *"La Acción Humana"*, Madrid, Unión Editorial SA, 2001. Disponible en inglés en Internet: http://www.mises.org/humanaction.asp

Mises lo expone abstractamente, pero por supuesto, todo esto implica un largo proceso histórico, evolutivo, donde las condiciones jurídicas del mercado han evolucionado lenta y espontáneamente (6) (Hayek, 1960). Y en esa evolución aún estamos. Se podría decir, frente a las actuales circunstancias mundiales, que nos falta un largo camino, pero para el tema de la escasez, la comprensión de esta cuestión es básica. La guerra, como "sistema económico" implica que no se ha salido de un cerebro reptil, que marca su territorio y concibe la supervivencia como un juego de suma cero donde la vida de uno implica la muerte del otro. Ello no es economía, eso no es minimizar el problema de la escasez.

Desde las guerras de conquista, pasando por los imperialismos territoriales hasta llegar a las actuales contiendas de cierre de fronteras y "lucha" contra la inmigración, todo ello implica el mismo concepto, de sociedad humana como conflicto, que aumenta el drama de la escasez de manera exponencial. En cambio, darse cuenta de las ventajas del comercio como juego cooperativo es la diferencia entre la vida y la muerte. Los que pasan de la guerra al comercio aumentan su productividad conjunta y su nivel de vida, estableciendo de ese modo las condiciones de previsibilidad del futuro que, como veremos, son esenciales para la tasa de interés, el ahorro y la formación de capital. Pero, además, un resultado teorético de lo anterior es tener una visión diferente de la historia humana: contrariamente a la visión de Marx, donde la historia es lucha, la historia humana es la historia de la progresiva salida de la guerra, de la progresiva y lenta evolución de las relaciones comerciales.

Vocabulario
Juego de suma cero: en un juego de este tipo las ganancias de un jugador son iguales a las pérdidas del o de los demás jugadores.

La economía como ciencia se inserta en esta concepción. Ya hemos visto que si no hubiera escasez, si todo fuera dado como maná del cielo, la economía no tendría sentido; de igual modo, si la escasez sólo tuviera su "solución" en la eliminación del otro, la economía como ciencia tampoco tendría sentido, y habría que dejar todo el espacio a la estrategia militar. Las implicaciones filosóficas, sociales e históricas de lo anterior son muy vastas: nombremos sólo un futuro cercano donde la

(6) HAYEK, FRIEDRICH A. VON, 1960, *"The Constitution of Liberty"*, Chicago, University of Chicago Press, 1978. Versión en castellano: *"Los Fundamentos de la Libertad"*, Madrid, Unión Editorial.

superpoblación llegará a niveles inimaginables. Por lo pronto, nuestra humilde tarea es tomar conciencia de la escasez: a partir de ello, la economía existe como ciencia.

El individualismo metodológico

Muchos libros de economía de fines del siglo pasado y principios de éste, analizaban las alternativas a que se enfrentan los individuos con el ejemplo de Robinson Crusoe quien, aun encontrándose sólo en una isla debía tomar decisiones, debía elegir entre descansar o trabajar, entre sacrificar consumo para ahorrar recursos y convertirlos en útiles herramientas. Es decir, estudiaban la acción, las elecciones que va realizando el individuo. Crusoe, sólo en la isla, representa toda una economía en sí misma, tiene que tomar en cuenta buena parte de las categorías que la economía analiza: consumo, ahorro, inversión, productividad, preferencia temporal, interés, etc.

Esas categorías las veremos analizadas a menudo en circunstancias en que no existe un sólo individuo sino varios relacionados entre sí, es decir, en el caso de Crusoe a partir de la llegada de Viernes a la isla. Se trata de analizar los intercambios (7), las relaciones voluntarias que se establecen en el mercado, las personas cooperando unas con otras.

La figura de Robinson Crusoe, solitario en una isla, fue abandonada por los textos de economía. En verdad, es un pena que haya sucedido así. Después de todo, la figura de un hombre solitario tomando decisiones sobre sus recursos escasos, si bien no es "realista" en el sentido que ninguno de nosotros se encuentra en tal situación, sí lo es en el que todos tomamos decisiones individuales con respecto a nuestros recursos. Es, además, una figura literaria mucho más real que la figura introducida posteriormente de la "sociedad" asignando recursos: los individuos tomando decisiones existen, la "sociedad" como ente separado de ellos no.

Ejemplo:

Es común escuchar frases como la siguiente "la sociedad reclama que se proteja a la industria local, fuente creadora de trabajos". ¿Quién exactamente es "la sociedad"? Pues si se trata de los habitantes de un determinado territorio sujetos a una cierta organización política resulta claro que una propuesta de tal naturaleza no afecta a todos por igual. Efectivamente, proteger a una determinada industria de la competencia puede generar algunos trabajos en ella. Los consumidores, en general, deberán pagar esos productos más caros, gastarán menos en otros productos, por lo que otros puestos de trabajo serán destruidos. Poner en cabeza de "la sociedad" determinado interés simplemente esconde la promoción de un interés sectorial disfrazado como interés general.

(7) BUCHANAN, JAMES, *"¿Qué deberían hacer los economistas?"*, Libertas Nº 1, Buenos Aires, ESEADE, Octubre de 1984, págs. 117-133.

Tomemos ciertas precauciones en lo que estamos diciendo. No podemos negar que las sociedades, las naciones, las comunidades son factores importantes en la determinación de los hechos. Pero, en general, los economistas adoptan lo que se denomina "individualismo metodológico", el cual no niega la importancia de esos conglomerados sino que trata de analizar su nacimiento y evolución a partir de las acciones que los individuos realizan. Luis XIV o Napoleón, cuyas decisiones fueron sin duda importantes, y hasta mucho más importantes que las de muchos otros, fueron individuos, no conglomerados (por más que se le atribuya a Luis XIV la frase 'el estado soy yo') y en todo caso son sus acciones, liderando ya sea gobiernos o ejércitos las que se van a estudiar (8).

"Es el significado que a la acción atribuyan su autor y los por ella afectados lo que determina la condición de la misma. Dicho significado de la acción da lugar a que determinada actuación se considere de índole particular mientras otra sea tenida por estatal o municipal. Es el verdugo, no el estado, quien materialmente ejecuta al criminal. Sólo el significado atribuido al acto transforma la actuación del verdugo en acción estatal. Un grupo de hombres armados ocupa una plaza; depende de la intención el que tal ocupación se atribuya a la nación y no a los oficiales y soldados allí presentes. Si llegamos a conocer la esencia de las múltiples acciones individuales, por fuerza habremos aprehendido todo lo relativo a la actuación de las colectividades. Porque una colectividad carece de existencia y realidad propia, independiente de las acciones de sus miembros" (9).

Comenzaremos, entonces, a analizar los fundamentos básicos de la economía con el análisis de un individuo, en cierta forma en el viejo

(8) En este sentido puede resultar muy interesante leer *"La Guerra y la Paz"*, de LEÓN TOLSTOI, una novela que muestra las limitaciones de las acciones de los individuos, inclusive los más importantes, y cómo las decisiones simultáneas de muchos afectan el transcurso de la historia.

(9) MISES, LUDWIG VON, (1949), *"La Acción Humana"*, Unión Editorial SA, Madrid, 2001, pág. 51.

estilo "robinsoneano" del que se encuentra aislado en una isla. Siendo esto así, será necesario luego, cuando pasemos del análisis de un individuo al de muchos de ellos, o una sociedad, tomar en cuenta la advertencia siguiente:

"Hay algo profundamente insatisfactorio en la forma en que los economistas nos introducen al objeto de su reflexión por medio de la parábola de un Robinson Crusoe que se enfrenta con un 'problema económico' cuando tiene que decidir cómo asignar sus recursos escasos –incluido el tiempo– entre usos que compiten entre sí. Con esa clase de introducciones resulta muy fácil deslizarse desde el entorno de Crusoe a otro en el que la 'sociedad' también hace frente a su 'problema económico' para saltar, casi sin darnos cuenta desde los análisis de maximización de la utilidad individual a los análisis de maximización de valor para la sociedad" (10).

Intentemos ahora elaborar otra definición de la economía:

Definición
La economía es la ciencia que estudia la acción humana, es decir, el intento de alcanzar ciertos fines elegidos con el empleo de medios que son naturalmente escasos.

Esta definición es bastante distinta de la anterior. Incluye dos niveles diferentes: el de la identificación de los fines perseguidos y los medios para alcanzarlos, lo que denominaríamos el componente empresarial de las acciones de todos los individuos; y el de la asignación de los recursos propiamente dicho.

La primera definición antes mencionada lleva a utilizar conceptos agregados pese a que sus autores afirmen su favor por el individualismo metodológico. Pocas páginas más adelante de la misma sostienen: "La mayoría de las variables económicas se parecen más a los tractores y a las cotizaciones de la bolsa que a la actitudes; pueden describirse fácilmente y por completo mediante números" (11).

Pero contar tractores no nos sirve de nada si no lo ligamos a una acción en particular, ¿se trata de la compra de tractores, de su venta, de su stock, de su producción, de su importación o exportación? Todas ellas son, precisamente acciones de individuos que han decidido producir-

(10) GEOFFREY, BRENNAN & BUCHANAN, JAMES M., "*La Razón de las Normas*", Unión Editorial, Madrid, 1987, pág. 39.
(11) FISCHER, DORNBUSCH, SCHMALENSÉE, op, cit., pág. 33.

los, comprarlos o mantenerlos en stock. Lo mismo sucede con las cotizaciones en la bolsa: hay personas que han comprado y otras han vendido, los precios no surgen automáticamente sin acciones de la gente que se reflejan en ellos. Ambas son "acciones", o actitudes en el lenguaje de los autores mencionados. Por lo tanto, no existe en economía una variable "tractores" sino una variable individuos que realizan acciones con tractores. Corremos el riesgo de que, abrumados por las cifras, perdamos de vista lo esencial.

La ciencia de la economía

La economía es una ciencia. ¿Por qué? Porque descubrió que en el transcurso de las relaciones sociales existe una regularidad de fenómenos a los que el hombre ajusta sus acciones para alcanzar sus objetivos. El estudio de esas regularidades implica el descubrimiento de "leyes" económicas, de la misma forma que existen leyes descubiertas y a descubrir en otras ciencias.

Obviamente, por tratar de las leyes que subyacen a las relaciones humanas se trata de una ciencia social, diferente de las ciencias naturales. Si bien esa diferencia es aceptada no sucede lo mismo con la metodología que correspondería aplicar. Muchos economistas sostienen que la economía debería aplicar el mismo método científico de las ciencias naturales. Por ejemplo:

"Los economistas tratan de considerar su materia con la objetividad del científico. Se aproximan al estudio de la economía en forma similar a la que el físico lo hace al estudio de la materia y el biólogo al estudio de la vida. Ellos elaboran teorías, recolectan datos y luego analizan estos datos en un intento de verificar o refutar sus teorías" (12).

No es que estos economistas crean que su ciencia es igual a las ciencias naturales. Saben que ésta presenta ciertos obstáculos, siendo uno de los más importantes la imposibilidad de realizar experimentos, algo que el físico o el biólogo realizan en sus laboratorios. Resulta imposible tal cosa en la economía: el mundo es constante cambio y modificación, no se lo puede frenar por un instante para ver cómo se comportaría si se cambiara una sola variable.

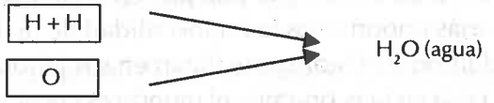
(12) MANKIW, N. GREGORY, "*Principles of Economics*", The Dryden Press, Fort Worth, 1997, pág. 18.

Como esto no se puede hacer, estos economistas creen que en lugar de organizar experimentos bajo circunstancias controladas, deben tomarse los hechos históricos como experimentos sociales. Por ejemplo, si nos preguntamos qué efecto tendría el incremento del precio del petróleo en la demanda del mismo, podríamos analizar lo que efectivamente sucedió en 1973 cuando los países productores decidieron tal cosa. Tendríamos allí un "experimento" a la medida para comprobar una teoría.

No obstante, el problema con el que se enfrenta esta metodología es que hay ciertas diferencias de peso entre las ciencias naturales y las ciencias sociales. Todas ellas tal vez podrían resumirse en lo siguiente: el ser humano tiene volición, libre albedrío, capacidad de decisión, algo que la materia no tiene. En las ciencias naturales, las restricciones a las leyes de la naturaleza son impuestas por la realidad física, son dadas (no se puede superar la velocidad de la luz, por ejemplo); en las ciencias sociales esas mismas restricciones están sujetas a evolución a través del proceso de adaptación humana.

Desde hace un par de décadas se ha desarrollado ya toda una corriente denominada "economía experimental" (13), con varios "laboratorios" en funcionamiento en distintas universidades del mundo. Lo que suelen hacer es modelar distinto tipo de "juegos" en los cuales participan generalmente estudiantes de las mismas universidades, para comprobar sus reacciones ante distintos incentivos y a través de ello confirmar o rechazar teorías.

En general, al analizar los fenómenos sociales, nos encontramos con hechos complejos, los cuáles son el resultado de causas muy diversas. En el mundo físico sucede lo mismo. Por ejemplo, el agua es el resultado de la combinación de dos átomos de hidrógeno con uno de oxígeno:

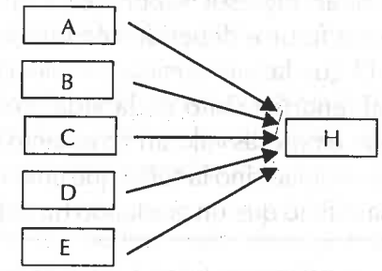


Tenemos en este simple ejemplo, dos causas para un determinado efecto. Podemos también cuantificar cada una de esas causas, es decir,

(13) Ver D.D. DAVIS & C.A. HOLT, *"Experimental Economics"*, NJ: Princeton University Press, Princeton, 1993, V.L. SMITH & A.W. WILLIAMS, *"Experimental Market Economics"*, Scientific American 267, págs. 116-22.

expresar la cantidad en la que cada una de ellas contribuye al resultado final.

En las ciencias sociales, en cambio, no encontramos con una diferencia que genera un problema insalvable (14). Un determinado hecho social es también complejo y ocasionado por un cierto número de causas, pero nos resulta imposible cuantificar el exacto peso de cada una de ellas en el resultado final:



En este caso no podemos asignar un peso determinado a la causa A en el efecto H. Por ejemplo: ¿cuáles fueron las causas de la hiperinflación en la Argentina o de la depresión económica mundial a partir de 1930? Podríamos encontrarnos con disidencias en la selección de las causas. No obstante eso, el problema es mayor. Supongamos en que estamos todos de acuerdo en que las causas en el primer caso fueron las siguientes: la emisión de moneda, la caída de la demanda de moneda, el déficit fiscal, la difícil transición política (de hecho unas son causas de otras). Aun así no podríamos asignar porcentajes de responsabilidad a cada una de ellas. Es decir, nunca podríamos afirmar que la hiperinflación en la Argentina fue causada en un 30% por la emisión de moneda, 25% por la caída de su demanda, 15% por el déficit fiscal y 30% por la transición política.

Ejemplo

Los datos verifican que los niveles de remuneración de los graduados universitarios son superiores al promedio general. Hasta allí la descripción de un hecho. Si es que de algo nos va a servir usar la razón es para tratar de determinar porqué eso es así. La respuesta no

(14) Esta diferencia entre ambos tipos de ciencia puede ser debatida desde cierto punto de vista, porque la complejidad de las ciencias naturales podría ser equivalente por el lado de la realidad física, sólo que por el lado del método experimental puede ser "simplificada".

es tan simple. A primera vista pareciera ser que la universidad enseña un cierto número de conocimientos útiles que son apreciados por los empleadores retribuyéndolos con una mejor remuneración. También podría afirmarse que para las tareas específicas que un graduado universitario puede realizar sólo hay un número pequeño de candidatos mientras que para la realización de otras tareas más simples ese número es correspondientemente mayor. Puede decirse también que sólo los hijos de padres de ingresos superiores al promedio van a la universidad, y que ellos tendrían ingresos superiores a la media de todas formas, pues sus ingresos futuros dependen en buena parte de los ingresos de sus padres. O que las universidades seleccionan a los más capaces, los que igual tendrían éxito en la vida. Por último, podría sostenerse que lo que las empresas valoran no es tanto los conocimientos adquiridos en la universidad sino la señal que envía sobre la capacidad de dedicación y sacrificio que un graduado ha debido aplicar.

En fin, todas ellas podrían tener algo que ver. ¿Qué hacer entonces? Un camino es buscar más datos, tratar de verificar o refutar alguna de las hipótesis. Pero lo que no podremos hacer es cuantificar cuánto contribuye cada una de ellas a la explicación final del fenómeno.

En el caso de los experimentos históricos que los economistas analizan para confirmar o refutar sus teorías nos encontramos con tal fenómeno. El grado de certeza al que nos lleva es siempre relativo: puede haber habido otras causas o pueden las seleccionadas haber tenido otro peso. De hecho, parece que a través de los experimentos históricos pudiera probarse cualquier cosa, tanto una afirmación como la contraria, con lo que muchas veces nos encontramos. No es de extrañar, por lo tanto, que la economía aparezca entonces como una ciencia mucho más discutida y polémica que otras ciencias, en la cual hasta llega a decirse que donde se encuentren tres economistas habrá al menos cuatro opiniones distintas.

En virtud de las debilidades de la aplicación del método científico a las ciencias sociales, otros economistas prefieren utilizar una metodología diferente, no ya la de las ciencias naturales sino la de la lógica. Parten desde un axioma: una proposición evidente, verdadera en sí misma, y buscan deducir leyes a partir de éste. Siguiendo las leyes de la lógica, si el axioma es verdadero, las afirmaciones deducidas lógicamente de éste también son verdaderas. El método fue utilizado por primera vez por Euclides para desarrollar su geometría.

Definición
Axioma: Proposición tan clara y evidente que se admite sin necesidad de demostración. Desde una perspectiva matemática, cada uno de los principios fundamentales e indemostrables sobre los que se construye una teoría.

¿Por qué un axioma es una verdad en sí misma? Pues porque es imposible probar lo contrario. Tomemos el caso de un axioma que ya fue presentado aquí: el hombre actúa. Cualquiera que quiera probar la falsedad de tal afirmación, para hacerlo debería actuar, con lo que estaría probando la verdad del axioma.

Los partidarios del método científico o "empírico" sostienen que solamente puede determinarse la veracidad de una proposición si es confirmada por su poder de predicción.

"Sólo la evidencia de los hechos puede mostrar si es 'correcta' o 'errónea' o, mejor aún, si es tentativamente 'aceptada' como válida o 'rechazada'. Como argumentaré con mayor detalle más adelante, la única prueba relevante de la *validez* de una hipótesis es la comparación de sus predicciones con la experiencia. La hipótesis es rechazada si sus predicciones son contradecidas ('frecuentemente' o más a menudo que las predicciones de hipótesis alternativas); es aceptada si sus predicciones no son contradecidas; se le otorga mayor confianza si ha sobrevivido más oportunidades de contradicción. La evidencia de los hechos nunca puede 'probar' una hipótesis; solamente puede fracasar en rechazarla, que es lo que generalmente queremos señalar cuando decimos, no muy exactamente, que la hipótesis ha sido 'confirmada' por la experiencia" (15).

En el caso anterior, esto significaría que la afirmación "el hombre actúa", ¿sería una hipótesis a ser probada por su capacidad de predicción, o simplemente una tautología, un hecho que no brinda ningún tipo de conocimiento y del cual no puede derivarse ninguna otra conclusión?

Vocabulario
Tautología: repetición de un mismo pensamiento expresado de distintas maneras.

Pues el método "empírico" sostiene que la lógica formal sólo puede probar la consistencia del argumento pero que sólo la evidencia de los

(15) FRIEDMAN, MILTON, *"The Methodology of Positive Economics"*, en Essays in Positive Economics, University of Chicago Press, Chicago, 1953.

hechos puede decir dichas categorías sean útiles para analizar una clase particular de problemas. En este caso una afirmación como "el hombre actúa" sería verdadera, por cierto, pero vacía de contenido precisamente porque es imposible que sea contradecida. ¿Puede obtenerse algún tipo de conocimiento de una proposición de ese tipo? ¿Una ciencia deducida de axiomas, puede dar alguna información sobre la realidad? Pues puede el lector preguntarle a Neil Amstrong si la geometría euclidiana, deducida de cinco axiomas planteados hace más de 2000 años, no logró acaso poner sus pies en la Luna (16).

Los partidarios del método "axiomático-deductivo", siguiendo a Kant, sostienen en cambio que todas las proposiciones pueden ser clasificadas en "a priori" y "a posteriori". En las segundas es necesario realizar observaciones para comprobar su veracidad mientras que no en el caso de las primeras. El hombre actúa, ¿necesita ésto algún tipo de observación? Pues no, ya que eso ya se trataría de una acción que probaría la veracidad de la proposición.

Las proposiciones pueden ser también analíticas o sintéticas, siendo las primeras las que prueban su validez simplemente con la lógica formal, en las segundas esto no es suficiente. ¿Qué hace falta además de la lógica? Según Kant la verdad de las mismas se deriva de axiomas materiales que son evidentes en sí mismos. No es que cada uno de nosotros nazca con el conocimiento de estos axiomas, por el contrario, éstos no son fáciles de descubrir y hace falta reflexionar sobre las características del ser humano.

Del axioma de la acción humana se deducen ciertas categorías que forman la base del análisis económico (algo que veremos en el próximo capítulo) tales como: valor, fines, medios, elección, preferencia, costo, ganancia y pérdida, tiempo y causalidad; de las cuales se derivan las antes mencionadas "leyes económicas" tales como la ley de los intercambios, la ley de la utilidad marginal decreciente, la ley de asociación o la teoría cuantitativa del dinero.

A esta altura el lector podrá preguntarse: ¿tiene algún sentido esta discusión? Para ver cuáles pueden ser las implicancias de la elección de un determinado método veamos un ejemplo extremo pero sencillo.

(16) GULLBERG, JAN, "*Mathematics: from the birth of numbers*", W.W.Norton & Company, New York, 1997.

Ejemplo

Un economista "empírico" podría dedicar buena parte de su tiempo y esfuerzo a analizar la relación existente entre dos variables, digamos la suba o baja de las acciones en la bolsa y el resultado del campeonato local de fútbol; y aun más, llegar elaborar la hipótesis de que cada año que gana un equipo determinado la bolsa termina en alza mientras que cada vez que gana otro termina en baja, o viceversa (de hecho se estudia una relación parecida entre el Indice Dow Jones y el resultado del Super Bowl en el fútbol americano). Si la hipótesis se probara correcta el año que viene no habría razón alguna para no decir que es verdadera.

La falta de criterios "a priori" estaría llevando al investigador a tratar de encontrar relaciones ilógicas, a verse perdido en un mar de variables relacionadas entre sí sin poder determinar claramente relaciones de causa-efecto. Y si opina el lector que la relación antes mencionada podría ser descartada por "sentido común", ¿no estaría dando la razón a los partidarios del método axiomático-deductivo, quienes sostienen que el conocimiento derivado lógicamente de un axioma verdadero hubiera descartado tal hipótesis mucho antes de intentar probarla?

Es curioso que los partidarios del método empírico sostienen que toda proposición a priori son meros signos sobre el papel relacionados unos con otros por definición o en forma arbitraria y, por lo tanto, alejados de la realidad. El ejemplo anterior, sin embargo, muestra que los datos "empíricos" pueden llevar a la economía tanto o más lejos de la realidad.

Por otro lado, siguiendo métodos distintos algunos economistas han llegado a conclusiones similares y comparten muchas de las enseñanzas básicas de la economía. Por ejemplo, las leyes mencionadas antes son aceptadas por partidarios de ambos métodos, por más que hayan llegado a ellas por caminos distintos. De la misma forma que otros siguiendo el mismo método, ya sea el empírico o el axiomático-deductivo encuentran grandes diferencias entre sí. Lo cual nos está demostrando que la elección del método puede ser una condición necesaria para acercarse al conocimiento de la economía, pero no tal vez una condición suficiente.

Tomemos un ejemplo para mostrar las diferencias entre ambos métodos. Los dos sostienen que existe tal cosa como una "ley de la deman-

da". Para los "axiomático-deductivos" es una ley derivada del axioma de la acción humana que no necesita contrastación empírica. Para los "hipotético-deductivos" se trata de una hipótesis que ha de ser contrastada con la realidad, pero aun cuando los datos la confirmen es sólo una hipótesis que puede ser falseable en el futuro.

En ambos casos la ley de la demanda, como veremos más adelante, sostiene que existe una relación entre el precio y la cantidad demandada, y que a un precio mayor la cantidad demandada será menor.

Supongamos ahora que en la ciudad de Florianópolis, Brasil, este año los dueños de las casas aumentaron los precios de los alquileres de verano. Según nuestra ley de la demanda la cantidad demandada debería reducirse. ¿Qué pasa si, en cambio, observamos que la cantidad demandada aumentó? ¿Habrá esto falseado nuestra hipótesis? Pues no, como veremos luego otros factores han tenido una influencia mayor que la del precio y han determinado esa suba, ha habido lo que llamamos un desplazamiento de la curva de demanda. Estos factores pueden ser: el miedo a ataques terroristas hizo que muchos cancelaran sus vacaciones en Miami y se dirigieran a Florianópolis; el balneario se puso de moda por alguna circunstancia; se estimó que el clima iba a ser mucho mejor aquí que en Punta del Este, Uruguay, más todos los muchos otros factores que podamos imaginarnos. ¿Qué método utilizamos para determinar cuál de ellos fue el que impulsó un cambio en la demanda? ¿El axiomático-deductivo o el hipotético-deductivo?

Parecería ser que el hipotético-deductivo tiene mejores chances: seleccionamos uno de esos factores como hipótesis (por ejemplo la del impacto del terrorismo) y luego verificamos distintos datos para confirmarla. La pregunta es: ¿cómo sabemos que es ésa la hipótesis a verificar y no cualquiera de otras miles de relaciones que han tenido lugar? Poniendo un ejemplo en cierta forma ridículo, en esa misma época se cayeron tres árboles, dos personas de Miami se mudaron a Florianópolis o el viento viró del norte al noreste. El más elemental sentido común nos diría que esas no son hipótesis a considerar. Pues precisamente eso es lo que el método axiomático-deductivo nos permite hacer: seleccionamos los casos posibles que tengan cierta relevancia para el análisis en cuestión.

¿Pero cómo determinar a través de la deducción si fue el terrorismo o la estimación del clima? Parece que de esta forma no podemos llegar

a ninguna parte. Lo que es necesario comprender aquí es que lo que estamos analizando no es un desarrollo teórico, que sí podría hacerse por el método axiomático-deductivo, sino un hecho histórico, pasado, del cual no se desprende ninguna ley. Llegados a este punto los partidarios del método axiomático-deductivo aplican la metodología que utilizan los historiadores: la comprensión como forma de determinar el peso de cada uno de los factores. O lo que antes pusimos en otras palabras: el sentido común aplicado a evaluar cuáles pueden haber sido las causas de ese fenómeno. Según este método, todo lo que necesitamos en el desarrollo de la teoría lo logramos a partir de la deducción, la observación empírica no aportó nada a la teoría, salvo la comprensión de un determinado hecho histórico.

El uso de modelos y matemáticas

Algo más tienen todos los economistas en común, pese a sus divergencias metodológicas. Esto es, el uso de modelos, o construcciones imaginarias.

Un modelo es el fruto de la deducción, para unos de las implicancias lógicas de la acción, para otros de ciertas hipótesis que deberán ser corroboradas empíricamente. En ambos casos se trata de construcciones imaginarias en las cuales se abstraen algunas características especiales y se elaboran hipótesis acerca de las consecuencias de la ausencia de estas condiciones o los efectos de su existencia... Es decir, se elaboran hipótesis acerca de los efectos de una acción suponiendo todo lo demás constante, o *ceteris paribus*..

Vocabulario
Ceteris paribus: es una frase latina que significa, literalmente, "lo demás siendo igual". Una afirmación acerca de relaciones causales entre dos situaciones posibles es restringida con esta frase para descartar la posibilidad que otros factores puedan afectar la relación entre antecedente y consecuente.

Por ejemplo, podremos decir que un aumento en la cantidad de dinero dará como resultado un aumento de los precios, *ceteris paribus*, eso es, suponiendo todo lo demás constante, particularmente la demanda de dinero.

Las construcciones imaginarias pueden ser varias: una economía de mercado pura, sin restricciones; una economía planificada totalmente; un individuo aislado; el modelo de competencia perfecta o el de la economía en giro uniforme.

Sin embargo, pese a que un "modelo" y una "construcción imaginaria" parecen ser la misma cosa, han evolucionado adquiriendo significados diferentes, en particular a partir de la distintas metodologías consideradas en el punto anterior. Según Friedman una teoría es un mezcla compleja de dos cosas: un lenguaje que sirve para promover y organizar los métodos de pensamiento y un cuerpo de hipótesis substanciales para abstraer los principales aspectos de la compleja realidad. Los partidarios del método empírico fueron evolucionando en forma creciente hacia la utilización de las matemáticas como ese lenguaje que organiza los métodos de pensamiento mientras que los partidarios del método axiomático-deductivo se mantuvieron en el uso del razonamiento lógico expresado en forma de prosa.

El uso de las matemáticas en la economía se ha extendido a tal punto que muchos consideran que un trabajo sobre economía que no tenga ninguna formulación matemática no es "científico". La necesidad de su aplicación surgiría de las ventajas que brinda para hacer la deducción más rigurosa.

En última instancia, el uso de palabras por un lado y letras o números por otro no es nada más que utilizar distinto tipo de símbolos para expresar una determinada idea. No hay nada de una fórmula matemática que no pueda ser expresada en prosa y ésta parece ser una forma mucho más extendida y utilizada que la utilización de símbolos matemáticos (17).

Sin duda que la utilización de la prosa puede dar lugar a ambigüedad, tanto sea por una interpretación distinta del significado de las palabras como del uso de la puntuación pero esto no es necesariamente resuelto por las matemáticas. En el caso de la prosa la ambigüedad se resuelve por medio de las definiciones (p.ej. la de economía que hemos dado aquí), definiciones que también son necesarias en las matemáticas. Por ejemplo: $m \cdot v = p \cdot t$, nada nos dice a menos que definamos, en prosa, qué es m, v, p y t.

Por otra parte, si bien toda expresión matemática puede ser presentada en prosa, lo inverso no parece ser igual. La expresión $2 + 2 = 4$ puede presentarse como "dos más dos es igual a cuatro"; la ventaja del uso de las expresiones matemáticas es que facilitan el cálculo y ahorran una buena cantidad de tiempo y esfuerzo: pensemos en lo tedioso que sería presentar cálculos matemáticos mucho más complicados en forma de prosa. Sin embargo las leyes económicas son "cualitativas" no "cuantitativas", existen variables que no son susceptibles de ser cuantificadas, entre las cuales la utilidad es una de ellas. La magnitud de la caída de un precio por un aumento en su oferta no puede ser determinado, y por lo tanto expresada matemáticamente, porque las preferencias subjetivas no pueden medirse.

(17) CACHANOSKY, JUAN CARLOS, *"La ciencia económica vs la economía matemática"*, Libertas Nº 4 , Buenos Aires, ESEADE, Mayo de 1986.

Asimismo el cálculo "infinitesimal", como su nombre lo indica, analiza los infinitamente pequeños cambios en una variable, siendo que el individuo toma decisiones sobre unidades claramente definidas y no infinitamente pequeñas (compra un saco o compra dos, no considera comprar una infinitésima parte de saco). Aplicando el cálculo se ha obviado esta particular diferencia y así se llega luego a conclusiones erróneas por partir de un supuesto falso.

Estadísticas y gráficos

Así, no existe una absurda teoría, o una opinión extravagante que no se haya apoyado en una apelación a los hechos; y son los hechos por los que las autoridades se han visto tan a menudo erróneamente guiadas. Pero un conocimiento de los hechos, sin el conocimiento de sus relaciones mutuas, sin poder mostrar que una es la causa y otra la consecuencia, no es realmente mejor que la cruda información del empleado en la oficina...

Jean-Baptiste Say (1767-1832)

Todos estamos muy interesados en los "hechos", después de todo nos interesa aprender economía para poder interpretar mejor la realidad. El problema es que los hechos en sí mismos no nos dicen nada, a menos que tengamos una teoría para interpretarlos. Muchos se ven atraídos por la mera búsqueda de datos, pero nunca los datos han dado origen a ninguna teoría. Es más no sabríamos qué datos buscar si antes no tuviéramos una hipótesis que intentamos probar.

Supongamos que nos encontramos con las estadísticas de ventas de huevos en Cartagena, Colombia, el régimen de lluvias durante el mes de Enero en esa misma ciudad y la cantidad de turistas en el Caribe. ¿Qué nos están diciendo esos datos? ¿Para qué nos sirven? Pues para

nada, al menos que intentemos descubrir alguna relación entre la temperatura, las pautas de consumo durante las vacaciones y cómo éstas influencian la venta de huevos en esa época determinada; en todo caso al menos que tengamos una hipótesis que buscamos probar la mera enunciación de hechos no nos brinda ningún conocimiento útil.

El método inductivo, así se llama al que trata de establecer leyes a partir de los datos de la realidad, nunca ha llevado a otra cosa que a la mera recolección de "estadísticas".

En la economía nos hay relaciones constantes, son todas variables. Si el investigador establece una relación entre la venta de huevos en verano y la humedad ambiente, nos encontraremos meramente con un hecho histórico. Por ejemplo, en Enero de 1998 una suba del 10% de la cantidad de lluvia dio como resultado una caída en la venta de huevos del 5%. Aquí no ha medido nada, simplemente ha registrado dos hechos.

Al manejarnos con estadísticas, que no son otra cosa que promedios, pese a que se presentan como una "descripción" de los hechos en realidad nos alejan de la realidad (18). Por ejemplo, podemos decir que un grupo de diez individuos tiene un ingreso promedio de 6000 dólares. Es más se lo puede comparar con otro grupo de diez individuos que tenga un ingreso promedio de 10.000 dólares y tal vez señalar diferencias en su comportamiento en relación al consumo o al ahorro. Seguramente diríamos que los individuos del primer grupo ahorran o consumen menos que los del segundo; pero bien podría ser que el primer grupo estuviera compuesto por 10 personas con un ingreso de 600 dólares cada uno y el segundo por una persona con un ingreso de 9100 y nueve con 100 dólares cada uno. El hecho de que el promedio se expresa en la misma unidad que la variable parece darle un realismo que es solamente ilusorio.

Si, además, seguimos agregando promedios unos sobre otros el alejamiento es cada vez mayor. Un "índice de precios al consumidor" no existe, nadie ha visto nunca uno, es el promedio de los precios de muy diversos artículos que supuestamente el consumidor promedio consume, precios de los artículos que son a su vez un promedio de todos los precios distintos que por el mismo producto se pueden encontrar en el mercado.

(18) SPADARO, LOUIS, *"Promedios y agregados en economía"*, Libertas Nº 4, Buenos Aires, ESEADE, Mayo de 1986.

¿Por qué se utilizan estos promedios entonces? Obviamente resulta difícil rastrear la individualidad de los casos, sobre todo para quienes tienen como objetivo descubrir leyes que sean útiles para predecir hecho futuros. Parece más fácil encontrar comportamientos regulares a nivel grupal que individual; el individuo es voluble, díscolo.

Manejarnos solamente con promedios y perder de vista los datos individuales es un método pobre. Siempre podremos ir de los datos individuales a un promedio, pero nunca lo podremos hacer en el otro sentido, de un promedio a los datos individuales. Una vez que adoptamos el promedio como unidad de análisis, el valor individual ha desaparecido.

Algo distinto es usar los promedios para describir, en forma ciertamente superficial, hechos económicos y sociales pasados. Esto es lo que algunos economistas utilizan como medio para comprobar la veracidad de sus teorías. Siendo que en la economía no pueden realizarse experimentos.

"¿Cómo podemos probar una teoría económica cuando los experimentos controlados con todas las interacciones de la vida real no son posibles? Este es un problema, pero la economía no es diferente de la astronomía en este sentido. Los astrónomos también tienen que tratar con el mundo como es. No pueden cambiar el curso de las estrellas y los planetas para ver qué impacto tendría en la tracción gravitacional de la Tierra. Lo mismo sucede con los economistas, quienes no pueden modificar arbitrariamente el precio de los autos o la mano de obra no calificada para observar el efecto en la cantidad comprada o el nivel de empleo. Sin embargo, las condiciones económicas (por ejemplo, precios, costos de producción, tecnología, costos de transporte, y otros), como la ubicación de los planetas, cambian de tiempo en tiempo. A medida que las condiciones actuales cambian, la teoría económica puede ser probada comparando sus predicciones con los resultados del mundo real. De la misma forma en que el universo es el laboratorio del astrónomo, el mundo económico real es el laboratorio del economista" (19).

He aquí un claro ejemplo de lo que antes quisimos señalar con respecto a la inexistencia de constantes en la economía y a la diferencia entre las ciencias sociales y ciencias materiales. El astrónomo sí cuenta con constantes, puede decir en qué lugar exactamente se encontrará

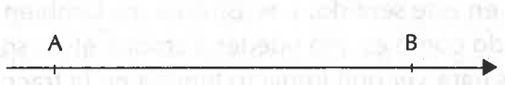
(19) GWARTNEY, JAMES D. & STROUP, RICHARD L., *"Economics: Public and Private Choice"*, Fort Worth, The Dryden Press, 1995, pág. 13.

un planeta o una estrella en un momento futuro. El economista estudia la acción de individuos, quienes en virtud de su "libre albedrío" son "variables", no constantes. Trate el lector de predecir exactamente las acciones que realizará al día siguiente, por más que sea un día claramente planificado. Imposible. Sin embargo, el astrónomo podrá decir a qué hora sale la Luna y a qué hora se pone el sol.

La estadística nos dice que, en promedio, los individuos se comportaron hoy de determinada forma, no nos dice nada de cómo lo harán mañana.

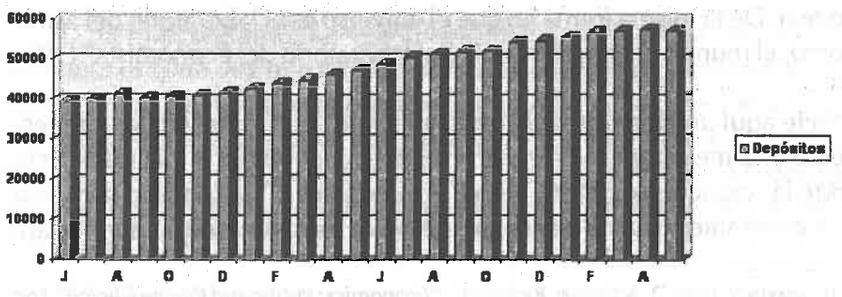
Los economistas también utilizan una gran diversidad de gráficos y figuras. Nadie pretende (20) que los gráficos sirvan para realizar deducciones lógicas o para probar hipótesis, son simplemente una herramienta para presentar relaciones entre dos o más variables de una forma fácilmente comprensible.

Los gráficos son de muy distinto tipo. Por ejemplo, para tratar de mostrar el transcurso del tiempo en la acción humana como un medio escaso que tiene que ser economizado se puede graficar de la siguiente forma:



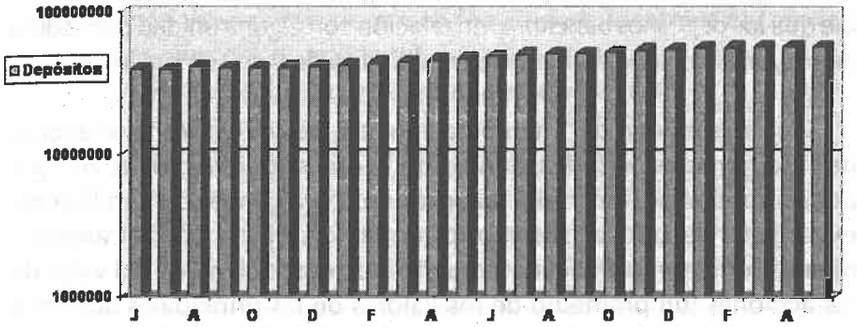
donde... A es el período previo a la acción, A es el momento de su comienzo, AB el que en la acción transcurre, B el momento en que finaliza y B... el período posterior a la acción.

Puede ser del tipo de los que describen la evolución de una variable promedio en el tiempo, como el siguiente que muestra la evolución de los depósitos bancarios tanto en dólares como en pesos desde el mes de Junio de 1996 hasta el mes de Mayo de 1998, en miles de dólares/pesos:

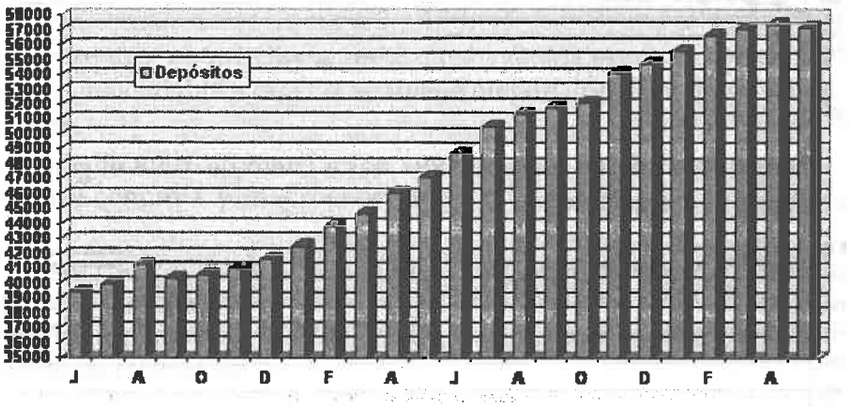


(20) Salvo, tal vez, el "análisis técnico" de las cotizaciones bursátiles.

A simple vista puede observarse una tendencia creciente de los depósitos. Esa es precisamente la virtud de un gráfico. No obstante, debemos estar alertas pues esa impresión visual que el gráfico brinda puede ser distorsionada. Veamos cómo se presentan los mismos datos ahora en otra escala:



¿Cómo llamaría el lector al crecimiento de los depósitos en el primer caso? ¿Sostenido? ¿Importante? ¿Y cómo los llamaría en el segundo? ¿Leve? ¿Mínimo? ¿Y cómo describiría la evolución de los depósitos observando el gráfico siguiente? ¿Espectacular? ¿Impresionante?

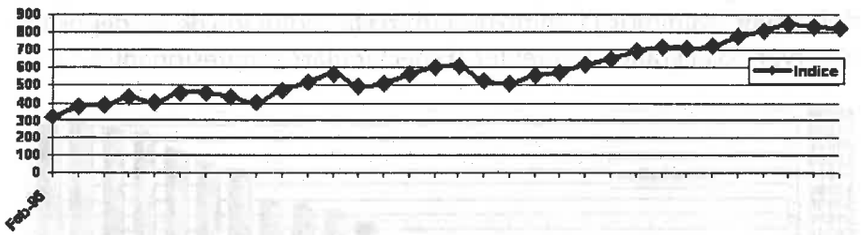


Sin embargo los datos son los mismos, tan sólo se ha variado la escala de presentación. Por esa razón, es necesario tomar sus precauciones cada vez que alguien afirma "como muestra el gráfico". Las barras, gráficos de torta y, como veremos más adelante, las curvas de demanda o de oferta pueden simplificar un concepto, pero no hay nada que pueda sustituir a un razonamiento lógicamente riguroso.

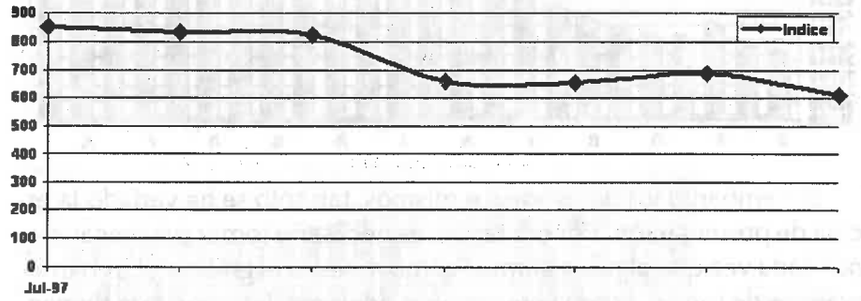
También es necesario tener en cuenta muchas veces lo que los gráficos no dicen. Por ejemplo, tomemos el caso del gráfico anterior con su

información sobre los depósitos bancarios totales: ¿ha sido la unidad de medida estable? Si el dólar y el peso se mantuvieron estables durante el período al que el gráfico hace referencia o la pérdida de su poder adquisitivo fue muy pequeña, entonces podemos afirmar con tranquilidad que los depósitos han crecido. Pero si el período en consideración hubiera sido uno de elevada inflación, o incluso hiperinflación, entonces es probable que los depósitos bancarios, en relación con alguna unidad de medida de mayor estabilidad, hubieran en realidad caído y no aumentado.

Otra posibilidad de "manipulación" de los gráficos es la selección de determinados períodos, afines con lo que se quiere probar. Así, supongamos que por cualquier razón (tal vez para convencer a inversores extranjeros de colocar sus ahorros en la bolsa local con mi asesoramiento), quiero mostrar el desempeño creciente del índice del valor de las acciones (un promedio de los valores de las principales acciones cotizada en la Bolsa). Tomo entonces el período Febrero de 1995-Septiembre de 1998:



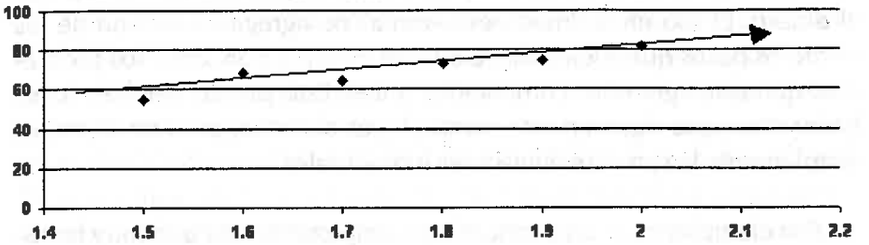
Pero si tomo desde Julio de 1997 hasta Enero de 1998 el gráfico resultante es el siguiente:



Las conclusiones pueden claramente opuestas dependiendo del período seleccionado.

Todos usamos datos y estadísticas. Como pueden estar sujetas a abuso es importante que conozcamos cómo usarlas y, más aún, cómo interpretarlas correctamente. En general los economistas concuerdan que un gráfico puede expresar visualmente ideas en una forma que resulta clara para el lector.

Existe otra función, sin embargo, que, como se quiso mostrar aquí, es muy cuestionable: que los gráficos provean una forma de encontrar cómo dos variables se relacionan en la realidad. Tomemos el caso de una clase de alumnos de economía y grafiquemos las variables "altura de los alumnos" y "calificación obtenida en el examen".



El gráfico nos muestra aquí que los alumnos de altura promedio 1,5 mts tienen una nota promedio de 55, los de 1,6 mts de 68, los de 1,7 mts de 64, los de 1,8 mts 73, los de 1,9 mts de 78 y los de 2 metros de 82 (la calificación es entre 0 y 100). ¿Existe alguna relación entre una variable y otra? Obviamente que haya una eventual correlación entre una variable y otra no establece ningún tipo de relación causa-efecto.

Microeconomía y macroeconomía

Estas dos ramas de la economía han dado a origen a cursos y libros distintos, las cuales tomarían en cuenta la toma de decisiones económicas desde puntos de vista diferentes. Una definición usualmente utilizada de las mismas es:

Definición
"La microeconomía estudia la toma de decisiones económicas de las empresas y los individuos en el mercado; es el estudio de la toma de decisiones individuales y su impacto en la asignación de los recursos".

"La macroeconomía es el estudio de la economía en su conjunto, más que de los mercados individuales, los consumidores y los productores. Se ocupa del nivel *general* de precios (más que de los precios individuales), la tasa nacional de empleo, el gasto público, los déficits

gubernamentales, los déficits comerciales, las tasas de interés y la oferta monetaria nacional" (21).

Pese a esta ya generalizada división no debemos olvidar que no existen leyes distintas para una u otra, las leyes de la economía son las mismas. A decir verdad, todas ellas son micro, es decir, están basadas en la acción de los individuos. Por más que hablemos de la demanda de moneda en un determinado lugar y tiempo, un concepto típicamente "macro", el desempeño de ese agregado es simplemente el reflejo de las muchas decisiones "micro" que los individuos toman con respecto al dinero. El uso en la "macroeconomía" de agregados es uno de los primeros pasos que suelen darse en esta materia, con todos los problemas que estos generan comentados antes. Esto puede muchas veces hacer creer que rigen en este campo leyes distintas, pero no es así, es simplemente la suma de decisiones individuales.

Por ejemplo, muchos economistas, empezando por uno muy famoso, David Ricardo, analizaban las leyes de distribución del ingreso entre diferentes grupos sociales: trabajadores, empresarios, terratenientes. Pero no existen tales leyes "macro" de distribución del ingreso; simplemente existen leyes "micro" sobre la determinación del precio de los distintos factores de producción. Claro que sumados estos efectos pueden obtenerse conceptos agregados, pero las leyes son las que determinan el precio de un factor de producción en particular, su relativa escasez, su oferta y su demanda.

La predicción del futuro

¿Pueden los conocimientos económicos ser utilizados para predecir el futuro? Recordemos que los partidarios del método empírico sostienen que la validez de una teoría está relacionada con su capacidad para predecir hechos futuros. Recordemos también que un hecho en las ciencias sociales es complejo y originado en un número de causas diversas, las que podemos enumerar y evaluar ciertamente pero no cuantificar. Y que no hay forma de predecir las acciones de los individuos de forma científica, pues los mismos cuentan con libre albedrío...y lo utilizan. No hay forma de predecir esas acciones como sí podría hacerse en el caso de las distintas etapas por las que la larva se convierte en mariposa.

(21) ROY, RUFFIN J. & GREGORY, PAUL R., *"Principles of Economics"*, Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, sixth edition, 1997, pág. 40.

¿Significa eso que hablar del futuro, de un determinado hecho futuro en particular es simplemente una mera adivinanza? En parte es cierto que la evaluación de cursos futuros es un arte difícil de transmitir; la ciencia económica nos presenta, sin embargo, ciertas leyes cuyo cumplimiento es una limitación para las proyecciones futuras. Esto es, los individuos pueden tomar muy diferentes caminos de acción, pero dentro del marco de las leyes que rigen la acción humana: nuestra ciencia nos permite restringir la cantidad de caminos posibles.

Podremos decir que si por alguna circunstancia se duplica el precio del calzado la cantidad demandada del mismo se ha de reducir, pero no podremos decir exactamente cuánto ya que desconocemos las valoraciones subjetivas de cada consumidor: cuánto estará dispuesto a pagar de más, qué otros bienes pueden satisfacer su necesidad en forma sustituta, como estima su actual disponibilidad de calzado y el estado de los mismos, y así sucesivamente. Podemos indicar la dirección del cambio (suponiendo ciertas variables como constantes) pero no podremos determinar la magnitud exacta del mismo. Por eso escuchan ustedes a mucho expertos inversores decir "la Bolsa va a subir" o "la Bolsa va a bajar" pero difícilmente escucharán decir "mañana la Bolsa va a subir 5,34%" o "va a bajar 2,53%". Es más, esas predicciones del tipo "la Bolsa va a subir" si bien se encuentran dentro de las posibilidades lógicas de las acciones individuales, están basadas en la proyección hacia el futuro de acciones pasadas, las cuales pueden, como no, repetirse. El pasado, no obstante, es un indicador imperfecto del futuro ya que, por un lado, las personas pueden comportarse de otra manera y, al menos, deberíamos suponer que van a aprender de las acciones antes tomadas.

La mezcla de "macro-modelos", indicadores agregados y la fantasía de predecir el futuro ha llevado a que muy seriamente se haya elaborado en los Estados Unidos un "índice de indicadores principales", una suma de las sumas de agregados que normalmente se publican como índices y que supuestamente tendría la característica especial de predecir el curso de la actividad económica agregada futura. Este indicador está formado por otros once, entre los cuales: nuevas órdenes de compra de la industria, contratos y órdenes de nuevas plantas y equipos, permisos emitidos para inicios de construcción, cambios en el índice de precios de las acciones, cambios en la oferta monetaria y otros. Es decir, es un agregado de cuarto o quinto nivel.

Desde el inicio de su elaboración hasta el año 2000, el índice ha pronosticado exitosamente en ocho ocasiones una caída en el nivel de actividad económica, en cuatro de ellas con una anticipación de ocho a once meses mientras que en 1954 con sólo cinco meses. En otra ocasión (1957-58) el indicador pronosticaba una recesión la cual ocurrió solamente 30 meses después y hay que ser ciertamente generoso para incluir este caso entre los "aciertos". Lo mismo indicó con respecto a la recesión de 1990-91 con 18 meses de anticipación (a la larga parece que va a acertar).

Peor aun, en cinco ocasiones (1950-1951, 1962, 1966, 1984 y 1987) la caída del indicador pronosticó una recesión que luego nunca tuvo lugar. Hasta se dice jocosamente que el indicador ha pronosticado trece de las últimas ocho recesiones.

Los juicios de valor

La economía no discute los fines que la gente persigue. La ética, en todo caso, tratará de elucidar cuáles son fines correctos y cuáles no; la psicología tratará de determinar porqué cierta persona persigue un fin determinado y no otro; por último, la historia describirá las acciones tomadas en otros tiempos. La economía simplemente analiza las acciones de los individuos, es decir, el descubrimiento de los fines y medios y la aplicación de éstos para el logro de los primeros sin preguntarse porqué lo hacen.

Definición
Es lo que llamamos una ciencia *positiva*: analiza las consecuencias de las acciones que los seres humanos realizan, **lo que es**, a diferencia de una disciplina *normativa* la cual busca presentar no lo que es, sino **lo que debería ser**. Al argumentar sobre lo que debería ser el economista deja de lado el estricto análisis de la ciencia para incorporar juicios de valor. El economista sí puede afirmar **lo que podría ser** en caso que las relaciones humanas se realizaran en un marco institucional diferente al analizado.

Como ciencia teórica, la economía se abstiene de emitir juicios de valor, es decir, no le dice a la gente cuáles son los fines que debería perseguir sino simplemente que, dados los fines elegidos hay ciertos medios que le permiten alcanzarlos. Las valorizaciones son dadas para el economista, son "datos" que toma en cuenta sin preguntarse porqué fueron seleccionados. El objeto de estudio aquí son los medios, no los fines.

A veces la diferencia entre lo que es un juicio de valor y lo que no es difícil de encontrar. Tomemos como ejemplo la "libertad". Uno puede

pensar que se trata de un valor a ser elegido por unos y no por todos necesariamente, por lo tanto el economista cuando menciona la "libertad" estaría introduciendo un juicio de valor ajeno a la ciencia. Sin embargo, recordemos que la economía es la ciencia que estudia las acciones de los individuos para alcanzar los fines elegidos con medios escasos. El término "acción" implica el de "libertad" ya que si ésta no existiera tampoco existiría la primera: tengo que tener la libertad de elegir entre los diferentes medios posibles para alcanzar un fin. Si no fuera así no existiría tal cosa como una acción. Si alguien decide por mí seleccionando un medio, es esa persona la que actúa. En este sentido el concepto de "libertad" no implica un valor sino que es un componente esencial de la acción humana.

Como no podía ser menos, también en este campo encontramos polémica. Algunos sostienen que resulta imposible mantener una posición "libre" de valores. Se destacan entre ellos dos posiciones diferentes:

- los que tratan de mantener una cierta "neutralidad" adoptando los supuestos valores que predominan en la sociedad. En este caso el economista podría ser un consultor acerca de los mejores medios para alcanzar determinados fines, sin comprometerse con ellos. Por ejemplo, siendo que la mayoría quiere que exista la redistribución de ingresos, el economista asesora entonces acerca de cuál sería la mejor estructura impositiva para transferir recursos de unos a otros.

- los que sostienen que aun en ese caso no es posible sustraerse de juicios de valor, pues al hacerlo se estaría aceptando implícitamente el fin propuesto. Por ejemplo, el cerrajero que entrene en su especialidad a un ladrón estaría justificando el fin de éste: el robo. El que asesore acerca de la mejor estructura impositiva para redistribuir recursos estaría aceptando la conveniencia de tal fin. Quienes esto sostienen afirman que la validez o no de ciertos valores no está dada por la aceptación de una mayoría de la población: que la verdad no se decide por voto mayoritario y que existe una ética que puede ser deducida racionalmente. En este caso, el economista que afirmara "esta política X es buena" o "esta política Y es mala" estaría introduciendo juicios de valor propios ajenos a la ciencia económica, pero podría hacerlo si desarrollara y defendiera un sistema ético coherente. Desde este punto de vista, el economista dedicado a la economía "normativa", estaría dedicándose en verdad a la ética.

Como vemos, hemos llegado a límites borrosos en los que la economía se mezcla con otras disciplinas como la ética o la filosofía. Es cierto, la economía no es una materia estanca totalmente separada del resto de las ciencias. Esto supieron comprenderlo bien los economistas que se dejaron llevar por esos caminos y exploraron temas relacionados con ellas. Recordemos que Adam Smith escribió la "Teoría de los Sentimientos Morales", John Stuart Mill "Un sistema de lógica" y F. A von Hayek "Ley, Legislación y Libertad" (22).

Inevitablemente, quien comience la exploración de la economía se va a ver impulsado hacia otros caminos. Este puede ser el primer paso.

Ejercicio

El profesor preguntará a los alumnos y discutirá con ellos la relación causal entre las siguientes variables, buscando ejemplos que puedan confirmarlas:

- el volumen de las cosechas y la cantidad de manchas solares en un año
- la cantidad de habitantes de un país y el nivel de pobreza
- el resultado del campeonato mundial de fútbol y las variaciones del índice accionario en Wall Street
- el nivel de inversiones y el crecimiento de una economía

(22) Para un debate sobre la tradicional distinción entre ser y deber ser, ver CRESPO, R., *"La economía como ciencia moral"*, Educa, Buenos Aires, 1997.

CAPITULO II

LA ACCION HUMANA

Porque el comprador que desea el bien no comprará, a menos que espere obtener una mayor satisfacción del bien que del dinero que entrega; ni el vendedor venderá, si no espera obtener una ganancia del precio.

Gabriel Biel (1430-95)

El axioma central

Definición
Una acción humana es el intento deliberado de pasar de una situación determinada a otra más satisfactoria.

Este es el axioma central del cual partimos en el capítulo anterior. Decimos que es un intento deliberado a diferencia de lo que es un mero acto reflejo (1) en el cual no ha actuado la "razón".

Lo cual nos lleva a preguntar: ¿es la acción humana racional? Los economistas suponen que sí, aunque con matices. Creen que la gente no actúa por capricho, que comparan costos y beneficios de determinadas acciones y que aprenden de ellas.

Algunos asumen un supuesto fuerte: que el individuo siempre "maximiza", esto es, selecciona la mejor alternativa resultante de la comparación de costos y beneficios, o por lo menos que actúa "como si" maximizara siempre. Llamaremos a esto "racionalidad económica". Tal vez no habría mucho problema en aceptar este supuesto si reconociéramos el carácter subjetivo de esos "costos" y "beneficios" y si no fuera porque viene acompañado por otros que convierten a esta racionalidad en materia de discusión, y estos son la información perfecta, la posibilidad de medir la utilidad y la consistencia en las conductas.

(1) BENEGAS LYNCH (H), ALBERTO, *"Fundamentos de Análisis Económico"*, 9º edición, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1986.

Si bien trataremos estos supuestos en forma más completa más adelante, veamos un ejemplo:

Ejemplo:

Pedro Fuertes es un trabajador en la industria química que gana 2000 pesos por mes. Ahorra anualmente unos 3000 pesos que coloca en un banco en un depósito a plazo fijo y cada mes invierte unos 150 pesos en bonos públicos y acciones de empresas cotizadas en la Bolsa. Además, Pedro gasta 8 pesos por semana jugando a la Lotería y viaja una vez al año a Mar del Plata, Argentina, para visitar su casino con 1000 pesos para jugar.

Como vemos Pedro tiene una conducta conservadora con sus ahorros pero junto a ciertas conductas de mayor riesgo (jugar al casino o comprar bonos) y otras de mayor riesgo aún (comprar acciones o jugar a la Lotería). ¿Es racional la conducta de Pedro?

Algunos han tratado de explicar la "racionalidad económica de Pedro (2) sosteniendo que los individuos tienden a ser más reacios a asumir riesgos cuando se trata de sumas importantes para ellos y más dispuestos a asumirlos cuando se trata de sumas más pequeñas. De esta forma podría multiplicarse la cantidad apostada o invertida por la probabilidad de obtener ganancias y veríamos que Pedro termina igualando esos cocientes en una actitud claramente "racional".

¿Cómo explicar los 1000 pesos que está dispuesto a arriesgar en la Lotería? ¿No es una suma elevada? ¿O como explicar cualquier otra acción en la que la relación monto arriesgado/probabilidad de obtener ganancias no se iguale? ¿Significa que esas actitudes son irracionales? ¿O que pasa si Pedro no mantiene la consistencia de sus preferencias, esto es, una vez se comporta de una forma y luego de otra distinta?

Pues no hay forma de explicarlo salvo que asumamos el carácter racional de las acciones de Pedro en base a su escala de valores, la cual es de carácter subjetivo y no puede medirse por ningún cociente entre cantidad y probabilidad de ganancias. En este caso Pedro maximiza sí, pero una retribución psíquica no material, tal vez el placer de jugar y no la rentabilidad material de la acción.

(2) Friedman, Milton & J. L., Savage, *"The Utility Analysis of Choices Involving Risk"*, The Journal of Political Economy, 1948, págs. 56, 279-304.

Quienes no comparten el supuesto de la "racionalidad económica" completa lo critican desde dos ángulos diferentes aunque con muchos puntos de contacto: la racionalidad limitada o la información limitada.

Según el primer grupo la racionalidad es limitada, los individuos son intencionalmente racionales, pero sólo en forma limitada (3). En este caso el entendimiento sería el recurso escaso y como todo recurso escaso se tiende a economizarlo a través de los procesos de decisión o las estructuras de gobernación. Según el segundo grupo las limitaciones a la racionalidad vienen más dadas por la imposibilidad de asumir información perfecta; es decir, el hombre no es "omnisciente", es imposible que sepa todo, no tiene acceso a toda la información disponible. La razón es el único instrumento que el hombre tiene para obtener el conocimiento que esté disponible. Por supuesto que la razón y la investigación científica no pueden responder a todas las preguntas... la razón tiene sus límites.

"La misma existencia de la razón humana es un hecho no-racional. La única afirmación que puede realizarse con respecto a la razón es que se trata de la marca que distingue al hombre de los animales y es la que ha conseguido casi todo lo que es específicamente humano. Para aquellos que pretenden que el hombre sería más feliz si renunciara a la razón y tratar hacerse guiar solamente por sus intuiciones o instintos, no puede darse otra respuesta que no sea un análisis de los logros de la sociedad humana. Describiendo la génesis y el funcionamiento de la cooperación social, la economía provee toda la información requerida para una decisión final entre la razón y la no-razón. Si el hombre considera liberarse de la supremacía de la razón, debe saber que deberá asumir las consecuencias"(4).

Volvamos a la definición. ¿Por qué decimos que es el intento de pasar de una situación determinada a una más satisfactoria? Porque al definir la acción decimos que el individuo se encuentra en cierto grado de insatisfacción que quiere superar actuando. De otra forma no lo haría: nadie actúa para pasar a una situación peor. Claro que, como veremos, eso a veces sucede, pero aquí es importante separar claramente el "ex-ante" del "ex-post". Puede ser que "ex-ante", es decir antes de realizar la acción, evalúe que de hacerlo me encontraré en una situación mejor, pero luego, "ex-post", el resultado ser otro y terminar peor.

(3) Simon, Herbert A., *"Administrative Behavior"*, 2ª ed., Macmillan, New York, 1961.
(4) Ludwig, von Mises, *"Human Action"*, op. cit, pág. 91.

Vocabulario
Ex ante: antes del hecho. Ex post: después del hecho

Esto es así por la sencilla razón de que no conocemos el futuro y no podemos saber de antemano todas las consecuencias de nuestros actos. Pero al momento de tomar la decisión, evaluamos que el resultado iba a ser positivo para nosotros.

Egoísmo y acción humana

Al decir que el ser humano actúa para pasar de una situación determinada a otra más satisfactoria estamos considerando la acción de un sólo individuo en búsqueda de su propio objetivo. ¿Significa esto que el hombre es egoísta o que los economistas, con su "individualismo metodológico" suponen que así lo es?

Ni una cosa, ni la otra, depende de cómo definamos a una persona egoísta. Si lo es aquél que persigue sus propios objetivos, entonces todos somos egoístas, inclusive la Madre Teresa cuando dedicaba su vida a los más necesitados en Calcuta. Después de todo, ¿no era su objetivo personal entregarse a la ayuda de los demás?

Por otra parte, si egoísta significa dedicarse exclusivamente a los intereses propios y nunca atender a los de los demás, entonces claramente la Madre Teresa y muchas otras personas no lo son.

Los economistas asumen la primera definición, que es más bien descriptiva y no "valorativa": que cada individuo persigue sus intereses personales (lo cual no podría ser de otra manera ya que al hacerlo se convierten en sus intereses), los cuales pueden incluir tanto aquellos que sirvan para gratificarse a sí mismo o a los demás (lo que implica una gratificación para sí mismo).

"La falta de comprensión de esto convierte a la economía en una ciencia "materialista" y los supuestos que se asumen aparecen más cercanos a Uriah Heep u otro personaje egoísta y mezquino de Dickens que el modelo que muchos quisieran tener, o asumiendo valores reñidos con las preferencias morales de muchos. Por ejemplo:

"Primero, y más importante, la racionalidad, el individualismo materialista y el egoísmo son valorados positivamente en los modelos económicos, no porque sean intrínsecamente valiosos, sino porque son instrumentalmente valiosos porque proveen los incentivos que motivan a los individuos a mejorar el bienestar de la sociedad. Tratando de enriquecerse ellos mismos, los individuos motivan el proceso de mercado y el resultado final es la mano invisible del mejoramiento social o la eficiencia económica".

"Esperaríamos que los economistas valoren la eficiencia como un objetivo más que la población general. Esperaríamos que los economistas crean que las personas son racionales, egoístas y materialistas en sus conductas y consecuentemente menos espontáneas, altruistas o espirituales que lo que la población general cree" (5).

Esto es un error. No hace falta asumir estos supuestos de conducta humana para estudiar economía, lo cual lleva a cuestionamientos éticos y aleja a la economía de su campo científico. ¿No dijimos en el capítulo anterior que la ciencia económica positiva no incorporaba juicios de valor?

No hace falta asumir que el ser humano es egoísta en el sentido de la segunda definición, ni que es materialista; simplemente debemos considerar que cada uno persigue sus propios intereses, incluyendo los altruistas y espirituales, y actúa en consecuencia. Estar o no de acuerdo con los motivos de esa acción es propio de ser discutido, pero no forma parte del ámbito de la ciencia económica.

La acción humana como asignación falible de medios escasos a fines prioritarios

Hemos visto que la economía tiene una esencial relación con la escasez, pero hemos visto también que la escasez no es algo independiente de lo humano, sino algo en relación esencial a la acción humana. Hay escasez porque la acción humana implica una escala de fines para los cuales se asignan medios. Si los medios fueran superabundantes, de tal modo que todas nuestras necesidades estuvieran totalmente satisfechas, habríamos alcanzado todos nuestros fines y, desde cierto punto de vista, no habría acción.

(5) Kenna, C. Taylor, *"Does studying economics make one immoral?"*, Skousen Mark & Kenna C. Taylor, *"Puzzles and Paradoxes in Economics"*, Edward Edgar Publishing, Cheltenham, UK, 1997, págs. 122/123.

En ese sentido es que Mises (*"La acción humana"*, 1949) afirma que la economía es la ciencia de la acción humana, pero no desde todo punto de vista, sino en tanto la acción humana implica asignación de medios escasos a una escala subjetiva de fines. Analicemos esto.

Efectivamente, la acción humana puede analizarse desde muchos puntos de vista. Esos puntos de vista se despliegan en una vasta serie de disciplinas: la psicología, la antropología cultural, la antropología filosófica, la ética, la sociología, la ciencia política...

Pero en toda acción humana hay un aspecto que es económico en un sentido más amplio que lo que cotidianamente entendemos. Toda acción es un intento deliberado de pasar de una situación menos satisfactoria a otra situación más satisfactoria. Esto es, toda acción humana tiene una serie casi ilimitada de fines, fines que son subjetivos en el sentido que dependen de cada persona, y que obviamente deben ordenarse en una escala de preferencias (también subjetiva) porque no pueden lograrse todos al mismo tiempo.

Que esos fines y la escala de preferencias sean subjetivos no significa que no pueda haber juicios morales, estéticos o psicológicos sobre esos fines. Significa que son preferidos por cada persona, que es "el sujeto" (subjetivo) de la acción. Yo puedo considerar que alimentarse sanamente, hacer deporte, estudiar y preocuparse por el prójimo son fines "muy buenos" pero ello no implica que no sean subjetivos, en el sentido que "yo" considero que esos deben ser mis fines.

A su vez, los medios, que siempre son escasos en relación a la escala de fines, son asignados por el sujeto. Esto es, la persona trata de elegir los medios que de mejor modo conduzcan al fin, pero en esa selección y asignación de medios hay conocimiento limitado, incertidumbre y por ende posibilidad de error.

Esto quiere decir que la asignación subjetiva, esto es, que la persona hace de medios escasos a fines diversos, no es una relación técnica de medios a fines, ni menos aún necesariamente "eficiente" en el sentido de que los medios logren los fines deseados. "Ex ante", esto es, antes de actuar, el sujeto trata de asignar los medios de la mejor manera posible; es post, esto es, posteriormente a la acción, puede verse retrospectivamente un error. ¿Por qué? Por el conocimiento limitado del ser humano.

Esto es, tratamos de lograr fines con medios escasos, pero en medio de cierta incertidumbre que es efecto de los límites de nuestro conocimiento. Puede ser que mi fin sea comprar la mejor computadora y a la vez la más barata del mercado, pero puede ser que desconozca que a pocos metros de donde efectué mi compra la misma computadora se vendía por menor precio. Hubo error.

La acción humana no implica por ende eficiencia necesariamente: se mueve en un contexto de incertidumbre y error. Implica sí una asignación de medios a fines, siempre, pero en esa asignación puede haber error, que se descubre "ex post". Pero puede ser que nuestra acción haya descubierto una oportunidad de asignación correcta de medios a fines, lo cual también será visto ex post.

Deducciones del axioma central (6)

1. La acción como cambio

Definición
La acción humana implica, como hemos visto, tratar de pasar de una situación menos satisfactoria a otra más satisfactoria. Por lo tanto en toda acción hay una nueva situación que se intenta alcanzar y una situación que se intenta abandonar. El valor atribuido a la situación abandonada se llama *costo* (costo de oportunidad). Si la situación que se busca se logra, hemos obtenido una *ganancia*. De lo contrario, incurrimos en *pérdida*. Son ganancias y pérdidas subjetivas, pues están implicadas en el valor subjetivo de los fines de la acción del sujeto.

Por ejemplo, decido ayudar a mi vecino que tuvo un corte de luz. Si considero que logro ayudarlo, tengo una ganancia. El valor atribuido al tiempo y a otra cosa que podría haber hecho, de no haberlo ayudado, es el costo. Puede ser que no logre ayudarlo, en cuyo caso he obtenido una pérdida.

Damos este sencillo ejemplo para que se vea que ciertas nociones están implicadas en toda acción. En ese caso hubo asignación de medios escasos, subjetivamente elegidos, a fines prioritarios, subjetivamente elegidos, con posibilidad de error.

Cabe aclarar *que no se trata por ende de una ganancia necesariamente monetaria, o material:* se trata simplemente de haber conseguí-

(6) Esta y otras deducciones pueden encontrarse en Zanotti, Gabriel J., *"Fundamentos Filosóficos y Epistemológicos de la Praxeología"*, Libertas Nº 13, ESEADE, Buenos Aires, Octubre de 1990.

do los fines de su acción. El tema de la ganancia monetaria forma parte de los precios monetarios, tema que será visto más adelante.

Los medios elegidos para lograr los fines son los "bienes", que, como vimos, son escasos y por ello "económicos". Hemos visto en el capítulo anterior la remota posibilidad de bienes superabundantes en determinadas situaciones. Pero aún en esos casos (por ejemplo la luz solar) hemos debido asignar tiempo y otros recursos para disponer nuestra acción para obtenerlos. En ese sentido, desde el punto de vista de la acción humana, siempre hay escasez.

2. La valoración subjetiva

El valor de esos bienes es subjetivo, en el sentido de que los medios son siempre seleccionados por el sujeto, con posibilidad de error, para el logro de sus fines. El valor depende siempre de esa selección subjetiva. Por ello si no hay "demanda", no hay valor en los bienes.

Puede ser que hablemos de valor en otros sentidos, pero ya no se trata de valor en el sentido económico. Puede ser un valor "técnico": este tornillo se pone "aquí", y sólo "aquí", pero si el sujeto no considera que eso es un medio para sus fines, o no lo considera así, no hay valor económico. Puede ser que haya valor moral: hacer tal cosa está bien o mal, pero puede ser que el sujeto "demande" (asigne como medio para un fin) algo malo o no demande algo bueno. Puede ser que haya un valor estético, esto es, puede ser que tal obra de arte sea bella, pero si el sujeto no la considera medio para sus fines, otra vez, no hay valor "subjetivo". Puede ser, además, que consideremos ciertas características de las cosas físicas o artefactos que nos rodean. Puede ser que un piano haya implicado mucho trabajo, pero si no es demandado, no tendrá valor económico. La utilidad y la escasez, además, como hemos visto, en sí mismas no implican valor económico. Como dijimos, puede ser que tal tornillo sea útil para tal máquina, pero si no es demandado, eso nada significa desde un punto de vista económico. Puede ser que los sombreros existentes sean hoy muchos menos que los celulares existentes, pero eso no da mayor valor a los sombreros, pues si no son demandados, no tienen valor económico. La utilidad en sentido económico significa que algo es considerado subjetivamente un medio para un fin, y sólo en ese caso es escaso en sentido económico.

Una primera clasificación de los bienes es bienes de consumo y bienes de producción. Toda acción humana tiene un fin, y asignamos

medios para llegar al fin; esos medios, al ser utilizados para llegar al fin, son "consumidos". En ese sentido todo bien es "de consumo", pero podemos valorar ciertos otros bienes sólo como necesarios (subjetivamente) para producir tales o cuales bienes de consumo. Esos bienes son llamados factores de producción, cuyo tratamiento sistemático dejamos para más adelante. Simplemente destaquemos ahora lo que se llama ley de imputación: el valor de esos medios de producción depende del valor otorgado a los bienes de consumo. Dado que el valor subjetivo de un bien depende de que el sujeto los considere idóneos para sus fines, el valor subjetivo de los medios de producción dependerá de que el sujeto los considere idóneos para el fin, que es la producción de bienes de consumo.

Si la acción tiene como objetivo alcanzar una situación mejor y si los medios son escasos esto implica que es necesario elegir. En principio existe una elección cuando decidimos tratar de alcanzar ese determinado fin, porque lo estimamos como superior a la situación actual. Y siendo que los medios son escasos es necesario decidir cuál de ellos será utilizado. Es decir, existe una elección sobre los fines a alcanzar, siendo los medios escasos a cuáles se van a aplicar; y existe una elección sobre los medios a utilizar para alcanzar el o los fines elegidos.

Elegir implica realizar actos de valoración, valorar un fin por sobre otro y un medio como más eficiente que otros para alcanzar ese fin.

La eficiencia de ese medio no es una eficiencia "técnica", ya que desde ese punto de vista ese concepto no existe: la materia no se destruye, toda la que aplique como insumo en un proceso productivo terminará siendo parte del producto final o habrá quedado en el camino, aunque sea disipada en calor, como nos informan las leyes de la termodinámica. Desde ese punto de vista no podemos hablar de "eficiencia". Sólo lo podemos hacer cuando estimamos que determinada materia es más útil para la obtención de un cierto producto, que un medio es más útil que otro para alcanzar el fin. Pero el concepto de "útil" implica un acto de valoración, sobre un medio que nos acerca a un fin positivo.

Al realizar esas opciones decimos que el individuo clasifica sus preferencias en una escala. Por ejemplo, Jorge Fuertes, a quien viéramos antes, presenta en determinado momento la siguiente escala:

1. Viajar a Mar del Plata

2. Quedarse e ir al teatro
3. Quedarse y visitar a su familia
4. Viajar a Córdoba

Esta escala es diferente para cada individuo y, aun más, cambia permanentemente en cada uno de ellos. En este caso puede presentarse un amigo que le proponga ir a pescar, con lo que las preferencias se verían alteradas de la siguiente forma:

1. Ir a pescar
2. Viajar a Mar del Plata
3. Quedarse e ir al teatro
4. Quedarse y visitar a su familia
5. Viajar a Córdoba

Esos cambios suceden en forma constante. En las clases de economía solemos hacer un ejercicio que es solicitar a todos los alumnos indiquen distintos valores, entendiendo éstos como cosas que nos importan. Luego cada uno debe elegir los más importantes. En general siempre ocupa el primer lugar el de "vida" o "salud" siguiendo luego otros como "honestidad", "familia", "trabajo", pero en ninguno de los casos encontramos una lista igual a otra, pese a que estamos tratando un grupo con una cierta homogeneidad y comunidad de intereses. Cada uno tiene sus prioridades. No sólo eso, esas prioridades van cambiando con el tiempo, a veces de manera drástica.

Estas escalas pueden ser llamadas de utilidad, de preferencia, de bienestar o satisfacción, pudiendo decir que cuando la persona ha alcanzado un cierto fin de los allí incluidos ha aumentado su utilidad, su satisfacción o su bienestar y cuanto más de ellos haya alcanzado más felicidad habrá obtenido

Esa utilidad, bienestar o satisfacción no es posible de medir pues son valoraciones subjetivas y no existe ninguna medida de la utilidad, la satisfacción o el bienestar. No existen los "útiles" que la midan de la misma forma que no podemos decir alcanzar este objetivo me daría una satisfacción de 18,32... ¿Qué? Precisamente se trata de una escala de valores porque lo único que hacemos es ordenarlos de acuerdo a su importancia.

Como no podemos medirlo tampoco podemos sumarlo. Como veremos, esto va a resultar de tremenda importancia en el desarrollo posterior, ya que si no es posible sumar utilidades, tanto sea personales como interpersonales, entonces va a ser imposible obtener una suma "social" de utilidad.

Por otra parte, como las escalas de valores son subjetivas, son diferentes para cada individuo y solamente éste las conoce, los economistas utilizan el concepto de "preferencia revelada", esto es, revelada en la acción. En síntesis quiere esto decir que no conocemos las preferencias de determinada persona pero que si vemos que realiza una cierta acción entonces debemos asumir que ésta era en ese momento su preferencia, pues de otra forma hubiera hecho otra cosa.

Alguno podrá tal vez decir que esa persona pudiera preferir otra cosa pero que no podía hacerla. No importa para este análisis pues se trata de las decisiones que la persona toma de perseguir un determinado objetivo con los medios que tiene disponibles. También yo quisiera ir a Júpiter, pero sin los medios para hacerlo no realizaré ninguna acción en tal sentido.

Actuar no es simplemente preferir algo, es elegir y tratar de alcanzar el fin elegido. Es tratar de alcanzar algo sacrificando otras cosas.

El concepto de la preferencia revelada, entonces, es simple y muy útil. Lógicamente, además, lleva a cierta conclusión irreductible: si los individuos tienen escalas de valores subjetivas y completamente distintas, si no es posible conocer éstas nada más que cuando las expresan actuando, y que al hacerlo hemos de suponer que están persiguiendo el fin que tengan en el primer lugar de su escala de preferencias, debemos concluir entonces que todas las acciones voluntarias que observamos a las personas realizar necesariamente tienen el objetivo de maximizar su utilidad o satisfacción, sea lo que esto sea. Si esto es así, cualquier intervención en el libre desarrollo de esas acciones voluntarias (y en este sentido todo tipo de crimen o violación de derechos no califica como acción "voluntaria") hará que necesariamente el fin alcanzado sea otro y no el que la persona tenía en primer lugar. Por lo tanto, no será una situación óptima, como más adelante será descripto.

Sin embargo, gran parte de los economistas toman otro camino. No les interesa llegar a esa deducción lógica sino avanzar en la "formalización" de la ciencia, su formulación matemática. Para eso es necesario tener alguna constante, ya que la subjetividad de las escalas

de valores no permite ninguna, ni tampoco una unidad de medición. Recurren, entonces, a darle carácter constante a las preferencias reveladas:

"Cuando hablamos de averiguar las preferencias de los individuos examinando su conducta, tenemos que suponer que éstas no varían mientras lo hacemos. Si bien este supuesto no es muy razonable cuando consideramos períodos de tiempo muy largos, para períodos mensuales o trimestrales como los que suelen utilizar los economistas, resulta bastante ajustado a la realidad, ya que parece improbable que los gustos del consumidor cambien radicalmente en un plazo tan breve. Por lo tanto, adoptaremos la hipótesis de que las preferencias del consumidor son estables a lo largo del período de tiempo en el que observamos su conducta" (7).

Habiendo logrado la "constante" necesaria se puede avanzar en la formalización y en el desarrollo de "axiomas" como los siguientes:

Axioma débil de la preferencia revelada: Si un consumidor revela directamente que prefiere la cesta de bienes (x_1, x_2) a la cesta de bienes (y_1, y_2) y las dos cestas no son iguales, no puede ocurrir que revele directamente que prefiere (y_1, y_2) a (x_1, x_2).

Axioma fuerte de la preferencia revelada: Si un consumidor revela, directa o indirectamente, que prefiere (x_1, x_2) a (y_1, y_2) y (y_1, y_2) es diferente de (x_1, x_2), no puede revelar, ni directa ni indirectamente, que prefiere (y_1, y_2) a (x_1, x_2).

¿Por qué? ¿Por qué no puede preferir un conjunto de bienes sobre otro en un momento y luego al revés? Pues porque se ha asumido previamente la hipótesis de que las preferencias son "estables". Ese supuesto permitirá formalizar la economía y trazar curvas de indiferencia y otros gráficos o ecuaciones relacionando precios con utilidades marginales, pero en aras del formalismo nos aleja de la realidad ya que es un supuesto "no muy razonable" como el autor citado menciona. ¿No sería más razonable suponer que las preferencias cambian pese a que eso nos impida un desarrollo matemático?

"Sin embargo, incluso el supuesto de la coherencia puede parecer fuerte. A la mayoría de las personas les gusta la variedad. Federico

(7) Varian, Hal R., *"Microeconomía Intermedia: un enfoque moderno"*, 3a. edición, Antoni Bosch, Barcelona, 1993, pág. 121.

asiste tanto a conciertos de rock como a conciertos de música clásica, por ejemplo, y a veces incluso escucha música folklórica. El supuesto de la coherencia es válido sobre todo cuando se aplica a la conducta media a lo largo de períodos bastante prolongados. Es decir, si Federico asiste a 10 conciertos de rock y 2 de música clásica este año y no varían ni los precios ni su renta, es de esperar que asista aproximadamente a 10 conciertos de rock y 2 de música clásica el próximo año" (8).

¿Por qué? ¿Es más, cuanto más largo el período en consideración no deberíamos suponer exactamente lo contrario, que las preferencias cambian en vez de ser estables? ¿En qué quedamos, las preferencias son estables en el corto plazo o en el largo plazo?

3. Estado de alerta

Toda acción humana implica un determinado grado de "alerta" o "descubrimiento" de los medios que mejor conduzcan a sus fines. Dado que toda acción humana se mueve en medio del conocimiento limitado, la incertidumbre y la consiguiente posibilidad de error, entonces toda persona trata de "compensar" el error con un intento de descubrimiento del curso de acción correcto, esto es, tratando de descubrir las oportunidades de ganancia de su acción. Es necesario a toda conducta, ya que, de lo contrario, el error absoluto implicaría que su acción no logra nunca ningún resultado. Lo que no se puede establecer es el grado de capacidad de descubrimiento que cada persona pueda desarrollar. Este tema será muy importante para el tema del mercado como proceso, como veremos después.

4. El valor subjetivo implica una "utilidad marginal decreciente"

Que el valor de los bienes sea subjetivo significa algo adicional, a saber, que el valor de los bienes es "decreciente" en relación con su escasez relativa. Esto quiere decir que a medida que aumenta el número de unidades valorizadas de determinado bien, su valor tiende a descender. Veamos por qué.

Ante todo, obsérvese que hemos dicho unidades "valorizadas". El número de unidades no significa nada si no se trata de bienes ya valorados por el sujeto. En segundo lugar, la noción de "unidad": partes relativamente homogéneas del bien, capaces de dar el mismo servicio.

(8) Fischer, Dornbusch & Schmalensee, op. cit., pág. 135.

Supongamos, entonces, que tenemos cinco hojas de papel, que consideramos idóneas para la realización de diversos fines. Evidentemente, con esas cinco hojas vamos a satisfacer cinco fines prioritarios (desde escribir un poema hasta probar una lapicera). Si repentinamente nos quedáramos con cuatro hojas, ¿qué fin dejaríamos de satisfacer? Pues el quinto, el último en nuestra escala valorativa. Esto es clave. Dado que al carecer de una unidad dejamos de satisfacer el último fin, decimos entonces que el valor de cada unidad es igual al valor de la unidad marginal: la que servía como medio para la satisfacción del último fin (la unidad quinta), el que estaba "en el margen". A esa última unidad la llamamos unidad marginal. Pero precisamente por esto, cuanto mayor el número de unidades, menor el valor de la unidad marginal, pues es la unidad que satisface el fin que valoramos menos. Y por esto concluimos que a medida que aumenta el número de unidades valorizadas, el valor de cada unidad (que es igual al de la unidad marginal) tiende a descender. Esta es la famosa ley de utilidad marginal decreciente.

Cuatro aclaraciones

Primera, la ley no es psicológica. No se refiere a la sencilla y conocida tendencia al hartazgo psíquico que se produce a medida que se repite la satisfacción de un bien. Bien podemos querer tomar un helado, pero al helado número 100, ya no damos más. Pero la ley no se refiere a eso (tema que además es tendencial y contingente, pues alguien puede perfectamente decir que hay personas que no parecen llegar al límite con nada).

Segunda, la ley es sencillamente deductiva, es una consecuencia necesaria de la asignación de medios escasos a fines prioritarios. Pero aunque deductiva, *no es matemática*: el orden de los medios y fines es ordinal (primero, segundo, tercero) y no cardinal (uno, dos, tres, cuatro). Esta es una de las principales diferencias entre el marginalismo "austríaco" (Menger, 1871) y las otras escuelas marginalistas (Jevons, Walras). La ley no es, por ende, ni psicológica ni matemática: es lo que Mises (1949) llamó "praxeológica".

Vocabulario
Praxeología: es la ciencia de la acción humana.

Tercera, las unidades se refieren, como hemos visto, a unidades homogéneas del bien capaces de proporcionar el mismo servicio. No se refuta la ley porque una torta lleve cinco huevos y no seis, en cuyo caso

parece que la quinta unidad agrega valor: no, porque en ese caso la unidad es "cinco huevos". Valgan estas aclaraciones para evitar confusiones (Rothbard, 1970).

Cuarta, la importancia de esta ley para el resto de la teoría económica es fundamental: se traslada todos los bienes de consumo, a los medios de producción, y al dinero, como se verá en sucesivos capítulos. Explica la determinación de precios, de salarios, de tipos de cambio, etc. No basta por sí misma, sin embargo, para explicar la tasa de interés, para lo cual hay que agregar el factor tiempo, como veremos en este mismo capítulo. Pero lo que queremos decir es que la teoría subjetiva del valor, más la utilidad marginal decreciente, permitieron la sistematización de una especie de teoría unificada de los fenómenos económicos. El desconocimiento de esta ley y de las implicaciones de la escasez lleva a la mayor parte de las falacias económicas y a considerar el mundo económico como un mundo voluntarístico y mágico, dependiente de la buena o mala voluntad de gobernantes de turno o de los participantes en el proceso de mercado

5. Productividad marginal

La misma ley, aplicada a los medios de producción (bienes de segundo orden) implica la "productividad marginal". Esto es algo muy simple pero de vastas consecuencias que serán vistas en capítulos posteriores.

El valor de un bien que produce otro bien, no sólo es valor marginal, sino productividad marginal. O sea que ante la falta de una unidad, como veíamos en la utilidad marginal, nos quedamos sin la satisfacción del último fin, que en este caso implica que nos quedamos sin producir el bien que era el "último" en la escala valorativa. Esa productividad es la marginal. Y, de igual modo que con la utilidad marginal, a medida que aumenta la cantidad de unidades, la productividad marginal es menor.

Las consecuencias de esto son importantes: fenómenos tales como la determinación de salarios, o el precio de los recursos naturales, serían incomprensibles sin la productividad marginal (y parece que siguen siendo fenómenos incompresibles, cuando se piensa que el salario, por ejemplo, depende de la buena voluntad del que contrata). Todo el tema del valor de los factores de producción está relacionado con el

factor tiempo necesario para producirlos, por lo cual todo esto se relaciona con los temas "clave" de interés, ahorro, inversión y mercado de capitales.

Definición
Toda acción humana implica una diferencia entre valor presente y valor futuro (interés originario).

La tasa de interés también está relacionada con algo intrínseco a toda acción humana (no sólo aquella que actúa en el mercado de capitales). El sujeto actuante siempre opta por consumir un bien en el presente o consumirlo en el futuro. Si dejo de consumir un bien en el presente para consumirlo en el futuro, eso implica que ese consumo en el futuro tiene un *valor adicional* que compensa la espera. Ese valor adicional del bien en el futuro (que explica por qué el sujeto no consume hoy) se denomina interés "originario". Este interés originario está determinado por la *preferencia temporal*: la preferencia por bienes presentes o por bienes en el futuro. Si la preferencia temporal por los bienes en el futuro es mayor, el interés tenderá a ser menor, y viceversa.

Esta *ley de preferencia temporal* y la noción de *interés originario* se relacionan con la inversión y a fabricación de bienes de capital, pero *no son lo mismo*. Hay preferencia temporal y por ende interés originario en toda acción humana; ahora bien, cuando las instituciones sociales evolucionan hacia un mercado dinerario con mercado de capitales (oferta y demanda de ahorros, con tasa de interés de mercado) entonces la preferencia temporal entra (como será explicado en detalle después) en los procesos de inversión, pues si la preferencia por bienes futuros fuera nula, la inversión sería nula.

Lo anterior muestra que también forman parte del núcleo central de la economía, las instituciones que dan lugar a una mayor estabilidad jurídica "o no". En el capítulo anterior lo veíamos como evolución o involución de los lazos de cooperación social. Si hay paz, si hay estabilidad jurídica, política (y deberíamos agregar monetaria) entonces, evidentemente, excepto fuertes motivos culturales en contrario, la preferencia temporal por los bienes en el futuro aumentará; el consumo presente será menor, lo cual implica que habrá más ahorro y, consiguientemente, la tasa de interés de mercado tenderá a bajar, las inversiones a subir, y el salario real, consiguientemente, a aumentar. La clave de una "teoría del desarrollo" está allí.

Señala Schumpeter:

"Los conceptos de utilidad marginal y utilidad total se refieren a las necesidades y los deseos de los consumidores. Por eso no tienen vínculo directo más que con referencia a bienes y servicios cuyo uso satisfaga necesidades de los consumidores. Pero Menger añade que los medios de producción –o, como él decía, los 'bienes de orden superior– caen también dentro del concepto de bienes económicos por el hecho que producen también la satisfacción de los consumidores, aunque sea indirectamente, por el hecho de que contribuyen a producir cosas que satisfacen directamente necesidades de los consumidores. Detengámonos un momento a considerar el sentido de ese expediente analítico que parece tan simple, acaso hasta trivial, pero que en realidad, era un auténtico rasgo de genio. Pues el concepto nos permite tratar cosas como el hierro, el cemento o los fertilizantes –y todos los servicios de los agentes naturales y del trabajo que no son directamente consumidos– como bienes de consumo incompletos, y amplía así el campo de aplicación del principio de utilidad marginal a toda el área de la producción y la 'distribución'" (9).

El valor que se otorga a la incorporación de una unidad más de un factor de producción o a la eliminación de una unidad del mismo es denominada el valor del producto marginal. De la misma forma en que la utilidad marginal de un bien disminuye a medida que incorporamos unidades adicionales del mismo el valor obtenido de un factor de producción disminuye a medida que incorporamos unidades adicionales.

Repasemos esto: los factores de producción son escasos, ya que si no fuera así tendríamos cantidades ilimitadas de ellos y como los bienes de consumo se obtienen combinando distintos factores, los bienes de consumo serían ilimitados. Pero como comenzamos el análisis de los problemas económicos partiendo de la existencia de la escasez de los bienes de consumo, esto significa la escasez de los factores de producción.

6. Coordinación de expectativas

Por último, algo que será muy importante para toda la explicación del proceso de mercado y de la empresarialidad. Toda acción humana

(9) Schumpeter, Joseph A., "Historia del Análisis Económico", Ed. Ariel S. A., Barcelona, 1994, 1954, pág. 996.

es co-personal. Con esto queremos decir que, sea cual fuere el estadio cultural, toda acción humana implica *expectativas* respecto a la acción de los otros (ya sea qué hará la otra tribu, qué dirá el sacerdote en el templo o qué demanda tendrán tales acciones en la bolsa de valores). Si a esto agregamos la incertidumbre típica de la acción, tenemos entonces que toda acción humana es co-personal, esto es, un encuentro o des-encuentro de expectativas en situación de incertidumbre. Decimos encuentro o des-encuentro, esto es, que puede haber coordinación o descoordinación entre expectativas, precisamente porque siempre hay un margen ignorado, desconocido sobre las expectativas de los otros que implica un margen de error, que puede llegar a ser compensado con la capacidad de descubrimiento aludida anteriormente.

Esto es básico, porque la clave de la economía como ciencia radica en explicar cómo es posible la coordinación de expectativas en situación de conocimiento disperso. Dado el conocimiento disperso, y dada la imposibilidad de predecir necesariamente que la capacidad de descubrimiento (concentración de conocimiento) será mayor que el conocimiento por naturaleza disperso (dispersión de conocimiento), la clave será analizar bajo qué condiciones las expectativas dispersas tienen a "encontrarse". Para los capítulos siguientes este tema es fundamental.

7. Los medios son escasos

Actuar significa buscar un determinado fin, y recurrimos a medios para lograrlo. Los medios son escasos porque pueden ser utilizados para distintos fines y su escasez nos obliga a decidir qué uso darles. Los bienes son escasos porque si no fuera así todas nuestras necesidades estarían ya satisfechas, y si así fuera no tendríamos ya razones para actuar. Viviríamos en Jauja, y aun en ese famoso cuento si bien las "necesidades materiales" se encuentran satisfechas, no lo son las "espirituales" y tampoco el tiempo. El tiempo es escaso por la sencilla razón de que no somos inmortales.

Cuando no son escasos son simplemente datos de la naturaleza: el aire, en casi todas las circunstancias no es un medio escaso y por lo tanto no es sujeto de la acción humana. Cuando lo es, como abajo del agua por ejemplo, el hombre lo considera un bien escaso y usa su razón para actuar al respecto. Cuando los bienes no son escasos se los llama bienes "libres", de otra forma son bienes "económicos", es decir que hay que "economizarlos".

8. Menos es más

El valor de un artículo no depende de su naturaleza esencial sino de la estimación de los hombres, aunque esa estimación sea tonta. Así, en las Indias el trigo es más caro que en España porque los hombres lo estiman más, aunque la naturaleza del trigo es la misma en ambos lugares.

Diego de Covarrubias y Leiva (1512-77)

"Menos es más" quiere decir que a menor cantidad de unidades de un bien, mayor es el valor que otorgamos a cada una de ellas. Dijimos antes que el individuo clasifica sus fines en orden de importancia según su escala valorativa.

Supongamos que esta persona se encuentra en el desierto, con mucha sed y calor y llega a un oasis donde encuentra un balde para extraer agua de un pozo. En ese momento presenta la siguiente escala de preferencias (la cual no conocemos de antemano sino que sólo luego de observarlo actuar de la forma aquí expuesta, es decir las preferencias se revelan en la acción):

1. calmar la sed
2. refrescar la cabeza
3. asear el resto del cuerpo
4. llenar la cantimplora
5. refrescar al camello

Supongamos también que el pozo tiene agua suficiente para extraer cinco baldes, los cuales son unidades homogéneas que brindan el mismo servicio. Estas cinco unidades las llamamos *oferta*. Asigno entonces el primer balde al primer fin (calmar la sed), el segundo a refrescar la cabeza, y así sucesivamente.

La última unidad es la unidad en el margen, la que llamamos unidad "marginal", la cual recibe también una valoración "marginal". Si tuviéramos solamente dos baldes, el segundo sería la unidad marginal; al agregar un tercero éste asume esa característica y como está destinado a satisfacer una necesidad de menor importancia tiene entonces un menor valor que los dos baldes anteriores. Quiere decir que a medida que aumenta la cantidad de unidades el valor de la última, el valor "marginal" va siendo menor, como dijimos al principio. Al revés si la cantidad de unidades se reduce.

Supongamos ahora también que cuando está por satisfacer la necesidad 2 (refrescar la cabeza) el balde se derrama y el agua se pierde. Si no ha cambiado la escala de valoraciones de este sujeto éste reasignará las unidades dejando sin satisfacer la quinta y dedicando ese balde de agua a satisfacer la segunda. Siendo que los baldes de agua son iguales y brindan los mismos servicios puede realizar este cambio.

Por ello, como ante la pérdida de la segunda unidad, o de cualquier otra, el sujeto deja de satisfacer la última necesidad, el valor de cada una de las unidades es el de la unidad marginal. Cuando la cantidad de baldes aumenta, el valor de todas las unidades disminuye mientras que cuando la cantidad de baldes se reduce, el valor de todas las unidades aumenta. Esta conclusión lleva el nombre de *"ley de la utilidad marginal decreciente"* y puede expresarse de la siguiente forma:

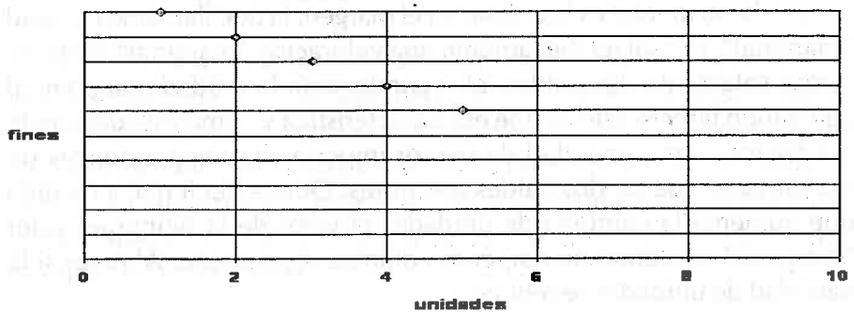
Definición
Cuanto mayor es la oferta de un bien, menor es su utilidad marginal; cuando menor es la oferta, mayor es la utilidad marginal.

Es necesario volver a destacar que la utilidad no puede ser medida. Sabemos que dos baldes de agua son valorados más que uno pero no podemos decir que dos baldes de agua son el doble de útiles que uno o 1.9 más útiles que uno. *Utilidad* es un concepto psicológico, es la evaluación que un individuo hace de la capacidad de determina cosa para remover una necesidad. No es un concepto tecnológico, como fuera mencionado antes en relación a la eficiencia.

Es ciertamente posible que haya cosas que la gente valora porque cree que pueden remover esa necesidad cuando es a todas vista cierto que no puede cumplir ese objetivo mientras que puede haber otras cosas que sí lo harían pero que no son así consideradas.

El ejemplo aquí mencionado puede también presentarse en forma gráfica:

Gráfico Nº 1



El gráfico muestra que la primera unidad va a satisfacer el fin más valorado y así sucesivamente. Si hubiera un sexto balde se hubiera dirigido a satisfacer una necesidad ubicada aun más bajo en la escala de valores. Como no lo hay esa necesidad permanece insatisfecha. Volveremos sobre este gráfico más adelante cuando relacionemos la ley de la utilidad marginal decreciente con la ley de demanda.

Ejemplo:

Ciertos restaurantes ofrecen lo que se llama "tenedor libre", la posibilidad de comer todo lo que uno quiera por un precio fijo. Esa oferta está basada precisamente en esta ley, sabiendo que sucesivos platos tendrán para nosotros una utilidad decreciente hasta eventualmente desaparecer.

Esta ley es la que soluciona lo que se dio en llamar "la paradoja del valor", la que plantea la siguiente pregunta: ¿por qué algo tan necesario para la vida humana como el agua, o el pan, tienen tan poco valor mientras que algo tan trivial como un diamante posee un valor tan alto?

Es una pregunta que perturbó a los economistas por mucho tiempo. El mismo Adam Smith, quien la resolviera acertadamente en sus escritos previos, no lo hace en "La Riqueza de las Naciones". Dice Smith:

"Debemos advertir que la palabra VALOR tiene dos significados diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un objeto particular, y, otras, la capacidad de comprar otros bienes, capacidad que se deriva de la posesión del dinero. Al primero lo podemos llamar 'valor en uso', y al segundo, 'valor en cambio'. Las cosas que tienen un gran valor en uso tienen comúnmente escaso o ningún valor en cambio, y por el contrario, las que tienen un gran valor en cambio no tienen, muchas veces, sino un pequeño valor en uso, o ninguno. No hay nada más útil que el agua, pero con ella apenas se puede comprar cosa alguna ni recibir nada en cambio. Por el contrario, el diamante apenas tiene valor en uso, pero generalmente se puede adquirir, a cambio de él, una gran cantidad de otros bienes" (10).

Supuestamente el agua tendría un mayor valor de "uso" y los diamantes un mayor valor de "cambio". Pero esto abrió una brecha entre la utilidad y el precio ya que el de mayor utilidad presenta un precio menor mientras que el de menor utilidad un precio mayor. ¿Cómo es esto?

(10) Smith, Adam, "*Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*", Fondo de Cultura Económica, México, 1958, 1776, pág. 30.

Por esas curiosas vueltas que da la historia el mismo Smith había comenzado a resolver correctamente la paradoja del agua y los diamantes en sus "Lectures": "Una cosa que tiene muy poca utilidad tendrá un precio alto si la cantidad no es suficiente para satisfacer la demanda; de esta manera se explica el alto precio de los diamantes. Los metales preciosos, como el oro, que ciertamente no son tan útiles, tienen un precio mucho más alto, en parte debido a este hecho. La abundancia, por el contrario, como la que provoca una oferta superior a toda demanda posible, hace que el agua no tenga ningún precio y que otras cosas tengan uno muy próximo a cero. La escasez, por el contrario, hace subir el precio inmoderadamente..." (11).

La respuesta correcta es que el individuo no valora los bienes en abstracto, esto es, no valora "agua" en general comparándola con "diamantes" en general, sino cantidades específicas a su disposición en relación a la cantidad de cada una de ellas que tenga. En general como las personas tienen más agua que diamantes otorgan a ese bien más escaso un valor mayor, pero en el caso de nuestro hombre en el desierto donde el "stock" de agua es inexistente seguramente el valor de ésta será superior al de un diamante.

Las preferencias del consumidor

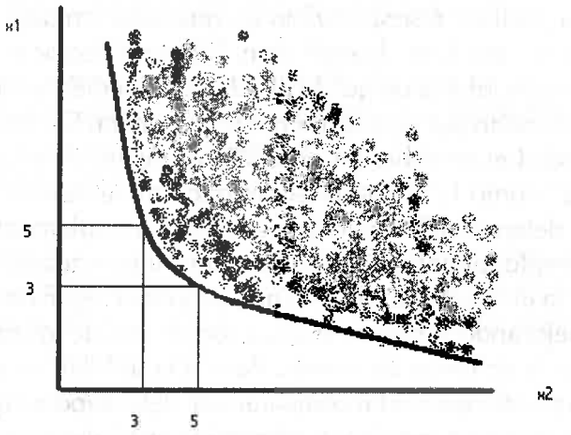
Al afirmar que las distintas unidades de un bien son intercambiables para la satisfacción de una determinada necesidad, algunos autores han supuesto que esto significa la existencia de un cierto grado de indiferencia. Es más, toda la teoría microeconómica moderna basa su análisis de las mismas en el desarrollo de las llamadas "curvas de indiferencia".

Se supone que dados dos conjuntos de bienes o servicios cualesquiera, el consumidor los ordena de forma tal que uno de ellas es preferido al otro, o bien que le resultan indiferentes. Como las valoraciones o preferencias del consumidor sólo se manifiestan en la acción, es decir, no puedo conocer la escala de preferencias en la mente de otra persona, observo cómo se comporta en situaciones en las que hay que elegir entre un conjunto u otro o le solicito responder a un cuestionario donde le pregunto sobre sus preferencias acerca de distintos conjuntos de bienes.

(11) Smith, Adam, "*Lectures on Jurisprudence*", Liberty Classics, Indianapolis, 1982, pág. 358.

Observado esto, y asumidos ciertos supuestos que no serán desarrollados aquí (que las preferencias son completas, reflexivas y transitivas) pueden describirse gráficamente por medio de las curvas mencionadas:

Gráfico Nº 2



El gráfico muestra una curva que refleja todas las combinaciones del bien x_1 y del bien x_2 ante las cuales el consumidor se manifiesta indiferente. Por ejemplo, es indiferente a tener 5 unidades del bien x_1 y tres unidades del bien x_2 a tener tres unidades del bien x_1 y cinco unidades del bien x_2. Una primer conclusión de esto es que cualquiera de las alternativas que caen en el área sombreada son preferibles a las posiciones de la curva pues incorporarían al menos una cantidad mínima adicional de alguno de los dos bienes, por lo que el individuo las preferiría.

Estos cambios "mínimos" permitirían incorporar al análisis las herramientas del cálculo infinitesimal sin necesidad de caer en la medición de la utilidad. Esto es, puedo suponer que todo punto por encima de la curva brindará una utilidad mayor sin tener la necesidad de "medir" exactamente esa diferencia.

"La utilidad cardinal se había concebido como función real unívocamente determinada de las cantidades de mercancías (por período de tiempo) a disposición del individuo o de la economía. La utilidad ordinal no se puede concebir así. Pero sí que es posible *describir* su comportamiento mediante cualquier función real de esas mismas cantidades que aumente a medida que avanzamos desde cualquier conjunto dado de mercancías a otro que el individuo prefiera, y que disminuya

al avanzar desde cualquier conjunto dado de mercancías a otro menos aceptable para el individuo, y que tome valores constantes (que no cambie) al pasar de un conjunto dado de mercancías de otro que sea exactamente igual de aceptable para el individuo, al modo de los dos haces de heno puestos ante el asno de Buridán" (12).

Pero esta posible *descripción* no ha quedado limitada a eso, sino que ha dado el paso hacia la medición. Tal vez el lector se preguntará cuál es el gran problema de que la utilidad sea medida y si no es hacer demasiado alboroto por algo de menor importancia. Sin embargo no lo es: si la utilidad es medible un observador imparcial, o un "dictador benevolente" como la literatura económica suele denominar, puede evaluar una determinada situación y proponer e implementar una mejora. Por ejemplo, puede ver a los individuos interactuando en el mercado, medir la utilidad que ello origina y proponer algún cambio que la aumente, mejorando al menos la situación de uno de los participantes sin empeorar la de todos los demás. Pero si la utilidad no es medible, entonces no puedo realizar tal comparación, debo suponer que los individuos están maximizando sus preferencias ordinales y que si actúan de esa forma es porque están persiguiendo lo que estiman son sus fines prioritarios. En esta situación, cualquier intervención de un tercero se convierte en coacción que desvía al individuo de sus objetivos, implica alejarse necesariamente del óptimo (por más que no se estuviera allí) y el dictador benevolente termina siendo un dictador a secas. Como ese dictador no puede conocer las funciones de utilidad de los individuos salvo por las acciones de éstos que las demuestran, al intervenir en las acciones voluntarias no hace otra cosa que imponer coactivamente sus propias preferencias en virtud de su propia función de utilidad.

Algunos autores sostienen que el concepto de utilidad marginal decreciente no es necesario cuando se utilizan curvas de indiferencia:

"Cuando se utilizan curvas de indiferencia para analizar las preferencias del consumidor no se necesita más el concepto de utilidad marginal" (13).

Sin embargo es precisamente la ley de la utilidad marginal decreciente la que explica la forma de la curva de indiferencia, pues a medi-

(12) Schumpeter, Joseph A., "Historia del Análisis Económico", Editorial Ariel S.A., Barcelona, 1971, 1954, pág. 1155.
(13) Ruffin, Roy J. & Gregory, Paul R. "*Principles of Economics*", 6th edition, Reading, Addison-Wesley, Massachusetts, 1997, pág. 126.

da que aumento el número de unidades de un bien, x_1, su utilidad marginal cae y por ello unidades del otro bien, x_2, tienen ahora una utilidad marginal superior.

Dijimos que un individuo presenta una escala de valoración sobre distintas unidades de un bien. Cuando se trata de más de uno de ellos, en realidad genera una escala conjunta de preferencias.

Supongamos que tenemos solamente dos bienes, como agua y alimento, los que encuentra nuestro personaje en el desierto. En ese caso genera una escala como la siguiente:

Agua	Alimento
1. calmar la sed	1. Calmar el hambre
2. refrescar la cabeza	2. Alimentar al camello
3. asear el resto del cuerpo	3. Acumular reservas
4. llenar la cantimplora	
5. refrescar al camello	

Agua y alimento
1. calmar la sed
2. refrescar la cabeza
3. calmar el hambre
4. asear el resto del cuerpo
5. llenar la cantimplora
6. refrescar al camello
7. alimentar al camello
8. acumular reservas

Si tuviera que dejar de lado uno u otro, dejará aquél que le brinda la menor utilidad, en este caso el alimento para acumular reservas, pero en ningún momento decide esto en base a indiferencia sino precisamente a la preferencia del uso de las otras unidades sobre ésta.

Por otro lado, la curva de indiferencia presenta el mismo problema que todo tipo de "curvas" a ser analizadas en la economía: el individuo toma decisiones sobre la base de ciertas unidades específicas, no de unidades infinitamente pequeñas. Tomemos el caso del gráfico Nº 2: el individuo tiene planteado elegir entre, digamos, 3 unidades de cerveza y 5 unidades de otro bien o una canasta de muchos de ellos o 5 unidades de cerveza y 3 de la canasta de los demás bienes. Trasladémonos

infinitesimalmente en la curva y tendremos ahora planteada la necesidad de decidir entre 3,00000..... de unidades de cerveza y 5,000000..... de unidades de otro bien o canasta de bienes en comparación con 5,00000..... unidades de cerveza y 3,00000..... unidades de otro bien o canasta.

Diferencias infinitesimales no motivan la acción del individuo. Si bien se trata de señalar que un consumidor preferiría la posibilidad de tener más a la de tener menos, el modelo se enfrenta con un problema de difícil solución: como no sabemos las preferencias de los consumidores observamos la forma en que actúa, pero basar una teoría de las preferencias del consumidor en la indiferencia es hacerlo en la no acción. La indiferencia no lleva a la acción.

Precisamente ése es el caso presentado por Jean Buridan de Bethune (1300-58). Alumno de Guillermo de Ockham, Buridan realizó importantes contribuciones continuando la tradición aristotélico-tomista del valor relacionado con la utilidad y planteó la paradoja de un burro perfectamente racional que se encontraba a igual distancia de dos parvas iguales de heno. Incapaz de elegir entre una u otra terminaba muriendo de hambre.

Si bien el ejemplo muestra que la indiferencia no lleva a la acción la paradoja tiene una fácil solución: no son dos las opciones que tiene el burro sino tres, las dos parvas de heno y la posibilidad de morir de hambre. Salvo que quisiera suicidarse cualquiera de las dos parvas tendría que estar en su escala de valores por encima del hambre y esta preferencia lo llevaría a elegir cualquiera de ellas a medida que la muerte por inanición se acercara. De otra forma no habría actitud menos racional que la del burro que se deja morir pese a que prefiere vivir.

Por último, la observación de la indiferencia es imposible o no me brinda ningún dato útil: si veo a alguien pintando un cuadro, ¿puedo decir que por esa razón es indiferente a comprar una bebida o realizar un viaje al Caribe? Y si pretendo salvar este problema diciendo que no hace falta observar al individuo actuando y ejerciendo sus preferencias sino que lo someto a un cuestionario la situación es aún peor: no podemos asumir que lo que una persona responda a una pregunta sea la misma preferencia sobre la que actúa por la sencilla razón que responder no tiene mayor costo mientras que ejercer una acción sí lo tiene.

Ejemplo:

Si me preguntan cuántos autos quisiera tener, es poco el costo para mí de contestar que quisiera tener ocho. Muy distinta es la cuestión si tengo que pasar de la respuesta a la acción y comprar esos ocho autos.

Sin embargo, gran parte de la teoría económica se basa en este débil, sino falso supuesto:

"La forma convencional de modelizar al consumidor es con una relación de preferencia. Imaginen que presentamos al consumidor pares de alternativas *x* e *y*, y le pedimos que las compare. Nuestra pregunta es: ¿Según él es *x* o *y* la alternativa preferida? (14).

Como conclusión para este tema: la preferencia revelada es la antítesis de la indiferencia. Es sobre la preferencia que lleva a la acción donde continuaremos nuestro análisis. El asno de Buridan no es una demostración de la posibilidad de observar la indiferencia ya que, confrontado a tres opciones no dos (las dos parvas de heno y la posibilidad de morir de hambre), su inactividad estaría mostrando su preferencia por la muerte por inanición, no indiferencia.

Las escalas de valores que antes se mencionaran son solamente un instrumento para interpretar las acciones de las personas, no tienen ninguna existencia real independiente de la acción. Solamente decimos que una persona tiene una escala de valores porque necesariamente las alternativas son muchas y actuar de una forma sabemos que ha dado prioridad a esa acción sobre otras.

9. Ganancias y pérdidas en la acción

Cuando actuamos estamos siempre eligiendo entre varias opciones distintas, o por lo menos dos, mas no sea llevar a cabo la acción o no hacerlo. Si al realizar la acción alcanzamos el fin buscado logramos una ganancia, la cual es psíquica, no necesariamente material; si no, obtenemos una pérdida. Como se dijera antes, siempre actuamos porque esperamos obtener esa ganancia psíquica, porque esperamos mejorar nuestra situación, pero como no conocemos el futuro impera la incertidumbre, nunca podemos estar seguros de que alcanzaremos el objetivo anhelado. Si no fuera así, las pérdidas no existirían.

(14) Kreps, David M., *"Curso de Teoría Microeconómica"*, McGraw-Hill, Madrid, 1995, pág. 17.

Ex-ante: estoy seguro que comprando esa moto que mi amigo me ofrece podré satisfacer mis ganas de tenerla, o mis necesidades de transporte o el placer de manejarla.

Ex-post: existen ahora dos alternativas; que mis expectativas se confirmen y la moto resulte lo que había estimado o que me decepcione, tanto sea porque no era la calidad que yo esperaba o porque andar en moto no era tan fascinante como antes pensé. Las pérdidas sólo surgen después, antes sólo actuamos por las ganancias.

10. Toda acción implica un costo de oportunidad

Al elegir *a* entre las opciones *a* y *b*, *b* es el costo de oportunidad, es un beneficio que sacrificamos para obtener *a*. En el caso de la moto son las cosas que podríamos haber hecho o adquirido con el dinero que utilizamos en su compra. En el caso de Jorge Fuertes, el costo de oportunidad de viajar a Mar del Plata es quedarse e ir al teatro, y luego viajar a Mar del Plata es el costo de oportunidad de ir a pescar al Delta.

Los costos son subjetivos, no pueden ser medidos. A veces, como en el caso de la moto, existe el precio de un bien adquirido que parece mostrarnos una cifra mensurable como costo pero el verdadero costo es qué otras alternativas tenía en mente para ese dinero y en qué grado las valoraba, algo que sólo yo sé. Mucho menos aun es mensurable el costo de oportunidad de Fuertes pues son sus evaluaciones personales las que juegan en decidir entre las alternativas presentes.

Sin olvidar esto, lo cierto es que en nuestra vida diaria utilizamos en forma permanente costos en dinero para realizar nuestros cálculos económicos aunque las decisiones finales se basan en valoraciones subjetivas.

Ejemplo:

Supongamos que un viaje en ómnibus a Tucumán cuesta $80 y uno en avión $120. La diferencia no es tanta pero el primero dura 10 horas mientras que el segundo sólo 2. El costo del pasaje en avión es $ 40 más pero tarda ocho horas menos. Para cualquiera que valore una hora de su tiempo más de $5 entonces elegirá viajar en avión. Si, en general, la gente de menores recursos viaja en ómnibus es porque valoran más esos $5 que para ellos son más escasos que una persona de mayores recursos, para la cual la hora disponible es de mayor valor. Pero esto no es fijo: ante una urgencia el de menores recursos bien puede decidir que vale la pena llegar rápido y pagar el mayor costo.

11. Toda acción es especulación

La palabra "especulación" ha adquirido un significado negativo en la cultura popular, en gran parte gracias al uso que de ella han hecho los políticos. Lo importante, desde el punto de vista del análisis de la acción humana, es que al ser el futuro desconocido para nosotros, inevitablemente "especulamos" sobre los resultados de la acción. La llevamos adelante porque esperamos alcanzar el fin deseado.

El estudiante "especula" que terminando su carrera universitaria podrá desarrollar una carrera profesional exitosa, o por lo menos mejor de lo que hubiera podido alcanzar sin estudiar. El resultado, bien lo sabemos, puede ser otro y terminar conduciendo un taxi. No obstante, fue la especulación sobre el futuro lo que llevó al estudiante a emprender una carrera y dedicar un gran esfuerzo para terminarla.

Pensemos en todo tipo de acción y veremos que encierra una especulación sobre el resultado final a alcanzar. Es un componente inevitable de la misma ya que sin ella no actuaríamos.

Existe otro motivo por el cual especulamos. Vivimos en sociedad, debemos necesariamente ajustar nuestras acciones a las acciones de otros, dependemos de los demás para obtener gran parte de nuestras necesidades y de ellos también para obtener medios que nos permitan satisfacer las nuestras. Pero no sabemos como los demás van a actuar y el éxito o fracaso de nuestras acciones dependerá en buena parte de la habilidad que tengamos para prever las acciones de los demás en el futuro.

Más adelante analizaremos también las especulaciones en los mercados. Mientras tanto está claro que todos lo hacemos, incluido aquellos que la vituperan.

12. Los medios también son subjetivos

La primera fase del proceso de decisión es ordenar los fines y elegir el fin prioritario que se tratará alcanzar. La segunda es elegir los medios

necesarios para ello. Un medio es todo aquello que sirve para alcanzar el fin buscado; ellos no son dados, las cosas que existen en este mundo no son medios, son simplemente cosas. Una cosa se convierte en un medio cuando alguien, utilizando su razón, descubre una forma de emplearla para alcanzar el fin deseado.

Las ciencias naturales estudian las "cosas" de este universo, los economistas estudian el uso de "medios", es decir no estudian las cosas materiales sino a los seres humanos que ven en ellas su capacidad de acercarlos hacia el fin deseado.

Ejemplo:

Al comenzar la película "2001, Odisea del espacio" se muestra un grupo de primates peleando por acercarse al agua. En medio de la lucha uno de ellos toma un hueso y comienza a pagar con él, obteniendo el éxito para su grupo. Ese es el acto descriptivo de cómo una "cosa" (hueso) pasó a ser un "medio" (arma).

Los medios son escasos, es necesario "economizarlos", dirigirlos hacia los fines prioritarios. Los fines pueden ser de todo tipo, y los medios también, por eso la economía no es una ciencia que estudie aspectos materiales de la vida sino que estudia las acciones de los individuos para alcanzar sus fines, sean tanto materiales como espirituales. Economizar no es satisfacer las necesidades materiales de la vida sino asignar medios escasos a los fines seleccionados.

Un medio tendrá valor en tanto y en cuanto sea considerado apropiado para alcanzar el fin que el sujeto haya seleccionado. Es decir, son los fines los que dan valoración a los medios.

13. Medios, bienes de consumo y bienes de producción

Los *bienes* son los medios que utilizamos para alcanzar el fin deseado: satisfacer una determinada necesidad. Ese acto de satisfacer una necesidad es un acto de consumo.

La hamburguesa con papas fritas que como al mediodía tiene el claro objetivo de satisfacer mi hambre en ese momento. El hacerlo es un acto de consumo, la hamburguesa y las papas fritas son bienes de consumo que me brindan ese servicio. Esos bienes son los medios para

satisfacer el hambre, punto final de los mismos. Existen otro tipo de bienes que son valorados no por el servicio directo que nos brindan de satisfacer una necesidad sino por su capacidad de producir o acercar hacia nosotros el bien de consumo que sí lo hará; llamamos a éstos bienes de producción, son medios para la obtención del bien de consumo final.

Estos bienes pueden ser producidos por la acción del hombre y entonces los llamamos *bienes de capital* o pueden ser fruto de la evolución de la naturaleza en cuyo caso solemos llamarlos *bienes primarios*.

Error

Nuevamente hay que hacer énfasis en el carácter de medios como elementos subjetivos para alcanzar un determinado fin. No se trata de las características físicas del bien. Muchos autores describen a los medios de producción como edificios, maquinarias, tierras, árboles, lagos y a los bienes de consumo como hamburguesas, papas fritas, zapatos, pasta de dientes, etc.

Esto es erróneo, es describir las "cosas" y no los "medios". Un bien de consumo es aquel que satisface mi necesidad (hambre, frío, curiosidad, etc.), mientras que un bien de producción es todo aquél que no está todavía en condiciones de hacerlo. Desde este punto de vista, la hamburguesa en el mostrador es un bien de producción hasta que no llega a mi mesa, falta agregarle el servicio de traslado hasta allí. El lavarropas en la fábrica es todavía un bien de producción, no uno de consumo, pues no está en condiciones de satisfacer mi necesidad de lavar la ropa.

Tal vez el lector se preguntará, ¿a qué viene esta definición distinta y hasta complicada? Pues aunque parezca mentira, clasificar a los bienes por sus características físicas dio origen al siguiente tipo de interpretaciones: como el lavarropas en la fábrica ya es un bien de consumo, el resto de las actividades económicas necesarias para que pueda yo utilizar ese medio parecen no agregar ningún valor (transporte, distribución, publicidad, comercio minorista). De la otra forma, todas lo agregan pues incorporan un paso más hasta el momento de satisfacer mi necesidad: desde la actividad minera, pasando por quien elabora los metales, por el que con ellos hace cables y motores o cabinas y tanques, hasta el que monta el lavarropas, el que los distribuye y lo da a conocer, el que lo tiene en su negocio, el que lo lleva hasta mi casa, todos ellos son medios para la etapa siguiente hasta llegar a la final que es el consumo o satisfacción de la necesidad. Todas ellas son importantes.

Lo que denominamos proceso de producción es el uso de distintos medios indirectos como factores que cooperan para arribar a los medios directos, o bienes de consumo. Para que el lavarropas pueda satisfacer mi necesidad hace falta que alguien lo opere (trabajo), el jabón y el agua necesarias, la electricidad; todos ellos factores de producción del servicio "lavado de ropas". También hace falta un lugar donde esté ubicado y tiempo, un factor esencial. Llamemos a todos estos "factores de primer orden".

Puedo poner mi propio trabajo pero muchos de los otros factores necesitan a su vez de la conjunción de otros factores de "segundo orden". El jabón en mi casa es el resultado de la conjunción de "jabón en el supermercado" más el trabajo de mi mujer que fue a comprarlo, y los siempre presentes factores de lugar y tiempo.

Esto quiere decir que el proceso de producción de bienes puede ser analizado como una estructura de etapas, siendo las primeras o "más altas" las primeras combinaciones de factores que luego, atravesando otras combinaciones en etapas sucesivas, llegan al bien de consumo final. Los factores utilizados en la producción son: el trabajo humano, los bienes de producción primarios aportados por la naturaleza, los bienes de producción elaborados por el hombre a partir de la conjunción de trabajo y naturaleza, y las ideas tecnológicas de cómo pasar de una etapa de producción a otra (el conocimiento necesario para pasar del árbol a la canoa, por ejemplo...o del hueso al arma).

La historia de la humanidad nos muestra la incansable dedicación del hombre para mejorar la satisfacción de sus necesidades, es decir, de aumentar la producción de bienes de consumo. Siempre por dos caminos paralelos: aumentando la disponibilidad de factores de producción o mejorando las "ideas" tecnológicas para la utilización de los mismos.

14. La valoración de los factores de producción

Recapitulemos: el individuo selecciona sus fines más importantes, los ordena según su escala de valores y dará prioridad a satisfacer los ubicados en los primeros lugares. Los medios son valorados de acuerdo a su capacidad para alcanzar esos fines y más lo serán aquellos medios que sirvan para alcanzar los fines prioritarios. En otras palabras, los bienes de producción (medios indirectos) serán valorados según su capacidad para producir bienes de consumo.

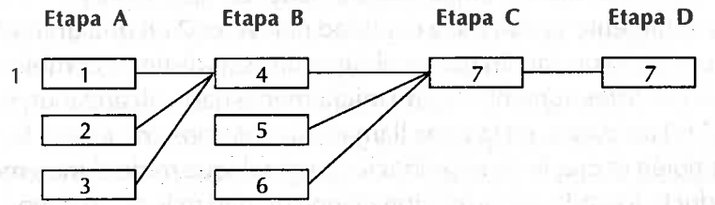
Se llama a esto teoría de la imputación y significa que el valor de los factores de producción (trabajo, bienes primarios, de capital, e ideas tecnológicas) dependerá de las valoraciones sobre los bienes de consumo que se producen con ellos.

El aluminio o la habilidad de carpintero no son valorados por sí mismos sino por la valoración que se hace de las cosas que se pueden hacer con el aluminio y por las cosas que el carpintero puede hacer con su habilidad. Dependerá de cuánto valoremos esos bienes finales de aluminio el valor que tendrá el metal.

15. Ley de los rendimientos decrecientes

Que cada etapa de la producción significa combinar distintos recursos es también obvio ya que una etapa de un sólo recurso no sería tal. Veamos: para alcanzar la etapa de producción A hay que combinar los factores 1, 2 y 3; el resultado de la misma es 4 que combinado con los factores 5 y 6 en la etapa B da como resultado el bien intermedio 7. Si no hay combinación de factores una etapa C que no añada nada a 7 no sería una etapa de producción necesaria.

Gráfico 3



De la escasez de los factores de producción se desprende que existe una forma óptima de combinar estos para obtener la mayor cantidad de producto. En el caso presentado antes, existirá una combinación de los factores 1, 2 y 3 (pueden ser varias de ellas) que dará como resultado una cantidad superior de 4 que otras combinaciones de factores.

Si nos encontramos en ese punto máximo, la mejor combinación de los factores 1,2 y 3, e incrementamos la cantidad de uno de esos factores, por ejemplo el 2, el resultado de 4 será un incremento en su cantidad pero de inferior magnitud a la cantidad adicional de 2 incorporada. Esto es simplemente así porque definimos a la anterior combinación como un óptimo ya que si no lo fuera la nueva combinación lo sería.

Siendo esa combinación de factores un óptimo, en los niveles inferiores a ella cualquier adición de un factor hará que el producto promedio se incremente mientras que en cantidades de factores superiores al óptimo, cualquier adición de un factor hará que el producto promedio se reduzca. El primer caso se denomina de *retornos crecientes* y el segundo de *retornos decrecientes*.

Veamos esto con un ejemplo:

Cuadro Nº 1

Factor 1	Factor 2	Factor 3	Producto total: 4	Producto promedio (4/2)	Producto marginal D4/D2
1	0	1	0	0	
1	1	1	3	1	3
1	2	1	8	4	5
1	3	1	16	5,33	8
1	4	1	28	7	12
1	5	1	38	7,60	10
1	6	1	44	7,33	6
1	7	1	48	6,85	4
1	8	1	50	6,25	2
1	9	1	48	5,33	-2
1	10	1	46	4,60	-2
1	11	1	40	3,64	-6

Como vemos, mantenemos las cantidades de los factores 1 y 3 constantes y solamente variamos la cantidad del factor 2 en una unidad por vez. El producto promedio que se obtiene de estas distintas combinaciones de los factores aumenta rápido inicialmente hasta alcanzar un máximo de 7,60 unidades, en la zona llamada de *retornos crecientes*. En esta zona también es creciente el producto marginal, que mide el incremento del producto logrado por la adición de una unidad más del insumo 2 y el producto promedio máximo se obtiene inmediatamente luego del momento en que el producto marginal alcanza también su valor máximo.

Es decir, para que un promedio esté aumentando necesariamente es el incremento marginal el que lo empuja en tal sentido.

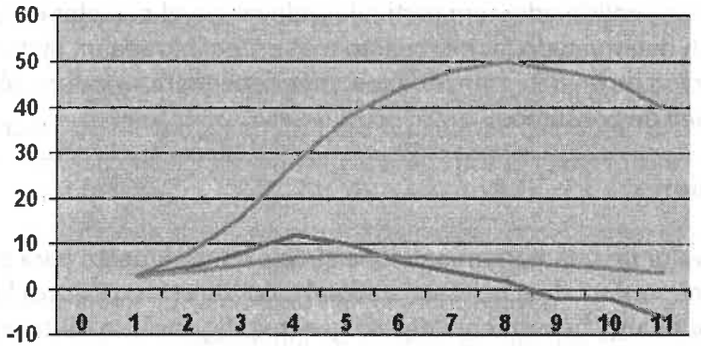
Ejemplo:

Supongamos que el promedio de notas de la clase es 6; si en la clase siguiente rinde examen un alumno que no pudo hacerlo en la oportunidad anterior y una vez calificado el promedio es ahora de 6,30 quiere decir que inevitablemente la nota de ese alumno "marginal"

adicional ha sido superior al promedio de 6. De la misma forma si el promedio termina siendo 5,80 eso significa que la nota del alumno adicional ha sido inferior a 6 ("ha tirado abajo al promedio").

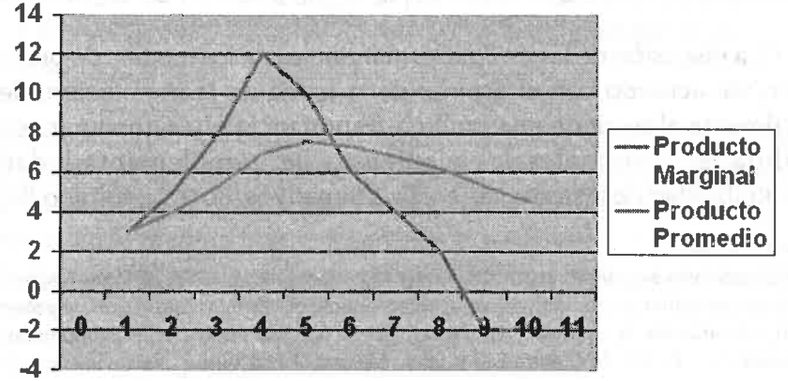
Esta relación estadística entre promedios y cambios marginales será importante comprenderla porque se presentará nuevamente en otras oportunidades. Un rendimiento marginal decreciente reduce el producto promedio y eventualmente, al tornarse negativo, también reduce el producto total. Gráficamente nuestro cuadro muestra lo siguiente:

Gráfico Nº 4



Como vemos, el producto marginal crece por sobre el promedio y empuja a éste hacia arriba para luego pasar a decrecer, reduciendo el promedio, disminuyendo el ritmo de crecimiento del producto total y eventualmente llevando a que éste caiga. La curva de producto marginal corta siempre a la curva de producto promedio en su nivel máximo. Si mostramos ahora simplemente las curvas de producto promedio y producto marginal podremos ver esto más claramente gracias a la escala adoptada:

Gráfico Nº 5



16. El valor de los factores de producción

Los factores de producción son valorados de acuerdo a lo que se espera será su contribución marginal a la producción de un bien de consumo. Es decir, el valor de un factor de producción depende del valor del bien de consumo que contribuye a producir. Un aumento del valor de los diamantes dará como resultado un aumento del valor de los diamantes en bruto o de los sueldos de los joyeros que los trabajan, la magnitud del aumento de uno u otro dependerá de las condiciones de su oferta y la demanda alternativa que cada uno tenga.

En este sentido adquiere particular relevancia el carácter específico de un determinado factor: cuanto más específico sea un factor a la producción de un determinado bien, más dependerá su valoración de la del bien de consumo.

Ejemplo:

El valor de una herramienta que sirva exclusivamente para pulir diamantes estará directamente atado al valor de éstos; por otro lado, el valor de una herramienta de uso general, digamos un destornillador, está vinculado al valor de una cantidad enorme de productos. El primero es un factor con alto grado de "especificidad" mientras que el segundo presenta un grado bajo. El destornillador, en este caso, es más "convertible" a distintos usos (15).

Los factores de producción "convertibles" serán asignados a la fabricación de distintos productos según el mismo principio por el cual un individuo satisface sus necesidades: primero se los dirigirá a las más valoradas siguiendo una escala descendente. En las primeras es donde se obtiene un valor marginal mayor, su productividad marginal es más alta.

"La discusión de las *utilidades* marginales de los medios de producción, de acuerdo con el espíritu de la teoría de la imputación, lleva fácilmente al reconocimiento de la importancia que tienen para estas utilidades marginales los elementos de complementariedad y sustituibilidad de factores y sus usos alternativos. Por este camino llegaron los austríacos a lo que se ha llamado teoría del coste basada en el uso alternativo, o teoría del coste de oportunidad. Esta filosofía del fenómeno del coste se puede expresar con la siguiente sentencia: una cosa nos cuesta realmente el sacrificio de la utilidad de las demás cosas que habríamos podido obtener con los recursos que se destinaron a la que produjimos" (16).

(15) Desde otro ángulo de análisis son muy interesantes las consideraciones respecto al carácter específico de los activos como determinante de distintas estructuras de gobernación, en particular la empresa. WILLIAMSON, OLIVER W., "Las Instituciones Económicas del Capitalismo", Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1989.

17. Trabajo y ocio

El individuo trata de obtener la mayor cantidad de bienes por unidad de tiempo, pero para poder hacerlo tiene que superar los problemas que le presenta la escasez de los factores de producción.

Siempre está en su poder incrementar la provisión de un factor determinado: puede trabajar más. Pero la cantidad de trabajo propio que puede aumentar no solamente está limitada por su capacidad física y su habilidad sino también porque el incremento del factor trabajo reduce al mismo tiempo la provisión de otro bien deseado: el ocio o descanso.

En tanto aumenta la utilidad del factor trabajo se reduce la del descanso y viceversa. Esta sencilla conclusión es muchas veces ignorada cuando se implementan determinadas políticas impositivas. Las altas tasas marginales sobre los frutos del trabajo simplemente logran aumentar la utilidad marginal del descanso. En países con altas tasas marginales del impuesto a las ganancias (digamos, un 90% sobre los ingresos obtenidos por sobre $100.000) lo que se logra es que el individuo que alcanza esa cifra (un profesional, por ejemplo) prefiera jugar al golf que atender a nuevos clientes. La razón es simple de entender: si la visita tiene un precio de $100 todas las visitas adicionales ("marginales") por sobre ese monto sólo le reditúan $ 10. El costo de oportunidad de jugar al golf (lo que deja de ganar por hacerlo) se reduce a esa cifra la que se vuelve poco atractiva en relación a la utilidad que el deporte le brinda.

Cuanto más tiempo dedique al deporte recibirá menor utilidad marginal. Esto quiere decir que el primer juego de golf será seguramente muy valorado; el segundo lo será necesariamente menos y así sucesivamente. En la medida que siga agregando juegos en la semana el valor de los mismos continuará cayendo, y la utilidad marginal del trabajo aumenta.

(16) SCHUMPETER, op. cit., pág. 1001.

17. La preferencia temporal

El tiempo es también escaso y el individuo busca economizarlo. Por esa razón prefiere las acciones que, dando el mismo resultado final, lo obtienen en el menor tiempo posible. Es decir, ante la alternativa de obtener un resultado determinado en un lapso de tiempo de un mes o de un día preferirá esta segunda alternativa. Ante la alternativa de contar con un bien hoy y el mismo bien mañana preferirá tenerlo hoy.

¿De dónde se deduce este concepto? Del axioma de la acción, según el cual dijimos que el individuo actúa para satisfacer una determinada necesidad, para pasar de una situación menos ventajosa a otra más ventajosa. Para satisfacer esa necesidad el individuo ha de consumir, lo cual implica la satisfacción de la necesidad en el presente. Esto quiere decir que valora más el consumo presente que el consumo futuro. ¿Por qué?

Si valorara más el futuro se abstendría de consumir y postergaría la satisfacción de la necesidad para más adelante. En esa situación futura, si continuara valorando más el futuro también debería postergar su consumo y así sucesivamente. El hecho que consuma hoy muestra que la satisfacción de la necesidad en el presente siempre es más valiosa. En otros términos, siempre estaría en condiciones de postergar el consumo, pero no lo hace ya que implicaría no consumir y dejar todas las necesidades insatisfechas. Significaría la ausencia de acción.

18. El interés original

Si prefiero el consumo de un bien hoy al consumo del mismo bien en el futuro, esto quiere decir que para que prefiera el consumo futuro debo valorar más ese bien en la fecha distante. La diferencia entre la valoración del bien presente y la valoración del bien futuro se denomina interés original. Esto, por supuesto, varía de un individuo a otro y aun a uno sólo de ellos en distintos momentos.

Por ello, cuanto más valore el presente, mayor tendrá que ser ese diferencial con relación al consumo futuro para que me decida a postergarlo. Veamos esto con un ejemplo, en situaciones normales podríamos decir que estaría dispuesto a postergar el consumo hoy de 100 unidades del bien *x* ante la posibilidad de contar con 105 unidades en un plazo futuro, digamos tres meses.

Ejemplo:

Si mi preferencia hacia el consumo presente fuera mayor, sólo ante la alternativa de obtener un número mayor a las 105 unidades me convencería a postergar el consumo.

Supongamos, por último, que estamos convencido que el fin del mundo llegará la semana que viene. En ese caso la preferencia por el presente es absoluta y el interés original crecería hasta el infinito pues no estaría dispuesto a postergar ningún tipo de consumo.

Esto nos demuestra dos cosas adicionales: por un lado, el interés originario no puede ser negativo ya que simplemente al alcanzar el cero significa la postergación infinita del consumo y no se puede superar eso; por otro cuanto más se amplíe el futuro en la perspectiva de un individuo más estará dispuesto a postergar consumo y el interés originario será menor. No es de extrañar que en épocas de suma inestabilidad como las guerras o las hiperinflaciones el consumo presente adquiere una valoración superior y la postergación del mismo, o ahorro, disminuye.

19. La formación de capital

Si los recursos de la naturaleza están dados y la provisión de trabajo está limitada por la capacidad de un individuo y por la desutilidad del trabajo antes mencionada, entonces quien quiera aumentar su consumo deberá necesariamente incrementar el capital.

Para ejemplificar esto tomemos el caso de Robinson Crusoe abandonado en una isla solitaria (17) y sin ningún tipo de capital a su disposición. Todo lo que tiene son los recursos que pueda encontrar en la isla y su trabajo para hacerse de ellos. Supongamos que de esa forma los únicos bienes que tiene posibilidad de obtener son frutas, las que recoge de los árboles, y descanso, el cual puede obtener de forma inmediata cuando lo desee. Supongamos también que puede obtener una fruta por hora y que si dedica diez horas a buscar frutas y catorce horas a descanso tendrá una producción total de diez frutas por día.

Sin la ayuda de capital solamente puede acceder a bienes cuyo período de producción es más breve: el descanso ya se dijo que era

(17) El ejemplo ha sido tomado de Murray N. Rothbard, "*Man, Economy & State: A Treatise on Economic Principles*", D.Van Nostrand Company, Inc., Princeton, NJ, 1962.

inmediato y la recolección de frutas muestra un período de producción de una hora. Otros bienes que necesiten períodos de producción más extensos van a requerir de Crusoe el uso de bienes de capital. Esto le permitirá obtener más cantidad de los bienes que ahora consigue (frutas) o acceder a otros que demandan una período de producción más largo.

Tomemos el primer caso: si Crusoe tuviera una caña larga podría utilizarla para obtener una mayor cantidad de frutas. Si ésta no está disponible naturalmente (y en ese caso sería un recurso natural y no capital) va a tener que dedicarle tiempo a buscar una caña apropiada, cortarla y prepararla para esa tarea. Como su tiempo ya está dividido en la recolección de frutas y el descanso alguna de estas dos cosas va a tener que sacrificar. Si suponemos que preparar la caña le ocupa diez horas de trabajo tendrá que optar por sacrificar la producción de diez frutas o ese mismo tiempo de descanso, ambos productos de "consumo".

Supongamos también que decide sacrificar cinco horas de recolección de frutas y cinco horas de descanso. Ese sacrificio de consumo se denomina ahorro, cuyo objetivo es producir un bien de capital que permitirá alcanzar un mayor consumo en el futuro: ya sea una mayor cantidad de frutas o menor tiempo para conseguir las diez frutas diarias y, por lo tanto, más tiempo de descanso. Esa aplicación del ahorro a la producción de un bien de capital se denomina inversión.

Ciertamente que Crusoe tiene diversas alternativas ante sí si es que decide que el resultado a obtener vale la pena el sacrificio que deberá realizar: puede decidir cualquier combinación de menos frutas o menos ocio, puede sacrificar simplemente ocio o nada más que frutas, puede también acumular previamente una determinada cantidad de frutas restringiendo su consumo diario para poder luego dedicar el tiempo necesario a preparar la caña sin sacrificar consumo en ese momento. Desde el punto de vista analítico no hay diferencia alguna entre este tipo de decisiones ya que todas ellas consisten de ahorro canalizado hacia la creación de un bien de capital.

Por otro lado, Crusoe tiene también diferentes opciones con respecto a la mayor cantidad de productos que el bien de capital le permitirá obtener en el futuro: puede ahora dedicar menos tiempo a buscar las frutas y por lo tanto tener más tiempo para el descanso, puede aumentar su consumo de frutas o puede mantener el consumo de frutas y el descanso en las mismas proporciones que antes y utilizar ahora el tiempo libre generado para obtener otros productos.

Supongamos que ahora quiere pescar para suplementar su dieta y construirse una casa. Será necesario sacrificar consumo nuevamente. Con la caña Robinson podía duplicar la obtención de frutas. Esto le daba la posibilidad de consumir el doble o de consumir igual y descansar cinco horas más, o cualquier combinación entre éstas. Si va a dedicar ahora tiempo para fabricar una caña de pescar o para preparar los troncos que le permitirán hacer una casa, deberá sacrificar nuevamente alguna de las dos cosas de esa nueva combinación que haya elegido.

Ejercicio

1. El profesor pedirá a los alumnos que le indiquen aquellas cosas a las que otorgan mucho "valor". Ejemplos comunes pueden ser: salud, educación, arte, vivienda, transporte, trabajo. Los alumnos podrán agregar muchos otros.

2. Una vez que se ha completad una lista de aproximadamente unas 20 cosas "valiosas" se solicitará a los alumnos que elaboren, cada uno de ellos, una lista ordenada de las 10 que consideran más valiosas, sin ver las que otros están elaborando, y sin conversar acerca de las listas, que deben ser muy "personales".

3. Una vez completadas las listas, se pedirá a los alumnos que verifiquen si alguno ha elaborado una lista igual a la de otro.

4. Se podrá incluso ofrecer algún "premio" a los alumnos que encuentren dos listas iguales (lo que resulta muy poco probable).

5. Al final del ejercicio el profesor mostrará que aun en un grupo homogéneo como es esa clase, con alumnos de una misma edad, muchos temas de interés comunes, proveniente de grupos sociales similares y otras características, aún así resulta imposible encontrar una lista igual a otra.

6. En realidad, las listas no son de 10 valores solamente sino de cientos, miles. Asimismo, si no pudo encontrarse listas iguales en un grupo homogéneo, consideremos cuánto más difícil sería hacerlo comparando las escalas de valores de un chino, un boliviano, una abuela y un joven, un trabajador agrícola y un guardavidas en la playa.

CAPITULO III

EL INTERCAMBIO

En los pequeños pueblos el mismo trabajador hace sillas y puertas y arados y mesas, y a menudo el mismo construye casas, mientras que en las grandes ciudades un solo comercio, y a menudo menos de un solo comercio, es suficiente para sostener a un hombre. En las grandes ciudades encontramos a un hombre fabricando sólo botas de hombre y a otro sólo botas de mujer... un hombre vive cortando vestimentas y otro componiendo las distintas piezas.

Xenofonte (430-354 A.C.)

La división del trabajo y el intercambio

Robinson Crusoe debe haber aprendido en poco tiempo cuán difícil y ardua es la vida en soledad donde ha de abastecerse por sí mismo de todas sus necesidades. Obviamente en una situación de este tipo la cantidad de necesidades que termina satisfaciendo serán pocas y, sin duda, las más valoradas.

Distinta es la situación con la llegada de Viernes. Ahora son dos individuos que deberán satisfacer necesidades por partida doble, pero un nuevo fenómeno se hace presente, el cual está en la misma base de la generación de riqueza en la sociedad: la división del trabajo.

Nada asegura, por supuesto, que estos dos personajes estén dispuestos a cooperar entre sí. Nada que no sea los beneficios que pueden obtener de ello. Si la cooperación no les brindara ninguno no tendrían incentivo alguno para hacerlo y sí para tratar de utilizar la violencia contra el otro. Recordemos que en el capítulo anterior elaboramos la premisa que el individuo actúa para pasar a una situación más satisfactoria. En el caso de la división del trabajo y del intercambio son dos personas que deben pensar lo mismo, de otra forma no actuarían, es decir, no intercambiarían.

Más adelante utilizaremos la moderna teoría de los juegos para explicar porqué la cooperación habrá de surgir, por ahora nos basta decir que la experiencia les mostrará a ambos la conveniencia de la misma. Comprenderán que de esa forma son más eficientes, más productivos, que la cantidad de producto obtenida por unidad de trabajo es mayor. Esto es lo que diferencia el hombre de los animales, ya que comprende esto utilizando su razón; de otra forma se mantendría en la competencia biológica que observamos en la naturaleza.

Definición
La división del trabajo es el fenómeno social fundamental y se basa en los siguientes hechos:

1. Los individuos son diferentes entre sí. En especial tienen distintas habilidades para realizar tareas: unos cocinan mejor, otros son buenos para recolectar frutos, otros para construir casas, y así sucesivamente.

2. Los recursos naturales se encuentran distribuidos en forma despareja. En ciertos lugares hay mucho agua, en otros poca; en otros hay minerales que escasean más allá.

3. Por último, ciertas tareas requieren la participación de más de un individuo para que puedan ser realizadas

Si bien la cita de Xenofonte nos indica que se trata de un fenómeno analizado desde hace largo tiempo, la importancia de la misma puede observarse al considerar que Adam Smith inicia su famosa obra con un capítulo especialmente dedicado a este tema. En particular, presente en él un ejemplo que luego pasaría a formar parte de la historia de la economía:

"Tomemos como ejemplo una manufactura de poca importancia, pero a cuya división del trabajo se ha hecho muchas veces referencia: la de fabricar alfileres. Un obrero que no haya sido adiestrado en esa clase de tarea (convertida por virtud de la división del trabajo en un oficio nuevo) y que no esté acostumbrado a manejar la maquinaria que en él se utiliza (cuya invención ha derivado, probablemente, de la división del trabajo), por más que trabaje, apenas podría hacer un alfiler al día, y desde luego no podría confeccionar más de veinte. Pero dada la manera como se practica hoy día la fabricación de alfileres, no sólo la fabricación misma constituye un oficio aparte, sino que está dividida en varios ramos, la mayor parte de los cuales también constituyen otros tantos oficios distintos. Un obrero estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo va cortando en trozos iguales, un cuarto hace la punta, un quinto obrero está ocupado en limar el extremo donde se va a colocar la cabeza: a su vez la confección de la cabeza requiere dos o tres operaciones distintas: fijarla es un trabajo especial, esmaltar los alfileres, otro, y todavía es un oficio distinto colocarlos en el papel. En fin, el importante trabajo de hacer un alfiler queda dividido de esta manera en unas dieciocho operaciones distintas, las cuales son desempeñadas en algunas fábricas por otros tantos obreros diferentes, aunque en otras un solo hombre desempeñe a veces dos o tres operaciones. He visto una pequeña fábrica de esta especie que no empleaba más que diez obreros, donde, por consiguiente, algunos de ellos tenían a su cargo dos o tres operaciones. Pero a pesar de que eran pobres y, por lo tanto, no estaban bien provistos de la maquinaria debida, podían, cuando se esforzaban, hacer entre todos, diariamente, unas doce libras de alfileres. En cada libra había más de cuatro mil alfileres de tamaño mediano. Por consiguiente, estas diez personas podían hacer cada día, en conjunto, más de cuarenta y ocho mil alfileres, cuya cantidad, dividida entre diez, correspondería a cuatro mil ochocientas por persona. En cambio, si cada uno hubiera trabajado separada e independientemente, y ninguno hubiera sido adiestrado en esa clase de tarea es seguro que no hubiera podido hacer veinte, o, tal vez, ni un solo alfiler al día; es decir, seguramente no hubiera podido hacer la doscientascuarentava parte, tal vez ni la cuatromilochocientosava parte de lo que son capaces de confeccionar en la actualidad gracias a la división y combinación de las diferentes operaciones en forma conveniente" (1).

Las diferencias de recursos y habilidades antes mencionadas llevan a la división del trabajo, y ésta, a su vez, profundiza la especialización: a medida que una persona se dedica a una cierta tarea va aumentando su conocimiento sobre ella y descubriendo formas de realizarla en forma más eficiente. Esto puede llevar al lector a una preocupación: ¿hasta qué punto avanzará la división del trabajo?, ¿terminaremos todos siendo super-expertos en una minúscula tarea y nos pasaremos la vida haciendo sólo eso?, ¿no es esto la "alienación del trabajo"?

Ejemplo:

La imagen de Charles Chaplin en la película "Tiempos Modernos" viene a la mente, donde Carlitos se pasa el día trabajando en una

(1) Smith, Adam, *"Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones"*, Fondo de Cultura Económica, México, 1958, 1776, pág. 8.

línea de producción en la cual tiene que simplemente ajustar una tuerca y, tanto hace el mismo movimiento que cuando sale del trabajo continúa moviendo los brazos de la misma forma.

Son varias las razones por las que esto no sucederá. En principio porque los individuos se resistirán a esto y preferirán trabajos con mayor grado de creatividad. Esto quiere decir que el individuo valora no solamente la remuneración material que obtiene por medio de un determinado trabajo sino también la satisfacción por el tipo de trabajo que realiza, o "remuneración no monetaria". Como dijéramos antes, el análisis de la acción humana no se refiere simplemente a aquellas acciones "materiales".

En segundo lugar porque, si bien este tipo de trabajo ha sido asociado a las primeras teorías de la administración de empresas conocidas como "administración científica" y cuyo principal referente es Frederick Taylor (2), lo cierto es que la administración ha avanzado mucho desde entonces y ha comprendido las distintas fuentes de motivación en el trabajo, siendo la monotonía del trabajo un elemento contrario a esto.

Por otro lado, la especialización originada en la división del trabajo permite el incremento de la productividad y, por lo tanto, libera a cada individuo de la pesada tarea de abastecerse de sus necesidades básicas, permitiéndole *diversificar* sus actividades hacia otras de su interés. El crecimiento de las actividades relacionadas con el ocio, tales como el "entretenimiento" no es otra cosa que el resultado del incremento en la productividad alcanzado gracias a la división del trabajo.

Definición
Asimismo, el grado de división del trabajo va a estar determinado por la extensión del mercado.

Esto es fácil de comprender: la llegada de Viernes a la isla da nacimiento a la división del trabajo. Si imaginamos la llegada de diez personas más podemos imaginar las posibilidades adicionales para la extensión de la división del trabajo que ahora se presentan. Esta extensión del "mercado" no es otra cosa que el incremento de las actividades destinadas a producir con destino a los demás, a diferencia de las actividades destinadas simplemente a satisfacer las necesidades propias.

Si bien todo esto actúa en el sentido mencionado, desde el punto de vista económico existe un argumento de peso para afirmar que el punto

(2) Taylor, Frederick W., *"Principles of Scientific Management"*, New York: Norton, 1911.

de la división en minúsculas tareas específicas no llegará a alcanzarse y es el siguiente: como veremos adelante, a medida que aumenta la especialización se incrementan los intercambios. Estos, sin embargo, no se realizan sin costos: el más obvio es "descubrir" con quien realizarlos, en qué términos, la negociación y conclusión de un contrato, el control de su cumplimiento, etc. (3). Se los denomina "costos de transacción". Estos costos aumentan a medida que la especialización crece.

Ejemplo:

Por ejemplo, un abogado que se especialice en solamente un artículo del Código Civil va a tener que realizar muchos intercambios, aun con colegas que tengan conocimiento de otros artículos del Código y desde ya con un gran número de proveedores de la infinidad de productos y servicios que demandará su subsistencia.

Los costos crecientes del intercambio limitarán la cantidad de los mismos y, por lo tanto, de la división del trabajo (4). Por supuesto que existe un incentivo en el mercado para reducir estos costos y aumentar la especialización con las ventajas de productividad que esto genera, pero esos costos estarán siempre ahí.

El punto anterior se relaciona con otro que muestra la fertilidad del análisis económico, del cual estamos aquí simplemente "abriendo la puerta": si la extensión de la división del trabajo crece aprovechando la mayor productividad que la misma genera, ¿no deberíamos encontrarnos con un solo productor por cada producto o servicio, o hasta por cada etapa de la producción de cada uno de ellos, ya que estarían aprovechando su especialización para producir grandes volúmenes de un solo bien o de un solo proceso a costos inferiores de los que cualquier otro podría obtener dejando de lado su otra actividad especializada para dedicarse a ésta? (5). Es más, ¿no deberíamos encontrarnos con un solo productor de todos los bienes y servicios?

Más adelante veremos que la existencia de costos que podríamos llamar de "burocracia" ante el aumento del volumen de la producción y la correspondiente organización de la misma explican porqué esto no

(3) Coase, Ronald H., *"The Nature of the Firm"*, Economica, 4, Noviembre de 1937.
(4) Becker Gary S. & K. M. Murphy, *"The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge"*, Quarterly Journal of Economics, November 1992.
(5) Stigler, George J., *"The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market"*, Journal of Political Economy 59, Nº 3, June 1951, University of Chicago Press.

sucede y porqué no se alcanza una situación en la que una sola empresa produzca todos los bienes aprovechando las economías de escala (lo cual sería haber alcanzado el socialismo), punto que tratara Coase en el trabajo antes citado.

Por último, el ser humano se ve beneficiado por el hecho que el trabajo es el recurso menos "específico" de todos, ya que interviene necesariamente en la producción de todo producto o servicio que podamos imaginar.

Intercambio

Como se dijo, si alguien se especializa en una determinada tarea podrá satisfacer una limitada cantidad de necesidades. Por ejemplo, si Robinson se dedicara exclusivamente a recolectar frutas a lo sumo podría satisfacer su hambre; pero su especialización en esa tarea le privaría de la posibilidad de satisfacer otras necesidades y, al mismo tiempo, seguramente lo dejaría con más frutas en su poder de las que necesita o puede llegar a consumir.

Por esa razón la especialización está estrechamente relacionada con el intercambio: producir más de lo que uno necesita para poder intercambiarlo por otras cosas que otros pueden producir más eficientemente.

Las ventajas del intercambio resultan obvias en el caso en que Robinson y Viernes produzcan diferentes productos y los intercambien entre sí. Es más, resultan también obvias en el caso en que Robinson se dedica a recolectar frutas, tarea en al cual es más eficiente que Viernes, y éste se dedica a pescar, para lo cual es más eficiente que Crusoe.

Pero, y esto es algo que dedicaremos un poco más espacio para explicar, la economía enseña que les convendrá especializarse e intercambiar aún en el caso que uno de ellos, digamos Viernes, sea más eficiente en ambas tareas. ¿Cómo puede ser eso? Pues esta aparente paradoja fue resuelta por David Ricardo y presentada como la *ley de las ventajas comparativas*. Aunque aplicada por ese autor para explicar los intercambios comerciales entre dos países, Ricardo sabía que ese era sólo un caso dentro de una ley más general que se aplica a todos los intercambios: por eso la llamaremos *ley de asociación*.

Veamos un ejemplo:

Supongamos que Viernes es más hábil que Robinson: en un día de trabajo puede producir tres unidades de frutas o nueve de peces mientras que Robinson solamente llega a producir en ese lapso dos unidades de frutas y una de peces como lo muestra el cuadro:

	Producción diaria	
	frutas	peces
Robinson	2	1
Viernes	3	9
	5	10

En diez días de trabajo la producción total de cada uno sería la siguiente:

	Producción en diez días de trabajo	
	frutas	peces
Robinson	20	10
Viernes	30	90
	50	100

Al dedicarse cada uno a la producción de los dos productos incurren en lo que llamamos "costo de oportunidad". Por ejemplo, en el caso de Viernes cada vez que se dedica a producir una unidad de fruta está dejando de producir tres unidades de peces, esto es, el costo de oportunidad de producir una unidad de frutas es tres unidades de peces. Por otra parte, el costo de oportunidad de una unidad de peces es 1/3 unidades de frutas que deja de producir por dedicarse a ello.

Para Robinson, el costo de oportunidad de una unidad de frutas es una unidad de peces, mientras que el costo de oportunidad de una unidad de peces es 2 unidades de frutas. Costo de oportunidad es lo que deja de producir cualquiera de ellos de un producto por dedicar su tiempo limitado a la producción del otro: es decir, pierde la "oportunidad" de producir el otro.

Como vemos, Robinson tiene un menor costo de oportunidad en la producción de frutas que Viernes, mientras que éste tiene un costo de oportunidad menor que Robinson en la producción de ropa.

Esta diferencia *relativa*, no total, ya que Viernes es más eficiente en ambas producciones, es la que explica porqué a Viernes le conviene

dedicarse a la producción en la que es más eficiente *relativamente* y dejar a Robinson la producción del otro producto. En términos más sencillos, pensemos en un gran cantante de ópera que puede obtener 1000 dólares por cada hora de trabajo (en promedio incluyendo las actuaciones, grabaciones, ensayos, promociones, etc.). Obviamente es mejor cantante que su jardinero, pero resulta que también es más eficiente que éste cortando el pasto, por el cual le paga 10 dólares la hora. ¿Debería ponerse a cortar el pasto?

Pues no, pues cada hora que dedique a cortar el pasto tiene para él un "costo de oportunidad", es decir deja de ganar, de unos mil dólares mientras que el jardinero le cuesta sólo diez. A nuestro famoso cantante le conviene dedicarse a lo suyo pese a que sea mejor en ambas tareas.

En el caso de Viernes y Robinson, si Robinson, que tiene un menor costo de oportunidad en la producción de frutas, dedicara tres días más a la producción de éstas y no a la de peces y si Viernes, que tiene un menor costo de oportunidad en la producción de peces dedicara un día más a la producción de éstos y no de frutas el resultado final sería el siguiente:

	Producción en diez días de trabajo	
	frutas	peces
Robinson	26	7
Viernes	27	99
	53	106

Como vemos, ahora la producción total es mayor en ambos productos. La reasignación de días de trabajo ha sido eficiente. No obstante se preguntarán Uds., la producción total es mayor pero Robinson tiene ahora menos frutas que antes y Viernes tiene menos comida.

Es verdad, aquí es donde se presentan los beneficios del intercambio. A cualquier relación entre una unidad de frutas y media de peces (límite inferior) y una unidad de frutas y tres de peces (límite superior), que son los costos de oportunidad de la fruta en términos de peces para ambos, el intercambio será mutuamente ventajoso.

Tomemos en forma arbitraria un precio de 1 unidad de frutas = 2 unidades de peces, el cual se encuentra entre el límite inferior y el superior antes mencionados. En tal caso si se intercambian 3 unidades de frutas por 6 de peces el resultado final es el siguiente:

	Resultado luego de los intercambios	
	frutas	peces
Robinson	23	13
Viernes	30	93
	53	106

Ahora ambos tienen más de las dos cosas. ¿Complicado? Puede ser ¿Magia? No. Es tan sólo un fenómeno que a veces cuesta un poco entender. Tómese su tiempo y un lápiz y repase todo el procedimiento haciendo las cuentas. El ejemplo del cantante de ópera lo muestra en forma más sencilla pero es el mismo concepto detrás de las ventajas que obtiene Robinson y Viernes de la especialización en la producción. Es lo que también explica las bondades de la división del trabajo y el intercambio.

Según está planteado el caso parecería que, si bien ambos han salido beneficiados, Robinson lo ha sido más que Viernes. No sólo habría que preguntarse aquí porqué es malo que los beneficios sean diferentes sino que sería imposible determinar utilidades subjetivas tomando en cuenta la mera cantidad de unidades de uno u otro producto. Como se analizara en el capítulo anterior, todo dependerá de las valoraciones de cada uno hacia las frutas y hacia los peces. A lo sumo, lo que podemos decir es que si Robinson entregó 3 unidades de frutas a cambio de 6 unidades de peces, fue porque valoraba más los 6 peces que las 3 frutas, y al revés con respecto a Viernes. No podemos observar las escalas de valores de ambos individuos salvo cuando las manifiestan en la acción (recordemos el concepto de preferencia revelada).

Error
Es bastante común evaluar los intercambios que otros realizan con la escala de valores propia, la cual hubiera llevado probablemente a otra decisión. Uno puede decir que hubiera hecho otra cosa, pero no puede afirmar que Robinson o Viernes no estaban tratando de mejorar su situación al realizarlo.

Asimismo, si el lector realiza los cálculos con otra relación de intercambio, por ejemplo una fruta por un pez, la cual se encuentra dentro de los límites antes especificados, encontrará que ahora los beneficios se han distribuido de otra manera. La ley solamente dice que dentro de esos límites será beneficioso para ambos realizar el intercambio. En que proporción se intercambiarán será analizado más adelante.

Destaquemos, por último, que si bien nuestro supuesto fue que una persona era más eficiente en la producción de ambos productos, sin embargo era más eficiente *relativamente* en uno sólo de ellos. Esa eficiencia relativa es lo que suele denominarse *ventaja comparativa*. Además, y piensen bien sobre esto, nunca puede una persona tener una ventaja comparativa en los dos productos (y en el caso en que produjeran ambos productos con la misma eficiencia, les convendría dedicarse a producir uno sólo, cualquiera de ellos, y dejar el otro a la otra persona).

¿Por qué? Porque lo que determina los beneficios es la eficiencia *relativa* o ventaja *comparativa* con respecto al otro. En otros términos, el costo de oportunidad de un bien es el inverso del costo de oportunidad del otro; si el costo de oportunidad para Viernes de producir peces es más bajo, necesariamente el costo de oportunidad de producir frutas será más alto.

¿Por qué nuestros dos personajes estarían dispuestos a realizar los intercambios?

El derecho de propiedad

"La propiedad laica es adquirida por el individuo a través de su propia habilidad, trabajo y diligencia, y los individuos, como individuos, tienen derecho y poder sobre ella; cada persona puede ordenar y disponer lo suyo, administrarlo, mantenerlo o darlo como desee, en tanto no cause daño a ningún otro; ya que es señor".

Juan de París (1250-1306)

Es necesario en este punto considerar que para que una persona pueda intercambiar un bien o servicio, primero tiene que "poseerlo", tiene que ser su propiedad (en el caso del servicio se refiere a su propiedad sobre la fuerza de trabajo propia o de terceros contratados). Cuando un intercambio se realiza un individuo entrega la *propiedad* de un bien a cambio de la *propiedad* de otro.

Definición
En definitiva podemos decir que un intercambio es la transferencia voluntaria de algunos derechos de propiedad a otra persona. La forma en que esta transferencia se realiza es un *contrato*.

El derecho de propiedad está formado por la capacidad de *uso y disposición* de un bien en forma exclusiva. Es decir, el propietario tiene la capacidad de decidir sobre el destino de un cierto bien ya sea para consumo personal o de otros y también puede decidir acerca de la transferencia de ese bien a otras personas, ya sea en forma onerosa (a cambio de otro bien) o gratuita (sin esperar nada a cambio: legados, donaciones). Decimos que goza de esa capacidad en forma exclusiva porque decide sobre eso sin interferencias de otros que no son propietarios, no tiene que consultar a otros para tomar esas decisiones de la misma forma que otros no pueden entrometerse en ellas en forma violenta. Si una persona quiere decidir acerca de un determinado recurso tiene que lograr la transferencia voluntaria del derecho de propiedad por parte del actual dueño, no puede tomarlo u ocuparlo sin su consentimiento.

Solamente están sujetos a propiedad aquellos bienes que son escasos: el aire no lo es y por lo tanto no existe la propiedad sobre el mismo. Es más, un "bien económico" es, por definición, escaso; si no lo es no es un bien sino un atributo de la naturaleza como la luz del sol o la ley de la gravedad. Ciertas cosas pasan a ser "bienes" cuando se vuelven escasas.

Ejemplo:

"Antes de que se estableciera el comercio de pieles la caza se llevaba a cabo primariamente para necesidades de comida y la familia del cazador necesitaba relativamente pocas pieles. La externalidad (6) estaba claramente presente. La caza podía ser practicada sin restricciones y se llevaba adelante sin determinar su impacto en los otros cazadores. Pero estos efectos externos tenían tan poco significado que nadie necesitaba tomarlos en cuenta. No había nada que se asemejara a la propiedad privada de la tierra. Y en las *Relaciones Jesuíticas*, sobre todo el detalle de Le Jeune sobre el invierno que pasó con los indios montañas en 1633-34, así como en el breve relato de los padres Druilletes en 1647-48, Leacock no encuentra evidencias de que existiera propiedad privada. Ambos relatos indican una organización socio-económica en la cual los derechos de propiedad de la tierra no están bien desarrollados" (7).

(6) El concepto de "externalidad" será presentado más adelante en detalle. Para la comprensión del presente texto baste decir que se trata de los efectos no deseados que las acciones de un individuo generan sobre terceros.

(7) Demsetz, Harold, *"Hacia una Teoría de los Derechos de Propiedad"*, American Economic Review, 57, traducido y publicado en *Libertas* Nº 6, mayo 1967, Buenos Aires, ESEADE, 1987, pág. 90.

Podemos conjeturar con seguridad que el advenimiento del comercio de pieles tuvo dos consecuencias inmediatas. Primero, el valor de las pieles aumentó en forma considerable para los indios. Segundo, y como resultado, la caza se incrementó abruptamente. Ambas consecuencias deben haber aumentado mucho la importancia de las externalidades asociadas con la caza libre. El sistema de derechos de propiedad comenzó a cambiar, y lo hizo específicamente en la dirección requerida para tomar en cuenta los efectos económicos valorizados por el comercio de pieles. La evidencia distribucional o geográfica obtenida por Leacock indica una inconfundible correlación entre los primeros centros de comercio de pieles y los antiguos y más completos desarrollos de territorios privados de caza".

El ejemplo se refiere a la caza de castores en los territorios indígenas mencionados. Mientras los animales eran abundantes todos podían cazar el número que quisieran, especialmente como fuente de alimento y mucho menos para utilizar sus pieles; los castores eran un "atributo de la naturaleza" disponible para todos por igual. Pero cuando los colonizadores toman contacto con ellos y les transmiten la demanda de pieles de sus países de origen, el número de castores cazados aumenta considerablemente, se convierte ahora en un bien escaso. Surge entonces la propiedad.

Existen cuatro formas posibles de adquirir propiedad en forma voluntaria (esto es, excluyendo la violencia o coacción):

1. En principio cada individuo es dueño de sí mismo, de su cuerpo, de su mente, de su capacidad, de su fuerza de trabajo. Desde este punto de vista los llamados "derechos individuales" o "derechos humanos" no son otra cosa que la aplicación del derecho de propiedad al ser humano mismo; siendo que tiene el derecho a usar y disponer del mismo. En definitiva, cada individuo es propietario de su cuerpo y de todo lo que pueda hacer con él.

2. En segundo lugar obtiene la propiedad sobre los recursos que la naturaleza ha creado, de acuerdo a la definición de John Locke, "mezclando su trabajo con...", es decir realizando un esfuerzo para controlar el recurso hasta entonces no apropiado por nadie. Robinson se "apropia" de la fruta que encuentra en los árboles mediante el "esfuerzo" de cosecharlas. En este caso estamos hablando de un bien de consumo, pero de la misma forma se "apropia" de un bien de capital cuando mezcla su trabajo con una caña para hacerse de un instrumento que le permita cosechar una mayor cantidad de fruta. La caña estaba en la isla provista por la naturaleza; solamente cuando Robinson "trabaja" sobre ella se convierte en su propiedad.

3. Una tercera forma de acceder a la propiedad de un bien de consumo o de capital es como "herencia" o "regalo", es decir, de alguien que lo adquirió en las formas antes mencionadas y voluntaria y gratuitamente me lo cede.

4. Por último, se puede *intercambiar* todo tipo de recurso obtenido en las formas antes consideradas para obtener otro que no se posee o por lo menos no en la cantidad deseada.

No existe en una sociedad libre otra alternativa para hacerse de derechos de propiedad. Existe, y de hecho sucede, otra forma de adquirir propiedad, tal como utilizar la violencia, pero la violencia no "crea" propiedad sino que se apodera de propiedad creada por otros.

Aquí estamos analizando el intercambio, definido como la transferencia voluntaria de derechos de propiedad; por lo que no analizamos la transferencia compulsiva ya que, por definición, no se trata de un intercambio.

La economía moderna se basa en que las personas cambian las cosas sólo porque valoran en más lo que reciben de lo que dan. Es inútil entonces tratar de "medir" el valor, ya que depende de consideraciones subjetivas de cada individuo y en esto cada uno es distinto a otro.

La suma de las valoraciones subjetivas individuales se transforman en la economía de mercado en precios que las reflejan. Los economistas clásicos no podían explicarse porqué vale más el oro que el hierro siendo que éste último es más "útil".

El valor, entonces, es algo subjetivo pero, ¿porqué se intercambian las cosas en determinadas proporciones?, ¿cómo es posible que Ricardo III estuviera dispuesto a entregar todo su reino a cambio de un caballo?

Esto lo explica una ley básica y fundamental de la economía: la ley de la utilidad marginal decreciente. Ella combina los conceptos de utilidad y escasez y dice que las cosas son valoradas como medios por su

capacidad para alcanzar ciertos fines que son considerados como más o menos urgentes. Cada uno de esos medios es valorado en forma separada. La primera unidad de un determinado bien es asignada a satisfacer la necesidad más importante que podamos tener en el momento de actuar: como se desprende del ejemplo, en ese momento nada hay más importante para Ricardo III que salvar su vida y evitar la derrota en la batalla, para lo cual necesita urgentemente el "medio", un caballo. Entonces, para una necesidad tan imperiosa, el medio de satisfacerla adquiere un valor supremo.

La ley de la utilidad marginal decreciente dice que unidades sucesivas de ese bien van a ser menos valoradas porque serán asignadas a satisfacer necesidades menos importantes. Suponiendo que Ricardo III se hiciera de un caballo (algo que no sucede, por lo que muere en la batalla), ¿cuánto hubiera estado dispuesto a dar por un segundo caballo? Seguro que mucho menos y en este caso particular tal vez muy poco, pues tan sólo lo tendría como repuesto en caso de que muriera el que ahora cabalga. ¿Y un tercero? Menos aún.

Es decir, la utilidad decrece a medida que agregamos una unidad adicional; decrece en cuanto se va reduciendo su escasez, y, por el contrario, aumenta en la medida que esta crece.

Significa que siempre valoramos y tomamos decisiones sobre unidades específicas de un determinado bien. Enrique III debería tener muchos caballos, pero en ese momento está valorando tan sólo uno, no a los caballos que posee en general; de allí el nombre de "marginal" que utiliza esta teoría diciendo que siempre valoramos esa unidad que está en el "margen", no el stock completo.

Esto sirvió para resolver una paradoja que perseguía a los economistas sin que le encontraran una solución satisfactoria: la de los diamantes y el agua. Dice así: ¿cómo puede ser que siendo el agua tan útil y necesaria para nuestra vida tenga un valor tan inferior al de los diamantes? La respuesta a esto es que no valoramos en abstracto el "agua" o los "diamantes", sino que lo hacemos tomando en cuenta todo el stock disponible de agua que tenemos en un momento y cuánto valoraríamos una unidad más. Es ésa la que estamos valorando. Doy un bajo valor al agua porque tan sólo abriendo la canilla de mi casa tengo cientos de litros disponibles y uno más no me agrega nada; en cambio como no tengo ningún diamante, uno de ellos será muy valioso para mí. Si nos

dieran a elegir entre un litro de agua y un diamante no hay duda que elegiríamos a este por la sencilla razón de que no tenemos escasez de agua; pero no sería lo mismo en el medio de un desierto, en esa circunstancia puedo preferir el agua a un diamante de la misma forma que Ricardo III prefería un caballo a todo su reino.

Lo que hay que considerar es la relación entre la cantidad a adquirir o entregar y la cantidad de ese bien que ya dispongamos. Si no tenemos nada, la primera unidad que obtenemos va destinada a satisfacer la necesidad más importante que podamos satisfacer con ese bien; si obtenemos una segunda unidad, irá a satisfacer una necesidad que inevitablemente es menos importante que la anterior, por eso valoraremos en menos a esta segunda unidad, y así sucesivamente.

Imaginemos que estamos en medio del desierto y nos acercamos a un oasis donde un beduino nos ofrece agua. La primera unidad la destinaremos a la necesidad más importante, digamos, calmar la sed. Una segunda unidad podremos utilizarla para refrescar nuestra cabeza, una tercera para refrescar el cuerpo, una cuarta para llenar la cantimplora, una quinta para darle al camello, una sexta para mojar el turbante. Cada unidad adicional va a satisfacer una necesidad de menor importancia. Ahora bien, si tuviéramos que desprendernos de una de ellas para, por ejemplo, intercambiarla por algo de comida, ¿cuál sacrificaríamos? Pues obviamente dejaríamos de atender a la necesidad de menor importancia, entregaríamos aquella con la que íbamos a mojar el turbante para obtener otra cosa que va a satisfacer una necesidad más urgente, el hambre. Pero estamos tomando una decisión, valorando, esa unidad "marginal", no todo el stock de agua que tenemos ya que no estoy llamado a sacrificar todo sino a entregar tan sólo una unidad.

Definición
Entonces podemos redactar esta ley de la siguiente forma: "cuanto más grande la cantidad de un bien que poseemos, menor es la utilidad marginal; cuanto más pequeña esa cantidad, mayor es la utilidad marginal".

Para que los intercambios se realicen es necesario que los participantes "posean" las cosas, es decir, tengan uno de los atributos de la propiedad que es el derecho de su dueño a transferir su posesión a otro. Cualquiera de nosotros sabe bien que si tomáramos a cambio algo que no es propiedad de quien nos lo da, estaríamos recibiendo un problema: con el verdadero dueño, quien se lanzaría a la carga a reclamar lo suyo o, en sociedades organizadas, lo haría por medio de la justicia.

Los otros atributos de la propiedad son el derecho del dueño para decidir cómo va a usar su propiedad y el de disfrutar los ingresos o beneficios que sean provenientes de ella. Por eso cuidamos la propiedad, porque significa riqueza.

Propiedad es todo tipo de posesión personal: nuestros animales, libros, relojes, autos, ropa, dinero. Es decir, pueden ser sujetos de propiedad todos los recursos naturales de la tierra (minerales, ríos, etc.), herramientas, máquinas, fábricas, escuelas, casas, calles, mercaderías y más aún, hasta nuestras habilidades y talentos: nuestra habilidad para producir, nuestra capacidad para trabajar o crear son nuestra propiedad.

La propiedad, en realidad, no significa que el propietario disfrute solamente de los beneficios que ésta pueda darle, debe también soportar todas las cargas y responsabilidades de lo que haga con ella. La creciente extensión de la propiedad privada, favoreció e impulsó el avance de la civilización en dos sentidos. El primero es el incentivo al progreso: está claro que pondré mis mayores esfuerzos en cualquier tipo de actividad en la medida que pueda gozar plenamente de los frutos del esfuerzo realizado en el aprovechamiento de mis recursos. En otros términos, si mi único recurso es mi capacidad de trabajo, está claro que sólo me esforzaré si tengo la seguridad de que el fruto de mi esfuerzo me pertenece, es mi propiedad.

Vano resulta tratar de inducir a las personas a esforzarse al máximo si luego el resultado de esta acción es utilizado por otro, si no ejercen sobre ese esfuerzo su derecho de propiedad.

El segundo aspecto por el cual la extensión de la propiedad privada favoreció el avance de la civilización se refiere a la protección de los recursos, es decir, de las cosas que son objeto de propiedad.

Mientras tanto, los recursos "públicos" son "propiedad" de todos. A diferencia de sus propiedades privadas, pocos individuos tienen el tiempo o los recursos para poder informarse de las políticas de manejo de los recursos comunes y menos aún de las operaciones diarias. Tampoco pueden razonablemente influenciar en cada una de las decisiones, por lo que éstas son tomadas por un grupo reducido de individuos: con lo que se separa la autoridad de la responsabilidad. Mientras los deseos de la mayoría se ven así diluidos, en cambio algunos intereses bien organizados pueden dirigir sus claros intentos a orientar el manejo de

esos recursos hacia su beneficio, centrando sus esfuerzos en influenciar a los que los manejan.

Por último, la posesión de propiedad es también posesión de poder. En la medida que la propiedad privada permite que la posesión se encuentre dividida entre un gran número de personas propietarias y no concentrada en un rey o en el estado, distribuye el poder e impide que se concentre y sea controlado por unos pocos.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

DERECHOS DE PROPIEDAD

Martín Krause

Se ve que cada tanto es necesario reinventar la rueda. Es la sensación que se obtiene al ver el trabajo de Bernhard Heitger, del *Kiel Institute for World Economics*, de Alemania, sobre el derecho de propiedad y su importancia en la generación de riqueza (8).

El autor se propone analizar esta relación y si Ud. se pregunta porqué esto es aún hoy necesario, la respuesta es que es un tema que la teoría "neoclásica" del crecimiento dejó de lado en su análisis. Tanto sea la versión de Robert Solow (Premio Nobel en 1987) que centra la explicación del crecimiento económico en la acumulación de capital, como la de Paul Romer, que enfatiza el capital humano y las mejoras tecnológicas consideran las causas inmediatas pero dejan pendiente una pregunta: ¿qué determina los niveles de inversión en capital humano o físico? La hipótesis de Heitger es que eso se explica por los incentivos asociados claramente al derecho de propiedad, es decir a la capacidad de recoger los frutos de tal inversión.

Y si los neoclásicos prestaron poca atención a este tema, los clásicos aparentemente también, pero por razones diferentes. Según Heitgler, las pocas referencias que se encuentran en los clásicos ingleses se deben a que daban por sentado el respeto a la propiedad, poco imaginaban un mundo donde esto no ocurriera. Pero las referen-

(8) Heitger, Bernhard, *"Property Rights and their Impact on the Wealth of Nations – A Cross-Country Study"*, Kiel Working Paper Nº 1163, Kiel Institute for World Economics, Germany, 2003.

cias no escasean y son citadas en este trabajo: tanto Adam Smith ("el comercio y la industria no pueden florecer en un estado donde no exista una administración regular de la justicia, en el que la población no se sienta segura en la posesión de su propiedad, en el que la confianza en los contratos no esté apoyada en la ley"), como Malthus y Mill.

En cambio los clásicos franceses son más explícitos, allí el derecho y los contratos no eran tan seguros: Say dedica todo un capítulo al derecho de propiedad. Para Marx y Engels era el corazón central a destruir para derrumbar el sistema capitalista, pero luego tanto Marshall como Keynes, prestaron poca atención al tema, lo que fue heredado por los mencionados al comienzo.

Este olvido nunca sucedió con los "austríacos" (Menger, Mises, Hayek), revivió en Chicago con Alchian, Coase y Demsetz y en los nuevos historiadores económicos (Douglass North, Rosenberg & Birdzell).

Heitger se lanza a encontrar una evidencia empírica acerca de la importancia del derecho de propiedad y plantea la necesidad de discutir nuevamente si los derechos de propiedad son "previos" al desarrollo económico (la opinión de todos los anteriores) o consecuencia de éste. Elabora un índice donde toma varios indicadores sobre el respeto al derecho de propiedad, a la viabilidad de los contratos y al imperio de la ley. Con un rango de cero a diez, aparecen en primer lugar Luxemburgo, Holanda, Suiza y los Estados Unidos (10) y en el último Bolivia (0,72). El resultado de todas sus regresiones confirma lo que vienen diciendo los economistas desde hace tiempo, pero también incluye un efecto circular, donde el mismo crecimiento alienta el desarrollo adicional de los derechos.

Según sus cálculos, la duplicación de los índices que miden la vigencia del derecho de propiedad más que duplica el ingreso per cápita. No solo eso, la acumulación de capital humano también sufre si este derecho es inseguro ya que si el acceso a las actividades productivas formales es inseguro, el retorno de la capacitación será menor y la demanda de educación formal también.

Además, la falta de este respeto y la ausencia de un "estado de derecho" fomentarían el crecimiento de la población. Supuestamente esto sucede porque los lazos de una familia tradicional actúan, en parte, como un substituto del derecho de propiedad: si no se puede

confiar en los contratos, se puede confiar en los parientes. La actividad económica tendería a ser realizada por empresas familiares o vinculadas a clanes en buena medida en la economía informal.

En definitiva, parece que hemos avanzado poco si luego de 200 años hay que seguir explicando lo obvio.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE). El artículo compara la figura jurídica de la "concesión" de un servicio o una empresa que estuviera en manos del Estado, con la propiedad completa. La concesión otorga el "uso" del bien pero no la disposición, el concesionario no recibe el conjunto de derechos de propiedad, sino tan sólo el de administrar los bienes, pero no podría venderlos, por ejemplo.

PROPIEDAD, NO CONCESIONES

Martín Krause

Cuando se planteó en la Argentina por primera vez el tema de las privatizaciones fue necesario definir exactamente qué se estaba tratando de decir con el uso de ese término. En seguida se pudo ver que el mismo era utilizado para una gama distinta de arreglos contractuales que transferían al sector privado el uso y operación de ciertos "servicios" hasta entonces realizados por el estado.

En algunos casos la privatización consistió en la venta de un activo estatal, pero en otros no fue así, sino que el estado retuvo la propiedad de los bienes sólo que "concesionó" su manejo a una empresa privada. Aunque ambos casos fueron incluidos como programa de "privatizaciones", de hecho, son contratos claramente diferentes que generan incentivos también diversos.

El caso de la propiedad es simple: genera fuertes incentivos, tanto las pérdidas como las ganancias recaen sobre el propietario por lo que éste está forzado a disponer del bien en la forma más eficiente posible so pena de perder el capital invertido. En el caso de las futuras inversiones, el propietario evaluará si las valoraciones que los consumidores hacen del servicio prestado son suficientes como para recuperar el monto invertido teniendo en cuenta el costo de oportunidad del capital. Realizará aquellas inversiones que prometan un rendi-

miento superior a la tasa de interés esperada o al rendimiento de inversiones con un riesgo similar. Como la propiedad se extiende a perpetuidad, o hasta que el propietario decida transferirla, el horizonte de inversiones no está limitado más que por la preferencia temporal.

El caso de las concesiones es bien diferente. El concesionario no es "propietario" sino que simplemente administra el bien por determinación de su dueño, el estado. Entre otras cosas, esto genera problemas para la financiación de las obras ya que un "concesionario" no puede utilizar al bien en cuestión como garantía de un préstamo y sólo puede hacerlo con el flujo anticipado de ingresos que genere. En algunos casos los concesionarios tuvieron que poner como garantías otros bienes, pero esto reduce la disponibilidad de crédito para otras actividades. En materia de inversiones, el concesionario sí tiene un límite temporal para realizarlas, y hará todas aquellas que puedan ser recuperadas durante el lapso de la concesión. Cuando la concesión es más corta, menores serán las inversiones a realizar, cuanto más larga viceversa.

Cuanto más se alarga la concesión más se parece a la propiedad y permite la realización de inversiones que tienen un mayor período de recuperación. Por eso la perpetuidad de la propiedad es superior a la concesión y por esa razón algunos argumentamos en su momento a favor de ésta.

En respuesta a esto se nos decía que cuando las actividades tienen carácter de "monopolio natural" la única forma de competencia era permitir la evaluación periódica entre distintos proveedores, esto es, al renovar la concesión. Cuanto más corta es la concesión, más renovaciones se hacen y más competencia.

Pero ahora resulta que los mismos que argumentaron esto en favor de la concesión negocian acuerdos para prolongarlas con los actuales concesionarios a cambio de determinadas inversiones. Ferrocarriles o autopistas son algunos ejemplos. Esos acuerdos eliminan el criterio de "competencia" argumentado antes, si bien es cierto que al prolongar las concesiones acercan a las mismas a la figura de la propiedad con todas sus bondades.

La pregunta es: ¿no sería más conveniente (y más transparente) simplemente venderlas? Ante lo cual surgirá el argumento del "monopolio natural". Pero el concepto de monopolio depende de la definición del mercado que se adopte. Por ejemplo, si defino al mercado como el de los ferrocarriles que van a Bahía Blanca, el actual concesionario tiene un monopolio, pero si lo defino como el transporte hacia esa ciudad el monopolio no existe. Con una definición suficientemente estricta todo puede ser un monopolio. En realidad casi nada lo es, salvo que el estado lo implante por ley.

Los contratos

La división del trabajo y la propiedad privada son los requisitos básicos para la existencia del intercambio mercantil de bienes y servicios. Estos intercambios se hacen efectivos a través de contratos y compromisos, los primeros como obligaciones legales, los segundos, morales.

En ambos casos se trata de obligaciones asumidas voluntariamente como la del vendedor que se compromete a entregar un determinado producto en cierta fecha y condiciones y la del comprador de abonar el precio acordado en el tiempo y forma establecidos. O puede ser la entrega de un dinero a préstamo y la obligación de su repago en las condiciones acordadas. Muchos de estos contratos tienen un formato escrito y son firmados por los participantes, otros no, son compromisos verbales que las partes aceptan cumplir y respetar.

En todos los casos se trata de la transferencia de ciertos derechos de propiedad de una persona a otra, o varias. Se transfieren derechos de propiedad y no cosas en sí: en muchos casos la propiedad del objeto queda en poder del dueño original, el que transfiere su uso por un determinado período. David Hume (1711-1776) incluyó el cumplimiento de las obligaciones contractuales como deducción de la segunda y tercera ley de la naturaleza.

Definición
Las tres leyes mencionadas por Hume como fundamentales para conseguir paz y seguridad en la sociedad son la estabilidad de la posesión, su transferencia por consentimiento y el cumplimiento de las promesas. Estas tres leyes son básicas y necesarias para el funcionamiento de los mercados y la economía.

Un derecho de propiedad puede ser violado, y los intercambios frustrados, cuando las obligaciones contractuales no se cumplen. Una sociedad en la que esas actitudes predominen no podrá favorecer los intercambios y progresar.

Los contratos son, además, un costo a tener en cuenta en los intercambios. Estos costos deben su nombre a Ronald Coase, quien los llamara "costos de transacción". Incluyen lo necesario para encontrar a la otra parte de un intercambio, negociar con ella y luego de haber llegado a un acuerdo, verificar su cumplimiento. Todas estas actividades pueden ser tan costosas que ciertos intercambios sean descartados ya que no logran cubrir los mismos. De allí que una correcta información y el acceso a una justicia eficiente reducen estos costos y multiplican las posibilidades de intercambio.

La libertad contractual, además, por un lado permite a los individuos expresar sus valoraciones subjetivas y trasladar los recursos de la economía hacia aquellos usos que son más valorados; por otro, obliga a los individuos a prestar atención a las necesidades de los demás, a efectos, de poder satisfacer las propias.

El papel de la información

Hemos puesto tantas condiciones para que los intercambios se realicen (derechos de propiedad, contratos) que el mero hecho de que se hagan parece casi un milagro. Debemos, sin embargo, agregar uno más.

Ya que, además, debemos "conocer" cuáles son las necesidades de los demás, y en qué medida podemos satisfacerlas para, de esa forma, lograr los medios de satisfacer las propias. De la misma forma, debemos "conocer" cuáles son estos medios y cómo obtenerlos.

Si la información fuera "perfecta" todas las acciones resultarían coordinadas sin dificultades: uno estaría produciendo exactamente lo que el otro necesita y viceversa. No existiría el error, y tampoco existiría ningún tipo de mal utilización de los recursos: los productores sabrían muy bien qué es lo que los consumidores van a demandar, en qué cantidades y calidades; también un productor en particular sabría cuánta de esa demanda va a ser abastecida por otros y cuánta por él mismo. Con esa información, produciría exactamente lo que le es demandado y, por lo tanto, nunca sufriría una escasez ni se quedaría con productos sin vender.

Sin embargo, el mundo no es así. La información es "imperfecta", limitada, y por ello, las posibilidades de error existen; pensemos cuan difícil lo es para coordinar las acciones de cientos de miles de personas esparcidas en todo el mundo. Leonard E. Read, un gran divulgador de

ideas económicas esenciales, lo mostraba claramente en un artículo de gran fama, "Yo, lápiz" (9).

Un lápiz, un simple lápiz en nuestras manos, cuenta su árbol genealógico, y lo que parecería algo simple se muestra, en verdad, tremendamente complicado. La conclusión de Read es que ni una sola persona en la faz de la Tierra sabe cómo hacerlo. Para ello hace falta madera, habrá que cortar árboles y se necesitan sierras, sogas, camiones y todas las personas que trabajaron para hacerlas. Para las sierras hace falta acero lo cual demanda el trabajo de miles de personas. Los troncos son llevados por ferrocarril hasta el astillero; la cantidad de gente necesaria para hacer esos vagones, sus ruedas, las locomotoras, sus motores, es enorme. Ya en el astillero son necesarias distintas máquinas para cortar la madera desde un gran tronco hasta la pequeña forma del lápiz. Esta madera debe ser pintada, ¿y quién hace la pintura? Detrás de ella se asoma toda la industria del petróleo y la petroquímica. El grafito de la mina viene de Sri Lanka y ni que hablar de las cosas necesarias para su producción y transporte hasta la fábrica de lápices. Lo mismo puede decirse de la goma de borrar. En resumen, miles de personas en países de todo el mundo han contribuido a la existencia de este lápiz que hoy me permite escribir.

¿Y cómo ha sido posible coordinar todo eso? ¿Cómo pudo saber el productor de grafito en Sri Lanka que eran necesarios tantos lápices en todo el mundo? ¿Y cómo pudo saber el transportista que tanta madera sería transportada? ¿Y el productor de acero que tantos lápices serían necesarios y ello requeriría de cierta cantidad de máquinas que a su vez deben hacerse con acero? Increíble cantidad de información, que nadie en este planeta es capaz de tener en su totalidad.

El papel de los precios

En 1945, Friedrich A. von Hayek escribió un muy importante artículo que brinda una clara respuesta a ese interrogante acerca del uso del conocimiento en la sociedad. En el mercado son los precios los que transmiten información. Condensan ellos una enorme cantidad de datos en tan sólo un número. De hecho, simplifican tanto la toma de decisiones que lo hace posible incluso para un analfabeto.

(9) Read, Leonard, *"I, Pencil"*. Artículo publicado por primera vez en la revisa The Freeman, Diciembre 1959 (Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, NY). Disponible en castellano en: http://209.217.49.168/vnews.php?nid=168

Imaginemos una situación en la cual no existieran precios. Supongamos que tenemos una superficie de tierra en el campo. En ella se puede técnicamente producir trigo, soja, girasol o criar ganado. ¿Cómo saber qué hacer? Pues debería tener información; en primer lugar, conocer cuánto trigo, soja, girasol o carne se van a consumir en el próximo año; pero para saber eso debería también saber cuánto se va a consumir de cada cosa que demanda trigo, etc., es decir, cuanto pan, cuantos fideos... Y aun si tuviera esta información no sería suficiente ya que debería también saber qué van a hacer mis vecinos, cuánto trigo, girasol y soja se van a sembrar, tanto aquí como en otros pueblos, provincias y países. Imposible de saber.

Por suerte no tengo que saberlo, simplemente tomaré mi decisión analizando unos pocos números, que son los precios del trigo, la soja, el girasol y la carne. Cada uno de esos precios condensa una enorme cantidad de información y reflejará todos los sucesos que puedan afectar tanto su oferta como su demanda.

Tomemos el caso del trigo. Si tuviera que establecer cuánto trigo se va a producir en el mundo tendría, también, que tener una hipótesis de cómo será el clima en cada una de las zonas productoras, siendo que éste es un elemento fundamental a tener en cuenta. Quiere decir esto que debería estar siguiendo los vaivenes climáticos de muchas zonas del planeta. Sin embargo, si hubiera una enorme sequía en Ucrania podré enterarme ahora por medio de Internet, pero por cierto que lo sabré antes por intermedio del precio del trigo. Y es que en forma inmediata quienes detecten esta situación de escasez sabrán que habrá poco trigo proveniente de Ucrania, por lo que buscarán rápidamente comprar el trigo disponible, o a otros proveedores, lo cual elevará al precio.

El productor local, tal vez ni enterado esté de la sequía en Ucrania, pero percibe el aumento del precio del trigo, y éste le dice además lo que tiene que hacer: con un precio más alto le conviene sembrar más. Por lo que el mercado ha transmitido esa información en forma automática y ha enviado una señal para comenzar a reemplazar ese faltante producido por la sequía. El mayor precio, además, envía una señal a los consumidores para que restrinjan su consumo de productos con trigo o lo reemplacen por otros, lo cual también contribuye a disminuir la escasez.

Hayek lo explicaba de esta manera:

"El hecho más significativo acerca de este sistema es la economía de conocimiento con la que opera o, lo que viene a ser lo mismo, cuán poco necesitan saber los participantes individuales para realizar las acciones apropiadas. En forma sucinta, por intermedio de una especie de símbolo, sólo se transmite la información esencial, y sólo a aquellos que les concierne. Es más que una metáfora la descripción del sistema de precios como un tipo de mecanismo para consignar cambios o como un sistema de telecomunicaciones que permite al productor individual sólo observar el movimiento de unos pocos indicadores: como un maquinista puede observar las agujas de unos cuantos relojes, para adaptar sus actividades a cambios de los cuales puede ser que nunca conozca más que su reflejo en el movimiento de precios" (10).

El cálculo económico

Los precios permiten el "cálculo económico", el cual utilizamos para determinar si nos conviene realizar alguna acción en el mercado o no. Gracias a que existen precios podemos determinar si vale la pena cultivar trigo ya que vamos a contar con la información del precio del trigo y también con la de los costos necesarios para producirlo. Si en esa simple cuenta entre "ventas" y "costos" obtenemos un resultado positivo, entonces diremos que vale la pena producir trigo. Es más haremos cuentas similares en relación a la producción de soja, girasol y carne y al compararlas sabremos qué es lo que nos conviene hacer.

El cálculo así aplicado es el principal vehículo de la planificación de la producción en la economía. Durante mucho tiempo se pensó que el debate entre la economía de mercado y la economía socialista se centraba en si debía haber planificación en la economía o no. Pues no es esa la cuestión. Siempre hay planificación, siempre alguien están decidiendo cómo se van a utilizar los recursos: el debate se relaciona con quienes harían esa planificación. En una economía socialista el que planifica es el gobierno, en una economía de mercado esa planificación es realizada por cada uno y coordinada por medio del mecanismo de los precios.

El cálculo económico alcanza un mayor grado de perfección con el avance de la contabilidad, una disciplina que tiene larga data. No sin razón, Goethe llamó a la contabilidad uno de los inventos más extraordinarios de la mente humana (11). En la actualidad, se utilizan principalmente tres documentos como forma de realizar el mencionado cálculo económico: el balance, el estado de resultados y el flujo de fondos.

(10) Hayek, *"The Use of Knowledge in Society"*, op. cit.
(11) Citado por Mises en "*La Acción Humana*", op. cit.

El balance provee una fotografía de una empresa o un negocio en un determinado momento (el cierre de balance), mostrando cuáles son los activos (lo que se posee), los pasivos (lo que se debe) y el patrimonio neto (capital), que resulta de la diferencia entre los activos y los pasivos.

Los Activos, financiados ya sea a través de pasivos (deuda) o capital (patrimonio neto), incluyen entre otras cosas el inventario y los equipos que permiten a la empresa desarrollar su actividad. Obviamente, este tipo de cálculo solamente puede realizarse si existen precios, pues de otra manera no habría forma de comparar una cosa con otra, sería como sumar peras y manzanas.

El Cuadro de Resultados es también conocido como Cuadro de Ganancias y Pérdidas y nos da información sobre la rentabilidad de la actividad, la ganancia neta que obtiene en un período determinado de tiempo. Al mostrar cuánto dinero se obtuvo de las ventas realizadas y cuánto dinero costó llevar adelante el negocio, determina la ganancia si el monto de las ventas supera al de los gastos totales, o pérdida neta si los gastos totales son superiores a las ventas.

Por último, los números que nos brinda el balance y el cuadro de resultados pueden mostrarnos que la empresa gana dinero pero esto no asegura que sea solvente. El tercer documento analiza esto al considerar el flujo de fondos: muestra cómo se obtiene el dinero durante un determinado período y en qué se lo ha utilizado. Permite ver la cantidad de capital de trabajo o "liquidez" disponible para la empresa o negocio que le permitirá pagar sus cuentas y mantenerse en la actividad.

Por supuesto que hay muchos otros indicadores utilizados en los negocios actuales, algunos de ellos muy sofisticados, pero estos tres siguen siendo utilizados en toda actividad y muestran la esencia del cálculo económico necesario para la toma de decisiones.

Los economistas, además, han llamado siempre la atención acerca de la necesidad de considerar un cuarto componente, el que suele presentarse con el nombre de Valor Económico Agregado o sus siglas en inglés: EVA.

Se refiere a una información que no suele encontrarse en los tres documentos antes mencionados: el costo del propio capital invertido.

Supongamos que uno tiene una cierta cantidad de dinero ahorrada y que la invierte en la instalación de un comercio, y que para comprar las mercaderías iniciales toma un crédito, ya sea de un proveedor o de un banco. Pues los documentos tradicionales contabilizarían el costo en intereses de ese crédito pero nada de eso dirían sobre el propio capital aportado, el que aparentemente no tendría ningún costo. Sin embargo es necesario considerar el "costo de oportunidad" de dichos fondos ya que podrían haber sido invertidos en otra parte.

El EVA presenta, entonces, la ganancia económica, que es siempre menor que la ganancia contable y se determina con la siguiente ecuación:

EVA = Ganancias netas – (%costo de capital x capital total)

Esto nos da ahora una clara idea sobre la decisión de inversión tomada, nos indica que fue una buena decisión si el EVA es positivo o en caso de ser negativo nos indica que esos recursos hubieran estado mejor aplicados en otro lado, por ejemplo, invertidos en el sistema financiero o en otro negocio.

La competencia

Los precios son los medios informativos por los cuales los consumidores transmiten sus apetencias y llaman la atención sobre lo que es conveniente producir. Por supuesto que no son indicadores perfectos, por algo las empresas dedican cuantiosos recursos y esfuerzos para obtener información adicional sobre las preferencias de los consumidores, y lo hacen por medio de estudios de mercado, por el análisis de su comportamiento e, incluso, hasta analizando la basura para determinar lo que efectivamente se consume.

Cuando vamos a un supermercado y nos encontramos con las cosas que necesitamos allí en las góndolas, ¿quién le dijo a los dueños del supermercado que presenten esos productos y no otros? Es más, ¿quién le dijo a quienes los fabricaron que hicieran esos productos precisamente? Si nos ponemos a pensar, por ejemplo, que las bananas llegaron desde Ecuador hasta allí, sin que nadie diera órdenes a nadie, la cosa parece increíble. ¿Cómo supo el productor ecuatoriano que a mi me gustan las bananas si ni siquiera lo conozco? Toda esa información se canaliza a través de los infinitos precios que observarnos en la economía. Ahora bien, nadie es capaz de manejar "toda" la información

existente y no hay dos personas que tengan exactamente el mismo conocimiento y si así lo fuera la evaluación de los datos sería distinta.

Hay algunos, con mayor capacidad y astucia, que saben ver las oportunidades que la información de los precios brindan, buscan toda posible fuente de beneficios. Son los que mueven el mercado, compitiendo entre sí para obtener los factores necesarios –tierra, capital o trabajo–, elevando sus precios; y también compiten entre sí por los consumidores reduciendo los precios de los bienes de consumo. En fin, en forma permanente movilizan el mercado con su demanda de empleados, de préstamos, de materias primas, elevando salarios, tasas de interés pagadas a los ahorristas y rentas; y por otro lado hacen lo mismo con su oferta de productos para ganarse el voto de los consumidores.

Este fenómeno impulsa la producción, la innovación, la tecnología, la mejora de la calidad de vida. Este fenómeno es la competencia. La competencia es algo sano. Y aflorará naturalmente debido a los mensajes que los demandantes están transmitiendo en el mercado con su voto diario. Cualquier mensaje tiene influencia en el mercado, ya sea demandando o absteniéndose de hacerlo. Evidentemente, el surgimiento de la competencia se debe a que el bien económico en cuestión es atractivo para los consumidores. Claro está que si alguien se dedica a fabricar bicicletas con ruedas cuadradas no es difícil predecir que nadie competirá con él. Es más, si no modifica su política se va a morir de hambre.

Esa competencia es muy distinta a lo que sucede en la naturaleza donde, al resultar escasos los medios de subsistencia, impera la fuerza. Lo mismo sucedía entre los hombres hasta que la división del trabajo hizo surgir la cooperación entre ellos para obtener más, en vez de repartirse lo poco existente.

La competencia que se desarrolla en una sociedad es, diferente, y además siempre existente. Todos valoramos algunas cosas más que otras, y no sólo en el mercado las gentes compiten entre sí: también en el arte, la cultura, la religión, la educación. No existe la no-competencia.

Error:
La competencia es la emulación entre distintas personas para sobrepasarse unas a otras. No es una pelea, un combate, y por tal razón el uso de terminología militar para describir lo que sucede en el mercado es claramente inapropiado. Palabras como "ataque", "defensa", "batalla", "guerra comercial" y otras podrán ser una metáfora de lo que verdaderamente sucede pero nada tienen que ver con la actividad bélica real donde impera la violencia y la muerte.

Por otra parte, aunque suele hablarse de "competencia salvaje" lo cierto es que nada tiene que ver con la competencia que observamos en el mundo de la naturaleza. Allí el pez grande se come al pez chico, el que, obviamente, ya no tiene otra oportunidad. En la competencia que se establece en el mercado, por el contrario, habrá un productor que tenga una posición más importante porque es el que mejor atiende las necesidades de los consumidores pero esto no implica la desaparición de todos los demás quienes no solamente subsisten sino que cuentan con nuevas oportunidades para competir. En este sentido, la competencia en el mercado se asemeja más a la competencia en el deporte, donde todos tienen una "hinchada", ganen o pierdan, y siempre tienen una oportunidad más para salir campeones. El mercado es un campeonato continuo.

Desde otra perspectiva, es incluso superior a la competencia en el deporte, ya que en un partido en particular, uno pierde y otro gana, pero en un intercambio económico ganan ambas partes.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

MAS COMPETENCIA ES MAS SEGURIDAD
EN EL TRANSPORTE AEREO

Martín Krause

Existe una terrible falta de imaginación en la Argentina, a tal punto que todo se vuelve aburrido. Cada vez que se plantea un problema de políticas públicas, la única solución que se plantea es la de mayor control estatal. Sucede ahora tras el accidente aéreo, y también sucedió ante el corte de electricidad en Buenos Aires, o la venta de YPF.

No sólo parece una respuesta pre-envasada que se presenta ante cualquier pregunta para evitar un razonamiento más elaborado sino, además, presupone que ese control va a funcionar sin ninguna duda. En términos más técnicos, ante problemas que el mercado pueda presentar se asume el éxito del estado, como si éste no generara problemas de mayor magnitud que los que se pretenden solucionar. Es más, buena parte de los mismos problemas pueden rastrearse en políticas gubernamentales o regulaciones, no en el funcionamiento de mercados.

El caso planteado por el accidente aéreo es el más reciente. Se trata aquí de que los consumidores de servicios de transporte aéreo demandan seguridad. ¿Cómo habrá de proveerse? Lo dicho: son necesarios más controles.

Sin embargo ese es un análisis que apenas roza la superficie. De hecho el estado tiene a su cargo el control en estos momentos y debería explicarse porqué no lo hace bien, y, sobre todo, porqué lo harán bien otros que proponen más controles. Es decir, si esto no funciona, ¿es la solución más de lo mismo?

La competencia es un gran mecanismo de control. Funciona a través del papel que cumple la reputación. Podría explicarse esto con modelos de la teoría de los juegos pero dejemos eso para otro ámbito; en términos sencillos esto quiere decir que en un mercado donde los consumidores otorgan importancia a la seguridad, la reputación acerca de la misma cumplirá un papel muy importante en el momento que el consumidor decida por qué compañía viajar. Teniendo la posibilidad de elegir, ¿elegiría Ud. una compañía sobre la que se sabe o se sospecha que no cuida sus aviones como debería?

En ese ámbito las compañías estarían interesadas a ofrecer esa seguridad y que esto resulte además evidente para los clientes. Y no son ellas las únicas interesadas, también lo están la tripulación, el fabricante de aviones, el asegurador, el banquero, el accionista. Todos ellos tienen la vida o el patrimonio a riesgo en esta actividad. Todos, también, mejoran su situación si tienen más posibilidades para elegir.

Que existan esas oportunidades depende de la política que el estado imponga. La Argentina ha vivido años de amplia competencia y otros de total clausura del mercado. En la actualidad, si bien se mantiene la legislación restrictiva del Código Aeronáutico y la Ley de Transporte Aerocomercial Nº 19.030, ciertos resquicios de la ley han sido aprovechados para autorizar una serie alguna nueva aerolíneas locales y la ampliación de los destinos de otras existentes.

Si bien esto ha significado una mejora substancial, la cual se ha reflejado claramente en el precio de los pasajes aéreos, deja planteado el tema de la "reputación" ya que estas empresas no tienen todavía trayectoria suficiente.

Existe una alternativa que podría resolver este problema en forma inmediata, aunque por cierto requeriría abandonar esquemas mentales y políticas vigentes desde hace décadas: se trata de permitir que cualquier compañía aérea internacional realice vuelos de cabotaje. De hecho, eso era lo que hacían en la década del 30 empresas como Aeropostale (precursora de Air France, en la que volara Anthoine de Saint-Exupery), Pan Am y Panagra. Los argentinos podrían elegir de viajar en KLM, British, Varig o Continental, por ejemplo.

Existen normalmente tres objeciones a esta propuesta:

- que la mayor competencia forzaría reducciones de costos que perjudicarían la seguridad, pero siendo que ésta importa a los clientes, por el contrario sería un factor para diferenciarse y ganar mercado. Para las empresas internacionales la reputación pone en juego no solamente nuestro mercado sino otros mucho más grandes.

- que la mayor cantidad de vuelos no podría atenderse en los actuales aeropuertos. Es cierto, por lo que la mayor competencia también tendría que darse en este ámbito, tema que no puede tratarse aquí con mayor extensión.

- que si se permite esto a empresas extranjeras debería exigirse "reciprocidad" a los países de donde provienen. La pregunta en este caso es, ¿quién debe ser el objetivo de una política pública, la gran masa de consumidores o un cierto número de empresas? Por cierto que los consumidores argentinos se beneficiarían inmediatamente de la mayor competencia. ¿Vale la pena negarles esto a la espera de un supuesto beneficio para las empresas locales cuando las más importantes ni siquiera lo son?

En síntesis, si me importa la seguridad, mejor es tener muchas compañías compitiendo para ofrecérmela.

La ausencia de competencia

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE) en 1994.

Los efectos de la ausencia de competencia son presentados en relación al monopolio otorgado en Argentina a los sindicatos quienes

actúan como únicos proveedores de seguros de salud tanto para quienes son miembros del sindicato como para quienes no lo son pero también trabajan en tal industria.

MONOPOLIOS SINDICALES Y SALUD

Martín Krause

"Lo primero es la salud" solía decir mi abuela, pero si viviera actualmente tal vez diría que es lo último. Por lo menos, se trata de una de las últimas cosas que se resisten al cambio en la Argentina, luego del colapso del modelo estatista-intervencionista.

En materia de cobertura de salud, alrededor de un 70% de los argentinos se encuentran cubiertos por medio de un sistema conpulsivo que los ata obligatoriamente a unas instituciones denominadas "obras sociales", las cuales son administradas por los sindicatos.

Para comprender claramente el sistema es preciso primero aclarar que en la Argentina existe el "monopolio" sindical. Esto es, sólo un sindicato por rama de actividad es permitido como representante de los trabajadores. La afiliación no es compulsiva pero el sindicato representa a todos los trabajadores en las negociaciones salariales, no importa que una persona sea miembro o no de él, le guste o no su representación.

Y si bien no existe la afiliación compulsiva, sí la existe a la obra social que maneja el sindicato. Este se encuentra, entonces, con una masa de aportes extraídos de trabajadores miembros y no-miembros para administrar. Los argentinos no tienen posibilidad de elegir, no existe la competencia.

¿Y qué es lo que sucede cuando no hay competencia? Pues que lo que hay es ineficiencia. A tal punto llega la ineficiencia de las obras sociales, que algunas de ellas se ven forzadas a suspender sus servicios porque no tienen cómo pagarles a los proveedores. Recientemente sucedió esto con la obra social de los empleados públicos de la provincia de Buenos Aires, la que nuclea a más de 1,2 millones de afiliados.

Como la obra social no paga, los proveedores (clínicas, sanatorios, médicos, farmacias), le retiran los servicios. Los afiliados se encuentran con que no pueden acudir a los mismos y se ven forzados a ir a los hospitales públicos. Mientras tanto, las deducciones del 4,5% de sus salarios continúan como antes. Luego de un tiempo durante el cual la obra social no tiene gastos porque no puede ofrecer servicios pero continúa recolectando compulsivamente los aportes, la situación financiera mejora y vuelve a brindar cobertura.

Una situación similar, aunque no siempre con el mismo grado de dramatismo, sufren unos 12 millones de afiliados al sistema de obras sociales del país. Ridículo, ineficiente, obsoleto, todos esos son calificativos que fácilmente se pueden aplicar a este sistema. La pregunta del millón de dólares, entonces, es: ¿porqué se sigue manteniendo este sistema?

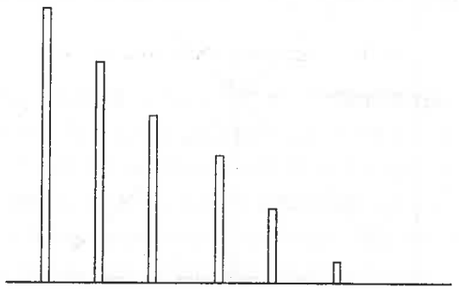
Pues fijémonos quiénes se resisten a cambiarlo: en primer lugar los dirigentes sindicales. Ellos recaudan un total aproximado de 300 millones de dólares anuales, lo cual les otorga no poco poder en el mercado, y no parecen estar dispuestos a perderlo.

Puede ser que no quieran perderlo, pero el gobierno se arriesga a perder mucho más si no permite a los argentinos decidir qué tipo de cobertura de salud quieren para ellos y sus familias.

El equilibrio del mercado

La "mano invisible" de Adam Smith es una metáfora muy productiva. En el ámbito de los intercambios que los individuos realizan, hace referencia al proceso que lleva a la coordinación entre compradores y vendedores, entre demandantes y oferentes.

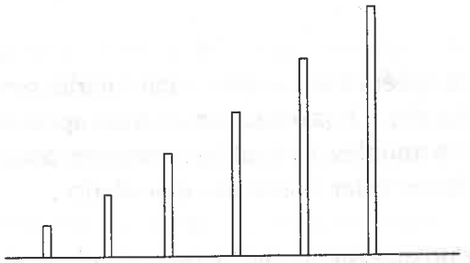
Vimos que la teoría de la utilidad marginal explica la valoración decreciente que damos a sucesivas unidades de un bien o servicios que poseemos. Esto podría expresarse por medio de un gráfico.



En él podemos ver la utilidad marginal que en forma decreciente vamos brindando a unidades sucesivas unidades de un determinado bien, por la sencilla razón de que ellas van destinadas a satisfacer necesidades que se encuentran más abajo en nuestra escala de las mismas.

Definición
De ella se deriva una ley fundamental de la economía: la ley de la demanda, expresando el menor sacrificio que estaríamos dispuestos a hacer para obtener una unidad adicional del bien en cuestión (o, en términos de precios, lo que estaríamos dispuestos a pagar por él).

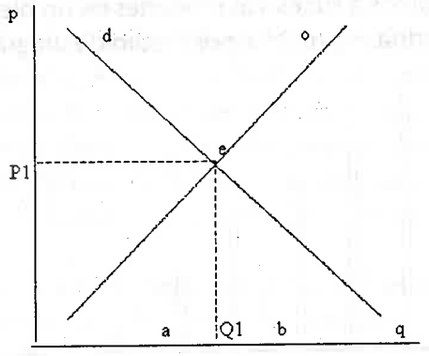
Pero si estamos en una situación inversa, en la que poseemos diferentes unidades de un determinado bien y se nos presenta la oportunidad de intercambiarlo por algo que no poseemos, la relación es la opuesta:



En este caso, nuestra utilidad marginal va aumentando a medida que nos vamos desprendiendo de sucesivas unidades del bien, debido a que aumenta la escasez del mismo.

Definición
Esto refleja otra importante ley económica, la ley de la oferta, reflejando el mayor sacrificio que debemos realizar para desprendernos de una unidad adicional del bien o servicio, debido a que al hacerlo debemos dejar desatendidas necesidades cada vez más importantes.

La interacción entre demandantes y oferentes nos lleva al famoso gráfico de la demanda y la oferta:



Lo que nos muestra es el funcionamiento del mercado y la actividad que se generará en él hasta alcanzar el punto e, de equilibrio, donde se igualan la oferta y la demanda. Porque en cualquier punto con un precio superior a P1 la demanda será menor que la oferta, habrá menos compradores que vendedores, lo que ejercerá presión a la baja, mientras que en cualquier punto por debajo de P1 la situación será inversa, los demandantes serán más que los oferentes y la presión será al alza. Estas presiones cesan cuando se alcanza el punto de equilibrio.

El óptimo de Pareto

No obstante, no es la única bondad que el punto de equilibrio presenta. Los economistas se preguntaron cómo podían definir la eficiencia y Vilfredo Pareto presentó un criterio para lograrlo cuyo uso se ha generalizado.

Ejemplo

Supongamos que en un grupo de diez hombres y diez mujeres, repartimos 10 perfumes para hombre y diez perfumes de mujer, al azar. Algunos hombres reciben el perfume para mujer y algunas mujeres el de hombres. Llamaremos a esta, situación A.

Es fácil comprender que algunos podrían mejorar su situación realizando intercambios. Supongamos que dos mujeres intercambian perfumes con dos hombres. Llamaremos a ésta, situación B.

Luego, se realizan otros intercambios hasta alcanzar una situación en la que esto ya no es posible. Llamaremos a ésta, situación C.

El criterio de Pareto establece que una situación será más eficiente que otra cuando se pueda observar la mejora de al menos alguno de sus integrantes sin que se hayan perjudicado los demás: criterio que cumple B en relación a A. El óptimo se alcanza cuando ya no se observa la mejora de ningún integrante sin que se hayan perjudicado otros, situación C.

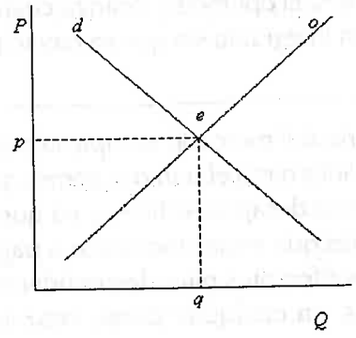
El punto de equilibrio del mercado cumple con el citado criterio. Si se intercambiaran unidades hasta el punto a, vemos que quedarían oportunidades de intercambio desaprovechadas, ya que entre ese punto y Q1 existen demandantes que están dispuestos a pagar por el bien más de lo que requieren los oferentes para desprenderse de ellos; podrían realizarse intercambios en cualquier punto entre las preferencias de

uno y de otro con beneficio para ambos. En cambio, si por alguna circunstancia forzáramos intercambios hasta el punto b, estaríamos destruyendo valor ya que los bienes pasarían de quienes los valoran más a quienes los valoran menos, violando la norma de Pareto.

En el punto de equilibrio, además, se maximizan los superávit de los consumidores y de los productores. Si el precio en el mercado es el de equilibrio (P1) todos los demandantes cuyas preferencias los hubieran llevado a estar dispuestos a pagar montos superiores (aquellos que se encuentran en la curva de demanda hasta el punto Q1) reciben el beneficio llamado "superávit del demandante". Lo mismo sucede con todos los oferentes que estaban dispuestos a desprenderse de sus bienes por montos inferiores al que luego predominó en el mercado (los que se encuentran en la curva de oferta hasta el punto Q1).

Con tantas bondades, no es de extrañar que ese punto de equilibrio (e) donde la oferta y la demanda se igualan haya ejercido una atracción fascinante entre los economistas. El modelo del funcionamiento del mercado así presentado parecía una estructura "física" llevada hasta ese punto por presiones automáticas. Incluso, conociendo cuáles son las preferencias de los demandantes y oferentes y asumiendo que éstas no cambian era posible determinar ese punto de equilibrio con certeza. Un punto adicional para explicar el atractivo ejercido es que el desarrollo de la demanda y de la oferta como "funciones" continuas, permitía la utilización del cálculo infinitesimal y la correspondiente introducción del lenguaje matemático en la economía, lo que parecía facilitar la exactitud de la ciencia.

Pues, ¿qué es exactamente el "equilibrio general" que fascina a los economistas? Se denomina "punto de equilibrio" a aquél donde la demanda y la oferta se igualan. Aparece representado como tal en el gráfico más conocido y simple de la ciencia económica.



Este punto tiene varias características que explican la fascinación que ejerció y ejerce entre los economistas:

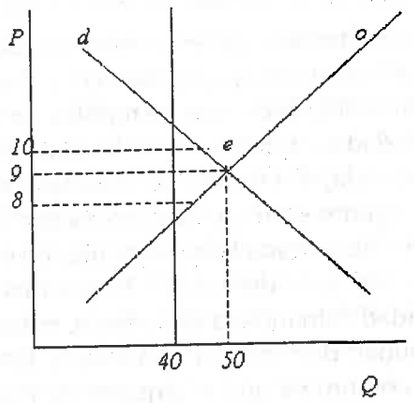
1. En primer lugar, el mercado genera poderosas fuerzas que atraen a ese punto. El gráfico muestra la relación entre dos variables, el precio de un determinado bien que se registra en la abscisa *P*, y la cantidad demandada u ofrecida, que lo es en la ordenada *Q*. La curva de la demanda, d, muestra las distintas valoraciones de los consumidores, algunos estarían dispuestos a sacrificar más recursos para obtener un determinado bien, otros mucho menos. Esto refleja la denominada "ley de la demanda", la que dice que a un precio elevado la cantidad demandada será menor, mientras que a precios menores la cantidad demandada será mayor. Esta ley, que parece simple sentido común, ya que cualquiera de nosotros estaría dispuesto a adquirir más unidades de un producto a precios inferiores, se deriva de la ley de la utilidad marginal decreciente, según la cual la utilidad que obtenemos de un bien se va reduciendo a medida que tenemos más unidades del mismo.

2. La curva de oferta, *o*, refleja la misma ley, pero en sentido inverso. Supongamos que usted tiene muchas unidades de un bien y se le presenta la oportunidad de intercambiar una de ellas. Desprenderse de la primera significará poco sacrificio pero en las unidades siguientes ese sacrifico es mayor, pues aumenta la escasez del bien y las necesidades que tiene que dejar sin satisfacer cada vez son más importantes.

3. Con cualquier precio superior a *p*, los oferentes están dispuestos a ofrecer más cantidad y los demandantes quieren menos de ese producto, se produce un excedente que tiende a presionar el precio hacia abajo. Con cualquier precio inferior a *p*, los demandantes quieren más cantidades pero los oferentes reducen las unidades de las que quieren desprenderse. Ese faltante empuja el precio hacia arriba. Esas fuerzas estarán en acción hasta que se alcance el punto *e*, donde la demanda y la oferta se igualan y las mencionadas presiones cesan. Parecen "fuerzas físicas" newtonianas las que llevan a ese punto.

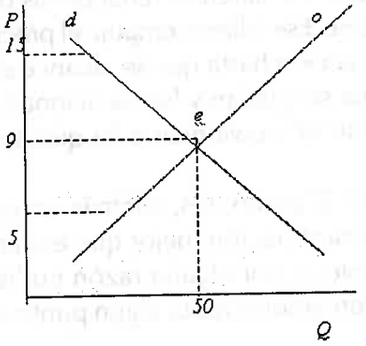
4. Y no solamente eso. El punto *e* es, además, un punto óptimo, no se puede encontrar una situación mejor que esa entre todas las posibles. Veamos porqué: si por alguna razón pudiéramos determinar que se realicen intercambios hasta algún punto a la izquierda de *q*,

quedarían oportunidades de intercambio sin aprovechar. Tal vez, para entender esto, sea conveniente presentar el gráfico nuevamente,



5. Tenemos ahora que a un precio de 9 se intercambian 50 unidades del producto. Si por alguna razón limitáramos los intercambios hasta la cantidad de 40, estaríamos impidiendo que se realizara, por ejemplo, un intercambio entre un demandante que estaría dispuesto a pagar 10 y un oferente que se desprendería del bien por 8. A cualquier precio entre 8 y 10 ambos intercambiarían y estarían mejor que antes. Por otro lado, si pudiéramos forzar los intercambios más allá de las 50 unidades, estaríamos obligando a los oferentes a intercambiar a precios menores de los que ellos valoran sus productos y a los demandantes a comprar a precios superiores a los que estarían dispuestos a pagar. Si forzáramos un intercambio entre un oferente que quisiera como mínimo 10 y un demandante que está dispuesto a pagar como máximo 8, estaríamos haciendo perder a ambos. Por lo tanto, el punto *e* es óptimo.

6. Podemos incluso ver esto desde otra perspectiva, para lo cual volveremos a presentar el mismo gráfico:



Vemos aquí que la curva de la demanda nos muestra un consumidor que estaría dispuesto a pagar hasta 15 para obtener ese producto. Pero sucede que el mercado tiende a que exista un solo precio. En un comercio ingresan muchas personas, las que estarían dispuestas a pagar precios muy diferentes debido a que sus necesidades y preferencias son distintas, algunos pagarían 15, otros solamente 5. El vendedor no sabe cuál es cuál y los consumidores no vienen con un cartel en la frente que diga cuánto están dispuestos a pagar, y tampoco estarían muy dispuestos a decirlo. El vendedor vende al precio único por el que ofrece su producto, digamos 9. Pero en este caso, el que estaba dispuesto a pagar 15 obtiene lo que llamamos "superávit del consumidor" por la diferencia, 6. De la misma forma, un oferente estaba dispuesto a vender su producto a un precio de 5, pero siendo el precio de mercado de 9, obtiene lo que llamamos "superávit del oferente", que es la diferencia "psíquica" (como en el caso del consumidor) entre el precio al que estaba dispuesto a vender y el precio que encuentra en el mercado

La conclusión que aquí se obtiene es que en el punto *e*, donde se realiza el intercambio de 50 unidades al precio de 9, se maximizan tanto el superávit del consumidor como el del productor. No hay otro punto donde se obtengan mayores beneficios para ambas partes, por eso es un óptimo.

Dadas todas estas circunstancias, no es de extrañar que los economistas se hayan fascinado con este "punto de equilibrio". Pero hubo algo más. Aquí estábamos hablando de un solo mercado. Imaginemos, sin embargo, no ya un mercado en equilibrio, el de las manzanas, por ejemplo, sino "todos" ellos: el de los caramelos, el de los servicios de abogados, el de máquinas envasadoras de té, en fin, todo aquél que se le ocurra.

En todos ellos la oferta es igual a la demanda, se maximizan todos los "superávits". ¿No sería esto el "nirvana"?

Error
Así parece haber actuado sobre muchos economistas, cuyos análisis se han centrado en este modelo en el cual no existe ninguna imperfección. El problema, sin embargo, es que tal modelo demanda unos supuestos tan exigentes que dicho mundo sólo sería factible con dioses, no con seres humanos. Y, curiosamente, sería un mundo muy diferente al que tenemos hoy.

Pasaríamos por una fábrica de automóviles y no habría ni un solo auto en sus playas, no habría stocks (recordemos que todas las deman-

das son iguales a las ofertas); el verdulero no tendría ningún desperdicio ya que habría comprado en el mercado mayorista la exacta cantidad que iba a vender en el día, nunca habría una banana pasada que debiera tirar; no habría marketing ni publicidad ya que todo lo que se ofrece se vende; todas las empresas ganarían lo mismo. Sería un mundo que apenas podríamos reconocer.

Estas serían las condiciones que demandaría tal "equilibrio general":

1. Todas las acciones estarían perfectamente coordinadas

   a. Las decisiones de los dueños de los recursos con las de los empresarios que los compran.

   b. Las decisiones de los consumidores para la compra de cada producto o servicio con las decisiones de producción y venta de los empresarios.

   c. Las decisiones de cada empresario con las del resto, por lo que no habría ganancias superiores en ninguna de ellas.

   d. No habría un mejor método de producción, tecnología o escala para producir.

2. Los precios de los productos y los recursos deberían ser los que permiten esta coordinación general.

   e. El precio de cada recurso debería ser tal que la cantidad que los dueños están dispuestos a vender sea la misma que los empresarios están dispuestos a comprar.

   f. El precio de cada producto debe ser tal que la cantidad que los empresarios desean vender sea igual a lo que los consumidores desean comprar.

   g. Cada empresario debe estar produciendo en el nivel en el que su ingreso marginal (por la producción de una unidad adicional) sea igual a su costo marginal.

3. No cambiarían las dotaciones de recursos, ni las tecnologías, ni las preferencias de los consumidores, ya que cualquier cambio de esos introduciría un "desequilibrio" y no estaríamos ya en el equilibrio general.

4. En definitiva, y he aquí tal vez lo más importante, estas condiciones demandan "conocimiento perfecto" ya que, veamos, en el caso del verdulero anterior, sólo podría evitar tener excedentes de oferta que luego se conviertan en desperdicios si conociera en forma exacta lo que iba a ser demandado ese día: cuántos clientes tendría, qué es lo que cada uno le pediría y en qué cantidades. De la misma forma, la fábrica de autos habría producido todos los modelos en las exactas condiciones que fueran pedidos por sus clientes quienes ingresarían a un salón de ventas y verían llegar a él al auto que tenían en mente comprar.

5. Por último, dicho mundo requeriría un tipo de competencia que no tenga ninguna "imperfección" pero, como veremos ahora, tal tipo de competencia no es "perfecta" sino que termina siendo la ausencia de competencia.

La perfección de la competencia

Desde todo punto de vista parece que cualquier emprendedor tiene una mejor comprensión de lo que es la competencia que un economista. Ese mundo del equilibrio general puede ser un modelo ideal, y como tal tener cierta utilidad para el análisis; incluso uno podría comprender cómo sería; pero lo que los economistas no han tratado de explicar es el proceso por el cual se alcanzaría ese mundo.

Definición
Esa perfección requiere ciertas condiciones de mercado que normalmente son descriptas de esta forma:

1. Los bienes son homogéneos y son ofrecidos y demandados por un gran número de compradores y vendedores, ninguno de los cuales produce o demanda lo suficiente como para tener una influencia en el precio que se pueda percibir.

2. No hay restricciones para el ingreso al mercado, los precios no cambian y la asignación de recursos tampoco.

3. Todos los participantes del mercado tienen un conocimiento completo de todas las circunstancias que afectan al mercado.

Este modelo presupone un resultado final que no puede explicarse si no se entiende el camino para alcanzarlo. Tomemos un ejemplo: en el mundo de la competencia perfecta todos los productores conocen el método de producir al menor costo. La pregunta es: ¿cómo llegaron a conocerlo? Otro: los consumidores tienen preferencias homogéneas por lo que se sabe el tipo de bienes que quieren y cuánto están dispuestos a pagar por ellos: ¿cómo obtuvieron ese conocimiento?

Nada de lo que sucede a diario en el mercado y es el resultado de la actividad de los emprendedores puede explicarse allí, ya que la tarea de éstos es, en muy buena medida, la búsqueda permanente de información que se encuentra dispersa y la difusión de información. La primera cuando busca permanentemente nuevas formas de producir, de envasar, de hacer más eficiente sus procesos; la segunda cuando informa a sus clientes actuales o potenciales, a sus distribuidores, cuando difunde información sobre su producto o sobre su empresa.

En un mundo como ese no hay diferencias entre los productos, por lo tanto no hay "posicionamiento" en el mercado, ni existe la necesidad de hacer marketing o publicidad para que el producto se conozca. Todos usan la misma tecnología y ya están produciendo a los menores costos posibles, por lo que no hay que dedicar tiempo a nuevos métodos de producción, embalaje, distribución. Todos reciben el mismo retorno, uno que es igual a la tasa de natural de interés, por lo que habría que preguntarse para qué tanto esfuerzo, sería conveniente simplemente hacer un depósito a plazo fijo en un banco; tampoco habría que dedicar tiempo a buscar nuevas actividades. Y, finalmente, como las cosas no cambian, siempre se estaría haciendo lo mismo.

Allí no hay nada que cualquier emprendedor pueda reconocer como una actividad "competitiva". Si hay algo, no obstante, que podríamos saber en forma perfecta, es que no tenemos todo el conocimiento disponible; aquella frase de Sócrates "sólo sé que no sé nada" es la clara antítesis del supuesto de los economistas en el mundo del equilibrio competitivo, aunque debería ser reformulada en este caso como "sólo sé que no sé todo", pues "algo" claramente conozco y en base a eso es que el emprendedor actúa.

Además de las consecuencias que este modelo económico ha tenido para el análisis de la actividad del emprendedor y de las empresas en la economía, otra es que ha llevado a considerar que todo desvío de

ese modelo es una "imperfección" donde toda la competencia que tiene lugar es, generalmente, en desmedro de los consumidores (mercados imperfectos, oligopolios, monopolios).

Usualmente suele ponerse como ejemplo de un mercado perfectamente competitivo el de los granos, por ejemplo el trigo. Parece presentar ciertas características como las que exige el modelo de competencia perfecta: un producto homogéneo (aunque en verdad hay distintas calidades de trigo), muchos productores pequeños ninguno de los cuales puede alterar significativamente el precio con sus decisiones. Vemos entonces que no hay publicidad, no hay marcas de trigo, es lo que llamamos normalmente un "commodity".

Sin embargo, hasta allí llegaron las coincidencias ya que este mercado nunca se encuentra en "equilibrio" sino que está permanentemente ajustándose a situaciones cambiantes determinadas por modificaciones en la demanda, por el impacto de las condiciones climáticas en la producción, porque observamos muy diferentes técnicas de producción con costos muy diversos y porque existen innovaciones permanentes para reducir esos costos a través de la introducción de nuevas semillas o nuevas maquinarias y equipos que aumentan la productividad. Es cierto que esas mejoras se difunden rápidamente (se transmite o "perfecciona" el conocimiento de las mismas entre los productores), pero eso es precisamente lo que es necesario explicar y estudiar. Por más breve que sea lo que no interesa comprender es ese proceso por el cual la iniciativa de emprendedores lleva a difundir las nuevas técnicas y la información acerca de los problemas que afectan a la producción en ciertas regiones. En el equilibrio competitivo del trigo no habría exposiciones rurales mostrando nuevas cosechadoras, no habría silos, no habría mercados futuros ni brokers.

Comenta Friedrich A. von Hayek:

"La competencia es, en esencia, un proceso de formación de opinión: al difundir información brinda al sistema económico esa unidad y coherencia que presuponemos cuando lo imaginamos como un mercado único. Crea las opiniones que tienen las personas acerca de qué es lo mejor y qué lo más barato. Y es justamente a través de ella como adquieren los conocimientos que efectivamente poseen acerca de las posibilidades y oportunidades existentes. Precisamente porque se trata de un proceso que implica cambios permanentes en los datos, cual-

quier teoría que considere esos datos como constantes no llega comprender en absoluto el sentido de la competencia" (12).

El tiempo es oro: la estructura de la producción

Carl Menger (1840-1921) ocupa un destacado lugar en la ciencia económica. Y no solamente por haber sido el primero en establecer una correcta teoría del valor, basada en las valoraciones subjetivas y cambiantes de los individuos. También por sus contribuciones al análisis del origen de la moneda y por lo que lo mencionamos aquí, por su "teoría general de los bienes".

En ella, Menger rechaza la división clásica entre bienes de consumo y bienes de producción y establece que los bienes de consumo son "bienes de primer orden" porque sirven a nuestras necesidades en forma directa. Los de segundo orden son aquellos utilizados en la producción de los primeros; los de tercer orden son los utilizados en la producción de los de segundo orden y así sucesivamente ordenados en una jerarquía vertical.

La "producción" es el proceso de transformar bienes de órdenes superiores en bienes de órdenes inferiores, acercándolos a los bienes de primer orden a disposición de los consumidores. Para ilustrar el proceso utilizó el simple ejemplo del pan: éste es el bien de primer orden, listo para satisfacer las necesidades de los consumidores; la harina, el horno y el trabajo del panadero son bienes del segundo orden empleados en la fabricación del pan; a su vez, el trigo, el molino, la cebada y otros servicios laborales son los bienes de tercer orden; por último, la semilla de trigo utilizada para sembrar y el trabajo del campesino son bienes del cuarto orden.

Esta clasificación permite introducir en el análisis dos cosas muy importantes:

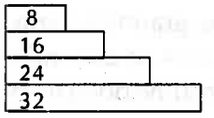
- En el proceso de producción es irrelevante la diferencia entre actividades "manufactureras" y servicios. Los distintos órdenes de bienes incluyen a todos ellos: una etapa es el pan en la panadería y su "producción" el servicio de la vendedora tanto como el transporte del pan desde el horno, al igual que en el tercer orden se incluyen el transporte de la harina y su comercialización tanto como su producción misma.
- Los distintos niveles resaltan la importancia del "tiempo" en el proceso productivo, ya que llaman la atención acerca del período desde que comienza a producirse el bien del cuarto orden (sembrar) hasta que esté disponible el bien de primer orden (pan) para su consumo. El tiempo es un factor de producción más, y de esencial importancia.

(12) Hayek, Friedrich A. von, *"The meaning of competition"*, publicado en Individualism and Economic Order, University of Chicago Press, Chicago. Versión en castellano publicada en Libertas Nº 13, ESEADE, Buenos Aires, 1990.

Menger también señaló que el valor de los bienes producidos en órdenes superiores depende del valor que se le otorgue a los bienes de primer orden, aquellos directamente ligados con los consumidores. En el ejemplo anterior, la semilla de trigo es valorada porque los consumidores valoran el pan. Las hojas de tabaco son valoradas porque la gente valora los cigarros o cigarrillos: si dejaran todos de fumar las hojas de tabaco perderían su valor, a menos que pudieran ser utilizadas para algún otro bien de primer orden. Lo mismos sucedería con otras maquinarias y herramientas utilizadas en su cosecha, si pudieran se usadas para otros cultivos no perderían su valor, pero si fueran solamente útiles para el tabaco, dejarían de tenerlo. La mano de obra, en este sentido, si bien requiere un cierto aprendizaje, siempre es aplicable a otro tipo de tareas.

Es decir, en el proceso de producción los bienes "bajan" de órdenes superiores a órdenes inferiores, pero el valor asciende de los primeros a los últimos.

Hayek lo presenta en forma gráfica, la que adaptada al ejemplo del pan muestra que:



Siendo las cifras que allí se presentan el valor que se genera en cada etapa.

La preferencia temporal

Si bien dijimos ya que existen como funciones separadas la de emprendedor y la de capitalista, en realidad la mayoría de las veces nos vamos a encontrar a estas dos funciones unidas en una misma persona:

el emprendedor capitalista. En ambos casos el paso del tiempo es un elemento de suma importancia para tener en cuenta. Al emprendedor no le da igual desarrollar un proyecto que madure en un par de meses que otro que lo haga en un par de años; al capitalista no le da igual, tampoco, invertir su capital a dos meses o a dos años. Ambos, demandarían del proyecto a dos años un retorno superior para decidirse a seguirlo en lugar del proyecto a dos meses.

La razón de esta actitud la llamamos "preferencia temporal" la cual, en esencia, se basa en el simple hecho de que el tiempo es limitado para todos.

Toda acción busca satisfacer una necesidad futura, si bien puede ser inmediata, entre el momento de la acción y el momento en que se alcanza el fin buscado pasa un tiempo. Un ejemplo claro de esto es el del tiempo que se necesita desde que se siembra hasta que se cosecha, o del tiempo necesario para obtener un buen vino o que crezca un árbol. Ese "período de producción" es algunas veces prolongado, otras, muy breve.

Por otra parte, el producto obtenido nos brinda utilidad por un período limitado: algunos simplemente un momento (calma el hambre un alimento pero sólo por un rato, luego del cual la necesidad de alimento vuelve a presentarse), otros productos tienen una capacidad de brindar utilidad más prolongada en el tiempo y por eso los llamamos "bienes duraderos".

Las herramientas reducen el tiempo de producción, pero "alargan" o "estiran" la jerarquía de órdenes antes vista: un molino harinero es capaz de convertir el grano en harina en mucho menos tiempo, pero el proceso de producción se extiende ahora a la fabricación del mismo molino, lo cual no insume poco tiempo.

Tenemos que tener presente, entonces, que el emprendedor capitalista tiene que adelantar dinero para adquirir los recursos que sean necesarios para su producción, aunque más no sea alquilar una oficina, comprar un teléfono, una conexión a Internet y contratar una secretaria. Normalmente incluye también adquirir insumos diversos y contratar mano de obra, especulando que en el futuro los precios que obtenga por el producto o servicio que produzca sean suficientes para cubrir todos esos gastos más el costo del capital invertido.

Definición
El "interés" es la diferente valoración de bienes futuros respecto a bienes presentes, por eso todo emprendedor "descuenta" esos valores futuros a una cierta tasa de interés para poder realizar su cálculo económico y determinar la rentabilidad esperada de un proyecto.

La forma más sencilla de comprender este costo es suponer que se recibió un préstamo de un banco para poder adquirir esos recursos en forma adelantada para la producción, y que al terminar el período, el resultado debe ser suficiente como para pagar el costo de dicho préstamo.

Error
Lamentablemente, la contabilidad suele tomar en cuenta este costo del capital solamente cuanto proviene de un tercero, como en este caso, pero no cuando el capital aportado es propio.

Sin embargo, este cálculo debe hacerse y el rendimiento del proyecto debe superar el rendimiento que el capital propio podría haber obtenido en otra inversión, aunque más no sea recibiendo el interés de un depósito bancario.

Nuevamente Menger señala este fenómeno

"El valor presente agregado de todos los bienes complementarios de orden superior (o sea, todas las materias primas, trabajo, tierra, maquinarias, herramientas, etc.) necesarios para la producción de un bien de orden inferior es igual al valor esperado del producto. Pero es preciso incluir en la suma no sólo los bienes de orden superior técnicamente requeridos para su producción sino también los servicios del capital y del empresario [...]. Por lo tanto, el valor presente de los factores técnicos de producción en sí mismos no es igual a todo el valor esperado del producto, sino que siempre se comporta de manera tal que queda un margen para los servicios del capital y del empresario" (13).

Producción e interés

La diferencia entre las valoraciones futuras y las valoraciones presentes, o la relación existente entre el valor atribuido a satisfacer una necesidad en el futuro inmediato y el valor atribuido a satisfacerla en un futuro más distante se denomina interés "natural" u "originario". Es una relación entre precios futuros y precios presentes, no un precio en

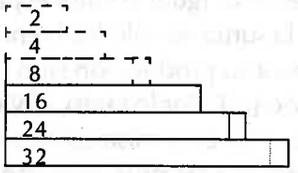
(13) Menger, Carl, 1871, Principles of economics, New York Univeristy Press, 1981. http://www.mises.org/etexts/menger/principles.asp

sí mismo y tiende, en el mercado a una cifra uniforme para todas las mercaderías.

El interés que vemos a diario en la pizarra de los bancos o en los cuadros de los diarios económicos no es este interés, aunque tampoco es uno independiente del interés natural. Sucede que al interés natural hay que agregarle el factor riesgo, que no es el mismo para cada actividad ni para cada operación o deudor. Y también hay que tener en cuenta que el interés que observamos de esa forma se encuentra distorsionado, en estos tiempos sobre todo, por las políticas fiscales y monetarias de los gobiernos. Así cuando los gobiernos tienden a endeudarse más allá de sus medios, absorben ahorro y elevan la tasa de interés; también distorsiona dicha tasa las políticas de emisión monetaria de los bancos centrales y las regulaciones sobre la banca.

Habrá que tener en cuenta esas distorsiones pero nunca olvidar que en la base del interés se encuentra el interés "natural" reflejando las diferentes valoraciones respecto al presente y al futuro.

Ahora vamos a ver cómo cambios en esas valoraciones afectan la estructura de la producción. Vamos a suponer que por alguna circunstancia los consumidores deciden aumentar su ahorro, es decir, postergar su consumo, y veamos cómo esto afecta dicha estructura presentando nuevamente el gráfico anterior:



La nueva estructura de producción es ahora reflejada por la línea de puntos. El consumo se ha reducido porque los consumidores han decidido postergarlo, e incrementan su ahorro; la tasa de interés se reduce y los ingresos de las actividades de primero y segundo orden son menores debido a esa caída del consumo. Pero ese ahorro disponible que refleja el cambio en la preferencia temporal ahora está disponible para invertir, y como no ha de ser invertido en las etapas más próximas al consumo (pues éste ha caído) lo serán en nuevas etapas que extenderán la estructura de producción en la búsqueda de nuevos métodos de producción.

En el ejemplo de la producción de pan mencionado antes, el cuarto orden involucraba a la semilla para sembrar y el trabajo del campesino; ahora se le sumarían dos niveles más: el quinto que sería la aplicación de trabajo y otros recursos para desarrollar nuevas semillas, más rendidoras, más resistentes; y el sexto que sería la aplicación de trabajo y otros equipos o recursos para la investigación genética, que eventualmente impactaría en todas los órdenes inferiores por medio de mejores semillas que incrementan el rendimiento de las cosechas, la cantidad y calidad de harina y, finalmente, la de mismo pan.

Muy probablemente las nuevas tecnologías permitan sembrar y cosechar más rápido, o los nuevos molinos con computadoras permitan procesar mayores volúmenes de semilla en menor cantidad de tiempo, o los nuevos hornos automáticos permitan producir mayor volumen de pan por unidad de tiempo, y hemos visto que siendo el tiempo escaso siempre existe el incentivo a reducir el que se necesita para obtener un resultado; pero vemos que el conjunto del período de producción total se ha extendido, incluyendo ahora desde la investigación genética hasta la producción de pan.

El proceso de crecimiento económico que han vivido nuestras sociedades ha seguido este camino, el del ahorro y la inversión de capital en nuevas etapas de producción que permiten incrementar los volúmenes producidos y, por lo tanto, elevar el nivel de vida de todos. Ahora los métodos son mucho más complejos, y extendidos, ya que incluyen el desarrollo de nuevas tecnologías para cada una de las etapas, pero el resultado de ello es un nivel de producción, y riqueza, que antes. Y la riqueza es precisamente eso, un mayor nivel de producción que pone más cantidad de bienes y servicios a disposición de la sociedad.

La misión del emprendedor

A medida que el proceso de acumulación de capital extiende el proceso productivo, éste se hace más complejo y difícilmente existe un emprendedor que conozca el mismo desde el inicio hasta el final, desde la genética hasta el horneado de pan. Es por eso que resulta clave, entonces, que éste defina claramente el lugar que va a ocupar en dicha estructura: ¿va a estar en la ingeniería genética, en la producción agropecuaria, en la fabricación de pan?

Aunque en algunos casos sucede que un mismo emprendedor o empresa deciden asumir más de una etapa, nunca llegan a ocuparse en

todas y sería imposible que lo hicieran en forma eficiente, recordemos que el conocimiento es "limitado".

Esto le pasó a Henry Ford, cuando entusiasmado por el crecimiento de su empresa se extendió de tal forma que terminó teniendo plantaciones en Malasia o Perú para obtener el caucho necesario para los neumáticos.

"La producción en masa comenzó en Highland Park, pero no se le veía el fin. Ford creyó que la última pieza del rompecabezas era aplicar una 'mano visible' en cada etapa de la producción, desde la materia prima al vehículo terminado".

"Al final, Ford intentó producir en masa todo –desde alimentos (mediante la fabricación de tractores y una planta de tratamiento de soja) al transporte aéreo (por medio de TriMotor Ford, que se suponía iba a reducir el precio del tráfico aéreo comercial, y el 'Flying Fliyer', pretendido equivalente aéreo del modelo T). La idea de Ford era que al producirlo todo, desde los alimentos a los tractores o los aviones, de forma estandarizada y en gran cantidad, podía reducir drásticamente el coste de los productos y hacer ricas a las masas. Financió todos sus proyectos internamente porque aborrecía a los bancos y a los inversores externos y estaba decidido a mantener el control total sobre su compañía".

"Pero en años cincuenta, la Ford Motor Company, regida ahora por Henry Ford II sacó a subasta entre firmas proveedoras totalmente independientes muchas clases de componentes suministrados anteriormente por la propia compañía. Se facilitaban a los proveedores diseños detallados de las piezas que necesitaban y se les pedía que dieran el precio por pieza. Los licitantes que ofrecían el menor precio ganaban un contrato por un año. Cuando el mercado caía, se 'despedía' a estos suministradores, cancelándoles los contratos, como si fueran trabajadores. De hecho, éste era el mundo que Ford había abandonado en 1913, de relaciones distantes, basadas en el mercado y a corto plazo con negocios independientes" (14).

Al tiempo la empresa revirtió esas decisiones y en la actualidad, ningún fabricante de automóviles lo hace; es más, muchos de ellos es

(14) Womack, James, P.; Jones, Daniel, T. y Roos Daniel, *"La máquina que cambió el mundo"*, Ed. Mc Granhill, Madrid, 1992, págs. 24, 25 y 119.

poco lo que fabrican directamente y mucho más lo que reciben de proveedores que son otras empresas.

Definir este aspecto es lo que las empresas suelen llamar definir la "misión de la empresa" que es , básicamente, contestar la pregunta: ¿qué lugar vamos a ocupar en la estructura de producción? Adam Smith, comenzó su famoso libro *La Riqueza de las Naciones*, considerando el fenómeno de la división del trabajo; definir la "misión" del emprendedor no es otra cosa que definir el lugar que se va a ocupar en esa completa división. En términos empresariales, se relaciona esto con la "estrategia" que se va a seguir, tema que veremos más adelante.

El cálculo empresarial

Poco podrían los emprendedores realizar si no contaran para ello con la ayuda de un gran mecanismo que encuentran disponible en la economía: los precios. Gracias a ellos reciben información que refleja la escasez o el excedente que exista en todo mercado de bienes de producción, de consumo o servicios.

En realidad, estamos nuevamente frente al tema de la información, y la escasez de la misma, ya que el "sistema de precios" es, precisamente, un gran mecanismo de transmisión de información que permite coordinar las acciones de consumidores y productores en todo el mundo. Ya dijimos antes que el conocimiento no es completo, como lo asume el modelo del equilibrio general y, además, se encuentra disperso en miles y millones de personas, cada una de las cuales conoce una parte de todo lo que hay que conocer para organizar la producción de todos los bienes y servicios.

Muchas veces, ese conocimiento no puede ser transmitido por otro medio a quienes tomaran decisiones centralizadas para organizar la producción. Dice Hayek:

"También debo mencionar el hecho de que el tipo de conocimiento del que me he ocupado es de tal naturaleza que no puede formar parte de las estadísticas y, por consiguiente, no puede ser comunicado a ninguna autoridad central en forma estadística. Las estadísticas que tal autoridad central tendría que utilizar deberían obtenerse abstrayendo y luego juntando elementos que difieren respecto de lugares, calidad y otros aspectos que pueden ser muy significativos para la decisión espe-

cífica. De esto se sigue que el planeamiento central que se basa en información estadística, por su propia naturaleza, no puede tener en cuenta circunstancias de tiempo y lugar. El planeador central deberá encontrar formas de tomar decisiones permitiendo que las hagan 'quienes están en las circunstancias" (15).

Ese tipo de conocimiento es el del productor ganadero que conoce a sus animales casi individualmente y sabe cuánto puede producir cada uno; es el del cajero del banco que conoce a cada cliente habitual y sus pequeñas necesidades; es el del mozo que dice "¿lo de siempre?" al cliente que regularmente lo visita.

Uno de los problemas fundamentales de la economía es el de adaptarse a los cambios que puedan producirse en esas circunstancias específicas, por lo que las decisiones deberían ser tomadas por aquellos que poseen ese tipo de conocimiento y tienen los recursos a mano para hacerlo. Estos son los emprendedores, "dispersos" por todo el universo económico, cada uno de ellos conociendo un "negocio" o actividad en particular, como aquél que vende solamente CDs de jazz de los años 1930-40, o el que se especializa en un tipo particular de soldadura, o el experto en motores navales diesel. Los problemas de escasez o excedente que se presenten en cada uno de estos ámbitos no pueden ser resueltos transmitiendo la información necesario a una autoridad central para que ésta luego envíe órdenes, hay que resolverlo de alguna forma descentralizada.

Pero ese "emprendedor" en el lugar específico, no solamente necesita esa información especial para tomar una decisión, debe tener también conocimiento de las circunstancias más generales que afecten o puedan afectar esa actividad. Entonces, la pregunta que debemos hacernos es: ¿cuánta de esa información necesita? De hecho uno bien podría decir que todo fenómeno que ocurra en el planeta afecta de una u otra forma la actividad que uno realiza, pero tendríamos una sobredosis de información si tan sólo quisiéramos intentar obtener todo ese conocimiento. Mas no hace falta que tenga en cuenta toda esa información, sino simplemente conocer si es más fácil o más difícil conseguir ahora los insumos que utiliza en su producción en relación a los de otros insumos alternativos, y si hay mayor menor urgencia ahora para obtener los productos o servicios que uno produce en relación a otros alternativos.

(15) Hayek, Friedrich A. Von, *"The use of Knowledge in Society"*, The American Economic Review, volume XXXV, septiembre 1945, págs. 519 y 530.

Esta información es transmitida por "el sistema de precios", ya que cada uno de ellos transmite en forma condensada toda la información necesaria para tomar decisiones frente a los cambios que acontecen.

Ejemplo

"Merece la pena contemplar por un momento un ejemplo común y simple de la acción del sistema de precios para ver precisamente qué es lo que logra. Supóngase que en algún lugar del mundo aparece una nueva oportunidad para el uso de alguna materia prima, el estaño, por ejemplo, o que una de las fuentes de estaño ha sido eliminada. Para nuestros propósitos no importa –y tiene importancia el hecho de que no importe–, cuál de estas dos causas ha producido un mayor faltante de estaño. Todo lo que quienes usan el estaño necesitan saber es qué parte del estaño que solían consumir es ahora usada con mayor provecho en otro lugar y que, en consecuencia, ellos deben economizar estaño.

Para la gran mayoría de ellos ni siquiera es necesario que sepan dónde ha surgido la más urgente necesidad o a favor de qué otras necesidades deben ellos cuidar su existencia. Si sólo algunos de ellos conocen directamente la nueva demanda y orientan hacia ella sus recursos; y si las personas que se dan cuenta del nuevo vacío así creado lo llenan con otros recursos diferentes, el efecto se regará rápidamente por todo el sistema económico. Esto influye no solamente en todos los usos del estaño, sino también en el de sus substitutos y en el de los substitutos de los substitutos, etc. Todo esto sucede sin que la gran mayoría de aquellos que son responsables de estas substituciones sepan nada acerca de la causa original de estos cambios. El todo se conduce como un mercado, no porque alguno tenga una visión de la totalidad, sino porque sus limitados campos visuales individuales se traslapan suficientemente de modo que por medio de muchos intermediarios la información pertinente se comunica a todos. El simple hecho de que hay un precio para cualquier bien –o, para expresarlo mejor, que los precios locales están relacionados en una forma determinada por el costo de transporte, etc.– sugiere la solución que (si fuera conceptualmente posible) pudo haber sido descubierta por una sola mente que poseyera la información que de hecho está dispersa entre todas las personas que participan en el proceso" (16).

(16) Hayek, op. cit. pág. 525.

Lo más importante de este sistema es cómo "economiza" información al concentrar todos los factores que pueden afectar la demanda o la oferta de un producto en tan sólo un número como es el precio. Eso es todo lo que se necesita saber para tomar una decisión acertada.

Pérdidas y ganancias

Los precios permiten al emprendedor realizar el "cálculo económico". Mediante éste lo que se intenta hacer es ponderar los efectos de una determinada acción, contrastando sus costos y beneficios. Si los beneficios son mayores que los costos se obtendrán ganancias; al revés, pérdidas.

Las pérdidas y las ganancias determinan qué es lo que ha de producirse, cómo ha de producirse y en qué momento. Son la señal que envían los consumidores y clientes respecto a que se están haciendo las cosas bien y valoran los productos o servicios que se les ofrecen. Son el gran instrumento por el cual en la sociedad se asignan los recursos escasos a aquellos fines que son más valorados.

Y son el gran indicador para que el emprendedor sepa que vale la pena continuar con esa actividad, o con la forma en que está desarrollando la misma. Son como los métodos para hacer caminar al burro: el garrote y la zanahoria; y difícilmente podamos decir cuál de los dos es más poderoso, si la ansiedad por obtener determinada ganancia o el temor de sufrir alguna pérdida.

El emprendedor puede enfrentarse a tres resultados posibles: uno negativo, neutro o positivo; todas ellas son señales importantes.

En el caso de las pérdidas, son un claro indicador que las cosas tienen que cambiar, no pueden seguir así pues terminarán consumiéndose el capital. Por supuesto que en todo emprendimiento inicial, o en uno en marcha cuando se encaran nuevos proyectos o nuevas etapas pueden esperarse pérdidas y se incluye a éstas en los resultados esperados al decidir llevarlo adelante, pero esta situación no puede continuarse indefinidamente: habrá que reducir costos, aumentar los precios, incrementar la producción, expandir la línea de productos o vender algunos activos.

Un resultado neutro es mucho más sostenible, incluso incluyendo en él el costo de oportunidad del capital y la depreciación de activos; pero este resultado podría haberse obtenido en cualquier otra inversión de riesgo similar y esto no permite acumular capital para expandir las actividades.

La rentabilidad a largo plazo permite crecer, comprar nuevos equipos, capacitar a los empleados, adoptar nuevos procesos de producción, construir nuevas instalaciones, financiar investigaciones para nuevos productos, explorar nuevas oportunidades de negocios.

No obstante, uno de los problemas con los que se enfrentará el emprendedor es, precisamente, conocer qué tipo de resultado está obteniendo. Contratará a un contador para que lo ayude pero aún así se enfrenta con viejos problemas:

1. La información de los registros contables se refiere al pasado, a los precios de un período anterior. Pueden sugerir la evolución futura, pero el emprendedor ha de tomar decisiones hoy que necesariamente van a tener un impacto en el futuro.

2. Existen ciertos rubros que no tienen precios de mercado (el valor de una marca) y han de ser evaluados; para otros existen distintos métodos de valuación (stocks).

Por ello, los datos que la contabilidad registra han de ser considerado como provisionales, pero esto no nos debe impedir comprender la eficiencia del cálculo económico. Se obtiene todo lo que se puede obtener en un mundo cambiante e incierto.

"El cálculo monetario es el norte de la acción dentro de un sistema de división social del trabajo. Viene a ser la brújula que guía al hombre cuando éste se lanza a producir. Mediante el cálculo consigue distinguir, entre las múltiples producciones posibles, las remuneradoras de las que no lo son; las que seguramente serán apreciadas por el consumidor soberano de las que lo más probable es que éste rechace. Cada etapa y cada paso de la actuación productiva ha de ponderarse a la luz del cálculo monetario. La previa planificación de la acción se convierte en cálculo comercial de los costes y beneficios esperados. La verificación retrospectiva del resultado de las acciones generalizadas se convierte en contabilidad de pérdidas y ganancias" (17).

(17) Mises, Ludwig Von, *"La acción humana: tratado de economía"*, 6ta. edición, Unión Editorial, Madrid, 2001, pág. 277.

Los economistas tienen una visión distinta a los contadores en relación a la contabilidad de costos, sobre todo en cuanto se refiere al costo del capital. Las normas contables requieren que se informe en el Cuadro de Resultados acerca de los intereses pagados, tanto sea por bonos emitidos como por préstamos bancarios tomados (deuda), pero considera al financiamiento de actividades con capital propio (*equity*) como si fuera gratuito, ignorando el costo de oportunidad del capital, algo que se mencionara antes. El concepto de "costo de oportunidad" fue desarrollado por el economista austriaco, Friedrich von Wieser (1851-1926) para destacar que toda acción que realizamos significa la elección de una alternativa posible y el abandono de las otras.

En la segunda mitad del siglo XX los economistas han desarrollado distintos métodos para cuantificar el costo de oportunidad del capital siendo, tal vez, uno de los más conocidos y extendidos en la actualidad el de EVA (*Economic Value Added*). El EVA es menor que el resultado contable porque deduce de las ganancias tanto el costo de la deuda como del *equity* (a menos, por supuesto, que un emprendimiento se financiara solamente con deuda, en cuyo caso el resultado sería el mismo.

El emprendedor exitoso será aquél que obtenga un retorno sobre la inversión superior al costo promedio del capital invertido. Como la competencia en el mercado tiende a que esas ganancias disminuyan ya que serán una señal para que otros ingresen en ese segmento específico del mercado, el emprendedor estará obligado a innovar en forma permanente para recuperar y mantener ese margen de ganancias.

Ejercicio

Este es un artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE) en 1994. El lector deberá analizarlo y contestar a las preguntas que se encuentran al final

"DESPROTECCION" CULTURAL

Martín Krause

Hace unas décadas, coincidiendo con una tendencia general en las políticas argentinas, algún gobierno decidió que era necesario "proteger" la cultura. Se entendía que existía tal cosa como un "patrimonio nacional cultural" y que era la tarea de los funcionarios de gobierno, cuidar del mismo contra la rapiña de quienes en busca del lucro personal estaban dipuestos a vaciar al país de sus magnas obras.

A partir de entonces se estableció que la salida del país de una obra de arte debía ser aprobada por un funcionario del estado en el área de la cultura.¿Cuál fue el resultado de varias décadas de esta política proteccionista? Pues que los grandes castigados y "desprotegidos" eran los mismos artistas, los que supuestamente son los encargados de crear ese así denominado "patrimonio cultural".

Al prohibirse la salida de las obras de arte se limitó notablemente la demanda que estos artistas pudieran tener de sus trabajos a los compradores locales. Si sumamos a esos, décadas de erróneas políticas económicas que deprimieron el poder adquisitivo de la población local, esa demanda restringida se redujo aún más. Como resultado, se pauperizó a un gran número de artistas, quienes ya no podían encontrar compradores para sus obras y, por lo tanto, no tenían forma de garantizar su sustento con el resultado de su trabajo.

El "patrimonio cultural" estaba muy bien protegido, pero los artistas que lo generan se morían de hambre y cada vez un mayor número de ellos debía dedicarse a otra cosa, ya que del aire tampoco viven.

No sólo este tratamiento de los artistas violaba claramente el derecho sobre las obras de su autoría sino que además la legislación ni siquiera forzaba al estado a comprar las obras cuya salida el funcionario decidiera prohibir. El artista era un trabajador gratuito del "patrimonio nacional". El funcionario adquiría un poder desmezurado, al ser capaz de decidir el destino del "patrimonio" del artista, se convertía en el "comisario cultural", obligando a los artistas a "subsidiar" el goce de obras artísticas que este funcionario estimara como buenas. A decir verdad, era una suerte para el artista que a este funcionario no le gustara su obra y la dejara circular libremente.

Ahora, aparentemente existe un proyecto que eliminaría estas restricciones y permitiría "la libre importación y exportación de obras de arte, pinturas, grabados, litografías, dibujos y fotografías, esculturas, trabajos artesanales e instrumentos musicales" sin que requieran trámite previo alguno. En caso de aprobarse, es cierto que algunas obras

de artistas argentinos encontrarán su destino en el exterior, pero eso no es motivo de preocupación. No sólo permitirá al mundo conocer la obra de estos artistas sino que el "patrimonio" no se perderá, solamente estará en otro lado. Los artistas argentinos podrán disponer de sus obras y contar con un mercado global para las mismas. Eso les permitirá a muchos artistas poder dedicarse al arte y así mantenerse, con lo cual la producción de arte aumentará.

En última instancia, se demostrará que el verdadero "patrimonio cultural" son los artistas, los creadores y que castigándolos como hasta aquí se castigaba a la cultura misma.

Preguntas

1. ¿Existe un derecho de propiedad sobre obras de arte?
2. ¿Quién tiene derecho para decidir el destino de una obra de arte?
3. ¿Limita la norma comentada el derecho del propietario?
4. ¿Qué sucede con el derecho de propiedad sobre obras de artistas fallecidos?

CAPITULO IV

EL EMPRESARIO

La función empresarial

En la actividad de coordinación que los precios facilitan es inevitable que exista la incertidumbre: si hay algo que los economistas no conocen es el futuro, y éste puede traer, y seguramente traerá, eventos inesperados. Cada uno de los actores tomará en cuenta los factores que, según entiende, pueden influir en la situación, pueden originar cambios, y esto depende del juicio individual, de las estimaciones subjetivas individuales. Este proceso de prever, de "especular" respecto a las condiciones futuras que se obtengan como resultado de una decisión se denomina "acción empresarial", y está presente en todas las acciones, aun en aquellas que nos parezcan muy alejadas de lo que normalmente llamaríamos una decisión "empresaria".

No obstante, vamos a delimitar el campo de nuestro análisis a aquella función de guiar los procesos de producción para satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores y llamaremos a esto la "función empresarial".

En forma inevitable, será necesario el transcurso de cierta cantidad de tiempo entre que uno o varios recursos son transformados en productos que puedan satisfacer una cierta necesidad. El empresario capitalista es aquél que invierte en "capital", esto es en la adquisición de recursos naturales (tierras y todos lo que la naturaleza nos provee) y bienes de capital (maquinarias, equipos) utilizados en el proceso de producción. Debe adelantar el dinero para pagar los costos de materias primas, equipos, y el pago de los trabajadores con la expectativa de que el producto futuro que se obtenga será vendido a un precio remunerativo. La calidad de su juicio y la exactitud de su pronóstico son fundamentales.

El emprendedor, entonces adquiere factores de producción o servicios de esos factores en el presente pero sus productos serán vendidos

en el futuro. Siempre estará alerta a las oportunidades que puedan presentarse para generar valor económico. Su ganancia es el resultado de esa capacidad superior de alerta para ver que esos factores o sus servicios pueden ser utilizados en una forma más remunerativa de lo que están siendo utilizados ahora.

No obstante, al obtener dicho resultado ya está enviando una señal para que otros hagan lo mismo, para que lo sigan en esa actividad innovadora. Al hacerlo, los recién llegados incrementan la demanda de esos factores necesarios y por lo tanto su precio aumenta, reduciendo el margen de ganancias. Este proceso continuaría hasta eventualmente eliminar esa ganancia si no fuera porque las condiciones respecto a los factores y a las preferencias de los consumidores cambian en forma constante, generando nuevas oportunidades para los que continúan estando alertas.

Este "espíritu emprendedor", ese estado de alerta ante las oportunidades y esa vocación de asumir un riesgo invirtiendo un capital para obtener un mayor resultado futuro no están relacionados con ninguna suma en particular de capital, es una función que tanto la cumple el pobre que recibe unos pocos billetes de préstamo del Grameen Bank (falta referencia) para comprar los implementos necesarios para lustrar zapatos, el que genera ciertos ahorros o los recibe de sus familiares para abrir un pequeño comercio, como la más grande empresa internacional.

La función empresarial a la que nos referimos aquí hace referencia a esta importante tarea para determinar la asignación de recursos en la economía. Lamentablemente, la palabra "empresario", que en esencia describe a quien realiza tal función, ha sido desacreditada por quienes invierten parte de su "capital" en obtener privilegios del gobierno, desviando su atención de la satisfacción de las necesidades de los consumidores, a la satisfacción de las necesidades del gobernante de turno. En este caso, las "ganancias" no son el fruto de la eficaz competencia en el mercado sino de lograr por los medios mencionados su restricción, cargando todos los consumidores con el costo de ese privilegio.

Definición
El emprendedor es aquél que ha visto ciertos factores subvaluados con relación a su potencial y reconociendo esta discrepancia y actuando sobre ella ha redirigido esos factores de producción hacia el objetivo que ahora se plantea.

Como resultado de dicha acción los consumidores han sido servidos, y el emprendedor ha sido premiado con la ganancia por haberlo hecho. Una pérdida, por el contrario, sería el resultado de una mala estimación por parte del emprendedor. Todo emprendedor, entonces, invierte tiempo, esfuerzo y/o capital porque estima que obtendrá un valor superior; si lo logra, tendrá ganancias; si no, pérdidas.

Error
Es una verdadera lástima que la palabra "especulación" haya adquirido últimamente una connotación negativa, ya que es eso lo que todos hacemos al actuar y lo que hacen los empresarios en particular. Esas ganancias o pérdidas como resultado de nuestras acciones son psíquicas, teniendo en cuenta que quien actúa lo hace decidiendo en base a sus objetivos y valoraciones personales y, por lo tanto, subjetivas, en comparación con las alternativas disponibles. La ganancia psíquica puede resultar tanto sea de la disminución e eliminación de una incomodidad o insatisfacción como del logro de un resultado positivo. Los emprendedores también reciben ganancias o pérdidas psíquicas, pero para mantenerse en la actividad deben al menos cubrir todos sus costos. Como un elemento determinante de ello es la aceptación que los consumidores den al producto ofrecido, los emprendedores están permanentemente atentos a los cambios en los gustos y demandas de los consumidores; por eso suele decirse que el consumidor es el soberano.

En tal sentido, y aunque parezca paradójico a primera vista, los emprendedores están a su merced y no viceversa, ya que sus decisiones acerca de comprar o no comprar determinan las ganancias o pérdidas de aquellos.

Aquí es donde vemos el verdadero papel que cumplen las ganancias. Si un emprendedor las obtiene quiere decir que los consumidores, soberanos, han valorado más dichos productos o servicios que los factores separados que llevaron a su existencia. Se ha generado valor, ciertos recursos han pasado de unas determinadas manos a otras que los valoran en más. En el medio de ese proceso el empresario ha sido premiado por lograrlo y la señal que se envía a la sociedad es que ese resultado positivo es bueno y merece ser continuado. Si la situación es la inversa, si los consumidores valoran poco el producto o servicio final, entonces el mensaje es que esos factores de producción deberían haber sido utilizados en otra cosa, donde ya estaban siéndolo probablemente, que esa reasignación no ha sido valorada y, por lo tanto, no debería continuarse.

No quiere esto decir que el emprendedor está pensando en los consumidores porque es magnánimo. Lo hace porque quiere cumplir sus propios objetivos, obtener su ganancia, pero lo notable de este sistema es que para hacerlo está obligado a satisfacer las necesidades de los

demás y actúa en tal sentido, como si estuviera guiado por una "mano invisible". He aquí un párrafo de Adam Smith que se hiciera famoso:

"Ahora bien, como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica, y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del ingreso anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, sólo piensa en su ganancia propia; pero en éste como en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios. No son muchas las cosas buenas que vemos ejecutadas por aquellos que presumen de servir sólo el interés público. Pero ésta es una afectación que no es muy común entre comerciantes, y bastan muy pocas palabras para disuadirlos de esa actitud" (1).

La acción empresarial como factor de coordinación en el mercado

Como hemos explicado en los capítulos anteriores, uno de los puntos de partida básicos de la economía como ciencia es la dispersión y limitación del conocimiento de oferentes y demandantes en el mercado. Por lo tanto no se trata de que los modelos de competencia perfecta (que suponen conocimiento perfecto) sean realistas o no, sino que en ese caso *el problema económico está mal planteado* (Hayek, 1936). Si el conocimiento de oferentes y demandantes es perfecto, las expectativas de oferentes y demandantes están perfectamente adecuadas y se ha alcanzado el punto de equilibrio, ¿cuál es entonces el problema? El problema *social* y, por ende, el problema del mercado, consiste en que *no* hay coordinación entre los planes que hacemos *cada uno* respecto los planes *de los otros.* ¿Bajo qué condiciones, por ende, las expectativas tienden a la coordinación?

En el capítulo anterior vimos una de ellas, sencillamente fundamental: el sistema de *precios* como síntesis de información dispersa

(1) Adam Smith, *"Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de la naciones"*, México, Fondo de Cultura Económica, (1776, 1958), pág. 8.

(Hayek, 1945). Otra condición, a la que ya hemos aludido, consiste en el o los supuestos jurídicos (formas de propiedad) bajo los cuales oferentes y demandantes actúan en el mercado.

Pero la otra condición es lo que ya hemos visto como contrapartida, como compensación del conocimiento disperso: una capacidad de aprendizaje, una cierta capacidad de descubrir, de prever, las expectativas de los otros en el proceso de mercado. Esta condición es la "fuerza equilibrante" del mercado, el su principal "factor de coordinación". Esto es, partiendo de que el conocimiento es disperso y, por ende, las expectativas no-coordinadas, las posibilidades son las siguientes: a) un conjunto de personas con mayor conocimiento que el resto que planifique el mercado para lograr la co-ordinación; b) un factor endógeno al mercado que implica su tendencia a la coordinación entre oferta y demanda; c) el problema no tiene solución.

Vocabulario
Endógeno: en economía un cambio endógeno sucede desde dentro del modelo en cuestión, y es explicado por éste.

Vimos que la primera alternativa tiene como inconveniente básico que, al intentar planificar, se eliminan o distorsionan los precios de mercado y, por ende, la descoordinación es mayor. Pero, en cambio, manteniendo los precios libres y la capacidad de entrada al mercado, actúa entonces la capacidad de aprendizaje sobre las expectativas de los otros, orientando así los recursos escasos hacia las necesidades señaladas prioritarias por la demanda. Puede ser que alguien se empeñe en vender helados en la Antártida, a pesar de su bajo o nulo precio. Si después del error, manifestado en las pérdidas, el sujeto actuante decide orientar sus recursos hacia otro mercado con mayor demanda, entonces habrá habido "aprendizaje", produciendo la aludida tendencia a la coordinación. "Un empresario puede hacer ganancia sólo si *anticipa* las condiciones *futuras* de modo más correcto que otros empresarios" (Mises, 1949, p. 293) (2).

Este factor "aprendizaje" está presente en toda acción en el mercado, y desde ese punto de vista podemos hablar del carácter empresarial de toda acción en el mercado. Esto es, en la medida que la persona quiera aumentar sus ganancias en función de los precios de mercado, tratará de prever las expectativas de los demás y tratará, faliblemente, de adecuar sus escasos recursos a sus fines. En ese sentido hay factor

(2) Mises, Ludwig Von, La acción humana, op. cit. pág. 293.

empresarial en el consumidor, cuando compara diversas ofertas en calidad y precio; el que ofrece su trabajo, cuando decide entre diversas oportunidades laborales, etc. Todos los sujetos actuantes, involucrados en precios, salarios, tipos de interés, tipos de cambio, etc., pueden realizar evaluaciones de diversas alternativas de conducta en función de su mayor ganancia monetaria, y ese factor empresarial, universalmente extendido, es el factor coordinante básico del mercado, supuestos los otros dos (precios y mercado abierto).

Artículo publicado en el diario La Nación

NECESITAMOS MAS "BONOS"

Martín Krause

En tanto los líderes de los países más ricos del mundo se reunieron en Escocia como parte de la cumbre del G8, Bob Geldof y los participantes de los megaconciertos Live8 demandaron por la "justicia en el comercio", la "cancelación de la deuda" y "más y mejor ayuda para los países más pobres del mundo".

Uno no puede sino acordar con el concepto de justicia en el comercio, aunque supongo se refiere a la única clase de justicia que puede existir, cual es el respeto a los derechos individuales. Por cierto que necesitamos mucho de eso: se impide a consumidores europeos y japoneses comprar nuestros productos agrícolas, los que producimos con una clara ventaja comparativa, al tiempo que se nos impide a nosotros comprar los productos más modernos y baratos porque debemos apoyar la industria local o el Mercosur, aun al costo de impedir que los de menores recursos tengan acceso a ellos. Las estrellas locales de rock, por ejemplo, compran sus Mercedes de todas formas, pero el proteccionismo comercial encarece los autos y los pobres no pueden pagarlos.

Además, nada parecería ayudarnos más que la "cancelación de deuda". Ya hemos hecho bastante nosotros mismos reestructurando la deuda con una quita del 75% a todos los tenedores de bonos pero lo que resulta obvio luego de lo sucedido es que, más que "cancelación de deuda", necesitamos "prevención de deuda", esto es, una forma de impedir que nuestros dirigentes gubernamentales nos endeuden.

Después de todo, para que pueda haber "cancelación" antes debe haber existido la voluntad de asumirla. ¿De dónde proviene esta necesidad? ¿Acaso Bono y Jeffrey Sachs, dos de los más prominentes defensores de esta idea creen que surge del ilimitado deseo de los gobernantes de países pobres para hacer el bien y de la recurrente maldad de sus habitantes que los lleva a evadir impuestos? ¿No se les ocurre que una mezcla de impericia, incentivos para dejarle el muerto a quienes lleguen después, y tomar al gasto público como botín de guerra, pudieran estar en las raíces del problema? Si esta remota idea tuviera alguna posibilidad, la misma cancelación, ¿no dañaría más de lo que ayuda?

Ya que estaría incentivando la clase de "malasignación" de recursos, para darle un nombre benévolo, que prevalece en los voluminosos e ineficientes sectores públicos de estos países.

Quien comprendió esto en su momento fue John Lennon. Entrevistado por la revista Playboy en Septiembre de 1980, unos dos meses antes de ser asesinado, le preguntaron si no deberían reunirse nuevamente con los Beatles para un megaconcierto benéfico. Su respuesta fue que no quería saber nada con los conciertos benéficos, que había estado tocando gratis desde 1966 y que todos esos recitales habían sido un robo y un desorden. Ahora dedicaban el 10% de sus ingresos para ayuda a quienes pensaban que la merecían. Le comenta David Sheff, el entrevistador: "Pero un concierto de los Beatles recaudaría, por ejemplo, 200 millones de dólares para un pobre país sudamericano". Y contesta Lennon: "¿Y por qué la gente cree que los Beatles tendrían que darle 200 millones a Sud América? Sabes, Estados Unidos ha tirado billones en lugares como esos. Y no significa nada. ¿Después que se comieron la comida, qué? Dura sólo un día. ¿Cuándo los millones se hayan gastado, qué? Da vueltas y vueltas en círculos. Puedes tirar dinero allí por siempre. Después de Perú, Harlem, y luego Gran Bretaña. Deberíamos dedicar todas nuestras vidas a una gran gira mundial de conciertos, y no estoy listo para eso".

¿No sería la "mejor ayuda" que se nos promete, "mejores instituciones" que limiten la capacidad de los gobiernos para hacer daño?

Curiosamente, el nombre de la famosa estrella de U2 y activista global, Bono, es igual que el instrumento de tal endeudamiento. Y necesitamos más "Bonos" pero menos deudas.

Más "Bonos" significa más libertad para los emprendedores. Después de todo, las exitosas estrellas del rock son esencialmente emprendedores: comienzan sin ningún capital, ahorran para conseguir sus primeros equipos, y su éxito o fracaso depende totalmente de la evaluación que los consumidores realicen de sus atributos, compitiendo en los comercios con músicos de todo el mundo, incluyendo del pasado, sin ninguna protección o subsidio.

Bono, en particular, ha reafirmado su espíritu empresarial a través de su participación en la empresa Elevation Partners y con el reciente anuncio de una línea de ropa con Edun. Hay muchos "Bonos" en nuestros países, sólo que su espíritu empresarial se ve restringido por burocracias y regulaciones gubernamentales, para sostener las cuales se acumulan los bonos de deuda.

La mejor ayuda hacia nuestros países sería un par de ideas para liberar el espíritu empresarial ya presente: desregular los negocios, reducir los impuestos, promover una moneda sólida y el cumplimiento de los contratos, proteger los derechos de propiedad. Necesitamos instituciones que promuevan más "Bonos" y limiten las deudas.

El estado de alerta

Sobre la base de estas nociones de incertidumbre, factor empresarial (Mises) y conocimiento disperso, aprendizaje, precios y libertad de entrada (Hayek) Kirzner (1992, 1999) sintetiza la teoría de la empresarialidad en lo que él llama *estado de alerta* empresarial, esto es, en la capacidad de "estar alerta" a las oportunidades de ganancia en el mercado. Ese *estado de alerta* es la instancia superadora entre las opciones a y c del punto anterior. Si la planificación del mercado (opción a) no funciona porque anula los precios, la otra opción (c) es que el mercado sea un proceso aleatorio, caleidoscópico, donde la coordinación es casual (según Kirzner, esta es la posición de Shackle y Lachmann; ver Crespo 1997).

En cambio, en la medida que haya *estado de alerta* empresarial, hay coordinación en el mercado, pero no planificada centralmente sino como una tendencia intrínseca al mismo. Esta posición es intermedia entre el "equilibrio siempre" de los neoclásicos (competencia perfecta) y el "equilibrio nunca" de la posición c. Lo paradójico es que el modelo de competencia perfecta lleva finalmente a la planificación como oposición, porque la "distancia" entre un mercado perfecto inexistente y un mercado real se trata de cubrir con una intervención estatal que, paradójicamente, distorsiona los precios y aumenta la distancia que se quería "achicar". El "punto de partida", en cambio, es que el mercado *no* es perfecto *pero* la distancia entre el mercado imperfecto y lo que Mises llama construcción imaginaria de estado final de reposo (equilibrio total) tiende a ser "compensada" con el *estado de alerta* como fuerza equilibrante.

La economía como ciencia no puede *probar* que este factor empresarial *exista necesariamente* en un nivel suficiente, cualitativamente hablando, como para producir la tenencia equilibrante o a la coordinación de oferta y demanda. Lo que la economía como ciencia hace, al explicar la acción humana en el mercado, es "suponer" que hay un grado suficiente de aprendizaje para explicar los procesos de coordinación entre oferta y demanda habiendo sí, probado, que la anulación de los precios (que se produce como efecto de un intento de coordinación forzada) des-coordina el proceso. Esa suposición puede ser considerada una "fundamental assumption" (Machlup, 1955) no refutada, en principio, y basada en una noción de acción humana donde el aprendizaje, en el grado que fuere, es la contrapartida del error (Capítulo uno).

El estado de alerta no es suerte: depende de una capacidad del conocimiento humano, no desarrollada en todos en el mismo grado. Hay que partir primero que *no sabemos lo que no sabemos*, y que por ende la ignorancia que tenemos en el mercado no es un costo asumido. Alguien puede saber por ejemplo que no sabe cómo hacer buenas operaciones en el mercado de valores y lo asume como un costo.

En cambio la ignorancia en el mercado es una ignorancia "ignorada": es no saber que no sabemos que tal o cual oportunidad espera a ser descubierta. El estado de alerta implica precisamente la única posibilidad humana de salir de esa paradoja: una capacidad de advertir, de descubrir, aquello que no sabíamos. Puede ser que haya una demanda potencial para tal o cual servicio, y puede ser que tres personas "pasen delante" de esa oportunidad sin descubrirlo, y una cuarta lo hace: ve la oportunidad. "Suerte" tuvieron las cuatro, a las cuatro la oportunidad les "aparecía" en su circunstancia de mercado pero sólo una "vio": esa capacidad es el conocimiento humano "suponiendo" lo que *no es un dato*, sino fines y expectativas de otras personas que a lo sumo pueden expresarse en los precios, pero hay que "saber leerlos". Al ver, al leer,

el sujeto actuante en el mercado *modifica* el proceso mismo de mercado y en ese sentido "crea". En el mercado las suposiciones de expectativas crean y modifican las mismas realidades de mercado.

Pero por el mismo motivo el estado de alerta no es fruto de un cálculo, de una fórmula que, una vez adquirida, puede ser utilizada por cualquiera. La acción humana en el mercado no es "computacional", no es fruto de una racionalidad exacta ni formalmente aprendida. Una persona puede tener cuatro masters en administración de empresas y aún así ser un mal empresario si no tiene un grado suficiente de *alerta*, que es un descubrimiento conjetural, no es "información" en el sentido habitual del término.

Millones y millones y millones de valoraciones, expectativas y demandas humanas futuras no pueden ser sometidas a una racionalidad calculadora exacta; la formación profesional es siempre muy buena pero si fuera sólo por eso, los incontables fracasos en los negocios, en mercados relativamente abiertos, serían inexplicables. La acción empresarial es sobre todo una acto de *creatividad* que se inscribe en esa noción de racionalidad amplia que explicamos en el capítulo uno. Es notable que en modelos de mercado con equilibrio perfecto, donde todo es matemáticamente claro, la figura del empresario no aparezca o aparezca como algo extraño o molesto. En el proceso de mercado, en cambio, sobre la base de conocimiento disperso y racionalidad amplia, falible pero a la vez creativa, la empresarialidad es clave, junto con todos sus supuestos *jurídicos*.

El estado de alerta no es por lo tanto ni racionalidad "exacta", ni "pura suerte" casi irracional. Es la misma *racionalidad humana creadora* de oportunidades en un grado suficiente para la coordinación de oferta y demanda. No supone educación formal sino conocimiento humano normal, disperso y creativo al mismo tiempo.

Empresarialidad, empresario-promotor y dirección gerencial

Los puntos anteriores han intentado describir el carácter empresarial de toda acción humana en el mercado. A ello lo podemos llamar "empresarialidad" de la acción; es muy similar, como vimos, al *estado de alerta*, siempre que recordemos que no podemos saber a priori el *grado* de *alerta* que exista en un mercado.

Pero hay otra función empresarial típica, que podemos llamar empresario-promotor, que consiste en decidir el empleo que deba darse a

los factores de producción (Mises, 1949). Esto es, independientemente al carácter empresarial que todos tenemos en el mercado como consumidores, ahorristas, etc., hay una función específica, que consiste en ser el nexo entre los factores de producción y la demanda de los consumidores. En esta función, la creatividad y la *alerta* de la empresarialidad se concentra especialmente.

Los consumidores demandan bienes de consumo, bienes de consumo para los cuales son necesarios determinados factores de producción (naturaleza, capital, trabajo) que "deberían" ser orientados hacia la demanda de la manera menos costosa posible, para economizar recursos. La demanda subjetiva de los consumidores va indicando la estructura de precios, que son síntesis del conocimiento disperso y falible de todos los sujetos actuantes en el mercado (Hayek, 1945).

Esas subas y bajas en los precios serán mejor interpretadas en la medida de la *alertness* empresarial del empresario-promotor, que atento a futuras ganancias orientará sus esfuerzos hacia aquellos sectores señalados prioritarios por los consumidores, a través de los precios. Si el mercado es libre (esto es, sin protecciones estatales) no podrán permanecer en él quienes cometan errores que "ex –post" se manifiesten en pérdidas. A su vez, si el mercado es libre (esto es, libertad de entrada, ausencia de monopolios *legales*) la *alerteness* empresarial incluye estar alerta a toda competencia potencial que pueda aprovechar cualquier error en este proceso. ¿Qué pasa entonces cuando el mercado no es libre? Veremos este tema en el último punto.

No basta que el empresario promotor acierte ex – post en lo que sea prioritario para el consumidor; para economizar los recursos, la combinación de los factores de producción debe hacerse del modo menos costoso posible. Para ello también son necesarios los precios de dichos factores. Pero, ¿por qué el empresario-promotor tratará de hacerlo de ese modo? Nuevamente, para evitar pérdidas potenciales que sean aprovechadas por otros competidores *potenciales*. Y ello, a su vez, para poder permanecer en el mercado, *si* el mercado es libre. Por ello el mercado es un proceso de descubrimiento (Hayek, 1968) permanente de nuevos métodos de producción, de nuevas oportunidades: los fines y los medios no están dados; deben ser descubiertos en este proceso permanente. Esto tiene como consecuencia algo muy importante: este empresario promotor, que es a la vez empresario innovador (Rosell, Torras, Trigo, 1985) implica un proceso permanente de creación, acu-

mulación y renovación de capital, dado el proceso de *inversión permanente* que debe hacerse para mantenerse en un mercado que castiga con pérdidas todo error. Esta es la *clave* del desarrollo económico, como será visto.

El empresario puede delegar sus funciones en la dirección gerencial, y/o en el presidente del directorio de una sociedad de acciones. Pero, nuevamente, si el mercado es libre, nada de lo anteriormente dicho cambia. Al contrario, ello implica una expansión creativa de nuevas formas de propiedad y de acción empresarial. Un gerente puede recibir un sueldo, y por ello puede verse tentado, en efecto, a dilapidar recursos, cosa que no haría si fuera directamente el propietario. Pero, como decimos, si el mercado es libre, las ventas y compras permanentes de las acciones en los mercados de valores implicarán una demanda permanente por los directores más eficientes. Quien es dueño de acciones, por mínimas que fueren, en la medida de su *alertness* empresarial tenderá a venderlas apenas considere que el presidente de la compañía está incurriendo en ineficiencias o pérdidas potenciales.

Definición
La dirección gerencial, por ende, en nada invalida la figura del empresario-promotor, en la medida que los mercados de valores se mantengan libres de interferencias gubernamentales. En ese caso, cada dueño de acciones es un empresario donde se cumplen todas las funciones ya explicadas de la función empresarial.

Empresarialidad y administración burocrática

Dados los puntos anteriores, la empresarialidad (tanto la de toda acción en el mercado, como la del empresario-promotor) implica estar alerta a las oportunidades de ganancia. Ahora bien, las ganancias y pérdidas, que se buscan ex – ante, se evalúan ex – post, según las ganancias y pérdidas efectivamente obtenidas en el proceso de mercado.

En este sentido, una "empresa" que actúe fuera de la situación de mercado es un contrasentido. Si una empresario no se puede fundir, dados mejores resultados de la competencia *potencial*, no es empresario.

Por eso la administración que busca la ganancia ha sido claramente distinguida (Mises, 1974) de la administración burocrática precisamente porque esta última planifica una asignación de medios a fines independientemente de las ganancias que puedan obtenerse en el mercado: su objetivo es político por naturaleza, en tanto dicha administración responde a un objetivo que no puede medirse en base a su eficiencia empresarial.

Cuando la ciencia económica hace esta distinción, no la hace de modo peyorativo hacia la administración burocrática. Puede haber motivos políticos *legítimos* (abiertos desde luego a debate) por los cuales un gobierno (ello supone: un conjunto *de personas* con autoridad política *delegada*) puede tomar la decisión de realizar tales o cuales emprendimientos, tales como un ejército, una carretera, un puente, un hospital, un centro educativo o un servicio de teléfonos. Hemos puesto ejemplos que van a implicar diversos grados de debate. Quede claro que se trata en todos los casos de *bienes públicos estatales* que no por estatales dejan de ser escasos: al contrario, sus costos pueden ser altísimos.

Como ya se ha visto y se verá más adelante nuevamente, es un *non sequitur* habitual afirmar que un bien público *debe* ser estatal: el tema de la privatización de los bienes públicos está abierto. Pero supongamos que efectivamente se toma la decisión de que tal o cual bien público daba ser provisto por el gobierno. En ese caso, lo que afirmamos desde la ciencia económica es que muy forzadamente se puede hablar de "empresa" estatal, si, justamente, carece de la característica esencial de la empresarialidad: la *alertness* y el consiguiente riesgo de ser eliminada por la competencia.

Por consiguiente, la administración burocrática no tiene su "justificación" *económica* en que pueda dar "superavit". Puede dar superavit o pérdidas pero ese no es el caso. El caso es que económicamente, es *gasto*: los recursos que fueron extraídos compulsivamente a los privados (vía impuestos) se derivan a dichos emprendimientos. No puede hablarse de inversión porque para que haya inversión (lo veremos después) tiene que haber riesgo. Tampoco puede hablarse de eficiencia, porque la eficiencia es un criterio sólo evaluable ex – post, como vimos, en un mercado competitivo (*y ya se ha visto que hablamos de una competencia potencial en un mercado jurídicamente abierto; de ningún modo hablamos de competencia perfecta*).

Un bien público estatal (no decimos una "empresa" estatal), por ende, nunca puede dar ganancia empresarial, ni ser una inversión ni ser eficiente. Puede dar superavit pero como actúa fuera de mercado, nunca

se puede saber su nivel de eficiencia relativa y ex post a la competencia potencial. Es por ende siempre un gasto, pero hemos visto que la ciencia económica no puede negar que ese gasto esté *políticamente justificado* (a lo sumo eso queda como debate para la filosofía política). Puede ser por ejemplo que motivos estratégicos justifiquen tal o cual carretera, por ejemplo. Lo que la ciencia económica afirma, simplemente, es esto: se trata de un gasto.

Y esto es importante porque se relaciona con el capítulo uno: la escasez. Creer que un emprendimiento estatal, fuera del mercado, puede minimizar la escasez, es otra forma de olvidarse de ella. Puede dar la ilusión óptica de gratuidad, pero en ese caso sus costos se cubren con impuestos, con inflación o con deuda externa. Cualquiera de los tres casos aumenta la escasez, no la disminuye. El gobierno no puede crear bienes y servicios de la nada. Los saca de *inversiones potenciales que no se hicieron*.

Como dice Hazlitt (1973) es la ilusión de sustituir lo invisible por lo visible. Lo visible es el puente, la obra pública, que el gobernante inaugura con glorias y festejos. Quedan sin ver los incontables bienes de consumo y de producción que dejaron de producirse, y que no se van a producir jamás, por el puente estatal. *Se ve el puente pero es difícil ver la mayor pobreza relativa en la que han quedado todos sumergidos.* Esto no implica, volvemos a decir, que la ciencia económica diga que eso "es malo". Simplemente destaca que es un gasto, y muy caro. Hacerlo implica por ende una decisión política que debe estar cuidadosamente justificada. Pero la justificación no va a poder pasar por criterios de eficiencia, inversión y-o ganancia empresarial: todo ello es privativo del mercado, no del gobierno.

Qué *no* es el empresario

El empresario no es, según la conocida teoría de Schumpeter, un irrupción de creatividad que precisamente por eso produce desequilibrios en el mercado. Según Kirzner (1999) es razonable pensar así al suponer el modelo tradicional de equilibrio, de competencia perfecta. Es obvio que en esa situación, la figura de un empresario innovador, casi por definición, desequilibra la situación. Es más, en esos modelos no hay lugar para el empresario. Ahora bien, según la teoría del proceso de mercado de Mises, Hayek y Kirzner, es precisamente al revés.

Definición
El estado de alerta empresarial es *precisamente* la fuerza equilibrante del mercado, precisamente porque estamos *partiendo de* que oferentes y demandantes actúan con conocimiento disperso y la creatividad empresarial es la contrapartida, la compensación, de esa dispersión.

Por supuesto (y como será visto en capítulos posteriores) los economistas educados en la teoría del equilibrio general saben que el mercado "real" no es así y por ello conciben con toda naturalidad a las políticas "macro" económicas gubernamentales (política fiscal, crediticia, monetaria, exterior, etc.) como las fuerzas compensatorias de las intrínsecas "fallas" del mercado real. Al no concebir al mercado como proceso, conciben al mundo al revés. Esas políticas macro lo que hacen, precisamente, es distorsionar los factores de *comunicación de conocimiento* del mercado: los precios. Distorsionan y-o eliminan casi los precios de bienes de consumo y de producción, el precio de la moneda (como se verá, su poder adquisitivo); los precios de las monedas extranjeras (tipos de cambio); fijan aranceles y-o subsidios que anulan la competencia potencial del mercado; tratan de controlar la tasa de interés de mercado, etc. Precisamente todo lo que "hay" que hacer si quisiéramos que la información dispersa del mercado fuera *más* dispersa aún; precisamente todo lo que "hay" que hacer *si* quisiéramos desordenar más las cosas.

Volvemos a decir, es entendible que se razone así, si se supone que el mercado real, para acercarse al "perfecto" necesita una acción "correctiva" del gobierno para corregir también una supuesta distorsión típica que sería efecto de la acción del empresario. Pero paradójicamente, esa acción correctiva del gobierno es la acción distorsiva. Para que el mercado "real" funcione, esto es, para que el conocimiento imperfecto tienda a la coordinación, lo que es necesario precisamente es la dimensión empresarial de toda acción en el mercado.

El empresario tampoco es un "explotador" en el sentido marxista del término. Volveremos a ver este tema en el capítulo 12, pero por ahora baste decir que esta cuestión tiene una renovada actualidad, sobre todo cuando se piensa que sin políticas redistributivas del gobierno central, la acción empresarial lleva sólo a la acumulación de riqueza en unos pocos.

Cabe recordar en primer lugar que la teoría marxista de la explotación se basaba en una teoría del valor trabajo donde, al ser el trabajo la

única fuente de valor, el único modo de obtener ganancia empresarial era "trabajo hecho y no remunerado" por parte del empresario. Así se interpretaba la diferencia entre costos y precio de venta cuando esa diferencia implicaba ganancia. Claro, como vimos, el precio de los bienes de consumo y de producción no dependen del trabajo, sino del valor subjetivo otorgado por los consumidores. El precio de venta tiene que ver con la demanda subjetiva de oferentes y demandantes. Y el salario, como se verá mucho más después, depende de la productividad marginal del trabajo y no de lo que el empleador quiera voluntariamente pagar.

Todo esto, volvemos a decir, se verá después (especialmente los detalles de la determinación de salarios) pero en este capítulo baste recordar la relación entre acción empresarial, inversiones y nivel de salarios. Hemos visto que la acción empresarial tiende al aumento de las inversiones. El trabajo, en ese caso, es más escaso en términos relativos, pues aumenta la demanda de trabajo por el aumento de las inversiones (después se verá el tema de la llamada desocupación tecnológica y el efecto Ricardo). Y ello implica que, contrariamente a lo que supone el paradigma marxista, convertido en "creencia" cultural, a medida que aumentan las inversiones y la acumulación de capital, el salario real tiende a subir. La acción empresarial, lejos de llevar a la pauperización (aumento de la pobreza) creciente, implica todo lo contrario. El subdesarrollo y la consiguiente pobreza de tantas regiones del globo se deben precisamente a la falta de condiciones culturales y jurídicas que favorezcan la acción empresarial y el consiguiente aumento de inversiones y tasa de capital per capita.

Estas explicaciones son indispensables porque de lo contrario es perfectamente entendible que las cosas se interpreten de otro modo, sobre todo en regiones subdesarrolladas en procesos de transición. El ahorro, la inversión, el aumento de la tasa de capital, el consiguiente aumento en la demanda de trabajo y el aumento en el salario real no son procesos inmediatos. Demandan tiempo. Cuando se sale de una situación semisocialista a un intento de aplicación de mercados libres, con reformas estructurales de fondo, la pobreza no desaparece *ipso facto* después de las reformas estructurales, y es muy fácil que la opinión pública tienda a cometer la falacia *post hoc, ergo propter hoc*, esto es, después de esto, luego a causa de esto. Se aplica la reforma estructural, hay algo más de mercado libre, hay empresarios con beneficio empresarial, sigue habiendo impresionantes bolsones de pobreza, y entonces la conclusión es: ello se debe al mercado.

El mercado, en realidad, está generando ahorro, y cuanto más abierto, más rápido. El beneficio empresarial, por ende, nada tiene que ver con la situación de pobreza de la cual se está intentando salir. *La ética y la política tienen mucho que aportar* a esas situaciones de transición, *pero* lo que la ciencia económica tiene para decir es lo siguiente:

a) La pobreza está causada por el subdesarrollo; este último, por una baja tasa de capital. El mercado libre tiende a aumentar esa tasa, no a bajarla; luego el mercado libre no aumenta la pobreza sino que la disminuye.

b) El beneficio empresarial obtenido en el mercado libre, por ende, no es la causa de la pobreza.

c) En situación de transición y apertura, un intento de control gubernamental de los beneficios implicaría menor tasa de inversión y, por consiguiente, una mayor lentitud en la acumulación de capital. Se tardará así mucho más en salir de la pobreza.

Por último, pero no por ello menos importante: si todo lo que hemos dicho hasta ahora se interpretase como una defensa clasista de la explotación empresarial, ello sería un buen testimonio de lo absolutamente enraizadas que en nuestra cultura están ciertas ideas marxistas que han pasado a ser creencias muy fuertes. Surge entonces la típica pregunta de cómo hacer para contrarrestar una creencia tan firme. Lamentablemente, no está en la ciencia económica la respuesta, cuyo razonamiento se mueve por otros carriles de comunicación diferentes a la emocionalidad de las ideologías.

Empresario y condiciones jurídicas

Por último, debemos enfatizar una cuestión que hemos nombrado toda que vez que nos hemos referido al proceso de mercado, pero ahora debemos sistematizar para despejar dudas.

Hemos dicho el empresario es una fuerza equilibrante en el proceso de mercado, y ello implica condiciones jurídicas de libertad de entrada al mercado (competencia potencial), y, por ende, ausencia de monopolios legales y-o subsidios o privilegios especiales para mantenerse en el mercado independientemente de la propia eficiencia relativa para hacer frente a la competencia potencial. En ese caso el empre-

sario es fuerza co-ordinante no por buena voluntad, sino porque su innovación permanente es el único modo de mantenerse en un mercado donde los errores ex – post se pagan con pérdidas.

Obviamente, cualquier intervención del gobierno subsidiando y protegiendo a cualquier sector distorsiona el proceso, produciendo, como siempre decimos, mayor dispersión del conocimiento, menor coordinación entre oferta y demanda, mayor escasez y más pobreza.

Quienes defienden estas intervenciones de modo teorético, lo hacen porque no han visto al mercado libre como un proceso de coordinación de conocimiento disperso, y por ende creen que los subsidios estatales pueden corregir una falla de un mercado imperfecto. Por otra parte, aquellos empresarios que honestamente crean que merecen la protección lo hacen desde la misma ignorancia. Obviamente, un razonamiento de corto plazo los apoya: siempre la intervención del gobierno mantiene *sus* inversiones y el crecimiento de *su* sector. Lo que no ven es que la demanda subjetiva del mercado no ha demandado sus productor al nivel que ellos querrían, y por ello el gobierno les tiene que subsidiar la diferencia entre costos y precios que el mercado no cubre. Con lo cual se asignan recursos escasos a necesidades no prioritarias, atentando con ello contra el núcleo central de la economización de recursos.

Pero, por supuesto, estamos en un mundo donde, como muy bien ha estudiado la escuela del *Public Choice*, lo habitual es una "*rent seeking society*" donde los grupos de presión (no sólo empresarios) obtienen privilegios jurídicos y subsidios por parte del gobierno. La existencia de empresas nominalmente privadas en ese caso implica que la opinión pública mundial sigue hablando de "capitalismo global" cuando en realidad se trata de un "intervencionismo global" cuyas crisis son padecidas cotidianamente.

Frente a este tema la ciencia económica no sólo ha analizado las consecuencias de cada intervención (Mises, 1949, Rothbard, 1970) sino que la teoría del proceso de mercado va de la mano con una economía institucional donde un estado de derecho, con igualdad ante la ley y ausencia de privilegios sectoriales, forma parte esencial del mismo mercado. En esa línea se inscriben los estudios de Hayek (1973) y Buchanan (1975) que realizan propuestas específicas para limitar las atribuciones de los gobiernos federales de modo tal de minimizar la influencia de los grupos de presión.

Si bien este tema será visto en el más adelante, debemos pre-anunciarlo en este momento, porque de lo contrario todo lo que hemos visto podría ser tildado de tan irrealista y-o irrelevante como el modelo de competencia perfecta. Este "pre"tratamiento del tema sirve para ver que ello no es así. El proceso de mercado presupone un marco institucional, pero no es una presuposición sin marco teorético, sino que el marco teorético está desarrollado in extenso en el marco institucional estudiado por Hayek (1960, 1973) y por la escuela de *Public Choice* de Buchanan. Ahora bien, que los mercados actuales estén profundamente intervenidos por los gobiernos no es sólo producto de la demagogia o la mala suerte política, sino también fruto de los paradigmas que suponen precisamente que el gobierno es la principal fuerza "equilibrante" del mercado. El supuesto de la competencia perfecta lleva a la hipótesis ad hoc del gobierno corrector de las fallas de la competencia real. Hay una profunda interacción entre el mundo actual y el paradigma dominante que los economistas enseñan. Cortar ese nudo gordiano es uno de los principales objetivos de este libro.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica

BILL GATES YA HABIA APORTADO
ANTES MUCHO MAS QUE 100.000 MILLONES

Martín Krause

El anuncio reciente de que el empresario más rico del mundo habría decidido donar unos 100.000 millones de dólares de su fortuna personal para contribuir a la lucha contra ciertas enfermedades en países pobres causó, por supuesto, una ola de comentarios.

Algunos de ellos cínicos: suponiendo que se trata de una maniobra para mejorar su imagen pública y reducir la presión que el gobierno de los Estados Unidos ejerce sobre Microsoft a través de una demanda judicial por un supuesto accionar monopolista; o tal vez como una forma de eludir una pesada carga de impuestos.

Otros aprobatorios, destacando la bondad de la acción y la superioridad ética de las acciones voluntarias a favor de los más necesitados.

El presente artículo trata de clarificar un punto relacionado con el segundo grupo de comentarios mencionados. En ciertas ocasiones, la aprobación de la acción de Gates viene acompañada con una cierta crítica al papel de los emprendedores que han hecho fortuna. Algo así como: ¡Al fin un millonario que hace algo por los demás!

Y el punto destacar es que, además del juicio que corresponda o que cada uno realice con respecto a esta donación, lo cierto es que Bill Gates ya había hecho mucho por todos nosotros. Es más, los 100.000 millones que ahora piensa donar se los hemos dado antes nosotros premiándolo por la excelente tarea realizada.

No le hemos otorgado ese premio de bondadosos que somos, lo hemos hecho porque él nos ha dado a cambio algo que valoramos más que el dinero que nos pidiera por ello.

Al hacerlo, ha contribuido a la creación de una enorme cantidad de capital humano, de tecnología, de puestos de trabajo (pensemos no sólo en los que trabajan en Microsoft sino todos los que se desempeñan instalando o enseñando el uso de Windows y otros programas de la empresa como de todos los demás ocupados en desarrollar software de aplicación basado en ese programa) y del aumento de la productividad que ha permitido en todos nosotros al facilitar nuestras tareas diarias en forma tal que no lo hubiéramos podido imaginar hasta hace unos pocos años. La remuneración por esos servicio no ha recaído solamente en Gates sino también en cada uno de los accionistas que se han beneficiado por el aumento de precio de sus acciones.

La empresa tuvo ingresos en 1998 por 14.484 millones de dólares y 53.400 accionistas; invierte unos 2.900 millones en investigación, tiene 22.232 empleados. No ha pagado dividendos en los últimos 10 años pero el precio de sus acciones ha crecido de 1,25 dólares en 1989 a un máximo de 119 en 1998 (Standard & Poor´s 500 Guide, 1999 Edition, New York: McGraw-Hill).

Es necesario destacar que esas cifras han sido alcanzadas en un mercado de libre ingreso, abierto, competitivo, sin subsidios estatales. Se lo quiere acusar de monopolista por ofrecer gratuitamente el "Outlook" junto con Windows, y ahora seguramente se lo hará de nuevo pues supuestamente pretendería ofrecer acceso a Internet gratuito (desplazando con esto a AOL). Curiosa actitud de un "monopolista" que reduce el precio de sus productos, mejora su calidad y ofrece servicios gratuitos. Ninguna de ellas son actitudes propias de un monopolista según la teoría tradicional, ya que deberíamos esperar aumentos de precios, despreocupación con la calidad, en síntesis, todas las cosas que hemos visto en los monopolios estatales.

Por último, las enormes ganancias de Microsoft y Bill Gates actúan como una señal, que permite una mejor asignación de capital hacia los productos que los consumidores prefieren. Esto es, le está diciendo a otros emprendedores que aquí se puede hacer mucho dinero, que asignen recursos de capital (financiero, humano, etc.) en este campo, lo cual guía la producción hacia la satisfacción de las necesidades y preferencias de la gente. Por eso ya lo hemos premiado.

El empresario en el proceso del mercado

¿La noción de equilibrio es errada, y no explica nada acerca del funcionamiento de los mercados?

La respuesta es negativa; no es que no explique nada, sucede que sus supuestos limitan su capacidad de explicación a ciertas condiciones muy particulares y, probablemente, dejan sin explicar más de lo que aclaran. Es cierto que existen esas fuerzas que empujan hacia el equilibrio en el mercado; pero como se asumen ciertas variables como dadas, inmutables, nos hace ver una determinada película pero no podemos comprender cómo funciona el mercado del cine.

Esas variables que el modelo del equilibrio asume como fijas, llamémoslas "variables subyacentes", y son las siguientes:

1. las preferencias de los consumidores
2. la dotación de recursos
3. las posibilidades tecnológicas

Quiere esto decir que se abstrae de posibles cambios en las mismas: los consumidores siguen prefiriendo el ocio al trabajo, la cerveza al vino o el auto a la bicicleta en las proporciones que lo hacen actualmente. Alguno podrá pasar de un lado al otro, del vino a la cerveza, por ejemplo, pero será compensando por otro que hace el cambio opuesto y el conjunto de las preferencias queda igual. Los recursos disponibles

son los mismos: no se descubren nuevos pozos de petróleo, ni aumenta la cantidad de gente que quiere trabajar. Por último, la ciencia pura puede estar avanzando pero esto no genera aplicaciones que de la misma se puedan hacer a la producción de bienes y servicios; tampoco hay nuevas teorías de management.

En ese contexto, las que llamaremos "variables inducidas" tienden inevitablemente al equilibrio. Estas variables son:

1. los precios de los productos y servicios
2. los métodos de producción
3. las cantidades y calidades de los productos

El modelo del equilibrio, entonces, sirve para explicar el funcionamiento de las "variables inducidas" en ese contexto. Su limitación proviene de la circunstancia que las "variables subyacentes" se encuentran en permanente cambio. Cada vez que se modifican las preferencias de los consumidores, que se descubren nuevos recursos o se desarrollan nuevas tecnologías, se ponen en movimiento las variables inducidas para acercar la situación al equilibrio. Fácil es comprender que esos cambios están sucediendo en forma permanente, y mucho más rápido aún en estos tiempos, por lo que la economía nunca se encuentra en equilibrio sino en un "proceso" de permanente adecuación a las nuevas circunstancias.

He aquí donde surge el papel del emprendedor y las oportunidades de ganancias "empresariales". Emprendedor, entonces, es aquél que percibe que dichos cambios han ocurrido antes que otros y al actuar, pone en movimiento a las variables inducidas para que empujen ahora hacia el posible nuevo equilibrio que determinan las nuevas variables subyacentes. Es como disparar hacia un blanco, donde cada vez se va afinando más la puntería para ver que luego el blanco cambia de lugar y es necesario volver a afinarla.

El "proceso de mercado", entonces, es el proceso de descubrimiento de los cambios ocurridos y de las oportunidades ahora presentes, es un proceso equilibrante. No descarta esto, por cierto, el error, pues de otra forma no podríamos explicar las pérdidas. En esos intentos de aprovechar las oportunidades que se han abierto con motivo de los cambios en las preferencias, en la dotación de recursos o en las posibilidades

tecnológicas suele haber errores, incluso algunos que nos alejan del equilibrio, pero esos errores, al igual que los intentos exitosos, generan información y contribuyen, a su manera, a encontrar el camino para satisfacer las nuevas circunstancias.

No sé lo que no sé

Este proceso de descubrimiento, no está constituido por actos deliberados de aprendizaje, esto es, aquellos que provienen de una situación en la que "sé lo que no sé" y por lo tanto conozco la forma de obtener dicho conocimiento, como cuando un emprendedor contrata a un asesor de seguros o un contador. Si bien se requiere iniciativa para realizar esas contrataciones al iniciar un emprendimiento, no es esto lo que particularmente caracteriza la función del emprendedor.

El tipo de conocimiento que se obtiene en el proceso de descubrimiento en el mercado es del tipo "no sé lo que no sé", que se caracteriza por la falta de conciencia de la propia ignorancia.

Israel Kirzner, a quien seguimos en estos razonamientos, lo plantea con un ejemplo relacionado a la existencia de dos precios diferentes en el mercado:

Ejemplo

Supongamos que existen dos verdulerías en un mismo barrio y uno compra en una de ellas las manzanas a $ 2 el kilo mientras que en la otra se venden a $ 1 la misma cantidad. Podría haber comprado en el segundo lugar pero simplemente desconoce que esa posibilidad existía.

El modelo del equilibrio explicaría lo que sucede aquí de la siguiente forma: la información acerca de la diferencia de precios se iría difundiendo por lo que los consumidores se trasladarían de una verdulería a otra, cayendo la demanda en la más cara y subiendo en la segunda. Incluso existiría una oportunidad para arbitrar, comprando barato al que vende a $ 1 y vendiendo en el otro lugar a menos de $ 2. Estas acciones tenderían a unificar el precio en el mercado.

Pero, ¿cómo llegó a difundirse esa información? Podría decirse que es el resultado de un esfuerzo deliberado; en este caso que la gente sabe que puede haber diferencias de precios y, por lo tanto, camina y recorre para encontrarlas, es decir "sabe lo que no sabe y asume el

costo de obtener dicha información". No obstante, en tal caso deberíamos preguntarnos: ¿por qué esto no se hizo antes? La respuesta de Kirzner es que el inicio de este proceso de difusión de información es a través de descubrimientos espontáneos.

Y estos descubrimientos se producen por suerte en algunos casos pero sobre todo por la perspicacia de algunos que están más atentos a estas diferencias y actúan en consecuencia.

"Sin duda, reconocemos que los seres humanos están motivados para enterarse de aquello que les conviene. Identificamos esta motivación general con la agudeza mental *[alertness]* propia, en mayor o menor medida, de todo ser humano– Debido a esta agudeza humana omnipresente resulta inconcebible suponer que los participantes del mercado continúen indefinidamente pagando más por algo que realmente necesitan; o que se pueda esperar que continuarán, también en forma indefinida, aceptando menos en pago de algo en lo que realmente pueden influir. Estamos convencidos de que los actos de descubrimiento específicamente impredecibles contribuirán a una erosión sistemática de las diferencias de precios no justificadas" (3).

Es decir, el emprendedor encuentra su función en un mercado claramente en "desequilibrio", ya que las oportunidades de negocios que encuentra son, precisamente, una confirmación de tal situación. Esas oportunidades están ahí presentes, pero no todos las ven, solamente los que tienen esa perspicacia emprendedora. Es como aquellos que pasan por delante de un cuadro, pero solamente el perspicaz es el que entiende que se encuentra ante una obra que atraerá al mercado.

Ejemplo

Tal vez uno de los casos más resonantes en los últimos tiempos haya sido el de Brian Epstein quien percibiera en esos cuatro muchachos que ya se llamaban *The Beatles*, una oportunidad de negocios interesante. La historia nos cuenta que los llevó de Liverpool a Londres y los presentó en la discográfica Decca, pero fueron rechazados luego de escucharlos porque "los grupos de guitarras estaban pasados de moda". Obviamente, la perspicacia empresarial estaba en Epstein, y no en Decca, quien había visto algo más, y o confirmara al

(3) Kirzner, Israel M., *"El significado del proceso de mercado"*, Libertas Nº 27, año XIV, octubre de 1997, Buenos Aires, ESEADE), pág. 131.

firmar con otra discográfica y, a continuación, colocar 18 temas en el puesto número uno, ¡en el plazo de dos años!

Las oportunidades de beneficio que se le presentan a los emprendedores son de tres tipos:

1. el arbitraje puro, que se realiza cuando compra a un precio y vende inmediatamente a otro, esto es, cuando aprovecha la discrepancia de precios existente.
2. el arbitraje intertemporal, cuando compra en un momento a un precio para vender en el futuro a un precio superior
3. un acto creativo de producción, que es cuando compra ciertos recursos con la expectativa de transformarlos de tal forma que el precio que luego obtenga sea superior al costo de los mismos, teniendo en cuenta el tiempo que transcurra.

Las tres son actividades que los emprendedores realizan y no hay que desmerecer a ninguna de ellas con respecto a las otras ya que todas son útiles en el sentido de que van superando la ignorancia inicial y transmitiendo información al resto de los participantes del mercado acerca de las oportunidades disponibles, suavizando las fluctuaciones de precios en el tiempo y generando progreso tecnológico. En todos estos casos, lo que permite que cumpla esa función es su "perspicacia", su estado de "alerta" para poder aprovechar esas diferencias, para anticipar períodos futuros de escasez o para generar nuevas formas de satisfacer las preferencias de los consumidores en el futuro.

Al respecto, el acto empresarial de Epstein, ¿dónde podríamos clasificarlo? Diríamos que tanto en el 2 como en el 3. Tuvo algo de arbitraje intertemporal pues firmó su contratò de representación con el grupo primero para vender sus servicios más tarde a las discográficas, y tuvo algo de acto creativo de producción porque los Beatles cambiaron varias cosas a sugerencia del empresario: trajes y corbatas en lugar de camperas de cuero, Ringo Starr en lugar de Pete Best, flequillos que inauguraban los pelos largos del futuro y otras cosas más.

La función del emprendedor

Es importante en este punto que veamos cuál es la función del emprendedor, y la diferencia que esta función tiene con la del capitalista.

En muchos casos ambas funciones son cumplidas por la misma persona, pero es necesario comprender que estamos hablando de dos cosas distintas, ya que muchas veces sucede que alguien tiene una "idea" brillante y es otro el que pone el capital para llevarla adelante. La función empresarial es la primera.

En tal sentido, la función del empresa no es la de "economizar" como lo hace cualquier participante del mercado en el modelo de equilibrio. En ese caso, toda la actividad económica es la de asignar recursos escasos a fines múltiples, y todo lo que se requiere es la capacidad de hacerlo en la forma más "eficiente" posible. Pero esto parece más una cuestión de ingenieros que de emprendedores.

Sin duda que hace falta desarrollar los métodos más eficientes posibles y ésta será una tarea de todo emprendedor, pero su contribución principal no es ésa, para eso contrata a un buen ingeniero, su función es la "creatividad", es la tarea de identificar los fines y los medios. Una vez que éstos se conocen, entra en acción el ingeniero para lograr la eficiencia. El consumidor tiene unos fines dados para su consumo y trata de gastar su ingreso de la forma más eficiente posible; el propietario de recursos trata de obtener de ellos el mejor resultado.

La función empresarial, como tal, no demanda del emprendedor que tenga medios sino que reconozca las oportunidades: los productores pueden haber vendido a precios inferiores a los que podrían haber obtenido o los mismos recursos utilizados podrían haberlo sido en forma distinta para obtener productos que los consumidores necesitan en forma más urgente o intensa. Los compradores pueden haber pagado precios más altos de los que se podrían obtener.

Esto significa que hay dos tipos de funciones empresariales, las que se relacionan con al funcionamiento del mercado como fue explicado antes: una es la empresarial pura; otra es la maximizadora. Pueden estar en la misma persona o ser algunas personas empresarios puros y otros maximizadores. Los maximizadores son aquellos que conociendo las discrepancias que existen en el mercado debido al cambio de las variables subyacentes, buscan aprovecharlas en forma eficiente; los empresarios puros son los que "descubren" esas diferencias y las hacen evidentes. Como se dijera, estas funciones pueden estar presentes en la misma persona, o en personas diferentes, o en la misma persona pero en proporciones muy distintas: existe aquél que tiene ideas geniales pero luego es

incapaz de llevarlas a la práctica en forma eficiente al tiempo que existe quien no es creativo pero es ordenado y sabe cómo organizar los procesos necesario para llevar adelante el emprendimiento.

Todo emprendedor deberá preguntarse cuál es su principal característica, de la misma forma que deberá evaluar las fortalezas y debilidades que tengan quienes colaboren para determinar en qué grado poseen una u otra de las características mencionadas.

También implica esto una diferencia entre un "productor" y un "emprendedor". Puede haber muchos "productores" que no necesariamente desarrollan una "función empresarial" ya que no están innovando, no están alertas a los cambios en el mercado, se limitan simplemente a recibir los cambios que han generado los emprendedores y responder a ellos en la forma más eficiente posible. El emprendedor es el motor del mercado, es el que detecta los cambios e inicia el camino: el productor, como tal, no necesariamente cumple esa función sino la de continuar por el camino que ya ha sido trazado.

El capitalista

La otra gran función que debe estar presente en el mercado es la del capitalista. Esta es la de quien asume el riesgo de adelantar los fondos necesarios para desarrollar un emprendimiento y esperar el éxito o fracaso del mismo, ya que obtiene el resultado residual, el cual puede ser positivo (ganancias) o negativo (pérdidas).

Es una función distinta pero no menos importante. Como dijimos, éstas pueden estar presentes juntas en la misma persona, pero también pueden estar separadas: el emprendedor puede contratar a un gerente maximizador y obtener capital de un banco o de un *venture capitalist* que asume el riesgo pero no ha generado la idea ni gerencia el negocio. Epstein era netamente un emprendedor y solamente un capitalista en el sentido de aplicar su tiempo y esfuerzo a llevar el negocio adelante, pero no fue quien puso el capital para lanzar al grupo al mercado.

En el caso de las emprendimientos pequeños y de las empresas familiares, estas funciones tienden a estar juntas, pero las grandes empresas generalmente se inician como pequeñas iniciativas y luego reciben aportes de capital de los accionistas hasta que finalmente, al crecer, la acción maximizadora queda en mano de los managers.

"La empresa, entonces, no es en absoluto lo mismo que el empresario puro. Es lo que resulta *después* de que el empresario ha llevado a término cierta toma de decisión empresarial, específicamente la compra de determinados recursos. Una vez que el empresario ha adquirido algunos de los recursos necesarios para producir determinado tipo de mercancías, está ya, por así decirlo, en el negocio. Se ha comprometido (hasta un grado que depende de la especificidad y movilidad de los recursos adquiridos) en una rama particular de la industria, y puede ahora, adquiriendo los recursos adicionales necesarios, aprovecharse de sus compras previas. Este empresario ya no es simplemente un empresario puro; se ha convertido, como resultado de decisiones empresariales anteriores, en propietario de recursos" (4).

De hecho, como el entorno es altamente cambiante, ya la misma capacidad emprendedora de quien creara la compañía (Bill Gates, por ejemplo) no es suficiente y buena parte de los temas que trata el management es acerca de cómo motivar esa actitud en los managers que tienen ahora a su cargo la empresa, e incluso en la mayor parte de los empleados. Nuevamente, se trata de que no solamente sean eficientes, sino de que también sean creativos, emprendedores.

Los economistas franceses del siglo XVIII tenían una clara idea de esta función, y el origen de la palabra es francés, *entrepreneur, celui qui entreprend*; aquél que tiene iniciativa, una palabra que habría utilizado por primera vez Richard Cantillon (1680-1734), y cuyo concepto fuera luego utilizado también por Anne-Robert-Jacques Turgot (1719-81) y luego Jean-Baptiste Say (1767-1832). Ellos tuvieron una visión mucho más completa de esta función que la que tuvieron los economistas británicos, Smith y Ricardo, quienes se referían a los factores de producción y su remuneración, centrándose en lo que aquí hemos llamado su remuneración en carácter de propietarios, pero no de emprendedores.

John Stuart Mill (1806-1873) escribió una monumental obra pero con pocas referencias a la figura del emprendedor, si bien correctas:

"Estas diferentes recompensas pueden ser pagadas a la misma o a diferentes personas. El capital, o parte de él, puede pedirse en préstamo: puede pertenecer a alguien que no asuma los riesgos o las dificultades del negocio. En ese caso, el prestador o propietario es la persona que practica la abstinencia; y es remunerado por ella a través del interés que se le paga, mientras que la diferencia entre el interés y las ganancias brutas remunera los esfuerzos y riesgos del emprendedor" (5).

(4) Kirzner, Israel M., *"El empresario"*, Libertas Nº 29, año XV, octubre de 1998, Buenos Aires, ESEADE, pág. 69.

Y el economista que tal vez más conozcan los emprendedores es un austriaco, Joseph Schumpeter (1883-1950), de quien se conoce sobre todo aquella famosa frase de la "destrucción creativa", del emprendedor que genera nuevas industrias que van reemplazando a otras antiguas.

Pero Schumpeter pensaba que el emprendedor rompía el equilibrio a través de su innovación creadora mientras que otro austríaco, Ludwig von Mises (1881-1973) y su alumno ya citado Israel Kirzner, entendió que la acción del emprendedor es equilibrante. La diferencia parecerá menor pero no lo es, al menos para la economía, ya que su concepto lo llevaba a Schumpeter a atribuir al emprendedor la generación de los ciclos económicos mientras que para Mises estos se originan en las políticas monetarias de los bancos centrales, dos lugares muy distintos donde mirar.

Frank Knight (1885-1972) propuso una visión del emprendedor como aquél que asume riesgos que no pueden ser transferidos a un asegurador (como es el caso del incendio de una casa o el choque de un auto), pero el mismo Schumpeter le respondió con acierto que si el emprendedor obtuviera su capital de un inversionista a una tasa fija de interés, éste tendría todavía que asumir el riesgo de que el proyecto fracase y el préstamo no pueda ser pagado. ¿Si el riesgo queda en el inversor, qué es lo que aporta el emprendedor?

En definitiva, nos quedamos con la definición de los austríacos. Salvo las consecuencias mencionadas respecto a las causas de los ciclos, podríamos decir que las visiones de Schumpeter y Kirzner son similares en cuanto atribuyen a la función del emprendedor esa capacidad de ver lo que otros no ven, de tener iniciativa y creatividad. Habría, sin embargo, una diferencia adicional: para Schumpeter, esa habilidad está restringida a muy pocos, a esos innovadores revolucionarios que cambian el panorama por completo, mientras que para Kirzner esa misma perspicacia estaría presente en todos, sólo que en distintas medidas.

(5) Mill, John Stuart, *"Principles of Political Economy"*, Fairfield, NJ: Augustus Kelley (1848) 1976, pág. 324.

Y no es ésta una diferencia meramente teórica, según tomemos uno u otro concepto vamos a estructurar nuestro emprendimiento de una forma u otra. Si el único emprendedor soy yo y el resto carece de tal atributo, me organizaré de forma tal que yo mismo haga el desarrollo de los productos, la estrategia, la planificación, y que los demás meramente obedezcan; si entiendo que, al menos en parte, esta capacidad está extendida, buscaré una forma descentralizada para aprovechar lo que cada uno de los miembros de mi organización tengan para aportar.

El modelo del "equilibrio" ha sido suficientemente castigado aquí. Sin embargo, aun debemos señalar otra de sus debilidades: en ese mundo donde todas las ofertas y las demandas se igualan se alcanzaría el equilibrio y una distribución óptima de los recursos mediante transacciones de mercado, intercambios de compra-venta. En tal mundo no hay tales cosas como empresas.

No obstante, si bien la ciencia económica avanzaba por estos rumbos y se separaba de la administración al descartar de su análisis precisamente lo que los emprendedores y managers quieren estudiar, las empresas, algunos solitarios economistas volvían a plantear lo que parecieran ser preguntas obvias.

Ronald Coase (1910) señalaba que esa descripción del mercado como un mecanismo de coordinación y ajuste automático no se ajustaba a lo que sucedía "dentro" de las empresas.

"Dentro de una empresa, la descripción no encaja en absoluto. Por ejemplo, en la teoría económica vemos que la distribución de los factores de la producción entre diferentes usos está determinada por el mecanismo de los precios. El precio del factor A se vuelve más alto en X que en Y. En consecuencia, A se desplaza de Y a X hasta que desaparezca la diferencia existente entre los precios en X y Y, excepto en la medida en que tal diferencia compense otras ventajas diferenciales. Pero en el mundo real vemos que hay muchas áreas donde no se aplica esto. Si un trabajador se desplaza del departamento Y al departamento X, no lo hará porque cambien los precios relativos, sino porque se le ordena hacerlo".

Coase cita a D. H. Robertson preguntándose porqué en un océano de cooperación inconsciente nos encontramos con islas de poder consciente (las empresas) como gotas de grasa en el medio de la leche. Este es el tipo de preguntas que hace avanzar el conocimiento. Aquellas que nadie se hace porque la existencia de las empresas forma parte de

la "naturaleza" y no demanda una explicación, ni para la economía, que analiza el funcionamiento de los mercados, ni para la administración, que analiza el funcionamiento de las empresas pero no se pregunta porqué éstas existen. No obstante, esa pregunta la plantea Coase en 1937 y recién varias décadas después dará origen a una gran cantidad de literatura económica de cuyo impacto no está exento este libro. Dice Coase:

"Pero en vista de que de ordinario se afirma que la coordinación será obra del mecanismo de los precios, ¿por qué es necesaria tal organización? ¿Por qué existen estas 'islas de poder consciente'? Fuera de la empresa, los movimientos de los precios dirigen la producción, que se coordina mediante una serie de transacciones de intercambio en el mercado. Dentro de una empresa, estas transacciones de los mercados se eliminan y en lugar de la complicada estructura del mercado con transacciones de intercambio surge el empresario-coordinador que dirige la producción. Está claro que estos son métodos alternativos de coordinación de la producción. Sin embargo, tomando en cuenta que si ésta estuviera regulada por los movimientos de los precios, se realizaría sin ninguna organización, entonces podríamos preguntarnos. ¿para qué hay una organización?".

Tal vez parezca una pregunta inútil: si las empresas existen de todas formas, ¿qué importa descubrir la razón por la que existen? Sin embargo, veremos que se aprende mucho al intentar responderla y se obtienen de ese análisis unas buenas lecciones.

Coase dice que cualquier emprendedor, la organizar las relaciones entre los distintos departamentos de su empresa, está haciendo algo que podría ser organizado por el mecanismo de los precios. Su respuesta es que lo hace para ahorrar "costos de transacción", aquellos costos en los que se necesita incurrir para utilizar el mecanismo de los precios.

En primer lugar, se encuentra descubrir cuales son los precios relevantes, los que no desaparecen con la existencia de especialistas que venden esta información; luego los costos de negociar y firmar contratos por cada transacción y luego los de supervisar y controlar el cumplimiento de cada uno de ellos.

Ejemplo

Supongamos que tuviera una relación "de mercado" con mi secretaria. Al llegar el lunes por la mañana a mi escritorio, tendría con ella un diálogo de este tipo:

"-Patricia, hoy necesito hacer un par de llamadas telefónicas y preparar dos cartas."

"-Las llamadas", diría Patricia, "cotizan hoy a 0,50 cada una y las cartas a 2,20".

"-¡Qué caro!", diría yo.

"-Es que hoy hay muchas otras cosas para hacer"

Ante esta circunstancia, debería buscar proveedores (secretarias) alternativos, acordar los precios de estas tareas, firmar los contratos y verificar su cumplimiento. Es obvio que tal procedimiento no solamente sería muy engorroso, sino también muy caro. Los "costos de transacción" son muy elevados.

¿Qué solución dice Coase se ha encontrado para esto?

"Un factor de producción (o su dueño) no tiene que hacer una serie de contratos con los factores con los que coopera dentro de la empresa, como sería necesario, por supuesto, si esta cooperación fuese el resultado directo de la operación del mecanismo de los precios. Esta serie de contratos se sustituye por un solo contrato. En esta etapa resulta importante observar el carácter del contrato celebrado por un factor empleado dentro de una empresa. En los términos del contrato, el factor acepta obedecer las órdenes de un empresario, *dentro de ciertos límites*, a cambio de cierta remuneración (la que puede ser fija o fluctuante). La esencia del contrato es que sólo debe establecer los límites de las facultades del empresario. Por lo tanto, dentro de estos límites, el empresario podrá dirigir a los otros factores de la producción" (6).

Al incorporar a Patricia a la empresa, reduzco la cantidad de contratos que se necesitarían utilizando el mecanismo de mercado por un solo contrato que regula una relación laboral donde se acuerdan las tareas que debería realizar a cambio de ciertas condiciones de trabajo determinadas y una remuneración mensual. Se "ahorran" muchos costos de transacción de esta forma.

(6) Coase, Ronald H., "La naturaleza de la empresa", en Williamson, Oliver E. y Winter, Sidney G. (Comp.), "La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo", Fondo de cultura económica, México, 1996, pág. 30.

Esa es la respuesta que Coase da a la pregunta de porqué existen las empresas: para ahorrar costos de transacción. Hasta ese entonces, si alguien se había planteado esta pregunta hubiera respondido que existían porque la magnitud de ciertas tareas requiere del trabajo coordinado de muchos. El punto de Coase es otro, y muestra que ésa no es la respuesta correcta, porque también se obtiene la colaboración de muchos a través de funcionamiento del mercado.

Producir un lápiz es una tarea que demanda mucha coordinación: alguien tiene que plantar y cortar árboles, otro tiene que cortar madera, otro tiene que producir metal y otro la goma; también se necesita del que produce el grafito. Todos ellos tienen que estar coordinados pese a que la madera se obtenga de Africa, el metal de Taiwán y el grafito de Sri Lanka; y lo están, a través del mecanismo de los precios que viéramos con Hayek en el capítulo anterior. Pero la pregunta de Coase es otra: ¿porqué no llega este tipo de cooperación hasta la más mínima tarea coordinada? Porque es costoso, y es necesario ahorrar los costos de transacción que implica utilizar el mecanismo del mercado.

¿Hasta dónde la empresa?

No obstante, Coase no se queda aquí y se pregunta que si su propia respuesta anterior es correcta, y se ahorran costos de transacción al incorporar ciertas tareas a la empresa, ¿por qué es que no nos encontramos con una sola empresa realizando toda la producción? Es decir, una que ahorraría incorporando una y otra actividad hasta llegar a absorberlas a todas (¿el socialismo tal vez?).

Esto no sucedería por las siguientes razones:

- Habría retornos decrecientes para la misma función empresarial, es decir, el costo de organizar actividades adicionales crecería.
- A medida que la empresa crece el emprendedor ya no lograría colocar a los recursos en aquellas tareas en las que más rinden, no obtendría lo mejor de cada uno de ellos.
- Finalmente, podría aumentar el precio de alguno de los factores porque alguna empresa más pequeña podría tener algún otro tipo de ventajas.

Es decir, nunca se llegaría a una situación donde existiera una sola empresa porque, si bien incorporando funciones se ahorran costos de transacción, al mismo tiempo crecen los costos de control, gestión o burocracia, como queramos llamarlos.

Ejemplo

El emprendedor se preguntará, ¿vale la pena tener una fotocopiadora propia o mandar a sacar las fotocopias afuera de la empresa? Pues, por un lado, con la fotocopiadora en la oficina se ahorran muchos "costos de transacción" tales como ubicar el lugar más conveniente, con el mejor servicio y los mejores precios; habrá que trasladarse hasta allí; pagar en cada ocasión o negociar una cuenta corriente. Buena parte de esos costos de ahorran si tenemos la fotocopiadora adentro, pero surgen otros: habrá que controlar quienes están autorizados a sacar fotocopias; si las sacan por necesidades relacionadas con el trabajo o personales; habrá que ocuparse de que existan los insumos necesarios y del mantenimiento. Unos costos se ahorran pero otros crecen.

Al respecto dice Coase:

"... una empresa tenderá a crecer hasta que los costos de la organización de una transacción adicional dentro de la empresa se igualen a los costos de la realización de la misma transacción por medio de un intercambio en el mercado abierto, o a los costos de su organización en otra empresa" (7).

Quiere decir que la comparación entre los costos de realizar una tarea dentro de la empresa o fuera de ella es la que determinará cuál es el tamaño óptimo de una empresa. ¿Y cómo puede realizarse esa comparación? A los emprendedores o *managers* les resultará familiar la respuesta: *outsourcing*.

Definición
Se conoce bajo este nombre a la política, aplicada extensamente en los últimos años en las empresas, de desprenderse de aquello que no es esencial a las actividades que hacen al centro (*core*) del negocio que la estrategia de la empresa ha definido, y contratarlo con proveedores externos. En la práctica lo que sucede es que se piden cotizaciones a esos proveedores y se compara las mismas con los costos de realizar la tarea internamente.

(7) Coase, op. cit., pág. 31.

Cuando la empresa está organizada en "unidades de negocios", simplemente se incluye a la unidad de negocios entre los que son llamados a cotizar y el precio define quien, en definitiva, proveerá ese producto o servicio. Esta es una forma muy práctica y sencilla para determinar los límites de la empresa, una idea que, si bien se ha generalizado en las empresas en los años 90, había sido expuesta en su esencia por Coase en 1937. Pero, claro, los *managers* no leían a los economistas y éstos no escribían para aquellos.

Por cierto que el *outsourcing* plantea otros temas relacionados e interesantes, tales como: ¿es solamente el precio lo que hay que tener en cuenta?, ¿qué sucede si una unidad de negocios pierde en la competencia y se queda sin "clientes" internos?

¿Producir o comprar?

Vimos ya el carácter "vertical" de la estructura de producción, donde nos encontramos con distintos "órdenes" que van desde la venta de aquellos que satisfacen una necesidad inmediata de los consumidores, pasando por el transporte de esos bienes, su fabricación, el transporte de los insumos necesarios, la producción de éstos, terminando en la producción de las materias primas necesarias. Vimos también que el emprendedor ha de decidir en qué nivel de esa estructura ubicarse, y que ésta era una decisión "estratégica".

Cuando una empresa se posiciona en más de un orden decimos que se llama una empresa "integrada". No existe, por supuesto, una empresa que ocupe la totalidad de la estructura de la producción, siempre se abastece de algunos insumos de otros proveedores. En este sentido, el *outsourcing* es una política de concentrar los esfuerzos en lo que se ha definido como el corazón del negocio y luego ver si conviene producirlo internamente u obtenerlo de un proveedor externo. En tal sentido, traslada el concepto de los límites entre la empresa y el mercado a la pregunta: ¿producir o comprar?

El *outsourcing* nos muestra que esos límites, o la respuesta a esa pregunta, no son tajantes, ni encontramos una clara línea divisoria entre lo que es la empresa y lo que es el mercado, sino más bien un borde difuso donde se mezclan uno y otro. Pues existen distintos tipos de contratación que permiten desde la compra directa en el mercado, pasando por distinto tipo de arreglos contractuales a largo plazo con proveedores, hasta la producción interna.

Volvamos al ejemplo de la computadora. Anteriormente consideramos las opciones de comprar (ir a la fotocopiadora de la esquina) o producir (tener una fotocopiadora en la empresa); pero lo cierto es que el *outsourcing* nos muestra que existen otras alternativas entre una y otra. Las empresas suelen alquilar las máquinas fotocopiadoras, y ese alquiler incluye el servicio de mantenimiento y provisión de materiales, pero incluso más, las empresas proveedoras han incorporado el servicio de ofrecer su propio personal para que atienda las máquinas y saque las fotocopias que la empresa necesita. En tal sentido, nos encontramos con un proveedor físicamente dentro de la empresa, utilizando parte de sus instalaciones (electricidad, etc.) pero legalmente parte de otra empresa. Algo similar sucede en casos donde empresas de logística se instalan y manejan toda la logística de una planta industrial, incluso construyendo instalaciones en la propiedad de la empresa contratante.

Si bien las empresas se han proveído de insumos y servicios de proveedores desde hace mucho tiempo, algo distinto ocurrió para darle un nuevo nombre como el de outsourcing. A fines de los años 80 Eastman Kodak firmó un contrato a diez años con tres compañías proveedoras de servicios de informática, quienes se ocuparían de la administración del centro de cómputos, otra para las computadoras de los escritorios y una tercera para la red que las conectaba.

Hasta entonces se contrataban servicios de mantenimiento, pero en este caso era la operación misma, un recurso que hasta entonces había sido utilizado solamente por pequeñas empresas que no tenían estructura propia para hacerlo. Y el objetivo no era solamente la reducción del 50% en los costos que este contrato generaba sino, fundamentalmente, la oportunidad para que el management se concentrara en el negocio central de la empresa que es la fotografía, no las computadoras.

Otras empresas siguieron este rumbo, e incluso cuando no se llegó a la contratación externa, el mero proceso de evaluar la misma contra la producción interna movilizó la búsqueda de la eficiencia. La razón de esta mayor eficiencia se encuentra en la naturaleza de un concepto básico de la economía: la competencia.

Con el tiempo, el outsourcing, que se extendiera inicialmente en el área de la informática, se fue abriendo camino en áreas muy diversas tales como contabilidad, servicios a los clientes, diseño, atención de los centros de consulta de clientes, administración de los recursos humanos, servicios legales, administración de instalaciones y edificios, seguridad

física y electrónica, impresiones, preparación y envío de correos, pago de sueldos, gestión de compras, servicios de secretaría, transporte y distribución, manejo de almacenes.

A fines del 2000 casi la totalidad de las principales empresas norteamericanas contrataban externamente una parte importante de sus operaciones; aparecieron proveedores múltiples de empresas, esto es, aquellos que ofrecen tomar no ya una sino distintas operaciones de una misma compañía cliente; surgieron consultoras en la materia e incluso, ¡se puede contratar externamente la consultoría para hacer contrataciones externas.

En muchas de estas operaciones, la contratación del proveedor externo va acompañada de la transferencia del personal propio a la empresa contratada y en algunos casos, la creación de un emprendimiento por quienes eran hasta entonces empleados. En el primer caso, los empleados transferidos muy probablemente se beneficien de trabajar en una empresa especializada en su tema particular; en el segundo se convierten en emprendedores y propietarios, con todas las oportunidades que esto representa para ampliar luego la gama de clientes y oportunidades.

Finalmente, para contestar las preguntas planteadas al finalizar el acápite anterior digamos que no solamente el precio es lo que hay que tener en cuenta. Por un lado, hay que definir claramente si la actividad en consideración forma parte del corazón de la empresa y, como tal, no debe ser transferido a nadie ya que sin corazón la misma empresa pierde su razón de existencia. Una vez definido esto, nada mejor que la competencia en el mercado para definir lo que debe quedar adentro y lo que puede obtenerse de afuera. El mismo mercado nos responde a la pregunta sobre producir o comprar.

La empresa: ¿un privilegio?

Coase dio una respuesta a la pregunta de porqué existe tal cosa como una empresa. Estas, no obstante, pueden estar organizadas de diversas formas desde una perspectiva legal, y esa forma jurídica ha sido el resultado de un largo proceso evolutivo desde los registros existentes sobre las transacciones de mercaderes sumerios en los ríos Tigris y Eufrates a la moderna corporación de estos días.

Pero si los factores económicos determinan el tamaño de la empresa, los contractuales y legales son los que le dan sus características especia-

les a eso que suele también llamarse, la "firma", a diferencia de un emprendimiento individual. Estas características particulares son cuatro:

1. Una persona "jurídica" o "artificial", que puede actuar en muchos aspectos igual que una persona real

2. Puede dividir su propiedad en acciones comercializables

3. Los propietarios de esas acciones tienen su "responsabilidad limitada" al monto de la inversión que hayan realizado.

4. Surgen de un contrato privado y no dependen de un acto particular de gobierno, aunque exista una legislación general sobre ellas.

Como veremos, esas características no dejan de generar polémicas, no obstante lo cual, las fueron adquiriendo evolutivamente en el transcurso de su historia.

Si bien existieron esos mercaderes que se mencionaran antes, la figura de la empresa nace con los romanos y es otra de sus grandes contribuciones al derecho. Ellos aportaron esa primera característica de "persona jurídica" a una asociación de individuos que genera una identidad separada.

Luego de un largo interregno se originan en Italia las primeras versiones de lo que luego se llamarían las *compagnias* en la forma de inversores que financiaban un determinado embarque. Los viajes en ese entonces, no solo eran muy riesgosos sino largos. Con el tiempo estas asociaciones de inversores se convirtieron es estructuras permanentes, financiando viajes múltiples y surgieron en la Toscana las mencionadas *compagnias*, inicialmente familiares, en las que los socios respondían en forma ilimitada, incluyendo en eso su propia libertad. Poco a poco los juristas fueron rescatando del olvido al derecho romano y renació lentamente la figura de la personería jurídica.

El otro gran desarrollo proviene de la misma región y se debe a la creación de bancos en Florencia, Venecia y otras ciudades independientes de Italia.

La más antigua empresa en existencia sea probablemente Stora Enso, creada como Stora en 1288 en Suecia para explotar una mina de cobre y que recibiera una carta del rey en 1347. En la actualidad es una empresa integrada produciendo papel, envases y productos forestales con ventas por 12.800 millones de Euros en el año 2002 y 42.500 empleados en más de 40 países y acciones que cotizan en Helsinki, Estocolmo y Nueva York: http://www.storaenso.com

Con el Renacimiento se avanzó un poco más, con la creación de las compañías que aprovecharían el otorgamiento de licencias por parte de los soberanos para contar con el monopolio del comercio con una región específica. Las hubo en Holanda, Francia e Inglaterra, pero sin duda la más famosa de todas, y de larga vida, fue la *East India Company*, otras monopolizaron el comercio con el Levante, Moscú, la Bahía de Hudson, Virginia y otras.

Estas empresas, recibían el monopolio con la misma aprobación de su "carta", o sus estatutos, e incluyeron ya dos ideas recuperadas de la Edad Media que fueron la división del capital en acciones transferibles y la responsabilidad limitada. Ya estábamos, entonces, en presencia de tres de las cuatro condiciones antes mencionadas, necesarias en estos casos debido al alto riesgo e incertidumbre de este tipo de emprendimientos, los que requerían de perspicacia por parte de los accionistas y heroísmo por parte de los capitanes y tripulantes de esas embarcaciones. La licencia era otorgada por un período determinado, y si bien el mismo fue aprobado y extendido de forma tal que la *East India Company* sobrevivió por 274 años, esa aprobación temporal las sujetaba a los vaivenes de la política local, y por esa vía encontró su final.

Una de estas compañías, la holandesa *Geoctroyeerde Westindische Compagnie*, comenzó a desarrollar un enclave que luego adquiriría su propia fama relacionada con los negocios: Nueva Holanda, que en 1667 cambiara de manos y pasara a llamarse Nueva York.

La *Hudson Bay Company* tiene una historia destacable, entre otras cosas por ser la única que sobrevive hoy, luego de 430 años, aunque claramente diferente a la de aquellos días. Los europeos buscaban un camino hacia Oriente por el norte, debido a la lejanía del estrecho de Magallanes. En uno de esos intentos, los ingleses descubrieron la Bahía de Hudson. Unos años después un par de jóvenes emprendedores franceses, Médard Chouart Sieur Des Groseilliers y Pierre-Esprit Radisson, habían desarrollado con notable éxito el comercio de pieles desde la

zona francesa ahora conocida como Québec. Debido a las restricciones que imponía el gobierno colonial francés se mudaron a Nueva Inglaterra donde el coronel George Cartwright los alentó a realizar una propuesta al rey Carlos II, quien aprobó la carta en 1670. La Compañía nombró a Charles Bayley como su primer *manager* y éste fue tan eficiente en su tarea que una década la empresa obtenía un retorno sobre la inversión del 200%.

La compañía llegó a ser el gobierno mismo de toda esa enorme región del actual Canadá que rodea a la Bahía, hasta que en 1870 cedió estas funciones al gobierno de ese país, nacido como país independiente en 1867. Poco a poco empezó también a vender sus tierras y se reorientó a satisfacer las necesidades de los nuevos colonos. Comenzó a establecer una cadena de almacenes y en la actualidad es la principal cadena de venta minorista de ese país, con más de 500 locales y 70.000 empleados: http://www.hbc.com/hbc/

Si en el haber de estas compañías está cargado haber realizado sangrientas guerras como en la India, es necesario también poner en el debe que la Virginia Company promovió la primera Asamblea democrática que se haya realizado en América al instruir a los colonos de esa región a "establecer un gobierno único y uniforme para toda Virginia" el que proveería de "justas leyes para la guía y el feliz gobierno de la gente que la habita".

Los primeros economistas fueron muy críticos de estas compañías. Adam Smith criticó duramente el monopolio otorgado a la East India Company y planteó otra preocupación que tendría un impacto mayor dos siglos más tarde: la separación entre la propiedad de la empresa y su gerenciamiento.

La cuarta característica de las empresas tal como las conocemos en la actualidad apareció en el siglo XIX. Se trata de la independencia de esta institución de la voluntad del soberano, es decir, la eliminación del permiso o licencia otorgado por éste, y ya no un monopolio, por supuesto, para poder llevar adelante sus actividades.

En los Estados Unidos, utilizaron la figura de una "corporación" muchas organizaciones de distinta naturaleza, tales como universidades (Harvard en 1636), bancos, iglesias, empresas propietarias de rutas y canales que operaban por peaje y otras. En relación a una universidad, Darmouth College, la Suprema Corte definió que esas instituciones eran sujetos del derecho privado y, por lo tanto, los gobiernos no podían modificar sus estatutos a voluntad. En 1830 Massachusetts legisló que la responsabilidad limitada no se restringía solamente a las empresas de obras públicas y en 1837 Connecticut decidió que para realizar un gran número de actividades las empresas no necesitaban de una aprobación especial para obtener su personería jurídica.

Posteriormente, el mayor desarrollo legislativo se dio en Francia, con la legislación que creaba la sociedad en comandita por acciones, y en Inglaterra donde en 1844 el Parlamento aprobó una ley absolvía a las empresas de la necesidad de contar con una aprobación especial y permitía su existencia con un mero acto de registro, aunque todavía no les otorgaba responsabilidad limitada. Esta recién se obtuvo por una ley en 1855 y sus modificaciones al año siguiente.

Para ese entonces se habían configurado las cuatro características que definen a la figura de la empresa actualmente. El resto de los países siguieron caminos similares, aunque con características particulares que hacen que hoy se hable de un modelo "norteamericano", distintos al europeo y al japonés, aunque todos ellos comparten estas condiciones.

¿Un privilegio?

La empresa, obviamente, está estrechamente ligada al crecimiento del capitalismo y la economía de mercado. Si hace 500 años prácticamente no existía hoy está presente hasta en el último lugar del planeta y no falta mucho para que alguna comience a explorar el espacio. Esa presencia tal vez explique las dudas y polémicas que se generan a su alrededor: desde las tradicionales de Karl Marx al capital, las de los ludistas que destrozaban máquinas y quemaban fábricas porque quitaban empleo a los propietarios hasta autoras actuales como Viviane Forrester quien las critica ya no por explotar a sus trabajadores sino... ¡por no hacerlo!, es decir, adjudicándoles la responsabilidad por el desempleo.

Pero no son los únicos, también los hay desde el lado de quienes apoyan el libre mercado: su argumento es que la empresa no sería un desarrollo natural del mercado sino que es la generación de un privilegio a partir de una disposición gubernamental que les otorga un trato especial con el que no cuentan las personas físicas.

"Podemos reformular esta cuestión preguntándonos si tal corporación podría surgir legalmente en un mercado libre. Una respuesta afirmativa señala invariablemente la naturaleza consensual o contractual de la empresa. Por ejemplo, leemos a menudo que la empresa es una 'red' o 'nexo' de relaciones contractuales. Sin embargo, esto está lejos de ser suficiente para probar la legitimidad de dichas corporaciones. No todos los contratos son legales; no todos los contratos son tales que su ejecución no involucra la violación de los derechos de otros. A y B pueden firmar un contrato para asesinar a C. Esto es un contrato, pero no uno legal. Más aún, aún si la empresa es en cierta forma un nexo de relaciones contractuales, puede aun derivar alguna de sus características de otras fuentes, por ejemplo, privilegios legales o reales. En el orden natural de los asuntos humanos, no existen tales privilegios."

"Quiero enfatizar desde el comienzo que los socios de un emprendimiento consensual legítimo bien pueden dotar a su organización con una "personalidad artificial". No hay nada intrínsecamente ilegal en eso. Es solamente una conveniencia para ordenar sus relaciones e intercambios dentro de la organización. No obliga o vincula a terceros. Sin embargo, vincularse con terceros es la función primaria de ese otro tipo de personalidad artificial, la "personería jurídica".

"Cómo los socios asignan responsabilidades y compromisos entre ellos es su asunto, pero no pueden, legalmente, acordar en trasladarlas a la empresa que han creado. Los socios son propietarios de la empresa y, como propietarios, son totalmente responsables por lo que "esta" haga. No puedo yo otorgarle personería jurídica a mi perro o mi auto y luego decirle a los demás que cuando un accidente sucede, deben dejarme tranquilo y demandar al perro o al auto" (8).

Creo que esta crítica merece una consideración pues va al corazón del asunto al plantear la "artificialidad" de la figura jurídica de la empresa.

Por cierto que ésta genera destacados beneficios económicos tales como incrementar el capital disponible para la inversión productiva o permitir a los inversores la distribución del riesgo, pero la presentada no es una crítica "utilitarista" a la cual le preocupe la existencia de resultados materiales benéficos, ya que alega la violación de derechos, algo, por supuesto, mucho más importante que la eficiencia.

(8) Dun, Frank Van, *"Is the corporation a free market institution 2"*, Ideas of liberty, vol. 53, Nº 3, Irvington-on-Hudson, Foundation for economic education, march 2003, pág. 30

Tal vez pueda encontrarse una respuesta separando las consecuencias civiles y penales que el accionar de una empresa puede ocasionar. Respecto a las primeras, la responsabilidad limitada será un dato a tomar en cuenta por todo aquél que tenga relaciones con una empresa, tal el caso de un banco que le otorga un préstamo. En tanto y en cuanto el banco lo hace en forma voluntaria, debemos asumir que comprende los riesgos a los que puede enfrentarse; no hay una violación de derechos, a lo sumo habrá incumplimiento de un contrato para lo cual se habrán exigido las garantías necesarias: el resto es parte del riesgo comercial del negocio de prestar. Se alude que la figura de la empresa le daría la posibilidad a sus dueños de recibir créditos de bancos o proveedores pero luego repartir utilidades entre los socios y no cumplir con esos compromisos: es cierto, puede hacerlo, pero los acreedores actuarán como se mencionara antes y, por otro lado, una empresa que actúe de esa forma lo podrá hacer una vez, pero difícilmente reciba crédito de nuevo después de tal evento. Es decir, siendo los contratos voluntarios, nadie está obligado a tenerlos con instituciones de este tipo y si lo hace sabe los riesgos que asume, aunque la reputación cumple un importante papel para desalentar el tipo de actitudes antes mencionadas.

Un poco más complicado es el tema de las responsabilidades penales, pero aquí resulta difícil determinar cuáles pueden ser éstas ya que una "empresa" como tal, como persona jurídica, no mata o roba, sino que solamente ciertos individuos específicos pueden hacerlo. Incluso si una empresa, por ejemplo, arroja contaminantes a un río y a consecuencia de ello ciertas personas mueren, ha de haber algún responsable de carne y hueso por dicha acción y corresponderá a la justicia determinar si lo hizo por sí, cumpliendo órdenes, adrede o por descuido. Un derecho así violado no queda impune, siempre habrá uno o varios responsables.

Ejemplo

El caso de la *EAST INDIA COMPANY*

Seguramente no aceptaríamos hoy el tipo de carne que se comía en Europa a fines del siglo XVI, la que solamente era comible gracias a las especies que permitían su preservación y alargaban el período de disponibilidad para los consumidores europeos.

Especies como clavo de olor, nuez moscada, canela y jengibre cumplían esa función; otras incluso eran la base de muchas medicinas de la época. Los mercaderes de Londres habían formado la Compañía del Levante, pero era creciente la competencia de los mercaderes portugueses y holandeses quienes comerciaban directamente con Asia.

Los mercaderes de Londres decidieron crear una "compañía de responsabilidad limitada"que sería famosa por mucho tiempo, la *East India Company*:

"Cada uno puso lo que estaba dispuesto a pagar, y la suma total fue utilizada para comprar cuatro barcos y llenarlos con mercaderías para vender en Oriente. AL finalizar el viaje, y luego de vender la carga de retorno, las ganancias, si las había, serían compartidas por cada uno en proporción con el dinero aportado, además de la devolución de dicho aporte original; se la conoció como la 'sociedad colectiva' y fue la antecesora de las sociedades modernas" (9).

Los participantes no eran parte de la nobleza, sino mercaderes de la ciudad; nombres como Nicholsa Barnsley, almacenero, quien aportó 150 libras; Henry Bridgman, vendedor de cueros, 200 libras; Richard Wiseman, orfebre, 200 libras, y más de 200 otros. Los "accionistas" se dividieron en comités para comprar y aprovisionar los barcos; el capitán de la pequeña flota fue James Lancaster. En enero de 1601 la flota partió; sólo para retornar con182 hombres menos del total de 460 que habían partido, ¡atracando en Londres el 11 de Septiembre de 1603!

"En los círculos comerciales de Londres hubo cierta excitación. Las primeras noticias del retorno habían llegado a Plymouth, un mensajero había recibido 5 libras por llevar el mensaje. Se prepararon rápidamente depósitos para guardar la carga. Se pagaron seis libras al práctico del puerto y 917 libras a la Aduana. Luego de pagar éstos y otros gastos, resultó claro que la empresa había sido un éxito. Nadie podría haberlo asegurado antes, y los riesgos financieros habían sido grandes para los principales inversores. La flota trajo 1.030.000 libras de pimienta, la que fue vendida con un buen margen de ganancia" (10).

La East India Company ocupó desde entonces eun lugar muy importante en el comercio británico, en buena parte gracias al monopo-

(9) Gardner Brian, The East India Company, Ney York, Barnes & Noble Books, 1971, pág. 23.
(10) Op. cit., pág. 27.

lio que había obtenido de la reina Isabel I, la que la convertía en el único canal de comercio con Asia. Originalmente ese privilegio fue extendido por 15 años, pero ya en 1609 y con un nuevo rey de la familia Tudor, James I, buscaban ya una nueva licencia que les permitiera ampliar la cantidad de suscriptores, aumentar su capital y preparar más barcos para competir con holandeses y portugueses.

No sólo se prepararon nuevos barcos sino que se construyó un astillero de la Compañía, pero luego de veinte años fue abandonado y se pasó a alquilar barcos, a menudo construidos bajo especificaciones de la misma empresa. En 1621 empleaba 2500 marineros aunque ya no era la propietaria de los barcos.

Desde el año 1609 la Compañía había dejado de financiar cada viaje en forma separada, el aporte de los accionistas ya era el capital general de la empresa y se distribuían dividendos en relación al capital invertido.

Con el transcurso de los años, la Compañía fue recibiendo mayores atribuciones por parte de la corona británica: armar sus propios ejércitos (llegó a tener 260.000 soldados hindúes, el doble del ejército británico), emitir su propio dinero (metálico, por supuesto, que era aceptado por su contenido de metal, a pesar del "curso forzoso" que quisiera imponer el Gran Mugal de la India.

El negocio, no obstante, había resultado ser distinto al originalmente pensado: a nadie interesaban en Asia los productos ingleses, textiles preparados para otros climas, por lo que, aquello que fuera pensado originalmente como un negocio de importación/exportación, pasó a ser uno de importación solamente y exportación de oro para su pago. En los primeros 23 años de operaciones la Compañía exportó 753.336 libras esterlinas de oro.

Para comienzos del siglo XVIII, los barcos de la Compañía se habían convertido en la flota mercantil más famosa del mundo, pese a que no fueran de su propiedad.

Su *management* parece haber sido tan bueno que el Gran Mugal hindú decidió contratar a la compañía, primero para que realizaran en su nombre la recolección de impuestos, pero luego para administrar su propio gobierno. Esto, y ciertas operaciones militares, convir-

tieron a la Compañía en el efectivo gobierno de la India, un hecho resentido en forma creciente por los parlamentarios.

En 1833, el Parlamento aprobó una ley dando por terminado el monopolio comercial de la Compañía, y se le otorgó la administración de la India en nombre de la Corona por otros 20 años pero debía abandonar sus operaciones comerciales, vender sus mercaderías e instalaciones, período que se extendió hasta 1858. El 1º de Septiembre de ese año la Court of Directors of the Honourable East India Company realizó su última reunión y se despidió de sus empleados, marinos y militares, quienes pasaban ahora a serlo de la corona:

"La Compañía ha tenido el gran privilegio de transferir al servicio de Su Majestad un cuerpo de oficiales civiles y militares como el mundo nunca ha visto. Un gobierno no puede ser ruin, no puede ser débil, no puede faltarle la sabiduría, si ha generado dos servicios como el servicio civil y el servicio militar de la Compañía... Que Su Majestad aprecie el regalo – que tome en sus manos este vasto país y los fecundos millones de hindúes; pero que no olvide a la gran Compañía de la que lo ha recibido" (11).

Ejercicio

El siguiente es un artículo que hace referencia a la posible venta de unas usinas nucleares en Argentina, que luego no fue realizada.

El profesor podría pedir a los alumnos que lean el artículo, explicarlo y que se busquen otros ejemplos de "dependencia bilateral" en su respectiva área.

LA PRIVATIZACION DE LAS USINAS NUCLEARES Y LA TEORIA DE LA FIRMA

Martín Krause

La próxima privatización de las centrales nucleares de Atucha I, II y Embalse ha generado un alto grado de interés, particularmente relacionado con temas ambientales (disposición de los residuos nucleares) o con las prevenciones ante una potencial catástrofe.

(11) Gardner, op. cit., pág. 291.

Existen, sin embargo, otros aspectos de la ley recientemente aprobada que merecen consideración, demostrando que, lamentablemente, los legisladores no parecen haber tenido en cuenta algunos de los desarrollos recientes en materia de teoría económica, en particular los relacionados con la teoría de la firma o empresa.

En 1937, el luego premio Nobel en Economía Ronald Coase publicó un trabajo llamado "La teoría de la firma" (*Economica*, Nº 4), el cual pasó prácticamente desapercibido por varias décadas y en el que Coase intentaba contestarse porqué siendo que la coordinación en la utilización de los recursos se realiza a través de transacciones en el mercado existe tal cosa como una empresa. Su respuesta entonces fue que la figura de la empresa permite ahorrar "costos de transacción".

Para poner un ejemplo muy simple, en vez de estar negociando y contratando con una secretaria cuánto me cobra por tipear cada carta o hacer cada llamada telefónica ahorro "costos de transacción" si la contrato con una paga mensual para realizar diversas tareas que le solicite.

Este trabajo dio el puntapié inicial a lo que luego se conocería como "economía de los costos de transacción", enfoque que comenzara a florecer a partir de los años 70. Este enfoque toma como unidad de análisis la transacción, definida así cuando un bien o servicio es transferido de una unidad tecnológicamente separable a otra (Williamson). Esto es, se analizan las transacciones tanto dentro de la empresa como de ésta con terceros.

Muchos autores desarrollaron este análisis en campos muy diversos. Uno de ellos, Oliver Williamson (*Corporate Control and Business Behavior, 1970 ; Markets and Hierarchies, 1975)*, particularmente utilizó este enfoque asociado a la estructura de las empresas. Definió los atributos de las transacciones como los siguientes: 1) la frecuencia en que las mismas ocurren, 2) la incertidumbre a la que están sujetas y 3) el grado en que están apoyadas en inversiones específicas.

Este autor destaca la importancia del último atributo (*asset specificity*), el cual puede surgir de tres formas: especificidad de lugar (cuando una usina eléctrica está ubicada al lado de una mina de carbón); especificidad física (cuando cierta maquinaria puede ser utiliza-

da con un sólo objetivo); y especificidad humana (cuando alguien aprende en un determinado trabajo conocimientos que no le servirán en otro).

La conclusión de Williamson es que en estos casos cualquier negociación se convierte en una de "pequeños números", es decir, las partes sólo pueden negociar entre sí y tienen muy pocas alternativas. En estos casos de elevada especificidad, conviene que esos activos pertenezcan a la empresa en vez de ser contratados en el mercado (aunque contratos a largo plazo también son posibles según el grado de especificidad).

Pero los comentarios sobre la ley de privatización de las usinas nucleares señalan que quien las compre estará obligado a contratar el agua pesada en la Planta Industrial de Agua Pesada de Arroyito, la que quedaría en jurisdicción del organismo estatal CNEA (Comisión Nacional de Energía Atómica), así como la planta de enriquecimiento de uranio de Pilcaniyeu. Es decir, en términos de Williamson, la ley crea una elevada "especificidad", tan alta que cualquier comprador se va a ver amenazado por la falta de previsibilidad del comportamiento de la CNEA en el futuro, su único proveedor. Esta dependencia artificial puede llegar a tenerlo "atrapado" en el futuro.

En definitiva, la teoría económica diría que quedan dos caminos para eliminar la "especificidad" del activo: o se venden las usinas, las plantas de agua pesada y enriquecimiento de uranio todo junto o se vende todo separado y sin ninguna obligación de comprar a nadie. Mitad de una y mitad de otra no sería una buena solución.

CAPITULO V

EL PROCESO DE MERCADO

Las personas realizan intercambios porque esperan beneficiarse, valoran más lo que están por recibir que lo que van a entregar, si fuera al revés no estarían dispuestos a desprenderse de lo que poseen. Por supuesto que esto sucede "ex ante", es decir, es una valoración individual anterior al intercambio. Después, "ex post", la valoración puede ser diferente y no coincidir con las expectativas.

Vocabulario
Ex ante: antes de la acción
Ex post: después de la acción

Ejemplo

Intercambio mi colección de libros por una moto, con la expectativa de que pasaré muy agradables momentos dando vueltas con ella; la otra parte, espera, a su vez, disfrutar la lectura de mis libros. Esto es lo que nos motiva a intercambiar una cosa por la otra, tenemos distintas valoraciones de los mismos bienes:

A	B
Moto	Libros
Libros	Moto

En mi caso, A, la moto tiene una valoración superior, para B los libros la tienen. Estas condiciones "ex ante" permiten que el intercambio se realice, pero bien puede ser que luego se frustren, que descubra que al poco tiempo la moto me aburre, o la considere peligrosa, o choque contra un árbol; B, a su vez, puede pensar que los libros no eran tan interesantes como estimó en un principio. Ambos, también, pueden haber modificado sus valoraciones por otra serie de circunstancias, son las nuevas condiciones "ex ante" que pueden ahora motivar otros intercambios.

Siempre lo que intercambiamos son bienes escasos cuya valoración está sujeta a la ley de la utilidad marginal, y la posibilidad de realizar intercam-

bios nos permite producir para intercambiar, para "vender", no ya para el uso propio, lo hacemos entonces por el "valor de cambio" que esperamos obtener. En este caso el "valor de uso" o la utilidad que el bien puede brindarnos es pequeña.

Veamos esto con un ejemplo: puedo producir dulces caseros; seguramente haya comenzado a hacerlo para consumo personal o de mi propia familia, es decir, por su valor de uso. Ahora veo la oportunidad de vender a otros. Los dulces caseros están sujetos a la ley de la utilidad marginal, las primeras unidades pueden brindarme una gran utilidad para mi propio consumo, pero unidades sucesivas ya tendrán una utilidad menor y cuando he saciado buena parte de mi apetito por los dulces es probable que sea muy pequeña. En ese caso, el valor de cambio es superior al valor de uso y estoy dispuesto a intercambiar este bien por otro que valore más. Cuando el valor de cambio supera al valor de uso, "salgo" al mercado a buscar el intercambio.

Ahora bien, en el ejemplo anterior presentamos un caso donde el intercambio se realiza entre una moto y un conjunto de libros, pero es necesario que consideremos con más detalle lo que llamamos "libros". Dos problemas se nos presentan aquí: el primero de ellos es que un conjunto de libros puede ser una cantidad de unidades de un mismo libro, digamos 20 unidades de este libro. En ese caso, es muy probable que B los valorara por su valor de cambio, o de reventa, ya que su "valor de uso" caería luego de tener uno y haberlo leído (¿para qué tener 20 libros iguales?). También puede ser un conjunto de libros distintos, en cuyo caso es más probable que B los valorara por su valor de uso, por la satisfacción que espera de su lectura o de tenerlos en su biblioteca. En este segundo caso las valoraciones son más complicadas porque los "conjuntos de libros" pueden cambiar y en tal caso cada uno de ellos sería un "bien" distinto.

Sigamos ahora con el primer ejemplo, el conjunto de libros iguales. La escala de valores de A podría describirse de la siguiente forma:

24 libros
23 libros
22 libros
1 moto
21 libros
20 libros

En este caso vemos que A estaría dispuesto a intercambiar 20 libros o 21 libros por la moto o cualquier cantidad de libros menor a esa, por no ya 22

libros, los que prefiere a poseer la moto. Por otra parte, B ha de tener la siguiente escala de valores

22 libros
21 libros
20 libros
19 libros
1 moto
18 libros

B, por su parte, valora más los 20 libros que la moto, pero no 18 libros, ante los cuales se quedaría con ella. Si ponemos las dos columnas una al lado de la otra, igualando la unidad de una moto, vemos:

A	B
24 libros	21 libros
23 libros	20 libros
22 libros	19 libros
1 moto	1 moto
21 libros	18 libros
20 libros	

Para que el intercambio se realice, el precio mínimo de venta del vendedor (A) tiene que ser menor que el precio máximo de venta del comprador (B). En este caso estamos considerando un trueque, por lo que ambos son vendedores y ambos son compradores, pero vamos a considerar a A como comprador de una moto.

Vemos que en este caso el precio mínimo de venta de B es 19 libros (por un precio menor se queda con la moto) y el precio máximo de compra de A es 21 libros (por un precio mayor se queda con la moto). Entre 19 y 21 libros existe un margen que ambos pueden acordar para hacer un intercambio mutuamente beneficioso; que sería 20 libros (ya que suponemos que no están interesados en comprar o vender fracciones de libro).

El margen entre el precio mínimo de venta y el precio máximo de compra podría ser más amplio:

A	B
25 libros	20 libros
24 libros	19 libros
23 libros	18 libros
1 moto	1 moto
22 libros	17 libros
21 libros	

En este caso el precio mínimo de venta es 18 libros y el precio máximo de compra es 22 libros, por lo que existen diversos precios a los que el intercambio podría realizarse, tanto sea 19, como 20 o 21 libros. En qué precio se realizará el intercambio no podemos decirlo, dependerá de la negociación que llevan a cabo las partes, de su capacidad de negociación. Cada uno tratará de obtener el mejor precio posible.

La coordinación

De esta forma los individuos buscan alcanzar sus preferencias, pero para que puedan hacerlo en el marco de una sociedad compleja, es necesario que sus planes individuales terminen siendo coordinados, y el grado de eficiencia del sistema en su conjunto estará dado por el grado de coordinación de esos planes que haga posible, ya que esos son los beneficios que se obtienen de la cooperación social.

La división del trabajo y la especialización nos permiten multiplicar la cantidad de necesidades que podemos satisfacer, a un nivel muy superior del que podríamos alcanzar solos en una isla como Robinson Crusoe. Pero esta misma especialización que nos permite ser más productivos introduce la necesidad de coordinación, ya que si cada uno de nosotros se especializara en la misma tarea, la división del trabajo sería inútil. Tiene que haber alguna forma de cooperar con otros en forma eficiente y esto sucederá si es posible coordinar nuestras acciones de forma tal que terminemos cubriendo entre todos la mayor cantidad de tareas a realizar. Esto demanda resolver tres problemas distintos:

1. De alguna forma ha de determinarse un grado de prioridades respecto a qué bienes y servicios han de producirse siendo que los recursos son siempre limitados con respecto a las necesidades. ¿Cuáles son los productos y servicios prioritarios? En este punto es necesario comprender que no existe una lista "social" de prioridades, sino que cada uno de nosotros tiene una lista de prioridades propia y, en verdad, no existe una forma de agregar estas prioridades en una lista única sin violar las preferencias de algunos. Escuchamos decir muchas veces que los recursos deberían dedicarse a esto o aquello, pero esto sólo refleja lo que una persona preferiría para todos los demás, no necesariamente lo que cada uno de nosotros tiene como prioridad. No hay forma de "agregar" estas preferencias en una sola lista y al mismo tiempo respetar la libertad de cada persona.

2. Un segundo problema tiene que ver con la forma en que los recursos son combinados para producir esos bienes y servicios que han sido considerados prioritarios. Esto es, una vez que se ha decidido qué bienes y servicios son necesarios se debe también decidir el método de producción que se utilizará para obtenerlos, la combinación de insumos y la tecnología que se aplicarán, ya que a menudo existen diferentes métodos de producción que son "técnicamente" posibles. Por ejemplo, un puente puede fabricarse de cemento, madera, acero o platino, ¿cuándo se usará un material y cuándo se usará otro? Es necesario comprender que es ésta una decisión "económica". Se requiere alguna señal para que el productor pueda ser guiado a utilizar el método más eficiente, en el sentido de que consumirá la menor cantidad de los recursos más escasos en la sociedad. En el caso anterior está claro que el "platino", aunque pueda dar como resultado un puente muy seguro y duradero, no sería la mejor elección dado que, por el momento, parecería ser un recurso más escaso que los otros que mejor sería dedicarlo a otros usos. De la misma manera en que los productos pueden ser producidos en variadas formas, los recursos pueden utilizarse y asignarse en diversas combinaciones.

3. En la economía de mercado, la producción se realiza principalmente para satisfacer las necesidades de otros, no las propias. Un productor de café no va a consumir todo el café que produce y cuando ese café llegue a manos de un consumidor, éste no tendrá probablemente ninguna idea de quién fue que lo produjo. Pero es necesario que exista una forma de compensación por el esfuerzo realizado por todos los que participaron desde el momento en que se plantó el café, hasta que se cosechó, se tostó, se molió, se envasó y se transportó hasta el punto donde lo fue a buscar el consumidor. Esta compensación tiene que ser suficiente en cada producto y servicio como para terminar promoviendo la producción de todos aquellos que los consumidores demandan, en la cantidad y calidad que lo hacen.

Como puede verse, estos tres problemas son de tal magnitud que ni una sola mente, ni la más poderosa computadora podrían resolverlos. En una economía de mercado estos problemas de coordinación encuentran su solución en el proceso de mercado, donde cumplen un papel central los precios. La relativa exitosa coordinación que se obtiene en la economía de mercado, y decimos "relativa" porque ya vimos que nunca es "perfecta", es muy superior a cualquier alternativa de economía planificada, y es la consecuencia del proceso de mercado que determina los precios. Estos guían las decisiones individuales a tomar en cuenta todas las condiciones relevantes en el mercado.

Este proceso, entonces, termina resolviendo los tres problemas de coordinación, aunque en la práctica no se encuentran separados sino que forman parte del mismo proceso.

- En una economía de mercado, la tarea de producción es llevada a cabo por emprendedores en búsqueda de ganancias. Si un productor puede producir dos bienes que tienen el mismo costo, va a decidirse por aquél que tenga el mayor precio de venta. Por eso, en el mercado se asignan las prioridades en el proceso que determina los precios, la prioridad la tienen los productos que permiten obtener una mayor ganancia. Esto no quiere decir que sean solamente los productos más "caros" porque está claro que el mercado tiende a satisfacer "todas" las necesidades, no solamente las de productos muy sofisticados por los que ciertos clientes están dispuestos a pagar altos precios, sino también otros que tienen precios muy bajos pero que brindan una adecuada ganancia a través de su producción masiva. Los emprendedores van a comprar recursos para producir esos bienes y servicios que ofrecen los mayores márgenes de ganancias por unidad de capital invertido. Los cambios en la urgencia que tengan los consumidores respecto a ciertos bienes se reflejarán en sus precios y, por ende, en la prioridad que tendrá su producción en el mercado. También la relativa escasez enviará una señal de ahorrar en el uso de ese recurso. Cuanto más ágilmente responda el sistema de precios a los cambios en las preferencias de los consumidores y en la disponibilidad de los recursos y nuevas tecnologías disponibles más se acomodarán las decisiones de los productores de satisfacerlas. Esto es lo que suele llamarse comúnmente "la soberanía del consumidor", pues son éstos, mediante sus actos de compra, los que envían las señales a los productores y guían sus decisiones de producción, y cuando cambian esos actos de compra envían señales de premio o castigo a los distintos productores. Por esa razón, cualquier proceso de intervención en las señales de precios termina distorsionando los mensajes que los consumidores envían a los productores.

- Que la producción en el mercado se realiza con la mira puesta en las ganancias, también tiene consecuencias respecto al segundo problema de coordinación. Cuando un cierto bien puede ser producido a través de distintos métodos de producción, será más rentable utilizar el más barato. Este será el que tienda no solamente a utilizar la menor "cantidad" de recursos sino también sus menores precios. El valor de mercado de las distintas combinaciones de recursos influirá las decisiones de los productores a utilizar más maquinarias o no, a contratar más mano de obra o no, a construir fábricas más grandes o más pequeñas, y así con numerosas otras decisiones.

  Esto nos muestra que los precios de mercado son la base del cálculo de costos de los productores. Los precios de cada recurso van a tender al punto en que toda la oferta disponible sea comprada por los productores. Estos compiten entre sí para asegurarse esos recursos y al hacerlo elevan sus precios hasta donde todavía sea rentable para ellos producir. Por ello, dado un precio de mercado, el recurso será utilizado para la producción de aquellos productos que garanticen una mayor ganancia, ya que aquellos productores que los estuvieran utilizando para actividades que dan una ganancia menor no podrían competir contra los otros ofreciendo precios superiores. Al comprar los recursos más baratos (entre todos los que sean técnicamente equivalentes), el productor tenderá a comprar aquellos recursos que sean menos valorados en otros usos en la economía.

  No es de esperar que en un cierto momento el proceso de mercado haya logrado alcanzar la completa coordinación de todas las decisiones relacionadas con los métodos de producción. Inevitablemente, se utilizarán ciertos recursos que podrían ser utilizados en forma más valiosa en otros procesos de producción. Pero en tanto el mercado sea libre, y por ende competitivo, existirá una tendencia a descubrir esas oportunidades por parte de los emprendedores que buscan ganancias. El proceso de mercado va a presentar un constante proceso de reasignación de recursos de unos usos a otros de forma tal de adecuarse mejor a las cambiantes preferencias de los consumidores.

- El sistema de precios es también responsable de la solución del tercer problema de coordinación, cual es el de determinar las recompensas que recibirán cada uno de los propietarios de recursos. Los dueños de recursos venden los servicios que éstos dan en el mercado a precios que son determinados por su oferta y la demanda de los emprendedores. Con el ingreso que así reciba, el dueño de un recurso (puede ser el alquiler de un campo o el contrato laboral por el que se contrata la fuerza de trabajo) actúa como consumidor o ahorrista, por lo que el nivel de consumo y ahorro que tenga está determinado por el valor que el mercado otorga a los servicios que ha aportado al proceso productivo.

  Los ingresos, entonces, son determinados por los precios que surgen en el mercado por los servicios de los distintos recursos, los que dependen

de su productividad en distintas áreas de la producción. Cuando el dueño del recurso no tiene una preferencia respecto a un uso del recurso en particular, tenderá a venderlo al mejor postor (quien pague el salario más alto o el alquiler más alto), y éste será el emprendedor cuyos cálculos de rentabilidad le muestren que agregando este recurso generará más valor. El proceso de mercado, entonces, distribuye las recompensas de forma tal que atrae la asignación de los recursos a los usos más productivos. De la misma forma, cada dueño individual de recursos disfrutará de los frutos de la producción del mercado en la medida que sus servicios sean considerados valiosos por otros. Lo que no reciben los dueños de recursos es el mayor valor que ha generado el emprendedor, su ganancia pura.

La función de las ganancias

El sistema de precios guía a los recursos hacia sus usos más productivos, pero no es un sistema "automático" sino que es la expresión de las valoraciones humanas, es el resultado de decisiones empresariales conscientemente pensadas y ejecutadas tomadas con el objetivo de obtener ganancias.

Se obtienen ganancias cada vez que se puede vender algo a un precio mayor al que se lo comprara, o mayor que la suma de los precios de los recursos combinados en la producción de un producto. Para que existan esas ganancias debe existir esa discrepancia de precios, y también que el emprendedor sepa de su existencia. El emprendedor obtiene una ganancia porque reconoce, antes que otros, la existencia de esta discrepancia, de este diferencial en los precios. Esto puede ser simplemente comprar un producto en una zona para venderla en otra donde el precio es mayor, o comprarla en un cierto momento para venderla más tarde esperando que entonces el precio sea mayor, o, por último, la típica actividad productiva que es sumar ciertos recursos en un proceso productivo esperando que el producto elaborado tenga un precio futuro mayor que los precios futuros de los recursos individualmente.

Ejemplo

El productor de trigo agrega distintos recursos: semilla, fertilizantes, el servicio de la maquinaria agrícola (sembradoras, cosechadoras), mano de obra, entre otros, y espera que el precio futuro del trigo que vaya a vender sea superior al precio de cada uno de estos insumos de forma tal que le quede una ganancia que justifique la inversión que realiza en su compra.

Cada participante del mercado conoce algunos de los datos de mercado relevantes e ignora muchos otros más. El proceso de mercado tiende a presentar oportunidades que son aprovechadas por algunos, haciendo entonces evidente esa información que antes no se encontraba disponible. La búsqueda de ganancias, entonces, genera información para reasignar recursos y son el premio para quienes lo hacen en la forma adecuada, desde el punto de vista de los consumidores, quienes otorgan dicho premio.

El proceso general

El problema central a comprender es la forma en que las fuerzas del mercado determinan las decisiones que se tomarán:

- Cuántas unidades estarán dispuestos a vender los propietarios de cada uno de los recursos
- Cuántas unidades estarán dispuestos a comprar los emprendedores, cómo las combinarán utilizando determinado proceso de producción y qué producto final estarán produciendo, y
- Qué productos o servicios estarán por comprar los consumidores.

Estas decisiones van a determinar el precio y la cantidad de cada uno de los factores y el de cada uno de los precios de los productos y servicios, los métodos de producción utilizados, la cantidad producida de cada producto y la cantidad que los consumidores comprarán de cada uno de ellos. Si estas decisiones no combinan entre sí perfectamente, entonces habrá frustraciones por parte de algunos participantes del mercado quienes revisarán sus decisiones hacia el futuro. Lo que debemos comprender es cómo el proceso de mercado revela estas inconsistencias, lo cual permitirá ajustarlas en el futuro.

La ausencia de equilibrio significa que los recursos están siendo utilizados en procesos de producción que no se ajustan consistentemente a los precios de los productos, y éstos no se ajustan tampoco a las preferencias de los consumidores. Estos desajustes se hacen sentir tarde o temprano, se "conocen" y, por lo tanto, permitan ajustar las decisiones.

Por ejemplo bien puede ser que se produzca mucha cantidad de un cierto producto y muy poco de otro en relación a las preferencias de los consumidores. Los productores erraron en sus decisiones porque no tenían

información exacta acerca de cuáles iban a ser las decisiones de los consumidores. La frustración, tanto de los productores como de los consumidores alterará los precios relativos de estos dos productos.

Esto crea oportunidades de ganancia, ya que se hace evidente que sería posible transferir ciertos recursos de un uso (del que "sobran" productos) a otro (al que "escasean") y obtener un mejor resultado. No solamente aquellos individuos que tomaron las decisiones erradas desconocían otras oportunidades, también todos los demás participantes, ya que cualquier otro podría haber aprovechado esa oportunidad.

Esto nos muestra el papel central que cumplen los emprendedores en el mercado como también la relación entre la imperfección del conocimiento y el estado de desequilibrio.

El proceso de mercado en múltiples períodos

Hasta el momento, no obstante, hemos estado considerando el proceso de mercado como si fuera un proceso que tiene lugar en un solo período. Es como si hubiéramos considerado que los propietarios de recursos toman decisiones para un cierto día solamente, como también las decisiones tomadas por los emprendedores respecto a esos recursos y los consumidores respecto a los productos.

En realidad, todos ellos toman decisiones no solamente para un cierto día sino también con respecto a períodos futuros. El consumidor puede realizar planes no solamente para asignar su ingreso en un cierto día, sino también para esa misma semana o para numerosas semanas en el futuro. Podemos estar decidiendo comprar un auto ahora, pero también considerando lo que vamos a ahorrar para comprar otro que lo reemplace dentro de unos años, o lo que vamos a mantener como reserva para futuras necesidades de consumo. Los propietarios de recursos pueden tomar una decisión de vender una cierta cantidad este año, pero una cantidad diferente el año próximo. La decisión que se toma en cada período forma parte de un plan para múltiples períodos. Siempre nuestras decisiones se encuentran en una secuencia temporal.

Ahora no solamente tenemos que considerar nuestras decisiones para producir y consumir en un determinado período sino también que podemos decidir producir hoy más o menos que mañana lo mismo que consumir hoy más o menos que en períodos futuros. Esto quiere decir que la

economía no solamente debe coordinar los planes presentes, sino también los planes futuros de cada uno de los participantes en el mercado, lo cual crea oportunidades para realizar intercambios "intertemporales".

Incluso Robinson Crusoe, solo en la isla, sin ni siquiera producir nada, toma decisiones intertemporales a través de sus decisiones de "almacenar" ciertos productos. La decisión de almacenar un producto significa aceptar el sacrificio de su consumo hoy, para poder consumirlo mañana. En una economía de mercado, se multiplican estas posibles decisiones.

Las posibilidades que se presentan se deben a diferencias en las escalas de valores de los distintos participantes del mercado respecto al orden temporal en que quieren satisfacer sus preferencias. Si Gómez decide darle 10 peras a García, a cambio de 12 peras al día siguiente, esto significa que las peras "hoy" se encuentran en una posición más baja que las 12 peras mañana, mientras que en el caso de García la situación es la inversa. La divergencia en sus "preferencias temporales" ha creado las condiciones para ese intercambio temporal, y esto a su vez para la existencia de "precios intertemporales".

Cuando los intercambios son en un solo período surgen precios de intercambio para cada par de productos intercambiados. Estos precios representan los términos en los que un participante puede transformar su tenencia de un producto en la tenencia de otro por medio del intercambio. Cuando consideramos un mercado multi-período se obtienen relacionados de intercambio entre productos en fechas diferentes. Si Gómez entrega 10 peras hoy a cambio de 12 peras dentro de un año nos encontramos con una "tasa de interés" del 20% anual. En una economía monetaria estos intercambios se realizan por dinero, como veremos más adelante, por lo que Gómez entrega sus 10 peras hoy a cambio de una determinada cantidad de dinero dentro de un año, una cantidad que será un 20% superior al precio de las peras hoy.

Para que un mercado de intercambios intertemporales esté en equilibrio, los planes temporales de cada participante deben estar coordinados. Deben ser tales que para cada sacrificio presente de un producto en el período 1 para comprar un producto en el período 2, debe haber otro participantes que esté planeando el mismo intercambio, pero al revés. Si, como resultado del conocimiento imperfecto, las tasas de intercambio intertemporal son distintas de las que serían en equilibrio, algunos participantes se verán frustrados y, por lo tanto, revisarán y ajustarán sus estimaciones.

Para que exista equilibrio tiene que existir la misma relación entre:

- El precio actual de cada producto
- Los precios que los participantes creen que van a existir en cada una de las fechas futuras
- Las distintas tasas de interés para vencimientos a distintos plazos.

Pero, al igual que lo tratamos antes, es de esperar que el mercado se encuentre en desequilibrio. Los cambios en las preferencias van a alterar los planes y van a complicar los planes de coordinación.

En el caso particular del mercado intertemporal la coordinación es más complicada porque tenemos que considerar las "expectativas" de precios de los distintos participantes en fechas futuras. Esto crea incertidumbre y, por lo tanto, riesgo.

El papel de la especulación

La palabra "especulación" tiene una mala connotación. Es lamentable que así suceda, y se debe a la falta de conocimiento de la función que la especulación cumple en el mercado y también a que los especuladores han sido muchas veces presentados como los "villanos" por parte de ciertos gobiernos, los que les atribuyeron ser las causas de problemas que ellos mismos creaban.

Supongamos que existen razones para creer que en el futuro habrá poco petróleo. Entonces, muchos participantes reducirán voluntariamente su consumo en ciertos períodos para poder ofrecer petróleo durante ese período de futura escasez. Esto requerirá almacenar ese petróleo hasta que sea necesario en el período futuro. Un mercado en equilibrio ajustará el precio actual del petróleo, la tasa de interés y el precio esperado del petróleo en el futuro.

Cuando un mercado intertemporal no se encuentra en equilibrio, entonces existen oportunidades de "arbitraje" que los especuladores van a procurar aprovechar. Por ejemplo, si un participante del mercado ha descubierto, antes que otros, que habrá una escasez futura de petróleo, podrá obtener ganancias especulativas comprando petróleo hoy a precios bajos (o comprando hoy a un precio barato la "promesa" de entrega de petróleo

en el futuro, y venderla entonces cuando el precio sea más alto, cuando haya escasez. Está reasignando ese recurso en el tiempo; de un momento en que existe una cierta abundancia relativa para su consumo futuro en un período en el que va a escasear.

Los especuladores buscan ganar dinero, comprando barato y vendiendo más caro. Pero sólo puede hacer esto el especulador "exitoso", aquél que puede predecir los precios mejor que otros y que está dispuesto a arriesgar su dinero en base a ese pronóstico.

Si compra un lunes acciones a $ 10 y vende el viernes a $ 15 es porque otras personas, en ese mismo mercado, no esperaban que esto sucediera, ya que de otra forma hubieran esperado hasta el viernes para vender. En este sentido, la especulación parece un juego de suma cero, lo que uno gana es lo que otro pierde, pero en verdad el otro no ha perdido nada, ya que vendió cuando pensaba que le convenía hacerlo. Ha perdido una oportunidad de ganar por no tener la información necesaria, el pronóstico, o la voluntad de asumir el riesgo y esperar.

Sin embargo, esto no es todo, porque en el proceso de aprovechar ese mayor conocimiento o intuición los especuladores influencian los precios. Cuando estos se encuentran subvalorados en relación a la nueva información disponible, el especulador exitoso compra, y al hacerlo hace subir los precios. Por el contrario, cuando los precios están sobrevalorados respecto a la nueva información disponible, vende, y el precio tiende a bajar.

Como existen cientos y miles de analistas profesionales observando los precios de mercado y toda la información que puedan conseguir y que pueda tener un impacto en ellos, cada nuevo dato que surge en el mercado da como resultado algún ajuste de los precios para tenerlo en cuenta.

Ejemplo

El productor de trigo de la pampa argentina poco sabe de lo que sucede en Ucrania. Apenas conoce a ese país y tiene poca idea de lo que allí se produce. Pero no necesita saber eso. En el caso de que hubiera una sequía en Ucrania que disminuyera drásticamente la producción en ese país, el mercado tomará en cuenta esa situación y el precio del trigo se elevará. Esa es información suficiente para el productor argentino: por un lado el precio le está informando que el trigo es ahora más escaso de lo que era antes, algo ha sucedido en algún lado por lo que habrá menos

oferta de trigo en relación a la demanda; por otro, le indica también qué hacer, el mayor precio de trigo es un incentivo para que produzca más, precisamente la respuesta adecuada ante la escasez de trigo resultante de la sequía en Ucrania. El productor hizo todo eso sin tener necesidad de conocer todos los detalles de lo sucedido a kilómetros de distancia.

El sistema de precios, entonces, es, como dijera F. A. von Hayek, un gran sistema de telecomunicaciones, que transmite información en forma muy "económica" pues la resume en un simple número, un precio.

Mercados futuros

En el pasado, solía suceder que los productores de trigo, por ejemplo, llevaban el producto al mercado en el momento de su cosecha, pero como esa fecha era la misma para todos ellos, y todos llegaban al mismo tiempo al mercado, se producía algunas veces un exceso de oferta por el cual muchos terminaban abandonando su producto con grandes pérdidas. Al mismo tiempo, unos meses después, sucedía exactamente lo contrario, ahora no había granos disponibles y, por lo tanto, ante la escasez de su oferta el poco que pudiera conseguirse alcanzaba precios muy altos.

Por supuesto que estas "señales de precios" generaron el incentivo para que algunos entraran en el mercado comprando en los momentos de abundancia para luego vender en los momentos de escasez. Con ello permitían a quienes de otra forma hubieran terminado tirando el producto, contar con una demanda que sostenía el precio en el momento de la cosecha y, al mismo tiempo, contar con grano suficiente en los momentos en que hubiera estado muy escaso y con los precios por las nubes.

Esta diferencia de precios entre una fecha y otra debería ser tal que justificara la inversión en las instalaciones necesarias para su almacenamiento. Así, los operadores de este mercado llegaron a organizarse para tener un lugar donde se encontraban y podían intercambiar contratos de compra y venta de granos para fechas futuras. Posteriormente, lo que se inició con los granos pudo extenderse a la compra y venta futura de muchos otros productos, e incluso activos financieros tales como monedas de otros países, tasas de interés o, el futuro del clima que afecta a las cosechas.

Los mercados modernos han avanzado mucho y se han sofisticado considerablemente. Los mercados pueden ser relativamente "desorganizados", esto es, por ejemplo, el mercado de verdulerías en un cierto barrio de la

ciudad donde los distintos comercios compiten entre sí para atraer a los consumidores del barrio; o pueden ser más formales y organizados como lo es una "bolsa de comercio", por ejemplo, donde se intercambian acciones y bonos de empresas. Estos mercados funcionan en base a ciertas "normas", muchas de las cuales son fruto de décadas de tradición. Suelen ser mercados "autorregulados", pues fijan sus propias normas, que cumplen todos aquellos que quieren operar en ellos.

En esos mercados se intercambian miles o cientos de miles de dólares en pocos minutos con tan sólo señas que realiza el comprador y el vendedor que se encuentran en el recinto. No obstante ese alto grado de "informalidad" esos contratos son tan reales y respetados como el más detallado contrato escrito, ya que la reputación de los operadores se encuentra en juego y cualquier que no cumpliera con su parte del compromiso sería separado del mercado o marginado por otros operadores.

Esa información se refiere, también, al futuro. Los mercados de futuros son un desarrollo moderno y, por cierto, complejo, para poder producir y transmitir información sobre las expectativas actuales respecto de eventos futuros. Estos mercados permiten trasladar el riesgo asociado con la incertidumbre hacia quienes están dispuestos a asumirlo. Aunque la gran mayoría de nosotros sepamos poco de tales mercados complejos, nos beneficiamos de la más eficiente asignación de los recursos que estos mercados permiten.

Definición
Un contrato a término o *forward* es un acuerdo realizado en este momento, en el que una parte acuerda comprar una cierta cantidad de determinado producto a un cierto precio, llamado precio a término, en una cierta fecha futura, que es la fecha de entrega. Por otro lado, la parte que vende se compromete a hacerlo en esa misma fecha a cambio del precio pactado. En verdad, se trata de un acuerdo de compra-venta adelantada con entrega y pago en una fecha futura.

Un contrato de *futuros* es un tipo especial de contrato a término. Existen algunas diferencias entre uno y otro, entre ellas: el contrato de futuros es un contrato estandarizado mientras que el contrato a término es distinto en cada caso. Los contratos futuros se negocian e intercambian en mercados organizados.

Asimismo, es necesario tener en cuenta dos precios diferentes: el del contrato de futuros o precio de futuro, y el del producto que se intercambia o producto subyacente o precio de cancelación. En un contrato a término, la obligación se cancela con la entrega del producto en la fecha futura; en el contrato de futuros el contrato se cancela al precio del futuro en la fecha

estipulada. Suele suceder que el precio del futuro converge hacia el precio de cancelación a medida que se acerca la fecha.

El precio de un contrato a término, suponiendo que no hay costos de almacenamiento o pagos de dividendos tiende a ser igual al precio actual (spot) más la tasa de interés hasta la fecha de cancelación. Por ejemplo, si una acción de Petrobrás cotiza actualmente a $20 y la tasa de interés anual es del 5%, entonces el precio a término de la acción a un año será de $21. Si fuera mayor que esto, digamos $22, entonces cualquiera podría "arbitrar" esta diferencia pidiendo un préstamo en un banco por $20 para comprar la acción ahora, vendiendo al mismo tiempo un contrato a término sobre esas acciones. Es decir, le costaría $20 y vendería a $22 obteniendo un rendimiento del 10%, el doble de la tasa de interés (teniendo en cuenta el riesgo de incumplimiento de la otra parte).

Al comprar en el mercado spot elevaría el precio de éste y al vender en el mercado futuro reduciría su precio por lo que la diferencia tendería a desaparecer.

Es importante tener en cuenta que el valor de Mercado inicial en los contratos futuros es cero, es decir se elige un precio futuro que hace que el valor presente del contrato sea cero (es decir, el precio futuro descontada la tasa de interés).

Supongamos que el 1 de Marzo de 2007 el precio de Petrobrás es de $20 y la tasa de interés es del 5%, por lo que el precio futuro a un año es de $21. Se realiza un contrato entre dos partes por la que una se compromete a comprar, digamos, unas 100 acciones de Petrobrás a $21 con entrega el 1 de Marzo de 2008. No se realiza ningún pago en ese momento. Supongamos que a los seis meses, el 1 de Septiembre de 2007 el precio spot de las acciones de Petrobrás ha subido a $30 mientras que la tasa de interés se mantiene en el 5%. En este caso el precio futuro a seis meses de las acciones de Petrobrás, el precio de un contrato realizado en ese momento con fecha de conclusión del 1 de Marzo de 2008 estaría levemente por debajo de $31,5.

Habíamos dicho que el comprador había formalizado un contrato para comprar 100 acciones al 1 de Marzo de 2008 a $21 mientras que el precio futuro ahora, el 1 de Septiembre, ha subido a $31,5, por lo que el contrato de compra a término de este comprador habrá subido desde cero, cuando firmó el contrato, a $1023.

Para comprender esto consideremos que el comprador podría "vender" ahora un contrato a seis meses por 100 acciones de Petrobrás por un precio de entrega de $31,5. El 1 de Marzo sus dos contratos futuros le permitirían:

a. Comprar 100 acciones de Petrobrás a $2100 ($21 cada una)

b. Vender 100 acciones de Petrobrás a $3150 ($31,5 cada una)

De esa forma podría garantizarse una ganancia de $1050. Esa perspectiva tiene hoy un valor de aproximadamente $1023 (descontándole la tasa de interés a los $ 1050 por seis meses). Si el comprador es ahora más "rico" en esta suma, el vendedor es más "pobre" en la misma cantidad.

Sabemos que el valor de un contrato de futuros a seis meses es de cero, entonces su precio tendrá que tener en cuenta esta circunstancia, subirá hasta reconocer el nuevo valor futuro.

Como las variaciones en los precios hacen que una parte de cada contrato se haya beneficiado por ese cambio de precio, o se haya perjudicado, estos mercados parecen ser del tipo de "suma cero", donde lo que uno gana el otro lo pierde, algo así como las apuestas. Pero estos mercados cumplen una función importante porque permiten coordinar las decisiones sobre producción y consumo en distintos períodos futuros. Además, estos mercados permiten "calzar" o "hegde" el riesgo. Esto sucede porque el valor positivo o negativo de mercado del contrato compensa las pérdidas o ganancias de otras fuentes.

Ejemplo

La rentabilidad de un productor de café molido y tostado está directamente vinculada con el precio del grano de café. Si el precio de éste se dispara, sus costos aumenta directamente porque el costo del grano de café es un alto porcentaje del costo del café molido y si aumenta el precio en la misma proporción el consumo de café cae (porque su demanda es relativamente elástica, es decir, existen sustitutos, los consumidores se trasladan a tomar té u otras infusiones).

Pero los productores de café molido tienen experiencia en este mercado, saben que eso puede suceder porque una cosecha puede perderse, por ejemplo, y para evitar estar "apostando" a que eso no suceda, prefieren asegurarse comprando las cantidades de café que necesiten en el fu-

turo a través de contratos de este tipo. Si el precio spot de café sube repentinamente, los productores se verán perjudicados por ese mayor costo, pero esto es compensado (aunque sea parcialmente) por el mayor valor de sus contratos futuros.

Por otro lado, si el precio del café cae, el valor de mercado de esos contratos futuros se vuelve negativo, sin embargo esto no le preocupa al productor porque compensa esto con el mayor margen que ahora tiene en la venta de café molido.

Podemos ver que los contratos futuros actúan como una especie de seguro con el que los productores pueden reducir su riesgo en relación a las fluctuaciones de ciertos precios que sean clave para ellos, comprando y vendiendo estos contratos.

Opciones

Con una opción de "call" el portador tiene el derecho, pero no la obligación, de comprar el activo subyacente a un precio específico (llamado "precio establecido o *strike*), en una cierta fecha, llamada fecha de vencimiento. Las llamadas opciones "europeas" restringen la opción a la fecha de vencimiento solamente, mientras que las "americanas" lo permiten en cualquier fecha, incluyendo la de vencimiento. A su vez, las opciones "put" permiten al portador vender el activo subyacente al precio establecido (*strike*) tanto en la fecha de vencimiento (europeas) como en cualquier momento (americanas).

Ceteris paribus (recordemos, si todo lo demás se mantiene igual), las opciones de call son más valiosas cuando el precio spot del activo subyacente cae. A la fecha de vencimiento, si el precio spot es mayor que el precio establecido, entonces la opción vale la diferencia entre uno y otro, mientras que la opción put no tiene valor. Por el contrario, si el precio spot se encuentra debajo del precio establecido, entonces la opción put vale la diferencia y la opción call no vale nada.

Por ejemplo, supongamos que Juan posee una opción call de acciones de Petrobrás, con una fecha de vencimiento al 1 de Enero de 2007 y un precio establecido de $50. Cuando llega esa fecha, si el precio spot es de $50 o menos entonces la opción de Juan no vale nada, ya que es una opción y no está obligado a ejercerla. Sin embargo, si el precio de las acciones ha subido a $60, entonces su opción de "call" tiene un valor de $10, ya que

tiene el derecho a comprar una acción de Petrobrás al precio de $50 y puede venderla en el mercado a $60.

Todo lo contrario le sucede a Pedro, quien suponemos posee una opción "put" con la misma fecha de vencimiento, pero a un precio establecido, digamos, de $ 35. Si el 1 de Enero el precio de la acción de Petrobrás es de $35 o más su opción de "put" expira sin ningún valor (nuevamente, porque no tiene la obligación de ejercerla sino solamente el derecho). Pero si la acción ha caído, digamos a $22, entonces su opción "put" tiene un valor de $12, porque puede comprar una acción de Petrobrás en el mercado a $22 y luego ejercer su opción obligando a la otra parte a comprarla a $35.

A diferencia de los contratos a término y futuros donde el valor inicial del contrato es de cero, el que emite una opción de *call* o *put* recibe un pago por parte del comprador. Es el precio (de prima) que paga por tener la opción de no realizar la compra o la venta en la fecha pactada.

¿Para qué sirven las opciones? En síntesis, las opciones permiten ajustar los riesgos financieros de distintos sucesos futuros en forma mucho más sofisticada de lo que incluso pueden hacerlo los contratos a término y los futuros.

Por ejemplo, si un especulador es pesimista respecto de la evolución de la economía argentina para el año siguiente puede "vender" futuros del Índice Merval de la Bolsa de Acciones de Buenos Aires. Pero, ¿qué pasa si tiene expectativas encontradas respecto al futuro? Digamos que piensa que el Indice tiene un 80% de posibilidades de estar entre 1000 y 1900, un 9% de posibilidades de caer abruptamente por debajo de 1000 y un 1% de probabilidades de subir por encima de 1900. El detalle de las operaciones que podría realizar es ya más complejo y no será presentado aquí, pero el mercado de opciones permite que la información o la visión sofisticada de los especuladores sea expresada y esté disponible para los demás.

Veamos esto en relación al ejemplo del café. Supongamos que un especulador cree que el resto del mercado está siendo ahora demasiado pesimista respecto a la oferta futura de café. Una forma de expresar su visión sería vendiendo futuros de café ahora para el período que considere apropiado. Sin embargo, existe aquí un riesgo. Una vez que el especulador realiza esta operación sin costo (ya que se ha comprometido a vender en el futuro), puede perder mucho dinero dependiendo de cuánto suba el precio

del café para la fecha en la cual tenga que entregarlo. Por ello, dependiendo de su predisposición al riesgo puede que no vendiera tantos futuros aunque piense que los precios futuros ahora están muy altos.

Una estrategia mucho menos riesgosa sería comprar opciones "put" a un precio establecido apropiado de café con la fecha de vencimiento deseada. Aquí invierte solamente al principio cuando compra la opción y luego no importa lo que suceda ya que lo peor que le puede pasar es que no la ejecute. Si hay opciones disponibles estará dispuesto a entrar en el mercado con su visión minoritaria (y así influir en el precio del café) mientras que no se hubiera animado a hacerlo en el más riesgoso mercado de futuros. De esta forma el mercado está logrando registrar la mayor cantidad de opiniones sobre el futuro precio del café.

Por otra parte, supongamos que un propietario de una finca está evaluando la posibilidad de plantar más café en unas hectáreas no explotadas hasta el momento. Para tomar esa decisión debería hacerse de un pronóstico sobre el precio promedio futuro del café. Si el precio fuera entre $0 y $50 no haría ninguna inversión, dejaría la tierra como está o estudiaría darle un uso diferente, pero si estuviera entre $50 y $100, invertiría una cierta suma, y si estuviera por encima de $100 mucho más.

Sucede que el precio futuro no va a ser un "promedio" de todas estas alternativas sino un cierto número determinado. Como tiene cierta aversión al riesgo, tal vez proceda solamente con la inversión más pequeña, para no arriesgar mucho ante la incertidumbre del precio futuro.

Si hay un mercado de futuros puede mejorar su decisión ya que podría garantizarse ahora un precio futuro del café, suficiente como para invertir la cantidad deseada. Sin embargo, como se ha comprometido a vender a un cierto precio, por cada unidad en que el precio supere al del contrato futuro tendrá una pérdida, y por cada unidad en que esté por debajo tendrá una ganancia. Pero él está en el negocio de producir café no el de apostar al precio futuro, quiere eliminar ese riesgo.

Si pudiera invertir en opciones, podría acomodar sus decisiones. Puede vender opciones call sobre el café con precios establecidos que oscilen entre 50 y 100, y con ese dinero invertir en la expansión de su producción. Si el precio del café se mantiene finalmente por debajo, no tiene pérdidas ya que nadie va a cancelar los calls y si está por arriba también.

Entonces, la importante función que cumplen los futuros y opciones es relevar a los emprendedores de buena parte del riesgo que inevitablemente existe por el hecho de desconocer lo que sucederá más adelante. Suele decirse que los economistas pueden saber cualquier cosa, menos el futuro, pero estos instrumentos permiten acotar los riesgos y, al mismo tiempo, generan información acerca de lo que los distintos operadores piensan que serán las condiciones futuras.

Mercados de información

Estos mercados futuros entonces, nos brindan las mejores estimaciones que podemos tener en estos momentos sobre los eventos futuros, ya que toman en cuenta la información y las expectativas de todos los participantes en el mercado.

Pero, ¿es eso correcto?, ¿qué tipo de información es el que nos dan los precios futuros? Cuando se trata de compras y ventas en el instante, nos informan sobre el grado de escasez o de excedente que puede haber en el mercado en un determinado momento, pero cuando consideramos precios futuros estamos hablando de "visiones" o de "opiniones" sobre lo que pueda llegar a ser la situación del mercado en una fecha futura. ¿Podemos decir, entonces, que la opinión agregada de muchos, reflejada en un precio, nos brinda mejor información? ¿No es mejor la información de alguien "experto"? Después de todo, las "mayorías" pueden y suelen equivocarse. Por ejemplo, durante muchos siglos creyeron que la Tierra era el centro del Universo hasta que vino un "experto", como Copérnico, y mostró que no era así, que tan sólo giraba alrededor del Sol.

No obstante, lo que estamos considerando aquí es otro tipo de conocimiento, no el conocimiento científico, sino el conocimiento que inevitablemente se encuentra disperso entre muchas personas, el conocimiento de "tiempo y lugar", como lo llamaba Hayek (1), un conocimiento que puede "transmitirse" mediante el mecanismo de los precios. Nos encontramos con tres problemas distintos (2):

1. De conocimiento: ¿qué equipo va a ganar el próximo campeonato mundial?, ¿cuántas impresoras vamos a vender el año que viene?, ¿dónde convendría instalar un depósito?

(1) Hayek, F.A., *"The Use of Knowledge in Society"*, op. cit.
(2) Surowiecki, James, "*The Wisdom of Crowds*", Doubleday, New York, 2004.

2. De coordinación: se necesita que los miembros de un grupo (por ejemplo los conductores de autos en una autopista en un determinado momento), vean cómo coordinar sus acciones con los demás miembros, quienes están intentando hacer lo mismo.

3. De cooperación: cuando se trata de que gente que ni se conoce y tiene distintas preferencias y objetivos, presente atención unos a otros, trabajen en conjunto.

Las opiniones agregadas pueden resultar mejores cuando permiten resolver estos tipos de problemas, para lo cual se deben satisfacer cuatro condiciones:

a. diversidad de opiniones (cada persona tiene alguna información particular sobre cierto suceso)

b. independencia (tienen su propio criterio y no siguen simplemente las opiniones de los demás, no tienen "conducta de rebaño")

c. descentralización (la ya comentada especialización como producto de la división del trabajo y el uso del conocimiento local)

d. agregación (algún mecanismo, como los mercados, para que las opiniones individuales terminen siendo una decisión colectiva o una información general).

Estas condiciones son las que están presentes en ciertos "órdenes espontáneos" tales como, por ejemplo, la ciencia. En ella podemos ver un buen número de personas con diversidad de opiniones, con hipótesis diferentes para explicar un cierto fenómeno; son también independientes e incluso suelen cuestionar la "sabiduría" predominante con nuevas y desafiantes ideas, su independencia es lo que los hará originales; trabajan en forma descentralizada ya que para cada fenómeno existen distintos investigadores o grupos de investigadores en todo el mundo enfocándose a un mismo problema y; por último, existen un mecanismo de transmisión y agregación de información cual es la realización periódica de congresos, presentación de trabajos, publicaciones científicas y hasta la entrega de premios como el Nobel, que reconoce y sintetiza una cierta labor realizada.

Otro mecanismo, ya más formal de agregar información es, por ejemplo, el estudio de pronósticos económicos que suele realizar el Banco Central de la República Argentina, conocido como Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM), en el que se promedian los pronósticos de un buen número de analistas económicos.

Ejemplo

Veamos cuáles eran los pronósticos de los analistas económicos en Noviembre de 2006 respecto a un buen número de variables para el año 2007:

NOVIEMBRE - 2006			
VARIABLES	2007-ANL		
	PROM	MEDIANA	DSV STD
IPC (1): variación mensual; en %	10,3	10,4	0,8
IPC: variación anual; en % (diciembre-diciembre)	10,3	10,0	1,0
Indice de Salarios Nivel General: variación mensual; en %	15,31	15,00	2,24
Agregado Monetario M2 ($); promedio mensual en mill. de $	137.606	138.5	4.922
Depósitos Totales Sector Privado no Financiero ($ y US$): promedio mensual; en mill. de $	140.182	141	4.321
Préstamos Totales Sector Privado no Financiero ($ y US$): promedio mensual; en mill. de $	92.291	91.1	6.056
Tasa de Interés: plazo fijo en $ a 30 días; en %	8,12	8,00	0,86
Tasa de Interés: Lebac (2) en $ a un año; en %	11,80	12,00	0,89
Tasa de Interés: Pases Pasivos (3) en $ a 7 días; en %	6,74	6,80	0,48
Tasa de interés: BADLAR (4) promedio mensual de bcos. priv. a 30 días en $; en %	10,53	10,74	0,81
Tipo de Cambio Nominal; $/US$	31,926	32,000	0,0389
EMAE (5): variación interanual; en %	7,0	7,0	0,6
EMI (6): variación interanual; en %	6,4	6,3	0,5
Exportaciones; en mill. de us$	50.358	50.5	1.661
Importaciones; en mill. de us$	39.8	39.835	1.343
Recaudación Tributaria Nacional; en mill. de $	176.533	177.364	5.97
Resultado Primario del Sec. Pub. Nac. No Fin. (SPNF); en mill. de $	24.675	24.8	1.136
PIB a precios constantes: variación interanual; en %	7,0	7,0	0,5
PIB a precios corrientes; en mill. de $	755.271	762.737	20.972
Consumo Total a precios constantes: variación interanual; en %	6,4	6,3	0,7

(1) IPC: Indice de Precios al Consumidor
(2) Lebac: Letras del Banco Central, bonos que el Banco Central emite y por los que paga una tasa de interés
(3) Pases pasivos: préstamos a corto plazo que el Banco Central toma de los bancos.
(4) Badlar: tasa de interés que pagan los bancos por depósitos de más de un millón de pesos a treinta días
(5) EMAE: Estimador Mensual de Actividad Económica
(6) EMI: Estimador Mensual Industrial

VARIABLES	2007-ANL		
	PROM	MEDIANA	DSV STD
Inversión Bruta Interna Fija a precios constantes; variación interanual, en %	14,7	15,0	2,7
Tasa de desocupación; en %	8,7	8,7	0,6
Saldo de la Cta. Corriente del Balance de Pagos; en mill. de US$	4.729	4.747	1.012
Reservas Internacionales: fin de período; en mill. de US$	36.907	36.5	2.247

En tanto y en cuanto cumpla con las condiciones antes presentadas este tipo de agregación de información puede ser útil ya que presenta al conjunto de opiniones de los expertos, cada uno de los cuales puede tener una cierta perspectiva o una visión particular diferente en cada uno de ellos. Están motivados a dar su mejor opinión porque el mismo Banco informa luego quienes fueron los que mejores pronósticos realizaron, lo cual está relacionado con el incentivo de la "reputación" como un buen elaborador de pronósticos que ayudan a la toma de decisiones futuras. Y la reputación no solamente brinda prestigio personal y profesional sino, eventualmente, un mejor flujo de ingresos y otras oportunidades.

Mercados predictivos

Existe una alternativa adicional, cual es ya no simplemente agregar información con un incentivo basado en la reputación, tanto en el caso de los analistas económicos como de los científicos. Se trata de organizar un mercado para que cada uno de los "expertos" no solamente opine sino que "apueste" a su información.

La palabra "apostar", no obstante, tiene una mala connotación. Los gobiernos la han castigado por mucho tiempo (aunque paradójicamente casi todos ellos, con la excusa de poder controlarla, han tomado las apuestas a su cargo y obtienen buen dinero por ello). En 1388 el rey Ricardo II de Inglaterra obligó a la gente a comprar productos que tuvieran que ver con las artes marciales y que dejara de gastar dinero en juegos (3). Enrique VIII aprobó una ley condenando las apuestas bajo el supuesto de que disminuía la capacidad militar ya que la gente pasaba su tiempo en ellas en lugar de practicar arquería. También fueron cuestionadas por quienes se veían perjudicados por su competencia. En los años 1920s, por ejemplo, la Cámara de Comercio de New Jersey se oponía a las apuestas porque los comercios minoristas y los cines perdían ventas en las temporadas de carreras.

(3) Brenner, Reuven & Ira Terk, *"Gambling has been falsely demonized for centuries"*, Financial Times, 5/10/2006.

En la actualidad las apuestas tienen un mundo nuevo para desarrollarse que es Internet y se alzan nuevas voces en su contra porque se sostiene que esto multiplicaría esta actividad entre mucha gente que actualmente no lo hace. La Asociación de Apuestas de Estados Unidos, que representa a los grandes grupos dueños de casinos, ha informado que un 4% de los habitantes de ese país ha apostado por Internet, aunque lo cierto es que un 25% han visitado alguna vez los casinos comunes (4). Los sitios de apuestas online, que serían actualmente alrededor de 3000, comienzan a ser perseguidos por razones similares a las de siglos atrás, por lo que las empresas comienzan a trasladarse a jurisdicciones que no lo hagan. Así lo han hecho empresas como PartyGaming, empresa que cotiza en la Bolsa de Valores de Londres, y se ha trasladado de los Estados Unidos a Gibraltar, al igual que 888.com.

No obstante, dejemos de lado ahora el hecho de "apostar" como conducta que puede ser reprobada o no por cada uno de nosotros. Ese tipo de apuestas se refieren al intento de ganar dinero en base a un evento futuro que es aleatorio, sobre el que existe una cierta probabilidad de que ocurra. En última instancia no es otra cosa que el resultado de la suerte.

Pero existe otra posibilidad de apostar, no ya basada en el azar sino en el conocimiento. Es decir, jugarse por la información o la visión que se tiene sobre el futuro y obtener una recompensa en caso de acertar.

Los mercados predictivos son mercados donde se intercambian contratos futuros relacionados con algún tipo de evento, por lo que dan como resultado precios que reflejan los pronósticos promedio de los participantes. En cierta forma es algo como el REM pero con la diferencia que los participantes no están solamente incentivados por la reputación sino también por las ganancias que puedan obtener de su mejor conocimiento.

Existen distintos mercados predictivos pero los más conocidos y estudiados son los del Iowa Electronic Markets de la Universidad de Iowa. Allí se organizan mercados para la compra y venta de contratos basados, entre otros, en el resultado de elecciones futuras, en el desempeño futuro de ciertos indicadores económicos, en las próximas decisiones de la Reserva Federal de los Estados Unidos respecto a la tasa de interés, en el impacto de la gripe o en el de futuros huracanes. Este mercado es operado con fines de investigación por lo que está principalmente dirigido a alumnos y profesores universitarios y las apuestas (para evitar, precisamente, las regulaciones sobre apuestas) se limitan a los 500 dólares.

(4) The Economist, Special report: Online Gambling, 7/10/2006.

Berg, Nelson y Rietz (5) los definen como aquellos organizados con el objetivo principal de aprovechar el contenido informativo en los valores de mercado para realizar pronósticos sobre eventos futuros". En estos mercados, los precios de los contratos dependen en forma directa de esos eventos y, por lo tanto, sus precios brindan información acerca de sus probabilidades de ocurrencia. Por lo tanto, lo cierto es que pueden organizarse mercados de este tipo para cualquier clase de eventos futuros, algo que seguramente podremos observar que se utilizará en forma cada vez más frecuente.

La utilidad de estos mercados se relaciona con la información que brinda para tomar decisiones. Por ejemplo, en relación a los mercados predictivos sobre resultados de elecciones políticas, los autores mencionados sostienen que estos mercados podrían haber ayudado a los distintos candidatos con información para dirigir sus campañas, considerando el impacto de cada una de sus decisiones en el precio cotizado. Es más, proponen una idea mucho más osada: según ellos las elecciones primarias o internas para la selección de un candidato presidencial, por ejemplo, terminan escogiendo al candidato que más le gusta a los miembros del partido, pero no necesariamente al conjunto de los votantes. Si los partidos organizaran un "mercado predictivo", en cambio, estarían observando las "cotizaciones" de cada candidato según las consideran el conjunto de expertos y otros que participarían en el mercado. Por ejemplo, para las elecciones de 1996 el Partido Republicano eligió como candidato a Robert Dole, quien era en verdad un débil candidato contra el presidente Bill Clinton. Los mercados predictivos señalaban, en cambio, que Colin Powell hubiera sido un candidato mucho más serio en esa elección.

¿Por qué utilizar mercados predictivos para tomar decisiones?

1. Porque los mercados brindan pronósticos dinámicos en forma constante.
2. Porque a través de los intercambios se termina agregando la información disponible a los expertos, que de otra forma sería muy difícil agregar.
3. La evidencia muestra que estos mercados brindan información precisa y no sesgada por una visión particular.
4. Estos pronósticos, como veremos más adelante, cumplen su objetivo mejor que otras alternativas (siempre teniendo en cuenta que la información es imperfecta).

(5) Berg, JE; Nelson, FD & Rietz, TA, *"Accuracy and forecast standard error for prediction markets"*, Working Paper, The University of Iowa, 2001.

5. La evidencia muestra que la dinámica del mercado supera los sesgos que pueda tener cualquiera de los expertos.
6. Pueden ser diseñados para pronosticar una gran variedad de eventos (6).

Otros usos para de este tipo de mercados podrían ser los siguientes: los ejecutivos de empresas cinematográficas podrían prever los ingresos de las distintas películas y ajustar sus campañas de marketing en base a esto. En verdad, existe ya un mercado predictivo, no solamente para películas que no han sido estrenadas, sino también en relación a las carreras futuras de los actores: www.hsx.com.

Este mercado ofrece servicios tales como:

- Recaudaciones por película seis meses antes de su estreno
- Recaudaciones por película seis semanas antes de su estreno, en forma semanal, para las que se espera que sean las 20 películas más vistas
- Proyecciones semanales para las recaudaciones de las 10 películas de más ventas ya estrenadas
- Proyecciones de intenciones de concurrencia por parte de la audiencia.

Se pueden comprar y vender futuros sobre determinados actores o películas. En cuanto a los resultados se refiere, en el año 2002, el Hollywood Stock Exchange seleccionó a 35 de los eventuales 40 ganadores del premio Oscar.

En el ámbito de las elecciones políticas, cada contrato está atado a un evento específico futuro como, digamos, una elección presidencial. Los contratos entran en circulación por compras de lo que se denominan "unidades de portafolio" y salen de circulación por su venta al sistema. Cada una de estas unidades consiste en un contrato disponible para ser comercializado y se compran y venden al organizador del sistema (en este caso la Universidad de Iowa) quien cobra un honorario por cada operación. Esas compras originales "lanzan" a los contratos al mercado, los que luego son intercambiados por los participantes por medio de transacciones voluntа-

(6) Berg, Joyce & Rietz, Thomas, *"Prediction Markets as Decision Support Systems"*, Information Systems Frontiers, 5:11, 79-93, 2003.

rias. Los operadores de estos mercados pueden realizar operaciones "spot", es decir de intercambio en el momento a los precios que se cotizan, o también realizar operaciones a futuro, como las que hemos visto antes en los mercados de este tipo.

En los mercados sobre resultados electorales, un contrato va tener un valor de liquidación que será de $1 por el porcentaje de votos que saque el candidato. Como vimos con los contratos futuros, el arbitraje en el mercado hará que cada uno de estos se cotice a lo que se espera que sean sus precios de liquidación, por lo que estarán reflejando los porcentajes de votos de cada candidato. Lo mismo puede hacerse respecto al porcentaje de bancas que ocupe un determinado partido en el parlamento. Tomando en cuenta 237 predicciones en 49 mercados de 13 países Berg, Forsythe, Nelson & Rietz (7) encuentran que el error promedio de las encuestas en esos casos fue de 1,93% mientras que en el caso de los mercados fue de 1,49% para la cotización de cierre del día de la elección y de 1,58% para el promedio de la semana anterior.

En estos momentos, se cotizan en el mercado de Iowa los siguientes contratos:

- elecciones presidenciales en los Estados Unidos (2008)
- decisiones de política monetaria de la Reserva Federal
- impacto de la gripe
- mercados "demostraciones" para el uso en clases sobre:

  i. retorno sobre inversiones en la industria de la computación
  ii. nivel de precio de las acciones de Microsoft
  iii. recaudación de ventas de la película "Happy Feet"
  iv. recaudación de ventas de la película "The Fountain"

Otros "mercados predictivos" incluyen:

Tradesports:

- la captura de Bin Laden
- ataque aéreo israelí sobre Irán
- reconocimiento de Israel por parte del grupo Hamas
- existencia formal de un estado palestino
- acción militar norteamericana contra Corea del Norte

(7) Berg, Joyce, Roberto Forsythe, F. Nelson & T. Rietz, *"Results from a Dozen Years of Election Futures Market Research"*, http://www.biz.uiowa.edu/iem/archive/BFNR_2000.pdf

- reforma de la seguridad social en los Estados Unidos
- renuncia del ministro de relaciones exteriores de los Estados Unidos
- elecciones presidenciales 2008 en los Estados Unidos
- elecciones legislativas 2008 en los Estados Unidos
- incremento del salario mínimo en los Estados Unidos
- porcentaje de aprobación de la gestión presidencial en Marzo de 2007
- porcentaje de aprobación de la gestión presidencial en Junio de 2007
- próximo líder laborista en el Reino Unido
- ganador de las próximas elecciones en el Reino Unido
- reasunción o renuncia de su cargo por parte de Fidel Castro
- resultados de las próximas elecciones en Irlanda
- partido ganador de las próximas elecciones en Canadá
- resultado de las elecciones presidenciales en Francia
- resultado de las elecciones presidenciales en Rusia
- candidatos en las primarias de cada partido en los Estados Unidos
- evolución del índice de acciones Dow Jones
- evolución del índice de acciones S&P 500
- evolución del índice de acciones Nasdaq 100
- tasa de interés a fin de año
- tasa de interés a fin de año de bonos europeos a 10 años
- indicadores económicos anunciados en una determinada semana
- precio futuro del oro
- precio futuro del petróleo
- tipo de cambio US dólar/yen
- tipo de cambio US dólar/Libra esterlina
- tipo de cambio US dólar/ euro
- caída de nieve en la ciudad de Nueva York

Ladbrokes:

- sucesor de Tony Blair en el gobierno británico
- tipos de cambio
- precio del petróleo crudo Brent
- índice de acciones de la Bolsa de Londres FTSE

Newfutures:

- cantidad de tropas norteamericanas en Iraq en cierta fecha futura
- ¿comenzará a retirarse de Iraq los Estados Unidos?
- elecciones en Hungría
- ¿volverá el poder Fidel Castro?

- próximo ataque terrorista, ¿en Estados Unidos o en Europa?
- ¿cerrará el centro de detención en Guantánamo?
- ¿habrá una acción militar contra Irán?

En el año 2003 los mercados predictivos tuvieron una gran cobertura, y negativa, por parte de los medios periodísticos cuando se conoció que el Departamento de Defensa de los Estados Unidos, había organizado un mercado para que los expertos en seguridad apostaran sobre la fecha y el lugar probable de un futuro ataque terrorista. Aunque el escándalo político determinó el fin de este experimento, se trataba de un intento de "agregar" la información de muy diversos expertos respecto a sus visiones futuras.

También hay derivados sobre distintos indicadores económicos que son necesarios para que las empresas hagan planes respecto a sus inversiones y actividades futuras. Estos buscan responder a preguntas tales como: ¿cuánto crecerá la economía el año que viene?, ¿cuál será la tasa de inflación? El Chicago Mercantile Exchange sobre variables tales:

- Indice de Precios al Consumidor
- niveles de empleo
- ventas minoristas de automóviles
- pedidos de asistencia por desempleo

La utilidad de estos mecanismos es presentada por Hal R. Varian:

"La mayoría de las cuestiones políticas incluyen cuestiones de valores y hechos. Un ejemplo podría ser: ¿existe el calentamiento global y qué deberíamos hacer al respecto? La primera pregunta es sobre hechos, la segunda sobre valores.

O consideremos una pregunta más precisa: ¿cuál sería el impacto en la recaudación fiscal de una reducción en el impuesto a los dividendos, y deberíamos hacer tal reducción? Supuestamente existe un dato como respuesta a la primera pregunta, aunque para la segunda depende del valor que cada uno ponga en quién gana y quién pierde con esa medida.

No hay una escasez de expertos para opinar sobre el calentamiento global o sobre la reducción del impuesto, pero normalmente es difícil para el no experto evaluar esas opiniones. ¿A quién creer? ¿Cómo puede quien tiene que tomar decisiones, o un votante, evaluar apropiadamente todas estas opiniones expertas?

Los economistas creen que los mercados financieros cumplen un buen papel agregando información en parte debido a que ofrecen fuertes incentivos para quienes realizan buenas predicciones. Los precios de los contratos futuros del petróleo predicen el precio futuro del petróleo porque los traders que hagan mejores predicciones van a ganar mucho dinero. Por eso, ¿por qué no utilizar estos mercados financieros para agregar información sobre hechos que son importantes para las decisiones públicas?" (8).

Robin D. Hanson de la Universidad George Mason sostiene que estos mecanismos pueden ser también utilizados para tomar decisiones de políticas públicas.

"Sugiero que los mercados especulativos son una forma no considerada lo suficiente para ayudarnos a descubrir lo que la gente conoce. Dichos mercados agregan la información que tienen distintos individuos en un recurso común, y tienen muchas ventajas por sobre las instituciones estándar para la agregación de información, tales como los medios de prensa, la revisión de los pares, juicios y encuestas de opinión. Los mercados especulativos son descentralizados y relativamente igualitarios y pueden ofrecer estimaciones directas, precisas, concisas y a tiempo en respuesta a las preguntas que hagamos" (9).

Hanson propone que para un determinado problema, por ejemplo, si han de permitirse o no la tenencia de armas por parte de la gente y qué impacto esto tendría en la tasa de criminalidad, se organice un mercado de forma tal que participen los expertos. En tal caso, si los precios de mercado predijeran que la tasa sería un 10% más alta si la nueva norma se aprobara, entonces todo aquél que pensara que esta estimación es muy alta podría aprovechar una buena oportunidad de hacer una inversión rentable. Y si los precios de mercado estuvieran estableciendo que la tasa de criminalidad sería un 10% más altas de aprobarse la norma, la mayoría de los "no expertos" tomarían a esta estimación como la mejor respuesta, o como una respuesta neutral, una que los legisladores podrían aceptar como una estimación razonable tanto sea para aprobar o rechazar la medida.

"¿Por qué funcionan tan bien los mercados? Después de todo, ¿no los generan las mismas personas falibles que generan otras instituciones? Un estudio de estos mercados predictivos encontró que si bien la mayoría de

(8) Varian, Hal R, *"Can markets be used to help people make nonmarket decisions?,* The New York Times, 8/5/03.
(9) Hanson, Robin D., *"Decision markets",* Trends & Controversies, IEEE Intelligent Systems, May/June 1999.

los operadores de mercado tienen algún sesgo cognitivo tales como esperar a que los demás piensen igual que él, los operadores más activos no están sesgados de esta forma –y son ellos los que forman los precios–. Los mercados especulativos parecen así inducir a que los reales expertos se autoseleccionen y participen más".

"Algunos textos antiguos de economía dan a veces la impresión de que los mercados especulativos no funcionarán a menos que haya miles de operadores intercambiando millones de dólares de bienes. Los recientes mercados en Internet, sin embargo, muestran claramente que los mercados pueden ser mucho más pequeños y lentos que esto".

"Hasta estos últimos siglos el costo de manejar intercambios simples era suficientemente alto como para limitar el número de mercados especulativos que podían estar disponibles. Sin embargo, actualmente ebay.com vende productos de usd $10 con sólo un grupo de gente ofertando algunas veces en un período de tiempo de una semana" (10).

Comenta el premio Nobel en Economía 2002, Vernon Smith, en su Nobel Lecture al recibir dicho premio, otorgado en particular por su desarrollo de la "economía experimental":

"¿Qué evidencia tenemos de que las propiedades de eficiencia de los intercambios por doble subasta en los laboratorios también se aplican en la realidad? Una de las mejores fuentes de evidencia, creo, se encuentra en los Iowa Electronic Markets (IEM) utilizados ampliamente en todo el mundo. (Forsithe, et al., 1992, 1999). Estos mercados son utilizados para estudiar la eficacia de los mercados futuros en agregar información ampliamente dispersa sobre los resultados de elecciones políticas, o cualquier evento extralaboratorio bien diseñado, como la modificación de la tasa de descuento por la Reserva Federal. El 'laboratorio' es Internet. Los 'sujetos' son todos los que se conectan y compran un portafolio inicial de derechos sobre los resultados finales; consisten en cualquiera que se conecte, y no son en absoluto una muestra representativa o 'científica' como en las encuestas con las que se compara. Esta institución es el libro abierto de la doble subasta" (11).

Respecto a las características y potenciales problemas que pudieran presentarse con estos mercados:

(10) Op. cit., p. 18.
(11) Smith, Vernon, *"Constructivist and Ecological Rationality in Economics"*, Prize Lecture, December 8, 2002, p. 519.

1. Proveen un fuerte incentivo para el "descubrimiento" de nueva información.

2. También para revelar las verdaderas creencias de los operadores, ya que no sería conveniente tratar de disimular su conocimiento actuando de otra forma y, por lo tanto, perdiendo dinero.

3. Los precios reaccionan rápidamente a toda nueva información disponible. El ejemplo usualmente mencionado es que en las elecciones presidenciales de Estados Unidos, cuando las "exit polls" mostraban un posible triunfo del candidato Ferry, los precios comenzaron a moverse inmediatamente. A medida que transcurría el escrutinio y se veía que estos números estaban equivocados, el mercado revirtió su curso rápidamente.

4. La ley de un "solo precio" se aplica aquí y surgen pocas oportunidades de arbitraje.

5. Los intentos de "manipular" el mercado generalmente fracasan. Se han realizado varios experimentos para probar si es posible pero ninguno de ellos tuvo un impacto visible en los precios (12).

Mercados en las empresas

Como estos mercados no solamente pueden utilizarse para obtener correctas predicciones sobre eventos futuros de todo tipo, no es de extrañar que hayan comenzado a utilizarse también dentro de las empresas, las cuales necesitan ciertamente buenos pronósticos no solamente sobre la que ocurra en la economía sino también sobre sus propios productos.

Empresas como Microsoft, Eli Lilly y Hewlett-Packard están utilizando alguna forma de estos mercados, ya sea para pronosticar el futuro de sus ventas, o el éxito de determinados productos. La idea es que existe una gran cantidad de conocimiento entre las personas que trabajan en estas grandes organizaciones, y es necesario generar algún mecanismo para que ese conocimiento esté disponible.

Charles Plott del California Institute of Technology y Kai-Yut Chen del laboratorio de Hewlett-Packard diseñaron un Mercado por medio del cual

(12) Wolfers, Justin & Eric Zitzewitz, *"Prediction markets in Theory and Practice"*, Working Paper 12083, National Bureau of Economic Research, March 2006. También, *"Five open questions about Prediction markets"*, Working Paper, 12060, NBER, February 2006.

los gerentes de las distintas divisiones de la empresa podían comprar bonos relacionados con el aumento de las ventas esperado para el siguiente año (13). Es decir, podían comprar un bono por el aumento de 1-2%, otro por 3-4%, otro por 5-6%, y así sucesivamente. El experimento tuvo una motivación claramente vinculada con los conceptos presentados aquí. Dicen los autores:

"El trabajo presentado aquí encuentra su inicial motivación en el trabajo clásico de Hayek (1948) quien sugiere que los precios en mercados espontáneos y libres realizan importantes contribuciones para la transmisión de información en la economía".

Durante ciertos momentos del día los gerentes podían comprar y vender sus bonos, lo que finalmente dio un "precio de mercado" que reflejaba la evaluación agregada respecto al pronóstico de ventas. Las conclusiones fueron que 6 de los 8 eventos que fueron organizados dieron mejores resultados para los mercados que para el proceso tradicional de agregación de información en la empresa, que es la reunión y transmisión de información por parte de las distintas unidades de la empresa hacia una instancia jerárquica superior que la agregue y defina una pauta general.

Eli Lilly organizó un experimento con unos 50 empleados del área de desarrollo de nuevas drogas, a los que hizo comercializar seis bonos representativos, uno por cada una de ellas. El mercado predijo correctamente las tres drogas más exitosas. Intel ha utilizado un mercado para una decisión de coordinación, decidiendo qué empresas debían producir los chips de computadoras y cuándo. En 1998, la empresa petrolera BP organizó un mercado interno para reducir sus emisiones de gases.

"El fin del management puede parecer algo como esto. Usted se presenta a su trabajo, enciende su computadora y se conecta con la Intranet de la empresa para realizar unas cuantas transacciones antes de ocuparse de su tarea. Observa cómo cotizaron sus acciones el día antes y coloca unas nuevas órdenes. Piensa que su empresa debería aumentar la producción el mes siguientes, y participa en el mercado con esa idea. Vende bonos por la producción de 20.000 unidades y compra bonos que representan, en cambio, una orden de 30.000. A su alrededor, a medida que sus compañeros de trabajo llegan, ellos también prenden sus computadoras y operan en ese mercado" (14).

(13) Plott, Charles y Kai-Yut Chen, *"Information aggregation mechanisms: Concept, Design and Implementation for a Sales Forecasting Problem"*, Social Science Working Paper 1131, California Institute of Technology, March 2002.
(14) Kivia, Barbara, *"The End of Management?,* Inside Business, Time Magazine, 6/7/04.

Mercados internos en las empresas

Como puede verse en los ejemplos anteriores, los mercados se extienden y llegan, incluso a desarrollarse o implementarse dentro mismo de las empresas.

El emprendedor no solamente tiene que evaluar e incentivar a cada una de las personas que colaboran en su empresa, sino que, y en la medida que ésta crezca, va a tener que hacerlo con distintas divisiones, unidades de negocios, *profit* o *investment centres*. Esto tienen dos objetivos:

- Determinar en qué medida esas unidades de negocios están generando valor para el emprendimiento.
- Incentivar al grupo para alcanzar los objetivos que les sean propuestos.

Para hacer esto, el emprendedor se encuentra con el problema de determinar cómo serán las relaciones e intercambios entre cada una de las unidades de negocios, y entre éstas y la dirección general de la empresa.

Cuando vimos la estructura vertical de la producción, también se dijo que un proceso similar ocurren dentro de la empresa, en la cual se transforman ciertos insumos en productos o servicios. Este proceso no está relacionado solamente a la producción física de bienes sino que comprende todo tipo de proceso productivo generador de valor.

En cada caso habrá ciertas actividades que son "primarias" y otras que son de apoyo o servicio a las primeras. Las primarias incluyen la compra de materias primas, su procesamiento, envasado, venta y servicio de post-venta; las de servicios suelen incluir legales, contables, recursos humanos, mantenimiento de instalaciones, relaciones públicas y otras.

El emprendedor querrá cumplir sus dos objetivos antes mencionados con cada una de estas divisiones o unidades de negocios. Para que pueda realizar esto, sin embargo, es necesario que el insumo que recibe cada unidad de negocios y el producto o servicio que produzca tengan alguna medida de valor: un precio. Es decir, que nos vamos a encontrar con una estructura de precios "dentro" de la empresa.

El "cálculo económico" que el emprendedor debe realizar necesita de precios para poder completarse, ya que de otra forma: ¿cómo hacerlo? La

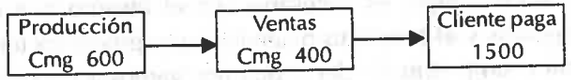
Unidad de Producción A compra frutas que convierte en mermelada; esto pasa a la Unidad B que las fracciona y envasa en frascos de vidrio; para ir luego a la Unidad C que coloca las etiquetas y embala en las cajas; para ser distribuidas a los comerciantes mayoristas por la Unidad D. El emprendedor puede saber que al final de ese proceso obtiene una ganancia y que eso es suficiente para continuar con su actividad. Pero no puede saber cuánto aportan a esas ganancias, o cuanto sustraen de lo que podrían ser, cada uno de esos departamentos: su contribución a la generación de valor no es conocida.

Para poder administrar su operación correctamente el emprendedor debe tener esa información. Podría sumar los costos generados en cada etapa pero aún así le quedaría asignar esos gastos fijos y generales que hacen al conjunto de la operación de la empresa. Y esos costos o la cifra que finalmente se alcance distribuyendo los gastos fijos, serán un "precio" por el que un bien pasa de una unidad a otra.

Ese precio del producto o servicio intermedio es un costo para la unidad que los recibe y un ingreso para lo que lo entrega, en ambos casos un precio. Y al igual que los precios en el mercado externo, en el mercado interno son estos precios los que van guiando el proceso de producción y le van indicando a cada una de las unidades cuánto producir para obtener el máximo de valor.

"el problema es importante, porque los precios que se establecen para las transferencias internas afectan el nivel de actividad dentro de cada división, la tasa de retorno sobre la inversión por la cual cada división es evaluada, y las ganancias totales que obtiene el conjunto de la empresa" (15).

Si nos manejáramos solamente con los costos de cada unidad no podríamos alcanzar los objetivos antes mencionados de evaluar la generación de valor de cada unidad y de incentivar al grupo. Veamos esto con un ejemplo; en este caso la unidad de producción transfiere el producto a la unidad de ventas, que procede a su comercialización según el diagrama que se muestra aquí:

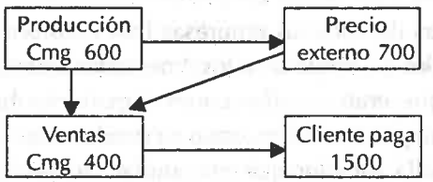


La unidad de producción tiene un costo marginal, el de producir una unidad adicional, de 600 y la unidad de ventas, de 400; el costo total es

(15) Hirshleifer, Jack, *"On the Economics of Transfer Pricing"*, Journal of Business, The University of Chicago Press, Julio 1956, pág. 172.

de 1000, por lo que con una venta a 1500 se produce una ganancia total de 500. ¿Cómo evaluar cuál generó más valor y cómo motivarlos? Fijémonos que si lo hiciéramos en base a sus costos, Producción recibiría el 60% de lo que se decidiera distribuir entre las unidades como incentivo y Ventas recibiría el 40%, pero ¿están contribuyendo en esas proporciones? Y además, ¿no estaríamos motivándolos a tener mayores costos para obtener un porcentaje más alto? Paradójicamente estaríamos desatando una competencia entre ellos para ver quien es más "ineficiente".

Por el contrario, si introducimos ahora "precios internos" y éstos son el reflejo de los precios de mercado, entonces obtenemos dicha información y generamos los incentivos correctos.



En este caso hay un precio externo. La Unidad de producción puede vender el producto intermedio fuera al mercado externo por 700 y obtiene una ganancia de 100. La Unidad de Ventas puede comprar ese producto intermedio a Producción al precio de 700 y luego lo prepara para la venta a un costo de 400; sus costos totales son de 1100 y su ganancia es de 400; o se distribuirían un 20% de las ganancias totales para Producción y un 80% para Ventas.

La situación aquí es claramente distinta a la anterior. El emprendedor sabe ahora que el margen de contribución de la Unidad de Ventas es muy superior a la de la Unidad de Producción, señalando que hay algo para hacer en ésta última o que la ventaja comparativa reside en el marketing. Por otro lado, cada unidad recibe una retribución vinculada a su propia generación de valor y estará motivada a ampliarla.

Cuando las transferencias entre unidades se realizan a los precios del mercado es más probable que reflejen la contribución económica real de cada unidad a las ganancias totales de la empresa. Si la unidad de Producción no existiera habría que comprar el producto intermedio en el mercado externo, y si la unidad de producción no llega a obtener un resultado positivo a ese precio es muy probable que sea conveniente discontinuar la producción, comprar el producto intermedio y concentrarse en Ventas.

En la práctica, en tanto y en cuanto la unidad Producción pueda competir con la producción externa, siempre será ventajoso proveerse internamente y a Producción le convendrá vender internamente porque no incurre en gastos de marketing y ventas cuando lo hace. Esto le da un margen adicional de competitividad el que está vinculado al concepto antes presentado por Coase, pues se ahorran "costos de transacción".

Asimismo, como estamos presentando el ejemplo con costos marginales, o variables, estamos suponiendo que las unidades tienen capacidad suficiente para incrementar tanto sea su producción como sus ventas.

Precios internos para servicios

En estos últimos tiempos las empresas han incorporado en forma creciente a las unidades de servicios a los "mercados internos". Antes de ello, podríamos decir que eran tratadas como organismos burocráticos, como "ministerios", sin ninguna relación entre su producción y el valor generado por la empresa. Solía suceder que esa unidad de servicios presentara un presupuesto anual para la provisión de sus servicios pero se generaban aquí dos problemas: esos servicios eran ofrecidos "gratuitamente" al resto de las unidades de negocios por lo que no existía en ellas ningún incentivo a economizar en el uso de los mismos; la medida de las "ganancias" para la unidad de servicio sería su presupuesto por lo que estaría motivada a demostrar siempre que el mismo era escaso. En parte, esto último era cierto pues al ser los servicios gratuitos se genera una sobre-demanda de los mismos que nunca llega a ser abastecida con el presupuesto asignado; pero al mismo tiempo no habría incentivos en la unidad de servicios para reducir costos ya que implicaría un presupuesto menor.

"La gran expansión de estos grupos se debe a que nadie posee ni la información ni los incentivos para controlar su crecimiento. Si la remuneración de los máximos directivos refleja fuertemente el funcionamiento general de la corporación, éstos tendrán incentivos para recortar los gastos excesivos, y por lo común los servicios internos se consideran gastos generales. No obstante, su conocimiento acerca de dónde se debe recortar es limitado, porque posiblemente no puedan establecer prioridades entre las diversas actividades que originan gastos generales. Como consecuencia de esto, las campañas ocasionales de recorte de costos corporativos se llevan a cabo sin miramientos, y los responsables de las actividades de apoyo se ven precisados a reducir sus costos según porcentajes arbitrarios.

Los administradores de las actividades primarias, mientras tanto, está en una situación inmejorable para determinar cuáles de los servicios son valiosos para ellos, pero tienen pocos incentivos para controlar los costos de los servicios internos. A menudo estos costos se vuelven a asignar a las unidades primarias mediante fórmulas arbitrarias que tienen muy poco que ver con la cantidad de servicios que realmente se utilizan en las actividades primarias. Por lo tanto, cada unidad individual tiene fuertes incentivos para utilizar todos los servicios tanto como le sea posible, porque cada una de las otras unidades se hace cargo de una parte del costo.

Por último, los administradores de las actividades de apoyo están en la mejor posición para saber cuánto cuestan los servicios que prestan, no obstante lo cual tienen pocos incentivos para actuar en función de este conocimiento porque no se los evalúa sobre la base de un criterio de pérdida y ganancia. Es posible que descubran que su remuneración será mayor y su prestigio aumentará en la medida en que supervisen a un mayor número de personas, de modo que tendrán incentivos para ampliar su producción, sea cual fuere el valor que ésta tenga para la compañía" (16).

Bajo una estructura de "mercados internos" las unidades de servicios deben venderlos a las otras unidades que se convierten ahora en sus clientes. Es más, esto se vincula con la política de "*outsourcing*", haciendo posible que si una unidad de servicios es muy costosa, se contraten esos mismos servicios externamente. Por ejemplo, permite comparar cuánto cuesta encomendar la búsqueda de nuevo personal para la unidad de negocios al departamento de personal con el mismo pedido efectuado a una agencia de personal externa; lo mismo con el servicio que pueda brindar un abogado con la contratación de los servicios de un estudio, y así sucesivamente.

Por otro lado, como las unidades que utilizan esos servicios ahora tienen que pagar por ellos y ese dinero sale de su propio presupuesto, el que determinará su rentabilidad futura, tendrán muy en cuenta la verdadera necesidad del servicio que están solicitando. Esto se aplica incluso para el mismo emprendedor, o la "unidad de negocios" llamada Dirección General: sin precios puede ser que pidiera informes constantes a Ventas, o a Finanzas cuya verdadera necesidad es cuestionable. Si tiene que pagar por ellos tendrá muy en cuenta su utilidad.

---

(16) Ellig, Jerry, *"Fijación de precios internos para servicios corporativos"*, Libertas, Nº 25, ESEADE, Buenos Aires, Octubre de 1996, pág. 117.

De esta forma, las unidades de servicios son sujetas a los incentivos de mercado, ganancias y pérdidas. Deben atender a sus clientes, darles buenos servicios y, además, hacerlo en forma eficiente a bajos costos en comparación con los que se obtienen en el mercado. Ellig presenta las opiniones de algunos importantes ejecutivos; Raymond Smith, de Bell Atlantic dice:

"Lo más importante es que ahora los que controlan los gastos asociados con las actividades discrecionales de apoyo son los clientes. Esto ha cambiado por completo la naturaleza de los grupos de apoyo. No todos se sienten enteramente cómodos todavía; es mucho más divertido fijar un presupuesto basado en la opinión profesional de uno y dejar que otros paguen que competir por los recursos" (17).

Y luego J.P. Starr, presidente de Alcoa Separations Technology, en relación a las actividades de investigación y desarrollo:

"La queja habitual en I&D era que los grupos de marketing estaban excesivamente orientados hacia el corto plazo y no comprendían las complejidades del desarrollo de largo plazo. La unidad comercial, por su parte, se quejaba de que I&D nunca podía terminar nada, sus costos resultaban prohibitivos y siempre estaba desperdiciando trabajo en alguna idea traída de los cabellos en lugar de hacer aquello que pudiera reportar beneficios en algún momento durante este siglo" (18).

¿Precios o costos?

Existen dos motivos principales por los que algunas empresas no utilizan los precios de mercado para las transferencias internas: que esos precios no existan o el temor a que la búsqueda de ganancias de los *profit centres* destruya la cooperación entre las unidades de negocios.

Resulta difícil que no existan precios externos pero debe pensarse que en algunos casos esto sucederá y en cuanto a las ganancias como destructoras de la cooperación es necesario recordar aquellas ideas de la teoría de los juegos respecto al surgimiento de la colaboración en entornos de relaciones repetidas, que son en los que se encuentran las unidades de negocios. Entre otras cosas, el *Just in time,* o la "producción ajustada" en el modelo de Toyota, ha mostrado la posibilidad de cooperación de una empresa con sus proveedores en relaciones establecidas para el largo plazo.

(17) Ellig, op.cit, p. 119.
(18) Ellig, op. cit, p. 121.

Algo similar podría esperarse de las unidades de negocios: que desarrollaran lazos de cooperación en base a una relación extendida en el tiempo y que lo hicieran comprendiendo el beneficio mutuo de tal actitud. Esto sería, además, alentado por el sistema de incentivos al vincular la remuneración de las unidades no solamente a su propia perfomance sino también a la del conjunto de la empresa.

Algunos piensan que para evitar esas actitudes competitivas y poco cooperativas la empresa debería organizarse como centros de costos, no de ganancias. Por cierto que ya se han señalado aquí los problemas de incentivos y la demanda de control que se presentan cuando se toman en cuenta los costos de producir los bienes o servicios y no su contribución a las ganancias.

El emprendedor deberá tener esto en cuenta y comparar los beneficios en materia de motivación y de información que resultan de la organización como *profit* o *investment centres* y la potencial desorganización, o mayores costos de transacción que esto generara con los costos de ineficiencia y la necesidad de implementar controles más extensos y estrictos de una estructura de información y decisiones basada en los costos.

Si no existiera ningún tipo de precio externos, entonces será inevitable convertir a la unidad respectiva en un centro de costos y controlar la magnitud de los mismos, al mismo tiempo que definir su volumen de producción.

Por último, se sostiene también que en ausencia de precios externos debería dejarse que las unidades negocien directamente el precio de transferencia entre ellas. El argumento a favor de esto es que cada uno de los responsables de las unidades de negocios conoce muy bien su propio negocios y sus oportunidades y estarían así en la mejor condición para negociar un precio que sea conveniente. La debilidad de este procedimiento estaría en el aumento de los "costos de transacción" generados por el proceso de negociación y el debilitamiento de la cooperación entre las partes que traería aparejado.

Los gastos generales

Cuando no hay precios externos una de las alternativas es utilizar costos totales, lo que significa convertir a los *profit centres* en centros de costos. No obstante, estos se enfrentan en mayor medida con un problema que

hasta el momento no ha encontrado una solución definitiva: la asignación de costos fijos o generales a las distintas unidades o productos y servicios que la empresa provea.

La existencia de *profit centres* hace que el volumen de esos costos fijos se reduzca ya que buena parte de los servicios de apoyo se proveen en forma voluntaria por medio de intercambios a precios de mercado o negociados. Bajo una estructura centralizada el volumen de los costos fijos que ha de distribuirse entre las unidades productivas es mucho mayor.

En estos casos las empresas suelen utilizar costos totales como el "precio de transferencia" de una unidad a otra, pero ese costo total tiene que incluir una proporción de los costos fijos y allí es donde se presenta el problema, ya que dependerá de la forma en que estos se distribuyan que mejorará o empeorará la rentabilidad de una unidad. Muchas veces esos costos suelen ser asignados por medio de indicadores tales como la cantidad de personal de una unidad, u otros que tienen muy poco que ver con el verdadero uso que cada unidad hace de esos servicios que son los costos generales.

El ejemplo de Bellcore donde la asignación de costos generales hacía que el centro de tipeo cobrara 50 dólares por página tipeada es un caso en cuestión: los ingenieros del área de investigación terminaban tipeando los documentos ellos mismos o llevándolos a tipear afuera de la empresa.

Por otro lado, es necesario tener en cuenta la capacidad ociosa que una unidad pueda tener. Por cierto que no es lo mismo que se le soliciten servicios adicionales para los que no necesita una capacidad adicional que se lo haga y esto demande una inversión para aumentar dicha capacidad. En el primer caso se pueden cobrar solamente los costos variables ya que el servicio adicional no incrementa los costos fijos. En el segundo existen algunas opciones como la de cargar precios "pico" o un precio doble que dependerá de la capacidad ociosa del momento, si ésta no existe el precio se incrementa.

Es necesario recordar que las unidades primarias siempre van a estar pagando los costos de las unidades de servicio o apoyo, aunque más no sea a través del otorgamiento de presupuestos a estas últimas y el necesario prorrateo de esos costos en los productos o servicios que el emprendedor produzca. De lo que se trata, en definitiva, es de considerar cuáles son los incentivos que genera uno u otro método de distribuirlos: si lo hacemos en forma centralizada y jerárquica o si dejamos a cada una de las divisiones evaluar ellas mismas la utilidad de dichos servicios.

En definitiva, con una estructura basada en unidades de negocios organizadas como *profit* o *investment centres*, el emprendedor está en condiciones de evaluar el aporte de cada una de ellas y de incentivar a sus integrantes mediante un sistema de remuneración que vincule la misma al retorno obtenido por cada unidad de negocios.

Ejemplo

ALFARABI CHEMICALS, INC. (19)

Por cierto que Alfarabi Chemicals, Inc. no existe. Es un caso que desarrollara Robert G: Eccles, de la Harvard Business School en su texto sobre "precios de transferencia" y el nombre proviene del filósofo árabe Abu Nasr Muhammad Al-Farabi (870-950), traductor y comentarista de Aristóteles y Platón, uno de los que permitió que los textos de los griegos fueran recuperados y estuvieran disponibles en Occidente.

La empresa fue creada como productora de *commodities* químicos y luego, a través de varias adquisiciones se extendió hacia productos más elaborados por lo que terminó organizada en tres grupos principales bajo los nombres: *Commodities*, Agrícolas y Químicos. La empresa decidió que los intercambios "entre" grupos se realizaran a precios de mercado pero dejó en libertad a cada grupo para elegir el mecanismo de los intercambios "dentro" de cada uno de ellos. Así, algunos utilizan precios de mercado y otros costos totales. Eccles obtiene de este caso algunas hipótesis, entre las cuales las más importantes son:

1. La importancia de los precios internos crece cuando se adquieren nuevas empresas que realizan intercambios o pueden hacerlo con las unidades de negocios existentes.

2. Esa importancia se acrecienta cuando se divide un *profit centre* en dos o más.

3. Decrece cuando se combinan en uno dos o más de ellos.

4. Cuanto mayor sea la concentración de autoridad en la cabeza de la organización, más se tendrán que dirimir allí las disputas sobre precios internos.

(19) Eccles, Robert G., "*The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice*", Mass: D.C. Heath and Company, Lexington, 1985.

5. La dificultad en comparar mediciones actuales y pasadas de perfomance desincentivan el cambio de políticas de precios internos.

6. Habrá conflictos cuando no se ajustan los precios internos por cambios ocurridos en los costos o los precios de mercado.

7. Los habrá también cuando esos cambios afectan las mediciones de perfomance y las remuneraciones.

8. El proceso por el cual se diseña una política de precios internos afectará la percepción de "justicia" por parte de quienes la implementan

9. Los intercambios obligados en una integración vertical se basarán en precios de mercado cuando la unidad que compra y la que vende son consideradas como negocios distintos.

10. Serán a costos totales cuando los activos de la unidad vendedora sean parte del negocio de la unidad compradora.

11. El grado de conflicto de una política de precios internos será afectado, positiva o negativamente, por la cultura de la empresa y el estilo de su dirección.

Ejercicio

El profesor guiará a los alumnos a buscar en Internet o en otras fuentes de información:

1. La existencia en su país de distintos mercados organizados (acciones, commodities)

2. La existencia de mercados futuros.

3. La visita a los mercados futuros mencionados en este capítulo, en particular, Iowa Electronic Markets (http://www.biz.uiowa.edu/iem/), utilizando en lo posible las herramientas didácticas allí existentes.

CAPITULO VI

EL PAPEL DEL GOBIERNO

Los empresarios se movilizan para atender las necesidades de los consumidores, compitiendo entre sí en el marco de un conjunto de normas que, al delimitar los derechos de propiedad privada y permitir el cumplimiento de los contratos, permiten que se desarrolle el "proceso de mercado" que siempre busca alcanzar la satisfacción general de las preferencias. Este proceso no se desarrolla en el vacío institucional, ni le da lo mismo que éste sea uno en que favorezca o restringa la propiedad y los contratos. ¿Quiere decir esto que si bien los empresarios proveen a los consumidores de todo tipo de bienes y servicios, las normas son provistas de alguna otra forma? Esto es, ¿no son también el resultado de un proceso similar, de un "mercado" de normas donde existe una demanda y oferta de ellas? En otras palabras, ¿es necesaria una función "externa" al mercado que provea las reglas de juego? Sea lo que sea esto, lo llamaremos "gobierno".

Pero, ¿cuáles son las funciones que ese "gobierno" debe realizar? Si miramos a la historia, veremos que algunas funciones siempre han sido ejercidas por los gobiernos, otras han variado mucho según los tiempos. ¿Existe alguna forma de determinar qué es lo que el gobierno debería hacer? ¿Otorgar pasaportes, administrar hospitales, ferrocarriles, misiones espaciales, juzgados, servicios de seguridad? ¿Cuáles son las funciones que el estado debe realizar?

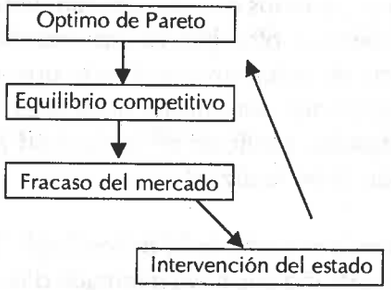
Como la economía es parte de la praxeología, la ciencia de la acción humana, no es extraño que haya intentado dar una respuesta "científica" a esas preguntas. Consideremos por un momento lo que esto significaría, si alguien pudiera decidir, de forma neutral, científica, las funciones que el estado debe cumplir, se resolverían buena parte de las disputas políticas. Porque éstas, en última instancia, son siempre discusiones acerca de qué debe hacer el estado y cómo debe hacerlo. Si pudiéramos encontrar un criterio científico para decidir esto buena parte de esas discusiones sería superflua, sólo discutiríamos quién estaría encargado de administrarlas. Pues bien, de la mano de un muy recono-

cido economista, Paul Samuelson, la economía aceptó este desafío y quiso proponer un criterio para definir las funciones del estado. Forma parte de lo que en economía llamamos "teoría de las finanzas públicas". ¿Podemos decir que lo ha logrado? Para responder a esta pregunta tenemos que seguir un camino sinuoso y arduo.

El fracaso del mercado

A partir de aquí es donde la economía tradicional se extravía, pues al encontrar a la realidad lejana de la utopía cree que lo que fracasa es aquella sin entender las limitaciones de esta última. Los economistas comienzan a encontrar numerosas instancias de "fallas de mercado" que no permiten que el mismo alcance el equilibrio general, sin entender que el mercado tiene que ser considerado como un proceso, un proceso de descubrimiento de las preferencias y necesidades de los individuos, un proceso de descubrimiento de información que no está disponible para nadie en su totalidad sino dispersa entre los participantes del mercado.

Pero no solo eso, ya que además de asumir que el mercado fracasa allí donde el mercado no pudo o tuvo problemas para satisfacer las necesidades de la gente, el estado debe y, sobre todo, puede, hacerlo en forma perfecta, acercando la situación al óptimo. El razonamiento sigue el siguiente camino:



Veamos en primer lugar cuáles son esas "fallas de mercado".

La competencia imperfecta

Una de las primeras "fallas" que suele encontrarse al funcionamiento de los mercados tiene que ver con el grado de competencia, el cual nunca, o muy pocas veces, se acerca al nivel de la "competencia perfecta".

Como esta concepción de la competencia, que ya vimos en el Capítulo 3, demanda unos requisitos de muy difícil cumplimiento, en comparación con ella, todo mercado parece "imperfecto". Miremos donde miremos encontraremos condiciones imperfectas, sobre todo porque este análisis centra su atención en que el grado de competencia depende de la cantidad de participantes en el mercado.

Definición
Si son muchos y ninguno puede influir sobre el precio de mercado, tenemos competencia perfecta, pero si son pocos, entonces se llama a ese mercado "oligopolio" y si es uno sólo, entonces es un "monopolio".

En estos dos últimos casos, los oferentes tienen cierto grado de influencia en el mercado, podrían diferenciar sus productos, y elevar los precios por encima del nivel que tendrían si tuviéramos "competencia perfecta". Esta discrepancia entre unos y otros sería una muestra de la "falla", que demandaría la intervención gubernamental, sobre todo para los monopolios y teniendo en cuenta que cuando el mercado es oligopólico, los oferentes podrían ponerse de acuerdo entre sí, generando un "cartel", con lo que el efecto sería similar al del monopolio.

Es así como los gobiernos establecen organismos públicos para lo que suele denominarse "defensa de la competencia", los que llegan a tener el poder para aprobar o desaprobar la fusión de dos empresas, por ejemplo, y suelen objetarlas en aquellos casos en los que se reduce la cantidad de empresas en un mercado a una cierta proporción.

Pero el grado de competencia que existe en el mercado no depende directamente de la cantidad de competidores, sino de la posibilidad de que puedan ingresar en el mercado. En tanto y en cuanto el ingreso no esté restringido, la competencia, o incluso, la amenaza de competencia" actuarán para canalizar los esfuerzos de los competidores hacia satisfacer las necesidades de los consumidores.

Ejemplo

Inscripción en los Juegos Olímpicos

Supongamos que estoy pensando en inscribirme para correr la carrera de los 100 metros llanos en los próximos Juegos Olímpicos. Para hacerlo, llamo al Comité Olímpico Internacional y pregunto si la inscripción está abierta. Me responden que sí.

Pregunto entonces si hay algún competidor que ya estuviera inscripto y me entero que no hay ninguno y, es más, la inscripción cierra en 10 minutos.

Me inscribo y al rato vuelvo a llamar, donde me entero que la inscripción ha cerrado y soy el único. Cuál va a ser mi reacción? Probablemente ir a festejar y cuando llegue el día de la carrera, caminar tranquilamente hasta la meta final. Es cierto, no voy a batir ningún récord, pero tengo garantizada la medalla dorada.

Comparemos esto ahora con la siguiente situación. Igual que antes, llamo al COI para averiguar, me dicen que no hay inscriptos todavía pero que la inscripción cierra diez minutos antes de la carrera. Cuál será mi reacción? Pues si no quiero hacer papelones me iré al gimnasio a entrenarme, conociendo muy bien el nivel de los posibles competidores. Al mes vuelvo a llamar y me dicen que sigo siendo el único inscripto, pero de todas formas vuelvo al gimnasio, y así hasta el día de la carrera.

Esta última conducta no sería diferente a la que tendría si al llamar me hubiera enterado que había 128 inscriptos de 85 países diferentes. También en este caso mi reacción habría sido la de prepararme lo mejor posible para el día de la carrera.

Como puede observarse, la conducta en una situación de "amenaza de competencia" es la misma que con la competencia efectiva. En ambos casos se obtiene una respuesta "competitiva", por lo que no es fundamental el número de competidores sino la posibilidad de ingreso al mercado.

Si lo importante es el ingreso al mercado, la "función" del gobierno es diferente en relación al grado de competencia en los mercados. Como se mencionara, usualmente los gobiernos controlan las fusiones de empresas para supervisar qué porcentaje del mercado ocupan, pero si lo importante es no sólo eso sino la existencia de barreras al ingreso, entonces la función del gobierno sería la de removerlas.

Y muchas veces estas barreras son impuestas por los mismos gobiernos, a través de numerosas regulaciones que dificultan el ingreso de nuevos competidores. Desde esta perspectiva, la "función" del gobierno es "desregular", abrir los mercados a la competencia. De hecho,

recientemente el responsable de la supervisión de los mercados en la Comunidad Europea suele conocerse con el nombre de "zar de la competencia", centrando su atención en la desregulación, en la apertura de los mercados, tal el caso de la desregulación del transporte aéreo que ha creado una fuerte competencia que dio como resultado el ingreso de muchas líneas aéreas nuevas, y la creación de líneas con servicios muy baratos por parte de las existentes. El ingreso de nuevos competidores ha permitido la reducción de los precios de los pasajes y un gran incremento del número de pasajeros, fenómeno similar al ocurrido en los Estados Unidos después de la desregulación aérea en la década de 1980.

En general, las normas regulatorias son introducidas con el supuesto objetivo de "controlar", por ejemplo en el caso de las aerolíneas, cuestiones como la calidad y la seguridad de los servicios. Pero no está en discusión la necesidad de control, sino que lo que se discute es quién lo hace.

Aunque normalmente se considera una sola, existen dos alternativas posibles: una de ellas es crear un organismo gubernamental encargado de realizar los controles de seguridad; el otro es la competencia entre las distintas líneas aéreas. No obstante, este segundo es pocas veces considerando como un "mecanismo de control".

Sin embargo la lógica es simple: si el consumidor tiene la posibilidad de elegir entre distintas líneas aéreas, va a elegir aquella que da señales de descuidar la seguridad de los pasajeros? Cualquier sospecha al respecto hace que los consumidores prefieran aquella línea aérea que garantiza una clara atención a la seguridad, y es ésta competencia la que la promueve. En este caso son los consumidores los que "controlan" la calidad de los servicios que reciben mediante sus decisiones de comprar o abstenerse de comprar en ciertas empresas. Esta es una disciplina muy dura, mucho más que la que puede generarse a partir del control de un organismo público, ya que si no se presta atención a esto la empresa perderá toda su clientela y desparecerá.

EL SIGNIFICADO DE LA COMPETENCIA

Martín Krause
Publicado en el diario Ambito Financiero, Buenos Aires

El título de este artículo es el mismo de una conferencia que dictara el economista austríaco Friedrich A. von Hayek en la Universidad

de Princeton, en 1946. Casi sesenta años han pasado desde entonces hace falta reflotar los conceptos allí expresados para poner algo de luz en medio de acusaciones a los supermercados como "desestabilizadores", "culpables de la inflación" y otras.

Existe una primera explicación del porqué de estas acusaciones que es simple, pero no menos verdadera: es la típica respuesta de cualquier populista (no porque lo haya dicho el embajador francés), sobre todo en época de campaña electoral.

Pero hay otra, subyacente, que es la que considerara Hayek en la conferencia mencionada, es una visión teórica de la competencia que lleva, a quienes la asumen, a conclusiones como ésas.

La teoría económica neoclásica del mercado evalúa el grado de competencia según la cantidad de oferentes: si es uno es un monopolio, si son pocos es un oligopolio, y todo esto contrasta muy mal en comparación con un mercado de "competencia perfecta", el cual se caracterizaría por la existencia de numerosos pequeños productores, ninguno de los cuales puede afectar el precio de mercado con sus decisiones. Todos estos serían "tomadores de precios" a diferencia de los primeros que serían "formadores de precios". El número de competidores y su influencia en el mercado es medida por el índice Herfindal-Hirschman, y si éste muestra un elevado grado de concentración se desprende que habría una reducida competencia por lo cual el gobierno tendría que actuar en "defensa de la competencia", y de los consumidores.

Existen varios problemas con este enfoque. El primero lo señaló Hayek y se refiere a que el modelo ideal de "competencia perfecta" demanda tales requisitos del mercado que de existir no habría competencia como tal y, por ende, todos los mercados son "imperfectos" comparados con esto. Estos requisitos son: la existencia de un bien homogéneo, la ausencia de restricciones y el conocimiento perfecto por parte de todos los participantes en el mercado. Sólo así se alcanzaría esta situación ideal.

En el caso de los supermercados, se sostiene que unos pocos de ellos concentran un alto porcentaje de las ventas, esto sería un indicador de falta de competencia. Pero ésta no es una buena teoría para entender lo que está pasando. La realidad la desafía al menos en estos puntos: sólo hace falta comprar un diario del sábado para encontrar páginas y más páginas de propagandas de los supermercados, avisos

que son muy caros. Esto muestra una muy intensa competencia para atraer a los consumidores; una industria cartelizada no estaría gastando su dinero en propaganda. Por otro lado, ¿cómo definimos el mercado donde vamos a evaluar el grado de concentración? Si consideramos solamente "hipermercados" probablemente nos encontremos con algunos pocos, pero si ampliamos la definición para incluir "locales de venta de alimentos", por ejemplo, esa concentración se reduce notablemente. Es más, las ventas de estos hipermercados habrían caído desde un 47,6% en el año 2000 hasta el 40,1% actualmente. Y cualquiera habrá notado, al menos en la ciudad de Buenos Aires, la notable proliferación de "supermercados chinos", donde los inmigrantes orientales se están desempeñando con notable éxito, gracias a precios que son incluso inferiores a los de los grandes.

¿Es eso acaso algo que podría ser explicado por una teoría del oligopolio cartelizado? La competencia parece muy intensa.

Por otra parte, el análisis del grado de concentración basado en el número de participantes no permite considerar situaciones en las que esa concentración "sea" resultado de decisiones de los consumidores que eligen productores muy competitivos. Por ejemplo, se dio a conocer en estos días un informe aplicando el índice mencionado antes por sectores y dio como resultado que el mercado de la cerveza está muy concentrado, con una empresa que tiene más del 80%. ¿Es el resultado de alguna maniobra anti-competitiva o de una buena política de marketing? ¿Alguien nos obliga a tomar esa cerveza y no alguna de las otras disponibles?

El "proceso competitivo" parece estar vivo aun en casos donde se encuentran altos índices de concentración. Porque, según Hayek, lo que importa no es el número de participantes, sino las barreras que existan para su ingreso al mercado, y éstas las pone el gobierno principalmente. Por lo que la "defensa de la competencia" debería mirar primero al Estado mismo y reclamar la derogación de todas las normas y regulaciones que impiden el ingreso de nuevos competidores. ¿Se acuerda el lector cuando se prohibía la instalación de nuevos supermercados en la provincia de Buenos Aires?

Más que sufrir la "desestabilización" de los supermercados, lo que está desestabilizada es la teoría que alimenta los discursos de campaña y las políticas gubernamentales.

LA TELEFONIA Y LAS LEYES ECONOMICAS

Martín Krause

A fines de Agosto había 17 millones de usuarios de telefonía celular en la Argentina, tal como se informara en el reciente Foro de Telecomunicaciones, un 45% de la población. Esta última cifra llegaría al 70% en tres años. Un teléfono celular que hace diez años costaba 4000 dólares hoy se comprar por 300, de muy superior calidad y en cuotas. En el mismo lapso, el país cambió tres veces la tecnología, avanzando hoy la última: GSM.

Los trabajadores, e incluso los piqueteros, tienen hoy celulares, están comunicados, algo que les había negado por décadas la empresa estatal ENTEL.

Es probable que estos datos contundentes no sean suficientes para modificar el discurso de políticos que llenan sus discursos de ataques al mercado, de "combates al capital" pero, al menos, la evidencia empírica debería impactar en los economistas, particularmente en aquellos que hacen de la verificación empírica la prueba de fuego de toda teoría.

Porque resulta ser que los datos antes mencionados son una negación completa de la teoría predominante. Durante muchos años se sostuvo, y aún hoy, que cierto tipo de bienes tienen características especiales que los convierten en "monopolios naturales". Una de las principales está asociada con las economías de escala que presentan todos los servicios en red: los mismos presentan "costos decrecientes a escala" por lo que la teoría dice que inevitablemente terminarían siendo monopólicas. En términos más sencillos, a nadie le convendría instalar redes paralelas para competir con el monopolista y si hubiera varios proveedores encontrarían ventajoso fusionarse o que uno de ellos absorbiera al resto para aprovechar, precisamente, esas economías de escala.

Como esto decía la teoría, se desprendió de ello una cierta "política pública". Si termina habiendo un monopolista, éste va a usar y abusar de ese poder, algo que no puede permitirse. Es mejor, entonces, que sea una empresa estatal o, cuando resultó evidente su ineficiencia, una empresa privada controlada por la sabiduría regulatoria de los funcionarios.

Quiere decir que las políticas públicas argentinas en materia de telefonía, vienen inspiradas por la misma teoría desde hace 60 años al menos.

Sin embargo, los datos "empíricos" comentados al comienzo derrumban a la teoría, y en particular a las recomendaciones de políticas públicas que se desprenden de ella. Con 17 millones de celulares, ¿adónde fue a parar el monopolio de las telefónicas? Es que la teoría del monopolio natural basada en las economías de escala no toma en cuenta que esos monopolios son destruidos por la innovación tecnológica y que ésta es frenada cuando se pasa del monopolio "natural" al monopolio "legal", que impide el ingreso de competidores.

No obstante lo cual, si la evidencia no resulta suficiente, quienes insisten en sostener esta teoría afirman que algo similar va a suceder con la telefonía celular, la que también presenta "economías de escala". Por ahora es un negocio en crecimiento y hay lugar para todos. Es más, todos invierten hasta en cierta forma obligados porque no saben quien va a ser el que quedará en el futuro. Cuando se cubra todo el mercado la multiplicación de infraestructura hará evidente que se obtendrán ganancias adicionales eliminando esa superposición hasta que terminemos nuevamente con un solo oferente.

Así, la teoría seguiría vigente y con ella, la necesidad de la regulación de todo el sector.

Ahora bien, aceptemos por un momento la teoría, e incluso que hubiera inevitables períodos de concentración, ¿no deberíamos en cambio mirar los beneficios que obtienen los consumidores entre un período y otro?

Tal vez en el futuro se llegue a una sola compañía telefónica celular, pero mientras tanto la competencia es feroz y los consumidores tenemos cada vez más y mejores teléfonos, y más baratos. ¿Qué mas pedirle al mercado? Tiene una tendencia intrínseca a masificar, a llegar hasta los más pobres.

Y si la concentración avanza será cuestionada por nuevas tecnologías. Algunas asoman ya: podría ser la telefonía por Internet, o lo que sea que la creatividad empresaria proponga. Incluso habría mucha más competencia si el Estado abandonara su propiedad y control del espectro de frecuencias que la limita.

La telefonía celular ha obtenido un gran logro, no ya el de los 17 millones de celulares, ha logrado cuestionar seriamente una teoría predominante... y errónea

Externalidades

Aunque originado en Marshall, se atribuye a Alfred C. Pigou el desarrollo del concepto de externalidad, como un efecto hacia terceros de las acciones de los individuos en el mercado. Estos efectos pueden ser positivos (beneficios) o negativos (costos), los que recaen en terceras personas sin que éstas hayan sido parte de la acción que los origina.

Definición
Externalidad: efectos externo de las acciones de un individuo. Se llaman positivas si estas acciones ocasionan "beneficios" a la otra persona, o negativas si ocasionan "costos".

Hasta aquí la descripción de un fenómeno que sucede inevitablemente en tanto y en cuanto se viva en sociedad: resulta imposible pensar que las acciones que los individuos realizan no tengan efectos sobre otros, aunque más no sean visuales.

Ejemplo

Cuando salgo de la clase tomo el tren que me lleva a mi casa. En la siguiente estación sube una señora con un excelente perfume francés. En tanto y en cuanto no sea alérgico a los perfumes y me guste, ésta se convierte en una "externalidad positiva", un beneficio del cual soy un "usuario gratuito" o *free rider*, ya que no he gastado dinero en la compra de ese perfume, y recibo su beneficio.

En la estación siguiente la señora baja del tren y sube un señor que no se baña desde hace dos semanas. En este caso recibo un "costo" y él se queda con el beneficio de no haber gastado en desodorante, jabón, y perfume. Pero las consecuencias de su acción recaen en mí y en los demás.

La pregunta que plantearía Pigou es la siguiente: si la señora pudiera "cobrar" por el servicio positivo que nos brinda, ¿no habría más señoras perfumadas? La respuesta es positiva porque al hacerlo podrían cubrir el costo del perfume, pero como no pueden cobrarnos, entonces habrá menos "señoras perfumadas" de lo que todos querríamos.

También se plantearía la pregunta siguiente: si el señor que sube más adelante tuviera que pagarnos por el costo que nos arroja, ¿no habría menos señores olorosos? La respuesta sería también afirmativa, pues en algún punto, a este señor le convendría gastar su dinero en desodorante y jabón en lugar de estar pagando a todos por el costo que les transmite. Como esto no sucede, tenemos más "externalidades negativas" de las que todos quisiéramos tener.

Pigou avanzó un paso más allá de la definición del fenómeno hacia los beneficios de su "internalización". Y no sólo eso, sino que propuso como forma de alcanzar ese objetivo la intervención gubernamental por medio de subsidios para las externalidades positivas e impuestos para las negativas.

Veamos cómo sería esto en el caso del ejemplo anterior. El gobierno tendría una importante función que cumplir. Se aplicarían impuestos a las externalidades negativas, para que haya menos, y se otorgarían subsidios a las externalidades positivas, para que haya más. En nuestro ejemplo, se subsidiaría el uso de perfumes para que haya más mujeres perfumadas y se aplicaría un impuesto a los señores que no se asean, para que haya menos.

Vocabulario
Internalizar: no es un verbo que se encuentre en el diccionario, pero significa que las consecuencias de una acción recaen en la persona que las realiza.

Considerando el caso de la contaminación atmosférica originada en una fábrica, Pigou desarrolló el concepto de "costo social", generado por lo que en adelante se denominarían "externalidades". La divergencia entre el producto social y el privado se da cuando:

"una persona A, en el transcurso de brindar cierto servicio, por el cual un pago es realizado, a una segunda persona B, incidentalmente también brinda servicios o des-servicios a otras personas (no productoras de tales servicios), de naturaleza tal que no puede extraerse un pago de las partes beneficiadas u obtener compensación para las partes afectadas" (1).

Ejemplo

Una fábrica (A) emite humo que se propaga hasta la casa de un vecino. Esto proviene de su actividad como fabricante de calzado que vende a un supermercado (B).

(1) Pigou, A.C., *"The Economics of welfare"*, Macmillan, London. 1920, 1ª ed, 1932, 4º ed.

Si bien en este caso el humo no es tóxico, le mancha toda la ropa y las paredes. Esto ocasiona al dueño de la casa algunos costos adicionales: tiene que mandar la ropa a secar a otro lado, servicio que tiene que pagar, y debe pintar las paredes de su casa muy seguido, lo cual es, obviamente, también un costo adicional generado por el humo de la fábrica.

Desde el comienzo, Pigou, y de allí en más sus seguidores, consideró que sólo la acción del gobierno podría eliminar los fracasos e imperfecciones y acercar a la economía al óptimo paretiano. Se explicó cómo haría el gobierno para tratar de obtener dicho resultado (impuestos o regulaciones) pero nunca por qué se pensaba que podía alcanzar el éxito en tal empresa. Es decir, se asumía sin cuestionar el fracaso del mercado y el éxito del estado.

En el caso de la fábrica, dice Cheung (2):

"He aquí el argumento central de Pigou. Si se deja que el propietario de la fábrica de calzado pueda perseguir su propio beneficio, éste ignorará los efectos contaminantes y elevará 'excesivamente' el nivel de producción. Para conseguir la debida eficacia económica deberá, pues, modificarse el comportamiento del dueño de la fábrica mediante políticas gubernamentales 'correctivas', tales como la aplicación de impuestos o de compensaciones obligatorias a los vecinos perjudicados o la coactiva regulación tanto del volumen de producción como de la contaminación o, en último extremo, proceder a la total supresión de la fábrica".

No obstante, se encuentran en esta cadena de razonamientos varios saltos lógicos que no se estiman justificados:

1. En primer lugar, teniendo en cuenta el carácter subjetivo del valor, resulta imposible para un observador imparcial determinar si un efecto hacia terceros determina la existencia de una externalidad positiva o negativa. Los ejemplos normalmente presentados de externalidades negativas incluyen el caso de la contaminación ambiental, suponiendo que la misma suele considerarse como tal por la generalidad de los individuos. Si bien esto es cierto, aun en este caso podrían encontrarse excepciones que impedirían una calificación directa del carácter de la externalidad.

(2) Cheung, Steven N. S., *"El Mito del Coste Social: crítica de la economía del bienestar y de sus implicaciones políticas"*, Unión Editorial, Madrid, 1980.

Ejemplo:

Arrojar basura a otra propiedad suele ser considerado como una externalidad negativa y seguramente lo sea para gran número de personas. Pero si el dueño de esa propiedad genera sus ingresos precisamente en esa tarea, la de recolección de residuos o la del reciclado de los mismos, muy probablemente considere esto como una externalidad positiva ya que reduce su propio esfuerzo de recolección o el costo de hacerse de la misma.

Otros casos presentarían situaciones aún más sencillas de comprender. Se afirma, por ejemplo, que el uso de un perfume sería una externalidad positiva para otros, pero los gustos varían y podría serlo para algunos, pero resultar indiferente para otros o incluso ser una externalidad negativa para otros más (3).

2. La internalización de externalidades mediante políticas gubernamentales, por otro lado, no es gratuita, por lo que no podemos asumir que resultan en una mejora en el sentido paretiano. Mises comenta esto específicamente en relación al caso de las externalidades positivas.

Ejemplo

Supongamos un proyecto de inversión P que podría ejecutarse si fuera posible que el empresario obtuviera ganancias por los beneficios externos que provee. Como no puede hacerlo ese proyecto no se lleva a cabo, sin embargo, su realización beneficiaría por lo menos a algunos miembros de la sociedad, aumentaría el "bienestar total". Por eso, el estado tendría que intervenir para suplir esa deficiencia, ya sea creando empresas públicas o concediendo subsidios para que el proyecto sea atractivo para el sector privado.

"Sin embargo, los medios que el gobierno necesita para financiar las pérdidas de las empresas públicas o las subvenciones concedidas a proyectos no rentables tienen que salir forzosamente de los contribuyentes, con la consiguiente reducción de su capacidad gastadora e inversora, o bien obtenerse por medio de la inflación. El

(3) Benegas Lynch (h), Alberto, *"Bienes públicos, externalidades y los free-riders: el argumento reconsiderado"*, Estudios Públicos, Nº 71, Centro de Estudios Públicos, 1998, Santiago de Chile.

gobierno no es más capaz que los individuos para crear algo de la nada. Cuanto más gasta el gobierno, menos pueden gastar los particulares. No hay fórmula mágica que permita la financiación autónoma de las obras públicas" (4).

3. Vemos que estos autores se centran en esta instancia en el análisis de beneficios externos o "externalidades positivas". Esto se debe a que, para ellos, es necesario separar en el análisis los beneficios de los costos externos o "externalidades negativas".

   Ambas circunstancias no son simétricas, las negativas son resultado de la falta de vigencia clara de derechos de propiedad privada. Si las acciones de un individuo resultan en daño para la propiedad privada de otro, no se puede argumentar que se trate esto de una "falla del mercado", porque sucede que no se observa la vigencia de una institución fundamental para el funcionamiento del mercado como es el derecho de propiedad.

   Esa situación es normalmente considerada como la "tragedia de los comunes", tomando el nombre del tan citado trabajo de Hardin (1968). No obstante, el concepto de internalización de costos externos por medio del derecho de propiedad ya había sido explicitado por Mises (1949, p. 773):

   "En rigor, el derecho de propiedad debe, por un lado, legitimar al propietario para apropiarse de todos los rendimientos que la cosa poseída puede generar y, de otro, obligarle a soportar íntegramente todas las cargas que resulten de su empleo. Sólo el propietario debe disfrutar y soportar los efectos todos de su propiedad. Debe responsabilizarse enteramente, en el manejo de sus bienes, de los resultados provocados, tanto de los prósperos como de los adversos. Pero cuando una parte de los beneficios no se apunta al haber del propietario, ni determinadas desventajas se le cargan tampoco, éste deja de interesarse en la *totalidad* de los resultados de su actuación. Descuenta, en tales casos, tanto los lucros escamoteados como aquellos costos de que se le exonera. Procede, entonces, de modo distinto a como hubiera actuado si las normas legales se ajustaran más rigurosamente a los objetivos sociales que, mediante el derecho privado de propiedad, se pretende alcanzar. Acometerá obras que en otro caso hubiera rechazado, sólo porque la legalidad vigente echa

(4) Mises, Ludwig von; "*La Acción Humana*", 1949; Unión Editorial, 1980; pág. 778.

sobre ajenos hombros algunos de los costos de la operación. Se abstendrá, en cambio, de otras actuaciones que habría practicado si no se viera privado por la normativa vigente de parte de los beneficios" (pág. 773).

"Las tierras carentes de dueño efectivo (es indiferente que se consideren propiedad pública desde un punto de vista meramente legal) las utiliza la gente sin preocuparse del daño que puedan sufrir. Cada cual procura lucrarse al máximo, por cualquier medio, de sus rentas –madera y caza de los bosques, riqueza piscícola de las aguas, minerales del subsuelo– desentendiéndose de los efectos que puedan producirse. La erosión de la tierra, el agotamiento de las riquezas naturales y demás quebrantos futuros son costos externos que los actores no tienen en cuenta en sus cálculos. Talan los árboles sin respetar los nuevos brotes ni pensar en repoblación alguna. Aplican métodos de caza y pesca que acaban con las crías y despueblan los lugares. Cuando antiguamente abundaban las tierras de calidad no inferior a las ya explotadas, la gente no se percataba de los inconvenientes de semejantes métodos predatorios. En cuanto flojeaba la producción de esas esquilmadas parcelas, se abandonaban para roturar otras todavía vírgenes. Sólo más tarde, cuando a medida que la población crecía, y fueron agotándose las tierras libres de primera calidad, comenzaron a comprender lo antieconómico de su proceder. De este modo se consolidó la propiedad privada de la tierra cultivable. A partir de tal momento, la institución dominical fue ampliando su ámbito hasta abarcar finalmente también los pastos, los bosques y la pesca" (pág. 775).

Estamos citando un texto dos décadas anterior al famoso texto de Hardin y varios años anterior a las preocupaciones de los distintos movimientos ecologistas.

4. El caso de las externalidades positivas merece consideración aparte porque existen dos alternativas:

   a. Que el actor considere que las ventajas que obtiene de la acción son tales que esté dispuesto a asumir todos los costos de la misma sin importarle que ciertos beneficios se derramen sobre otros, como podría ser el caso de quien decide proteger su casa con vigilancia privada y esto genera un cierto grado de protección para sus vecinos.

b. Que los costos sean tan altos que ninguno de los que están por beneficiarse del proyecto esté dispuesto a cubrirlos. En tal caso el proyecto sólo se realizará si un número suficiente de los interesados comparte los costos.

Suele suceder que se presente como fracaso tanto el caso del emisor de la externalidad positiva, por no proveer lo suficiente de ella; como el del receptor de la misma, por ser un *free-rider*, y en ambos casos el estado debería intervenir para mejorar la situación.

Vocabulario
Free rider: se utiliza usualmente esta palabra en inglés para denominar a la actitud del "usuario gratuito", alguien que recibe un servicio (ya que no puede ser excluido) y no paga por él, lo consume sin pagar.

Dice Rothbard (5):

"Denunciar al benefactor [al que emite la externalidad positiva] e implícitamente demandar un castigo estatal por insuficientes buenas obras es presentar un derecho moral por parte del receptor hacia el benefactor. No es nuestra intención argumentar acerca de valores últimos en este libro. Pero debería quedar bien claro que adoptar esta posición es decir que B tiene un derecho para demandar que A haga algo que lo beneficie, y para lo cual B no tiene que pagar".

En cuanto a la segunda posibilidad, continúa el mismo autor:

"El receptor es denunciado como un '*free-rider*', como alguien que avaramente goza de un 'incremento no ganado' de las acciones productivas de otros. Esta, también es una línea de ataque curiosa. Es un argumento que tiene coherencia sólo cuando se lo dirige contra la primer línea de ataque, esto es, *contra el free-rider que quiere beneficios gratuitos compulsivos*. Pero aquí tenemos otra situación donde las acciones de A, realizadas solamente porque lo benefician, *también* tienen el feliz efecto de beneficiar a otros. ¿Debemos indignarnos porque se difunde la felicidad por la sociedad? ¿Y debemos ser críticos porque más de una persona se beneficia de las acciones de alguno? Después de todo, el *free-rider* no pidió serlo. Lo recibió, sin solicitarlo, como un regalo porque A se beneficia de su

(5) Rothbard, Murray N., 1962, "*Man, Economy & State*", The Ludwig von Mises Institute, Auburn, 1993, pág. 887.

propia acción. Adoptar la segunda línea de ataque es llamar a los gendarmes para aplicar castigos debido a que demasiada gente en la sociedad es feliz. En síntesis, ¿debo pagar un impuesto por disfrutar de la vista del cuidado jardín de mi vecino?" (p. 888).

Curiosamente, las externalidades positivas han de ser "forzadas" sobre los receptores. Tal el caso de la educación compulsiva. Queda pendiente de respuesta, por supuesto, cómo es que un beneficio gratuito no es considerado como tal por los receptores, los que han de ser obligados a recibirlo.

El teorema de Coase

En el caso particular de las externalidades negativas, entonces, el derecho de propiedad, permite, como se citara antes a Mises "obligarle a soportar íntegramente todas las cargas que resulten de su empleo". ¿Cómo es que esto se consigue?

Esto es así porque el emisor de la externalidad negativa (humo) tendrá que tener en cuenta la reacción que ante esto tenga el propietario de la casa vecina. Por un lado, puede haber sido educado para saber que no se debe arrojar "basura" a los demás, pero incluso si así no lo fuera, deberá tener en cuenta que más allá de su propiedad se encuentra "otro" propietario, quien está dispuesto a proteger su propiedad y no se va a quedar con las manos cruzadas ante la basura que se arroja. Protestará directamente o acudirá a la justicia reclamando por su derecho.

Esto nos lleva al denominado "teorema de Coase". Recordemos que Coase afirmó que en ausencia de costos de transacción, las partes llegarían a acuerdos mutuamente satisfactorios para internalizar las externalidades, es decir, resolverían todos los conflictos sobre derechos de propiedad.

Ejemplo:

Paula y Oscar son vecinos. Oscar decide comprar un perro que le da un servicio de seguridad (cuida su casa), pero este perro ladra todas las noches. A consecuencia del ruido, Paula no puede dormir.

Con respecto al derecho pueden presentarse aquí dos situaciones: Oscar tiene derecho a tener su perro (no importa que ladre), o Paula

tiene derecho al silencio. Veamos cada una de ellas, suponiendo que cada uno recibe algún tipo de beneficio o costo de esta situación.

Oscar tiene derecho a tener el perro

Dentro de esta asignación de derecho a Oscar, caben dos posibilidades, que los beneficios de Oscar sean superiores a los de Paula, o viceversa. Supongamos que el beneficio para Oscar es el equivalente de un servicio de seguridad en su casa, y que el costo para Laura es el de aislar su dormitorio para no escuchar los ladridos.

Oscar se beneficia en	500	
Paula se perjudica en	800	Paula le paga a Pedro 600, el perro se va
Oscar se beneficia en	1000	
Paula se perjudica en	800	No hay arreglo el perro se queda

En el primero de los casos, el beneficio de Oscar es menor que el costo de Laura. Como Oscar tiene el derecho a tener el perro, Paula le ofrece pagarle 600. A Oscar le conviene porque con ese dinero contrata un servicio de vigilancia (por 500) y le quedan 100 adicionales. Paula también se beneficia porque es más barato pagar esos 600 que aislar el dormitorio a un costo de 800. Resultado: Oscar se deshace del perro y contrata un servicio de seguridad.

En el segundo caso, la suma que podría pagar Paula no llega a interesar a Oscar, porque el costo de vigilancia es de 1000. No hay un intercambio posible. Resultado: A Laura le conviene gastar los 800 en aislar su dormitorio. El perro se queda.

Según el teorema de Coase, el resultado es en ambos casos positivo porque los beneficios superan a los costos: (Oscar gana 100 y Paula ahorra 200 en el primer caso; el beneficio de Oscar supera en 200 al costo de Laura, en el segundo).

Laura tiene derecho al silencio

Ahora el derecho le pertenece a Laura. Consideremos las dos mismas posibilidades anteriores, sólo que en orden inverso.

Oscar se beneficia en	1000	
Paula se perjudica en	800	Oscar le paga a Laura 900, el perro se queda

Oscar se beneficia en	500	
Paula se perjudica en	800	No hay arreglo, el perro se va

En el primero de los casos, como Paula tiene derecho al silencio, Oscar no puede arrojarle "ruido". Le ofrece pagarle 900. Paula acepta, porque con 800 aísla su dormitorio, y le quedan 100. Para Oscar, es más barato pagar 900 y quedarse con el perro que contratar el servicio de vigilancia por 1000.

En el segundo caso, para convencer a Paula, Oscar debería pagar más de 800. pero como el costo de la vigilancia es de sólo 500, entonces se deshace del perro y contrata el servicio, ahorra 300.

También aquí el resultado es positivo en ambos casos.

Nota: con este ejemplo no estamos afirmando que sea lo mismo que uno u otro tenga el derecho, sino simplemente comparando las dos alternativas posibles.

Costos de transacción:

Supongamos ahora que Oscar es polaco y Paula es china. No se entienden, no pueden comunicarse para negociar. Deberían contratar un traductor, pero éste cuesta 500. Puede verse entonces que en ninguno de los casos anteriores los beneficios alcanzan esta suma, por lo que la negociación fracasa ya que es muy "costosa".

Hay dos interpretaciones que pueden hacerse de este teorema. En la primera de ellas, se critica a quienes ponen énfasis solamente en que en un mundo de costos de transacción igual a cero la distribución inicial de derechos de propiedad sería una cuestión irrelevante para la eficiencia de la solución alcanzada, ya que los recursos serían canalizados hacia sus usos más valorados. Por otro lado, una interpretación "benigna" de Coase diría que esa no fue simplemente su posición sino que el sentido del teorema sería destacar que la existencia real de costos de transacción pone relevancia en el papel que las instituciones cumplen en la economía. Según esta interpretación el modelo "costos de transacción cero", sería similar a lo que se planteara antes respecto al "imaginario estado de equilibrio", una construcción ideal que nos permitiría comprender el mundo real, donde los costos de transacción se encuentran siempre presentes, y así iniciar un programa de investi-

gación acerca del desarrollo de instituciones que permitan economizar los mismos.

Así Boettke (6), **señala:**

"Tal vez en la mejor biografía intelectual de Coase hasta el momento, Steven Medema (1994) sostiene que Coase estaba interesado en examinar las consecuencias de distintos arreglos legales sobre la perfomance económica más que en utilizar técnicas económicas para examinar la ley. Esta diferencia en énfasis explica la falta de interés de Coase por el enfoque de la ley y la economía de Posner, un movimiento más preocupado por examinar la eficiencia de distintos arreglos legales. Coase no solamente sugirió un programa alternativo de instituciones comparadas, sino que cuestionó profundamente la coherencia lógica de la economía neoclásica dominante. Parte del ejercicio de equilibrio que ocupó a Coase fue mostrar que persiguiendo la lógica de la maximización en un entorno de costos de transacción cero llevaba a conclusiones diferentes de las sugeridas por la economía del bienestar pigouviana. Si los costos de transacción fueran cero, los actores económicos negociarían para resolver el conflicto; si los costos de transacción (incluyendo costos de información) fueran positivos, ¿sabrían las autoridades cuál es el nivel correcto de impuesto o subsidio para corregir la situación? El programa de investigación de Coase era tanto una crítica de la práctica prevaleciente y un programa positivo alternativo que está emergiendo ahora en la Nueva Economía Institucional, de la cual Coase es aún el principal representante" (pág. 52).

Este interés por el papel que cumplen las instituciones en el funcionamiento de la economía y cómo las mismas nacen y evolucionan ha sido una preocupación austríaca de larga data. Esta fue manifestada ya por el primero de sus autores, Carl Menger (7), en relación a la moneda. El autor austríaco presentó una explicación al fenómeno de que ciertas mercancías se convirtieran en medios de intercambio, el cual no tenía una explicación adecuada en ese momento, y la que predominaba era la que buscaba su origen en una disposición legal. Luego de rechazar esta interpretación, Menger propone una explicación basada en la toma de conciencia gradual por parte del hombre

(6) Boettke, Peter J., 1997, *"Where did Economics Go Wrong? Equilibrium as a Flight from Reality"*, Critical Review, Vol. 11 Nº 1, Invierno 1997, 11-64, pág. 52.
(7) Menger, Carl, 1892, 1985, *"El origen del dinero"*, Libertas, Nº 2, ESEADE, Buenos Aries, Mayo de 1985, publicado originalmente en *The Economic Journal*, junio de 1892.

de las ventajas económicas que se obtendrían del intercambio indirecto a diferencia del cambio directo o trueque.

Pero no sólo eso, también explica porqué fueron seleccionadas ciertas mercancías en lugar de otras y atribuye esto a su grado de liquidez, en particular la de los metales preciosos. A medida que avanza el uso de determinada mercancía como medio de intercambio, se acentúa la liquidez que tuviera cuando cumplía funciones solamente como producto, un fenómeno que en la literatura de la economía institucional actual sería denominado como *path dependence*.

Vocabulario
Path dependence: nuevamente unas palabras en inglés que señalan que ciertas instituciones se "auto alimentan", debido a que tienden a ser generalmente aceptadas y eso es lo que les otorga mayor valor. Los ejemplos usuales se refieren a estándares tecnológicos como el mp3, que es apreciado porque muchas otras personas también lo usan y esto permite intercambiar archivos con todos ellos, no ya por su calidad técnica.

Esta explicación gradual y evolutiva del desarrollo de las instituciones fue señalado por Mises (1949, 775) en relación al derecho de propiedad, pero sobre todo se trata de una idea propuesta por Hayek (8), en relación al funcionamiento de los mercados y a la evolución de las normas e instituciones sociales en general.

Hayek distingue tres niveles de evolución: la genética, la de las ideas y, la cultural operando entre el instinto y la razón. La cultura no sería determinada por la genética ni tampoco diseñada racionalmente, o en aquella frase de Ferguson que Hayek cita con frecuencia: "el resultado de la acción humana, no del designio humano". El resultado de una tradición de pautas de conducta aprendidas cuyo papel es poco comprendido aun hasta por aquellos que se sujetan a las mismas y que son transmitidas por un proceso "ciego", en el sentido de que no es conscientemente planificado o controlado.

Qué normas surgen es una cuestión de accidente histórico, incluso haciendo lugar para el mejor diseño que la mente humana pueda crear, pero otra cosa es cuáles sobreviven. Estas últimas son determinadas por un proceso de selección que se encuentra en la evolución cultural, un proceso que opera en grupos que comparten las mismas pautas de con-

(8) Hayek, Friedrich A., *"Competition as a Discovery Procedure"*, en New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas, The University of Chicago Press, 1978, Chicago, Hayek, Friedrich A., *"The Fatal Conceit"*, Routledge, 1988, London.

ducta. Aquellos grupos que tienen éxito en desarrollar pautas que mejor permiten las interacciones en la sociedad crecerán y desplazarán a otros grupos, o éstos aprenderán de los anteriores copiando las mismas.

La segunda interpretación del teorema también acepta que en un mundo de costos de transacción igual a cero la distribución inicial de derechos de propiedad sería una cuestión irrelevante para la "eficiencia" de la solución alcanzada, ya que los recursos serían canalizados hacia sus usos más valorados. Pero la crítica ya no resulta "benigna" con respecto a Coase ya que éste mismo puede no haber estado de acuerdo con la posición "eficientista" de Posner, pero por cierto que dejó la puerta abierta para la misma. Dice Coase (9) refiriéndose a un caso de daños ocasionados por conejos a las plantaciones de maíz de su vecino (el caso Boulston, 1597):

"...no es que el hombre que cría conejos es único responsable del daño; aquél cuyas cosechas son dañadas es igualmente responsable" (pág. 37).

Comenta Block (10)

"Previamente, la visión de la profesión [económica] respecto a invasiones contra otra persona o su propiedad era la liberal clásica de causa y efecto. A era el perpetrador, B la víctima" (pág. 61).

"Asimismo, en una perspectiva más tradicional, la maximización de riqueza era el subproducto de los derechos a la propiedad privada, no su progenitora. En otras palabras, las consideraciones económicas eran la cola, y los derechos de propiedad el perro. Locke, por ejemplo, no se preguntaba si el *homesteader* era quien utilizaba más eficientemente el territorio virgen. Para este filósofo, era suficiente que una persona fuera la primera en "mezclar su trabajo con la tierra"; esto, y solamente esto, era suficiente para convertirlo en el legítimo propietario" (pág. 62).

Todo esto habría cambiado cuando se otorgó la prioridad a la eficiencia en la delimitación de derechos de propiedad, ya que los jueces

(9) Coase, Ronald H., *"The Problem of Social Cost"*, The Journal of Law and Economics, 3 October 1960, pág. 37.
(10) Block, Walter, *"Ethics, Efficiency, Coasian Property Rights, and Psychic Income: A Reply to Demsetz"*, Review of Austrian Economics, 1995, Vol. 8 Nº 2: 61-125, pág. 61-62.

debían decidir ahora quién tenía derecho a qué en base a cuál era la asignación más eficiente. Debían dejar de lado una larga tradición basada en el derecho de propiedad y utilizar como criterio de decisión solamente la maximización de la riqueza total.

"¿Y cuál es el consejo a los jueces que emana de este nuevo enfoque? Estos deben decidir de tal forma de maximizar el valor de la actividad económica. Bajo un régimen de costos de transacción cero, en verdad no importaría –en cuanto se refiere a la asignación de recursos– cuál de las dos partes en disputa recibió el derecho en cuestión. Si éste era otorgado a la persona que más lo valorara, bien. Si no, el perdedor podría pagar al ganador para disfrutar de su uso. Pero en el mundo real con costos de transacción significativos, por el contrario, la decisión judicial es absolutamente crucial. Lo que el juez decida permanecerá; no habría oportunidad para intercambios mutuamente beneficios *ex post*" (pág. 63).

El subjetivismo en las valoraciones y la imposibilidad de realizar comparaciones interpersonales de utilidad tornaría a la decisión judicial de maximizar la riqueza económica en algo imposible de realizar. Block (11) presenta el caso de una fábrica que ocasiona daños a un vecino agricultor en sus cosechas por un monto superior al costo de colocar un filtro que prevenga tal daño. El teorema de Coase diría que el filtro será colocado tanto sea que el juez decida que la responsabilidad recaiga en uno o en otro: esto sería así porque si falla a favor de la fábrica le convendrá al agricultor pagar por la instalación del filtro, mientras que si falla a favor del agricultor le convendrá a la fábrica hacer lo mismo. En el primero de los casos podrá argumentarse que el agricultor no tenga el dinero para ello, pero tiene la cosecha, la cual puede ser una garantía para obtener un préstamo, siendo que su valor es superior al costo del filtro.

Block propone modificar el ejemplo y reemplazar la cosecha de un determinado cereal por una cantero de flores cuyo valor pecuniario sea mínimo en el mercado pero que tenga una alto valor psíquico para el agricultor (Block sugiere que es un regalo de su recientemente fallecida madre, quien le recomendara como último deseo el cuidado de las flores). Esa valoración es psíquicamente superior para el agricultor al costo del filtro, pero éste ya no podrá utilizar este bien como garantía

(11) Block, Walter, *"Coase and Demsetz on Private Property Rights"*, Journal of Libertarian Studies, 1977, Vol. 1 Nº 2, 111-115.

para un préstamo y en caso de que el juez falle a favor de la fábrica no tendrá cómo financiar el pago del filtro. Y en este caso, siendo que ese financiamiento no será posible, entonces quién obtenga el derecho de propiedad tendrá por cierto un efecto en la asignación de los recursos, ya no será ésta una cuestión indiferente.

En este sentido, los costos "siempre" han sido subjetivos, siendo los precursores del concepto de "costo de oportunidad", el cual necesariamente tiene esa característica. En forma coincidente con esta posición podemos encontrar a la que suele denominarse Escuela L.S.E. (*London School of Economics*), la que realizara importantes aportes en este sentido:

Definición

"Costo es aquello que el tomador de decisiones sacrifica o entrega cuando selecciona una alternativa sobre otra. El costo consiste, por lo tanto, en su propia evaluación de la satisfacción o utilidad que espera tener que dejar de lado como resultado de la elección. Existen implicancias específicas a obtener de esta definición del costo de oportunidad:

1. El costo debe ser asumido exclusivamente por la persona que toma la decisión; no es posible que este costo sea transferido o impuesto sobre otros.
2. El costo es subjetivo; existe solamente en la mente del que toma la decisión.
3. El costo se basa en anticipaciones; es necesariamente un concepto que mira hacia el futuro o ex ante.
4. El costo nunca puede realizarse debido al hecho de que se elige; la alternativa que se rechaza nunca puede ser disfrutada.
5. El costo no puede ser medido por nadie más que el que elige ya que no existe forma en que la experiencia mental subjetiva pueda ser observada directamente.
6. El costo puede ser localizado al momento de la decisión o elección final.

En cualquier teoría general de la elección el costo debe ser considerado en una dimensión de utilidad más que de producto. De esto se desprende que el costo de oportunidad presente en la elección, no puede ser observado y objetivado y, más importante aún, no puede ser medido de forma tal que permita comparaciones respecto a elecciones totalmente diferentes" (12).

Teniendo en cuenta este último punto es que los Austríacos son partidarios de no apartarse de la tradicional concepción del derecho de

(12) Buchanan, James M., "*Cost and Choice*", Markham Publishing Co., 1969, Chicago.

propiedad, el concepto lockeano de que tal derecho emerge por ocupación de recursos no apropiados hasta el momento y posterior transferencia por medio de intercambios voluntarios, y no por decisiones judiciales que intenten maximizar la riqueza total.

ACERCA DE LAS EXTERNALIDADES DEL ALCOHOL Y LOS IMPUESTOS INTERNOS

Martín Krause

Recientemente el gobierno ha anunciado una modificación de las tasas de impuestos internos que se aplican, entre otras, sobre las bebidas con alcohol. Si bien toda reducción de impuestos ha de ser bienvenida, esto no debe acallar un debate más importante que se refiere a la justificación misma de dichos impuestos.

Supongamos que un brillante estudiante de economía es contratado por el Ministerio y se le asigna la siguiente tarea: evaluar la tasa óptima de impuesto que debe aplicarse a las bebidas con alcohol a efectos de compensar los daños que ocasiona a la población. Según la así llamada "teoría de la imposición indirecta óptima" se trata de gravar a aquellos bienes que pueden generar "externalidades" negativas, es decir daños a terceros que no son compensados.

Supongamos también que a este estudiante brillante le queda algo de honestidad intelectual. En tal caso, dejará por un momento de lado tal teoría y comenzará a plantearse algunas cuestiones básicas:

- Externalidades: "Bajo el extraño nombre de 'externalidad', los economistas engloban aquellas situaciones donde una persona o empresa genera 'costos' a otras, sin que ella misma los incorpore como costos propios". (Valeriano García, Las externalidades, "El ABC y la Z de la economía").
- Nuestro estudiante comienza a preguntarse cuáles son las "externalidades" que el consumo de alcohol genera.... Empezando por el aliento, que es realmente desagradable. Es molesto también tener un borracho en la casa, o en el auto diciendo estupideces o molestando a su hija.
- No obstante, no parece hacer falta un impuesto para resolver estos problemas. Simplemente se trata de ejercer el derecho de propie-

dad y echar a las patadas, o amablemente, al borracho de su casa o de su auto. Es decir, el derecho de propiedad "internaliza" la externalidad. Por otra parte, el concepto de "borracho" es de difícil cuantificación: algunos lo alcanzan tan sólo "pisando el corcho", otros, como un amigo irlandés que tengo, parecen nunca alcanzar tal límite.

- La molestia que esto ocasiona es subjetiva: a los mahometanos le resulta molesto que alguien beba tan sólo una gota de alcohol, otros organizan en sus casas fiestas con canilla libre. ¿Cómo evaluar esto para determinar una tasa de impuesto? Esta externalidad no resulta "medible" para un observador externo.

- Se puede decir que un tomador empedernido genera costos hacia el sistema de salud, pero esto no parece suceder en el caso de las prepagas donde tal persona tendrá que pagar una cuota más alta (y el costo de sus acciones es 'internalizado', es decir es absorvido por él mismo). El problema con las obras sociales es uno de regulación estatal, que les impone cobrar cuotas relacionadas con el salario y no con los costos que impongan al sistema. En cuanto a los hospitales, todo sus tratamientos son costos que pagan los demás: si alguien va por una descompostura ocasionada por comer compota de ciruelas, que el costo sea asumido por otros no es culpa de las ciruelas sino del carácter gratuito de la asistencia estatal. No parece correcto aplicar un impuesto interno a las ciruelas en este caso, ¿porqué entonces al gin?

- ¿Al margen ya de los daños hacia otros, no cabría solamente considerar que el alcohol, como el tabaco, es simplemente dañino para la salud personal? Pues, razona nuestro estudiante, en tal caso no podría justificarse el impuesto con el concepto de "externalidad" pues eso abarca solamente el daño hacia terceros. El daño que uno mismo se inflige resulta automáticamente 'internalizado'. Pero eso no es todo...

- Asimismo, existe tal cantidad de sustancias que ingerimos y pueden ser dañinas en exceso, que los impuestos internos, con este criterio, deberían extenderse interminablemente. Por ejemplo, comer chinchulines aumenta el colesterol, y pruebe Ud. tomarse varios litros de café al día. ¿Deberíamos aplicarle a estos productos el mismo impuesto?

- Ahora nuestro honesto estudiante decide aplicar un poco de sentido común y se da cuenta que en la definición de externalidad antes apuntada no se toma en cuenta que tanto como existen efectos negativos, también los hay positivos.

- Es decir, también existe tal cosa como "externalidades positivas". Busquemos algunos ejemplos. Algunas personas son más divertidas luego de haber tomado dos vasos de vino. Por otra parte, recientes informes muestran que resulta saludable tomar dos vasos de vino por día: reduce el nivel de colesterol.

- Según este criterio, nuestro estudiante llega a la conclusión que las bebidas con alcohol también se merecen un subsidio. En definitiva, se encuentra ante la misión imposible de medir efectos negativos y positivos.

Como resultado de lo cual llega a una conclusión lógica: abandona esta absurda teoría y termina no encontrando otra justificación al impuesto que no sea la voracidad fiscal generada por el gasto público. Ahora se encuentra con el difícil problema de cómo transmitir su conclusión a quienes lo han contratado.

Bienes públicos

Este tipo de fracaso de mercado tiene una definición aún más "científica" o "*value-free*". La misma fue desarrollada por Samuelson (13) quien explícitamente asumió la existencia de

"dos categorías de bienes: bienes ordinarios de consumo privado..., los que pueden ser divididos entre distintos individuos...; y bienes de consumo colectivo que todos disfrutan en común en el sentido de que el consumo de ese bien por cada individuo no lleva a substracciones del consumo de ese bien por parte de ningún otro individuo"

Esta definición fue luego aceptada generalmente como consistiendo de dos características específicas: no exclusión y no rivalidad en el consumo. Según la primera, las características del bien hacen que no pueda excluirse de su consumo a quienes no lo paguen, mientras que la segunda es la definida por Samuelson en el párrafo anterior. Según este

(13) Samuelson, Paul A., *"The Pure Theory of Public Expenditure"*, Review of Economics and Statistics, November 1954, 36, pág. 387.

autor, ningún sistema de precios descentralizado puede servir para determinar en forma óptima los niveles de consumo colectivo debido a los incentivos presentes para dar señales falsas sobre el verdadero interés en consumirlo, esto es, la figura que posteriormente recibiría el nombre de *free-rider*.

Definición
Los bienes públicos, entonces, presentan dos características definitorias: "no-exclusión" (no se puede o no es rentable excluir a consumidores que no paguen del servicio); y "consumo no competitivo" (el consumo de un individuo no sustrae al consumo de otro).

La vinculación entre externalidades y bienes públicos y su aplicación a los problemas ambientales es explicada por el profesor de Harvard, Theodore Panayotou:

"Cuando nos encontramos con varios emisores y varios receptores, las externalidades tales como la contaminación del agua o del aire puede ser consideradas como 'males' públicos y su corrección un bien público. De hecho, un bien público puede ser considerado como el caso extremo de un bien que sólo tiene externalidades; esto es, ninguna parte de él es privada respecto a ningún individuo. El consumo de cada individuo de ese bien depende de la cantidad total del bien provista en la economía" (14).

Se considera que un bien público es un "fracaso del mercado" porque éste no lograría proveerlo en la cantidad deseada debido a la actitud de los "free-riders" o "polizones", concepto también planteado por Samuelson, ya que sería en el interés personal de cada individuo enviar señales falsas respecto a su demanda de ese bien, para que otros carguen con el costo de su provisión. En el caso de los faros, cada compañía naviera sabe que si su competidor construye un faro sus barcos también se beneficiarían con él sin tener que hacer frente a sus costos y que si construye uno los demás se beneficiarán sin poder "excluirlos" de su consumo, por lo que (según esta teoría) nadie construiría faros, y el gobierno debe hacerlo pues sino la provisión de faros sería "subóptima" en el sentido paretiano.

Por un lado, empresarios preocupados por reducir costos y aumentar ganancias tiran basura sobre sus vecinos sin asumir los daños

(14) Panayotou, Theodore, "*Green Markets: the economics of sustainable development*", ICS Press, San Francisco, 1993, pág. 44.

(externalidades); cuando los damnificados son numerosos esto se convierte en un "mal" público y la solución, la protección ambiental, es un bien público que debe ser provisto por el estado ya que los particulares no estarían dispuestos a hacerlo. El mercado fracasa doblemente: por un lado fomenta la polución y por otro lado no genera incentivos para reducirla. El estado ha de resolver este problema.

En su famoso libro de texto, sexta edición, Samuelson afirma que "el gobierno provee ciertos servicios públicos indispensables sin los cuales la vida en comunidad será imposible y que por su naturaleza no pueden ser dejados en manos de la empresa privada" y presenta como "ejemplos obvios" a la defensa nacional, el orden interno y la administración de justicia y contratos y agrega en una nota al pie un ejemplo adicional: los faros. Se han mencionado como claros ejemplos de bienes públicos a la seguridad, la televisión abierta, entre otros. Es más, el mismo Samuelson ofrece en un trabajo posterior una definición de bienes públicos de tal amplitud que nada queda fuera de ella:

"Así, consideremos lo que he presentado en este trabajo como definición de un bien público, y en la que tendría que haber insistido mejor en mi primer trabajo y subsiguientes: 'Un bien público es aquél que entra en las utilidades de una o más personas. ¿Qué es lo que nos queda? En un pequeño extremo el caso del bien privado y todo el resto del mundo en el dominio de los bienes públicos por presentar algún tipo de 'externalidad de consumo" (15).

Conocida es la respuesta de Coase (16) a este ejemplo, a lo que puede agregarse otros elementos de juicio. Así, por ejemplo, Hoppe (17):

"Aun el análisis más superficial no dejaría de señalar que utilizar el mencionado criterio de no exclusión, más que presentar una solución sensible, lo pondría a uno en problemas. Si bien a primera vista parece que algunos de los bienes y servicios provistos por el estado califican ciertamente como bienes públicos, por cierto que no resulta obvio cuán-

(15) Samuelson, Paul A., *"Pure Theory of Public Expenditure and Taxation"*, en Margolis J. & Guitton, H. (eds.), "*Public Economics: An analysis of public production and consumption and their relations to the private sectors: proceedings of a conference held by the International Economics Association*", Macmillan, London, 1969, pág. 108.
(16) Coase, Ronald H., *"The Lighthouse in Economics"*, The Journal of Law and Economics, 17 October 1974.
(17) Hoppe, Hans-Hermann, "*The Economics and Ethics of Private Property: Studies in Political Economy and Philosophy*", Kluwer Academic Publishers, Boston, 1993, pág. 5.

tos de esos bienes que son provistos por los estados caen bajo la definición de bienes públicos. Ferrocarriles, servicios postales, teléfonos, calles y otros parecen ser bienes cuyo uso puede ser restringido a las personas que los financian y parecen, por lo tanto, ser bienes privados. Y lo mismo parece ser en el caso de ese bien mutidimensional llamado 'seguridad': todo para lo que podría obtenerse un seguro debería calificar como un bien privado. Sin embargo, esto no es suficiente. De la misma forma en que muchos de los bienes provistos por el estado parecen ser bienes privados, muchos bienes producidos privadamente parecen caer en la categoría de bienes públicos. Claramente, mis vecinos se beneficiarían de mi prolijo jardín de rosas –disfrutarían la vista del mismo sin tener que ayudarme con él–. Lo mismo sucede con todo tipo de mejoras que podría realizar en mi propiedad las que mejorarían también el valor de las propiedades vecinas. Aun aquellos que no ponen dinero en su sombrero se benefician de la actuación de un músico callejero. Aquellos pasajeros en el ómnibus que no me ayudaron a comprarlo se benefician de mi desodorante. Y todo el que alguna vez se encuentre conmigo se beneficiaría de mis esfuerzos, realizados sin su apoyo financiero, de convertirme en la persona más sociable. Ahora bien, ¿tienen todos estos bienes –jardines de flores, mejoras en las propiedades, música en la calle, desodorantes, mejoras personales– siendo que claramente parecen poseer las características de bienes públicos, que ser provistos por el estado o con asistencia del mismo?".

Ejemplo

Los faros en Inglaterra

Un faro brinda un servicio que es típicamente un "bien público". Una vez que emite su luz no se puede "excluir" a quienes no quisieran pagar por él. Tampoco convendría hacerlo porque su consumo sería "no rival", tanto pueden ver la luz del faro un barco como decenas de ellos.

En virtud de estas dos circunstancias, el mercado no sería capaz de proveer faros porque todos los dueños de los barcos tendrían incentivos para ser free riders. Si el propietario del faro quisiera cobrarles ellos alegarían, por muy distintos motivos, que no estarían dispuestos a pagar, especulando que de todas formas no pueden ser excluidos de recibir el servicio. Como todos actuarían de forma similar, el faro no sería rentable, y el mercado no lo proveería.

Pero siendo que un faro es sumamente útil, sería una lástima que no los hubiera, el Estado se hará cargo de ellos. Hasta allí el argumento de Samuelson.

Coase investigó la historia de los faros en Inglaterra y descubrió que durante unos 400 años habían sido privados, ¿cómo puede ser eso? Se dio cuenta que el mercado había logrado proveer este servicio que tiene características de "no exclusión" y "no rivalidad", vinculando la provisión del mismo a la provisión de un bien con características de "bien privado". Eran los puertos, los que pueden excluir a quienes no quieran pagar por el servicio de amarra, los que proveían los faros, sabiendo que, además, un puerto es más atractivo si está bien señalizado.

Estos ejemplos demuestran que hay algo equivocado en la teoría de los bienes públicos, no tanto en la descripción de las características de esos bienes y servicios sino en su conclusión de que los mismos no podrían ser provistos por el mercado y deberían indefectiblemente serlo por el estado. Aun se encuentran ejemplos de esos mismos servicios que son considerados claros ejemplos, provistos por el mercado: seguridad privada, televisión abierta, radio y otros. Es más, las innovaciones tecnológicas van cambiando permanentemente las características de determinados bienes y servicios en la medida que permiten la exclusión de los que no pagan y por lo tanto la provisión de los mismos en relación directa con su pago, tal el caso de la televisión por cable, por ejemplo.

Es decir, el mercado alienta permanentemente la innovación tanto sea tecnológica para permitir la exclusión (caso cable) o la institucional (caso faros o televisión abierta que se financia por medio de la publicidad) de forma tal de permitir la provisión de determinado bien o servicio.

Error

Incluso en un prestigioso y reciente libro de texto (18) se aporta un nuevo ejemplo de bien público cuya provisión por el mercado sería imposible. Se trata de fuegos artificiales para el aniversario de la independencia de los Estados Unidos en un pueblo llamado Smalltown. Probablemente ya no valga la pena copiar a Coase y escribir un trabajo denominado "Los fuegos artificiales en la Economía", pero es que esta misma ciudad de Buenos Aires presenta numerosos ejemplos de fuegos artificiales provistos por las empresas privadas, los cuales por cierto que no se financian directamente con el pago de sus usuarios sino, tal cual como el caso del faro de Coase o, más específicamente como el de la televisión abierta, por medio de un desarrollo institucional creativo: la publicidad.

(18) Mankiw, N. Gregory, *"Principles of Economics"*, Fort Worth, TX: The Dryden Press, 1998.

Además, la estricta observancia de la teoría subjetiva del valor lleva a preguntarnos cómo puede ser que un supuesto observador imparcial pueda determinar lo que es bien público siendo que no podría determinar lo que es "bien" o "mal" para cada individuo, o incluso ninguna de las dos cosas para quien no se ocupara de ese determinado bien o servicio.

Nuevamente Hoppe (1993):

"Aparte de esto, surgen otras dificultades cuando se utiliza la distinción entre bienes públicos y privados para decidir qué es lo que ha de dejarse en manos del mercado y qué no. Por ejemplo, ¿qué pasa si la producción de los así llamados bienes públicos no tuviera consecuencias positivas sino negativas para otras personas, o si las consecuencias fueran positivas para unos y negativas para otros? ¿Qué pasa si el vecino cuya casa fue salvada del incendio por mi brigada de bomberos deseaba (tal vez porque estaba sobre-asegurado) que se quemara; o mis vecinos odiaran las rosas, o la gente del ómnibus encontrara desagradable el aroma de mi desodorante? (pág. 6).

No existe una clara división entre bienes públicos y privados tal como Samuelson pretendió obtener. Todos los bienes tienen un cierto grado de privados y un cierto grado de públicos según esa definición y éstos grados cambian según cambian las evaluaciones de las personas. Dice Hoppe (1993):

"Para que algo sea un bien debe ser reconocido y tratado como escaso por alguien. Algo no es un bien como tal, esto es: los bienes son bienes solamente para quien así lo considera. Nada es un bien sin que al menos una persona lo evalúe subjetivamente como tal. Pero entonces, si los bienes nunca son bienes-en-sí –cuando ningún análisis físico-químico puede identificar a algo como un bien– entonces, claramente, no existe un criterio objetivo para clasificar bienes como públicos o privados. Nunca pueden ser públicos o privados en sí. Su carácter público o privado depende de cuan pocos o muchos los consideren bienes, con el grado en que sean públicos o privados cambiando a medida que cambian estas evaluaciones y pudiendo variar de cero a infinito. Aun supuestas cosas completamente privadas como el interior de mi departamento o el color de mi ropa interior pueden, así, convertirse en bienes públicos en tanto alguien comienza a ocuparse de ellos. Y supuestos bienes públicos, como el exterior de mi casa o el color de mis pantalones, pueden convertirse en bienes privados extremos en tanto otras personas dejan de reparar en ellos. Más aun, todo bien puede cambiar sus características una y otra vez; puede cambiar de un bien público o privado a un mal público o privado y viceversa, dependiendo solamente de estos cambios de atención. Si esto es así, entonces ninguna decisión puede basarse en la clasificación de los bienes como públicos o privados" (pág. 7).

Por último, el paso de la descripción de un determinado bien y servicio como público a la afirmación normativa de que el mismo debería ser provisto por el estado implica la introducción de un juicio de valor que debería ser explicitado, y el abandono de la economía positiva. Pero en ningún lugar de dicha teoría aparece explicitada tal cosa.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

¿BIEN PUBLICO?

Martin Krause

Todo texto de principios de economía o todo aquél de microeconomía intermedia destacan la existencia de cierto tipo de bienes que, dadas sus características, el mercado fracasa en proveer. Las razones, tal como las explicitara el premio Nobel en Economía Paul Samuelson, se resumen en dos conceptos: no-exclusión y no-rivalidad.

Según el primero de ellos, existen cierto tipo de bienes o servicios de los cuales no puede excluirse a quienes no paguen por ellos. El segundo establece que a diferencia de un bien privado, por ejemplo una hamburguesa que yo me como pero otro no puede hacerlo, en este caso el consumo que uno hace de este bien o servicio no detrae del que otro pueda hacer. Samuelson dio un ejemplo de estos bienes: los faros. Como no pueden enviar su luz solamente a quienes paguen, seguramente surgirán lo que denominada *free-riders*, o polizones; aquellos que desistirían de pagar sabiendo que pueden usar el servicio de todas formas. Como todos terminarían pensando lo mismo el servicio no puede surgir en el mercado. Y, según la no-rivalidad, tampoco vale la pena excluirlos pues que uno más vea el faro no quita nada a los que ya lo están viendo. Como el mercado no puede proveer este tipo de bienes, por lo menos en la medida necesaria, el estado debe hacerlo.

Este concepto pasó a formar parte de la ortodoxia económica y, como se dijera, es difícil de evitar en cualquier texto. No obstante ello, otro premio Nobel en Economía, Ronald Coase, escribió un trabajo denominado "El Faro en la Economía" el cual es el resultado de sus investigaciones en su Inglaterra natal, donde la historia muestra que el origen de los faros fue privado, no público. ¿Cómo pueden haber surgido si la teoría dice que esto es imposible?

Pues ya que el ejemplo de los faros resultó débil sino contraproducente los textos de economía dejaron de mencionarlo y recurren una y otra vez a otro que parece ser infalible para probar la teoría: la seguridad. Si nos preguntaran cuánto estamos dispuestos a pagar para tener un servicio de seguridad todos daríamos una cifra inferior a la real, especulando tener el servicio de todas formas con los pagos de los demás. Como todos haríamos lo mismo no podría haber seguridad privada.

¿No podría? Pero hay. En la Argentina el número de agentes de seguridad privados alcanza a unos 70.000, más de los que tienen la policía más numerosa (y corrupta) del país: la policía de la provincia de Buenos Aires tiene 48.000 agentes y la Policía Federal que cubre los delitos federales en todo el país tiene 40.000.

Según la teoría esto no podría suceder. El fenómeno de los *free-riders* haría que, por ejemplo, si me mudara a un nuevo vecindario con seguridad privada y viniera a pedirme un pago por el servicio de seguridad que existe en el mismo, podría yo dar una y mil excusas para no pagarlo, a sabiendas que la sola presencia de un vigilante en la garita durante las 24 horas del día me sirve para ahuyentar a los ladrones a otros barrios, por más que este vigilante no hiciera nada si notara algo raro en mi domicilio (ya que no soy un cliente).

Quiere decir que en la teoría hay algo que no funciona. Y ese algo es no tomar en cuenta las instituciones que espontáneamente surgen en la sociedad para evitar estos problemas que la acción colectiva conlleva. Y éstas son, generalmente, de dos tipos: o normas explícitas, como las regulan en funcionamiento de los barrios cerrados o los consorcios de los edificios, las que obligan a cualquier nuevo comprador a suscribir el servicio comunitario de seguridad o, en los casos en que los barrios no son cerrados, las sanciones culturales: el ostracismo para el que no quiere colaborar, la mala reputación que se genera en el vecindario por no contribuir al esfuerzo común.

Por último parece existir en la teoría un *non-sequitur*. Del hecho que el mercado no brinde un servicio en el nivel que cierto óptimo podría establecer, no se desprende que el estado esté en condiciones de hacer algo mejor. Y los recientes casos de corrupción y crimen en la policía de la provincia de Buenos Aires, que abarcan desde el asesinato de un periodista hasta la participación en el peor atentado terrorista de la historia argentina (la bomba puesta en la mutual judía AMIA) y llevaron al gobernador a despedir a los principales funcionarios de la misma, parecen ser el mejor testimonio de ello.

La economía de la información

El punto anterior vuelve a acercarnos al problema de la información, ya que plantea la imposibilidad de obtener la información necesaria para establecer si una cosa determinada es un bien o un mal, y en tal caso, si tienen características de público o privado. La cuestión que se plantea en este caso es si el mercado puede proveer de la información suficiente para coordinar las acciones de todas las personas en una sociedad o si se requiere alguna acción "gubernamental" al respecto.

Como se mencionara antes, el tema de la información y la implicancia de información perfecta en el modelo del equilibrio competitivo había un punto central de la crítica planteada por Hayek.

La información se encuentra dispersa y buena parte de ella no es reducible a formas que puedan ser transmitidas. El sistema de precios actúa como un gran sistema de telecomunicaciones enviando señales a los participantes acerca de la escasez relativa y guiando su acción por medio del cálculo económico. Los precios son la base de dicho cálculo pero no contienen toda la información relevante para el equilibrio competitivo sino que es el proceso económico de ajuste a condiciones de desequilibrio el que permite la generación de conocimiento necesario para coordinar las acciones económicas acercándose hacia ese equilibrio que continuamente cambia de lugar. La discrepancia entre los precios actuales y los precios futuros provee el incentivo para que los emprendedores descubran oportunidades de ganancias y con ello generen información adicional.

Estas preocupaciones fueron consideradas por lo que luego llegó a llamarse "economía de la información". Boettke señala que fue

Stigler (19) quien es considerado como el primero que desarrollara un modelo de información consistente con la teoría neoclásica de los precios. Este sostuvo que los individuos buscarían en forma óptima la información necesaria que requieran para sus operaciones en el mercado, realizando una comparación entre el costo marginal de información adicional y el beneficio marginal de continuar su búsqueda. Según Stigler, habría ignorancia económica en el mundo, pero sería el nivel óptimo de la misma.

Al respecto, Kirzner (20) responde que eso presume conocer lo que uno necesita saber, pero que la ignorancia a remover es de otras características:

"Al describir el proceso de mercado como una serie de pasos para corregir la ignorancia previa no pretendemos decir que este proceso consiste en una secuencia de actos deliberados de aprendizaje. En verdad, ésta se podría describir como un proceso de ajuste que transforma la ignorancia en conocimiento. Pero el proceso de mercado no debe entenderse en esta línea. Debemos distinguir cuidadosamente entre aquellos actos de descubrimiento que conforman el proceso de mercado y los actos de aprendizaje deliberado que, salvo por accidente, no forman parte de él.

Un acto deliberado de aprendizaje se produce cuando alguien reconoce su carencia de conocimiento, es consciente del modo de resolverla y a qué costo, y cree que lo que ganará con el aprendizaje justifica asumir ese costo. El punto de partida es la conciencia de la propia ignorancia, una conciencia lo suficientemente clara como para identificar los ítem específicos de conocimiento que a uno le faltan. El punto final del proceso de aprendizaje es la posesión del conocimiento buscado; pero esta posesión no envuelve elementos esencialmente sorpresivos. Cuando uno investiga un tema en una enciclopedia, o busca en el diccionario el significado de una palabra o el modo como se escribe, o examina el plano de una ciudad que no conoce, uno no se encuentra con nada sorpresivo. Uno conoce su ignorancia, se sorprende de descubrir que ha sido víctima del error, que el mundo resulta ser bastante distinto de lo que había imaginado. En cambio, la clase de

(19) Stigler, George, *"The Economics of Information"*, Journal of Political Economy, Junio, 1961.
(20) Kirzner, Israel, *"El significado del proceso de Mercado"*, Libertas, Nº 27, Octubre, ESEADE, Buenos Aires, 1997, págs. 130, 137.

etapas de descubrimientos que conforman el proceso de mercado se caracterizan por la presencia de la sorpresa y el descubrimiento, y por la correspondiente falta de conciencia previa de la naturaleza de la propia ignorancia" (pág. 130).

"Entendemos ahora que el problema del cálculo surge de la circunstancia inevitable de la existencia de una ignorancia insospechada. Esta ignorancia, tal como lo ha explicado Hayek hace más de 40 años, toma la forma de información dispersa" (pág. 137).

Kirzner presenta un ejemplo, el de la existencia de dos precios en el mercado para un mismo producto. La teoría del equilibrio competitivo diría que esto es solamente posible si se tratara de dos productos con diferentes calidades (de hecho dos productos distintos) o por la existencia de barreras que generan mercados separados. Según la interpretación de Stigler esto podría darse por la circunstancia de que los participantes en el mercado interpretaran que la búsqueda de esa información sea más costosa que los beneficios que puedan derivarse de encontrarla. Por lo tanto la situación de dos precios en el mercado, teniendo en cuenta el costo de obtener esa información, ha de ser considerada óptima. Para Kirzner, la interpretación del fenómeno que daría un enfoque Austríaco basado en el "proceso de mercado", se debe a la ignorancia desconocida; en otros términos, Stigler diría que se conoce esa diferencia pero se decide que no conviene removerla y Kirzner diría que también puede ser que no se sepa que la misma existe. La remoción de ésta última no es un proceso costoso, sino que se realiza por medio del "descubrimiento" espontáneo:

"El énfasis que hemos puesto en el descubrimiento (más que en la búsqueda deliberada) como característica del proceso de mercado tiene una importancia considerable. Los procesos de búsqueda deliberada están, en sentido preciso, determinados por completo. En cada momento del proceso de búsqueda uno sabe con exactitud tanto cuanto a elegido saber. El monto de lo que uno ha elegido saber está determinado totalmente por el valor de lo que uno podría procurar conocer y por los costos de la búsqueda. Uno posee el grado óptimo de conocimiento (y también de ignorancia) en cada punto del tiempo. Si el proceso de mercado fuera así sería un proceso completamente determinado, explicable enteramente mediante la teoría del equilibrio. Es decir, el proceso de mercado no se describiría como un pasaje del desequilibrio al equilibrio, sino más bien como el recorrido desde un equilibrio con una

importante dosis de ignorancia (óptima) hasta un equilibrio con un grado menor de ignorancia (pero siempre óptimo).

Por otra parte, hemos subrayado que en el enfoque del proceso de mercado el paso de la vigencia de precios diferentes a un solo precio, a pesar de no estar determinado por completo, es sistemático y expresa una fuerte tendencia. Nunca se podrá garantizar que todos se enterarán de lo que ignoraban absolutamente; la racionalidad en la toma de decisiones más completa del mundo no puede asegurar el éxito de la búsqueda de algo totalmente insospechado" (Kirzner, 1997, pág. 132).

Sin embargo, si bien el enfoque de Stigler llevaba a considerar que el mercado alcanzaba y se encontraba en el óptimo también en materia de información y la crítica de Kirzner señalaba que era necesario explicar el "proceso" por el cual el mercado tiende a ese objetivo, otros interpretaron que, precisamente, el mercado "fracasaba" en proveer la información necesaria para su funcionamiento.

En particular Grossman y Stiglitz (21) entienden que Hayek sostenía que los precios eran estadísticas suficientes para la coordinación de actividades económicas y critican esta posición sosteniendo que cuando la información privada es importante, el mercado no brindará incentivos para la adquisición de información. Comenta Boettke (1997):

"El razonamiento de Grossman y Stiglitz, sin embargo, da por sentado que Hayek partiera de los supuestos irrealistas del equilibrio de expectativas racionales. Dado este supuesto, sostienen, los precios revelan información tan eficientemente que nadie ganaría con la revelación de información privada. Los agentes individuales simplemente pueden observar los precios y obtener gratis lo que sería costoso adquirir privadamente. Este *free-riding* llevaría a la sub-producción de información en el mercado. Los precios, como resultado, necesariamente fracasarían en reflejar toda la información disponible".

"Esta paradoja por cierto desafía el modelo de Stigler de búsqueda de información como también los teoremas tradicionales de la economía del bienestar del equilibrio general competitivo cuando son vistos como describiendo al sistema descentralizado de precios. Pero mucho antes que Grossman y Stiglitz, Hayek había reconocido que el primer y

(21) Grossman, Sanford y Stiglitz, Joseph, *"Information and Competitive Price Systems"*, American Economic Review 66, Mayo, 1976; Grossman, Sanford y Stiglitz, Joseph, *"On the Impossibility of Informationally Efficient Markets"*, American Economic Review 70, Junio, 1980.

segundo teorema del bienestar ni proveían una descripción adecuada de cómo los procesos reales de mercado coordinan los planes económicos, ni de cómo el entorno institucional descentralizado del mercado genera consecuencias deseables. Hayek sugirió que los economistas redirijan su programa de investigación para poner énfasis en el uso del conocimiento disperso y en el impacto de arreglos institucionales alternativos en el aprendizaje. La crítica teórica de la economía del bienestar tradicional, sin embargo, resulta malinterpretada en el análisis de Grossman y Stiglitz debido a que traducen la opinión de Hayek sobre el conocimiento disperso al lenguaje de la teoría de la información formal moderna. Esto deja afuera cuestiones acerca del *contexto* y de la *dimensión tácita* del conocimiento" (pág. 30).

"Si bien Stiglitz, Grossman y Shah admirablemente introducen elementos realistas en el marco del equilibrio, éste permanece muy primario, impidiéndoles considerar los temas fundamentales del debate sobre el cálculo socialista. Se introduce la falibilidad humana en el análisis, pero nuestra capacidad para adaptarnos a condiciones cambiantes y a aprender de los fracasos, no. La imperfección humana es introducida en el análisis, pero sólo para ser condenada por contraste con el equilibrio ideal. El análisis aun adolece de un examen de cómo los seres humanos imperfectos intentan manejarse en un mundo real de ignorancia e incertidumbre. Como resultado, obtenemos la bifurcación del mundo entre un sector privado que obedece a los postulados de las expectativas racionales mientras que resulta incapaz de manejar el menor desvío del equilibrio general, y un sector público que, siendo la creación de la imaginación normativa de los teóricos del equilibrio, puede rectificar los problemas resultantes 'como si una mano invisible'. Como en la síntesis neo-keynesiana anterior de Samuelson, la brecha entre la norma y la realidad es cerrada por el estado omnisciente" (pág. 35).

El argumento de Hayek no es que los precios transmiten toda la información, la que puede inferirse de los mismos, sino que son, más bien, sustitutos de información, lo que permite a los individuos manejarse con cantidades de información relativas (22).

Información asimétrica

Otro problema relacionado con la información es el que suele llamarse con el nombre "información asimétrica". Este se refiere a toda

(22) Thomsen, Esteban F., *"Precios e Información"*, Libertas, Nº 11, Octubre de 1989, ESEADE, Buenos Aires.

situación en la que la información que poseen distintos participantes del mercado es distinta y no existirían los incentivos como para comunicarla. Puede ser el caso de un vendedor que conoce bien las características de un producto y un comprador que no. El vendedor querrá resaltar las mejores cualidades del producto, no necesariamente todas. O bien puede ser al revés, que el comprador tenga información que no está muy dispuesto a entregar al vendedor. Tal sería el caso de alguien que va a comprar un seguro y conoce bien qué grado de "riesgo" es, pero no estaría dispuesto a comunicarlo al vendedor ya que la prima a pagar sería más alta si éste lo supiera. Suele decirse que en este caso el mercado "fracasa" ya que habría intercambios que no se realizarían por estas circunstancias.

Ejemplo

EL MERCADO DE LOS "LIMONES"

George Akerlof, premio Nobel de Economía 2001, desarrolló este concepto en con un ejemplo vinculado con lo que en Estados Unidos suelen llamarse "limones". Es ésta una forma de denominar a los autos usados de mala calidad, esos con los que uno se lleva una sorpresa pues los compra sin conocer su verdadero estado, y éste termina siendo uno realmente malo.

Según Akerlof, el vendedor es quien tiene mayor información sobre el estado del vehículo pero no tiene incentivos para brindarla. Es más, es probable que enfatice aquello que no está mal (el modelo, el año), e incluso que exagere o mienta (era de una vieja señora que no lo sacaba nunca del garaje). El comprador conoce esta circunstancia por lo que no confiará en lo que le diga el vendedor.

Tiene una información segura de que el 60% del total de los autos de ese modelo en el mercado con malos y el 40% son buenos. También es cierto que habría un mercado tanto para autos buenos como para malos, sólo que a diferente precios.

Por un auto malo:

- los compradores están dispuestos a pagar hasta 2000
- los vendedores están dispuestos a vender hasta por 1000

Por un auto bueno:

- los compradores están dispuestos a pagar hasta 4000
- los vendedores están dispuestos por vender hasta por 3000

Como viéramos antes, existe mucho margen para intercambios en cada caso, porque el precio mínimo de venta que pretende el vendedor es bastante inferior al precio máximo de compra que estaría dispuesto a pagar el comprador. En el primer caso, entre 1000 y 2000 hay muchos precios que podrían satisfacer a ambos, lo mismo que entre 3000 y 4000 para los autos buenos.

Pero el problema es que el comprador no sabe cuál es bueno y cuál es malo. Entonces saca las probabilidades de encontrarse con cada uno de ellos y lo que estaría dispuesto a pagar en cada caso:

40% x 4000 (autos buenos) + 60% x 2000 = 1600 + 1200 = 2800

Ese debería ser su precio promedio, pero como los vendedores de los autos buenos solamente están dispuestos a vender a partir de 3000 entonces todos los autos que se le ofrezcan a ese precio serán autos malos. En tal caso prefiere no comprar, el intercambio no se realiza. Y resultaría un "fracaso" porque había posibilidades de intercambio tanto para autos buenos como malos en forma separada.

¿Existiría aquí un rol para que el Estado tenga una función? ¿Podría acaso informar sobre la verdadera calidad de los autos usados? ¿O tal vez proveer seguros para aquellos que no pueden obtenerlo en el mercado debido a estos problemas de información asimétrica?

Como veremos más adelante, el estado tiene ya sus propios problemas como para además encargarle que se ocupe de informar sobre el estado de los autos usados.

Pero, ¿es verdad que el mercado, el "orden espontáneo" no aporta ninguna solución?

Soluciones institucionales

Lo cierto es que existe un gran número de soluciones "institucionales". Continuando con el ejemplo anterior, todo vendedor

que quisiera permanecer en el mercado estaría interesado en forjar una "reputación" como un buen vendedor que no engaña a sus clientes. Son los incentivos que generan crear valor para una marca. Además de esto, y sobre todo en el caso de que se tratara de vendedores puntuales y no regulares, existe una variedad de instrumentos como para asegurar al comprador que la calidad del vehículo es la anunciada: garantías por un cierto período, en el cual el comprador puede devolver el bien comprado; certificaciones por terceras partes independientes, y otras.

Las externalidades se "internalizan" a través del establecimiento de derechos de propiedad claramente definidos, los cuales permiten a sus tenedores recibir los beneficios y soportar los costos que puedan generarse. En tal sentido, el siguiente ejemplo presentado por Block explica claramente el proceso de "internalización" que el derecho de propiedad genera:

Ejemplo

"La existencia de un borracho gritón y molesto es claramente una externalidad negativa en la vía pública (sin propietario). Atemoriza a los caminantes pero en tanto y en cuanto no viole ninguna ley no actúan sobre él incentivos para comportarse. Supongamos ahora que este mismo personaje hace una aparición en un club nocturno y entonces veremos que ya no será una externalidad negativa para los demás clientes. Ya no podrá molestarlos y estar libre de sanciones. Ha sido transformado en una carga financiera 'interna' para el propietario del club. Ya no es cierto que A puede actuar sin 'tomar en cuenta los costos que impone a los demás, porque C, como propietario del establecimiento tiene el derecho legal para que A tome en cuenta sus disposiciones, o ser desalojado del lugar si es necesario. En un club privado, las víctimas (B) de las acciones desagradables de A ya no soportan toda su carga. Aunque son los que sufren los excesos de A en un principio, les tomará poco tiempo partir hacia destinos más placenteros. El verdadero perjudicado es C, quien no sólo perderá ingresos, sino toda su inversión, si llega a conocerse que su club tolera a sujetos como A" (23).

Por lo tanto, la clara y correcta asignación y delimitación de derechos de propiedad "internaliza" las externalidades, permite actuar a

(23) Block, Walter, *"Public Goods and Externalities; the case of Roads"*, Journal of Libertarian Studies, Spring 1983, pág. 8.

los individuos en defensa de lo que valoran. El derecho de propiedad crea "protectores" de los recursos, los que tienen los incentivos para cuidar y multiplicar a los mismos, y si no lo hacen, pagar los costos de sus acciones con la pérdida de su capital. Por ejemplo, un propietario que tala su bosque irracionalmente destruye su propiedad y es sancionado por el mercado pues su precio, basado en los rendimientos futuros, caerá irremediablemente. No es de extrañar que los recursos que presentan problemas de subsistencia sean los que no cuentan con propietarios (protectores), en particular especies como las ballenas, elefantes y tigres mientras que los que sí los tienen prosperen (vacas, gallinas, chinchillas o visones).

Esto ya fue señalado en uno de los trabajos más citados en materia de protección ambiental. Nos referimos a "The Tragedy of the Commons", de Garrett Hardin (24). El autor señala:

"La tragedia de la propiedad común se desarrolla de esta forma. Supongamos unos pastizales abiertos a todos. Es de esperar que cada pastor trate de poner la mayor cantidad de ganado en la propiedad común. Dicho arreglo puede funcionar relativamente bien por siglos debido a que las guerras tribales, los robos y las enfermedades mantienen el número tanto de hombres como de animales por debajo de la capacidad de sustento de la tierra. Finalmente, sin embargo, llega el día de la verdad, esto es, cuando el tan deseado objetivo de la estabilidad social se convierte en una realidad. En este punto, la lógica inherente de la propiedad común genera irremediablemente la tragedia".

"Como un ser racional, cada pastor busca maximizar su ganancia. Explícita o implícitamente, más o menos conscientemente, se pregunta: '¿Cuál es la utilidad que obtengo de agregar un animal más al total?' La utilidad tiene un componente positivo y otro negativo".

"1. El componente positivo es una función del incremento de un animal. Como el pastor recibe todo el resultado de la venta de ese animal adicional, la utilidad positiva es cercana a + 1".

"2. El componente negativo es una función del sobrepastoreo adicional generado por un animal más. Como, sin embargo, los efectos del sobrepastoreo son compartidos por todos los pastores, la utilidad negativa de cualquier pastor particular es sólo una fracción de -1".

(24) Hardin, Garrett, *"The Tragedy of the Commons"*, Science 162, 1968, pág. 1245.

"Sumando las utilidades parciales, el pastor racional concluye que el único camino sensato para él es agregar otro animal al total. Y otro...Pero ésta es la conclusión a la que llega cada uno de los pastores racionales que comparten la propiedad común. He aquí la tragedia".

"En forma aproximada, la lógica de la propiedad común ha sido comprendida desde hace mucho tiempo, tal vez desde el descubrimiento de la agricultura o el invento de la propiedad privada en la tierra. Pero es entendida principalmente en ciertos casos especiales que no son suficientemente generalizados. Aún hoy, los pastores que arriendan tierras públicas en las praderas del oeste demuestran una tal comprensión ambivalente, presionando constantemente a las autoridades federales para incrementar el número de ganado al punto que el sobrepastoreo produce erosión. De la misma forma, los océanos del mundo continúan sufriendo de la supervivencia de la filosofía de la propiedad común. Las naciones marítimas aún responden automáticamente al canto de sirena de los "mares abiertos". Creyendo en los "recursos inexaustibles del océano", aproximan a la extinción a especie tras especie de peces o ballenas."

Y más adelante:

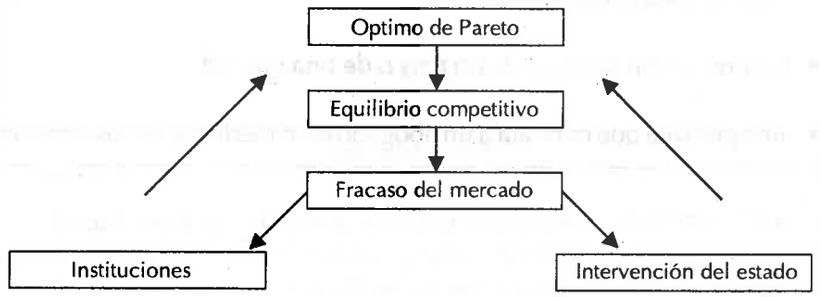
"Al revés, la tragedia de la propiedad común reaparece en problemas de polución. Aquí no es cuestión de sacar algo de la propiedad común, sino de poner algo en ella –cloacas, o desperdicios químicos, radioactivos en el agua; humos pestilentes y nocivos en el aire...".

Ahora bien, el problema que se presenta es la dificultad, en algunos casos, de establecer una clara delimitación de los derechos de propiedad. Por un lado, la propiedad pública impide la existencia de esos derechos; por otro, nos encontramos con un problema tecnológico. No obstante, el mismo mercado genera los incentivos para desarrollar la tecnología necesaria para apropiar recursos si es que éstos se prueban valiosos. Así, por ejemplo, el alambrado permitió la asignación de derechos en la región pampeana y a partir de allí desapareció el denominado ganado "cimarrón" con sus constantes fluctuaciones debido a matanzas, para comenzar una nueva era de multiplicación del ganado (25).

En síntesis, se generan en forma evolutiva y espontánea, "instituciones" que permiten resolver los problemas denominados "fallas de

(25) Brailovsky, Antonio Elio & Foguelman Dina, "*Memoria Verde: Historia Ecológica de la Argentina*", Ed. Sudamericana, Buenos Aires, 1991, pág. 56.

mercado", con lo cual el camino del análisis presenta ahora una bifurcación:



Ejercicio

El profesor requerirá a los alumnos que aporten ejemplos propios sobre situaciones donde se presentan externalidades, tanto sea positivas como negativas, bienes con las características definidas de los "públicos" o problemas de información, y revisará con ellos las dos soluciones alternativas posibles: las políticas públicas estatales o las "institucionales".

Ejemplos que se pueden analizar:

- contaminación ambiental
  - una fábrica arroja humo al aire y éste llega hasta las casas de los vecinos
  - un navegante arroja al río la basura de su propio consumo
  - los vecinos de un barrio dejan la basura acumularse en un lote baldío
- salud
  - una persona contagia una enfermedad a otra
  - una enfermedad es transmitida por mosquitos
- sistema financiero
  - la caída de un banco contagia otros bancos

- la provisión de un satélite para las comunicaciones
- la seguridad en un barrio
- la promoción turística de un país o de una ciudad
- una persona que contrata a un abogado o un médico y no los conoce

CAPITULO VII

EL ESTADO

¿En qué medida, entonces, son las instituciones el fruto de la "evolución espontánea"? ¿Acaso no hace falta una "mano visible" del político, del legislador, para modificar las instituciones? ¿Cómo es que los cambios se producen espontáneamente? ¿No hay nadie que haga nada para que las cosas cambien, todo simplemente "sucede"? Comentan Brennan y Buchanan:

"¿Quiénes van a asumir la carga personal de diseñar las propuestas de cambios, cuando los beneficios prometidos o derivados benefician a todos, son *públicos*, afectan a todos los miembros de la comunidad política y no hay beneficios residuales que puedan ser reclamados o identificados a favor de alguien, fuera de los beneficios 'sociales' prometidos? ¿Cuál es el equivalente constitucional a la ley de patentes que garantiza a su inventor un especial, aunque limitado, derecho a monopolizar su hallazgo o, lo que es lo mismo, ofrece incentivos para desarrollar el esfuerzo creativo de todos los inventores potenciales? ¿Cuál es el equivalente político-constitucional del beneficio empresarial cuya búsqueda dirige la economía y sirve de base a todos los intentos de encontrar las mejores organizaciones de la producción y combinación de los recursos, a todo lo largo y ancho de los mercados, definidos en sentido amplio?

¿Pueden cambiarse las reglas por medio de un proceso de deliberación colectiva, incluso aunque se reconozca el carácter Pareto-superior de las reformas? Y si no es a través de un proceso de deliberación, ¿cómo pueden modificarse las reglas? ¿Tenemos que reconocer que los cambios básicos en las instituciones sólo pueden obtenerse por procedimientos no democráticos, por un grupo que busca su propio interés, renunciando a la alternativa de reforma que hemos discutido aquí? O, fracasando la reforma constitucional consciente y huyendo de la reforma no democrática, ¿tendremos que reconocer a la lenta, impensada, espontánea evolución socio-cultural, con la poco más que piadosa esperanza de que los cambios que se van produciendo así nos llevarán

poco a poco a una serie de estados o disposiciones que podrían ser considerados Pareto-superior? (1).

Brennan y Buchanan señalan correctamente que el modelo económico tradicional del *homo economicus*, no puede explicar esto. No es de extrañar, entonces, que bajo ese marco conceptual los economistas proclives a encontrar "fracasos de mercado" por todas partes, argumentan ya que la provisión de instituciones no puede ser "abandonada al mercado" o a los órdenes espontáneos y se proponen como los primeros proveedores de propuestas institucionales. Sin embargo, al hacer eso, precisamente, están mostrando una cierta iniciativa emprendedora. Por lo tanto, ¿cómo es que resultan ser muy activos realizando propuestas de modificaciones y cambios institucionales si no pueden apropiarse de los beneficios de dichos cambios?

Vocabulario
Homo economicus: se denomina así a un modelo del ser humano como uno que actúa para obtener el mayor bienestar o felicidad dados los medios limitados que posee, un actor racional que persigue su propio interés.

"En la medida en que la 'inversión' en el análisis institucional, el diseño, el argumento, el diálogo, la discusión y la persuasión con costosas en términos personales, el individuo de los modelos ortodoxos renunciará a esta clase de inversión a favor de una más inmediata compensación a sus intereses privados. ¿Por qué debería alguien hacer el 'bien'? No hay forma de que los economistas, encerrados en los estrictos límites de su disciplina, puedan responder a semejante pregunta; no pueden manipular a sus actores maximizadores de utilidad para ofrecernos una respuesta satisfactoria" (2).

Después de esto, Brennan y Buchanan se preguntan: si las personas no se comportan según su propio interés, definido y medido objetivamente, ¿sobre qué base actúan? Según ellos el economista presenta una crítica "efectiva" a quienes tratan de producir un modelo alternativo con contenido predictivo. Pero el problema que aquí se nos presenta es que es el economista con su individuo maximizador de su interés personal económico y objetivo el que no puede predecir, e incluso explicar, porqué alguien "haría el bien".

(1) Brennan, Geoffrey y Buchanan, James, *"La razón de las normas: Economía Política Constitucional"*, Unión Editorial, Madrid, 1987, pág. 185.
(2) Brennan y Buchanan, op. cit., pág. 186.

Para poder explicar porqué los individuos se ocuparían de los cambios sociales, Brennan y Buchanan introducen una distinción entre un período constitucional y otro post-constitucional. En éste último, los costos relativos de promover cambios institucionales serían muy elevados en relación al incremento en el "bienestar general" que pudiera obtenerse como resultado de dicha acción; pero en el primero, el constitucional, los costos serían significativamente reducidos por lo que el individuo que persigue su estrechamente definido interés personal tendría un incentivo para actuar en pos de tal objetivo.

No obstante, la pregunta entonces es: ¿cómo es que suceden estos períodos constitucionales? ¿No son acaso el resultado de las acciones de alguien, y en tal caso, cómo es que han sido motivados para actuar? ¿No son, acaso, los esfuerzos para abrir un período constitucional un "bien público"? ¿Se encontraban ya en un período preconstitucional donde los peligros de un estado hobbesiano de naturaleza los estimulaban a actuar? ¿O era un período post-constitucional de algún tipo? ¿Y no deberíamos considerar que incluso dicho "estado de naturaleza" sería post-constitucional en cierto sentido, ya que al menos existiría un cierto tipo de "orden espontáneo"?

Vocabulario
Estado hobbesiano: hace referencia al filósofo inglés Thomas Hobbes (1588-1679), quien en un famoso libro llamado Leviatán, describió un "estado de naturaleza" previo a que los individuos crearan un gobierno, en el que debido a la escasez las personas se encontrarían en una guerra de todos contra todos, y la vida sería "solitaria, pobre, desagradable, brutal y breve".

El emprendedor misesiano

Luego de esto, Brennan y Buchanan simplemente avanzan desde el ámbito positivo al normativo y llaman a sus compañeros académicos a construir una "religión cívica", que es donde ellos creen que el proceso de cambio institucional debe originarse "aceptando el dicho de Keynes sobre la influencia de los escribas académicos", esto es, en el campo de las ideas.

Pero antes de avanzar hacia el campo normativo, quedan cosas por decir en el ámbito del análisis positivo, donde puede encontrarse un puente entre la mano invisible de la evolución espontánea y la acción humana en pos de un objetivo. Y dicho puente sería la "mano visible" del emprendedor.

Pese a los lamentos de Brennan y Buchanan sobre los procesos "inconscientes" y "no deseados", aquello que Adam Ferguson llamara "las consecuencias de la acción humana, no del designio humano" involucra acciones en pos de objetivos, lo cual es claramente opuesto a reacciones "inconscientes" o "no deseadas".

Pero entonces, ¿acciones conscientes y deseadas por quién, dado que el carácter de "bien público" del cambio institucional garantizaría que todos fuéramos *free riders* de los supuestos esfuerzos de otros que no pueden excluirnos de los resultados que obtengan?

Dicho modelo debe ser rechazado completamente para retornar al individuo que actúa en base a escalas de valores subjetivas, el que intenta "hacer el bien" por una gran cantidad de razones. Curiosamente, este "hombre actuante" de Mises ha sido rechazado por muchos economistas como el resultado de un análisis tautológico, en el sentido de que el interés individual es todo lo que le interesa al individuo, pero parece poder explicar mucho más que el "maximizador objetivo". Aquella visión permitiría explicar las acciones de personajes tales como Bin Laden, la Madre Teresa, Hernando de Soto o los mismos académicos que son llamados a conformar esa religión cívica.

¿Por qué actuarían? O como dicen Brennan y Buchanan, ¿dónde está el equivalente de las ganancias empresarias en el mercado de las ideas? Pues hay algunas que pueden mencionarse: reputación, prestigio, libros impresos, el premio Nobel, honorarios por conferencias, nombramientos en universidades y otros por el estilo. Y parecen ser un incentivo suficiente para promover la proliferación de textos académicos y de análisis y propuestas institucionales.

En este sentido, Brennan y Buchanan y Hayek tienen la misma posición, cuando afirman que los esfuerzos deberían estar dirigidos en gran medida a la comunidad académica. Dice Hayek:

"El estado de la opinión pública, que gobierna una decisión sobre cuestiones políticas, es siempre el resultado de una lenta evolución, que se extiende sobre largos períodos y actúa en niveles muy diferentes. Las nuevas ideas comienzan entre unos pocos y gradualmente se divulgan hasta que se convierten en posesión de la mayoría, la que poco sabe de su origen. En las sociedades modernas este proceso implica una división de funciones entre aquellos que se ocupan principalmente con las cuestiones particulares y aquellos que se ocupan de ideas generales, de la elaboración y reconciliación de los distintos principios de acción que la experiencia anterior ha sugerido. Nuestras visiones, tanto acerca de cuáles serán las consecuencias de nuestras acciones y acerca de lo que deberíamos buscar como objetivo son principalmente preceptos que hemos adquirido como parte de la herencia de nuestra sociedad. Estas visiones morales y políticas, no menos que nuestras afirmaciones científicas, llegan a nosotros de aquellos que manejan profesionalmente ideas abstractas. Es de ellos que tanto el hombre común y el líder político obtienen las concepciones fundamentales que constituyen la estructura de su pensamiento y la guía para su acción"(3).

O Mises:

"La historia del pensamiento y de las ideas es un proceso que se desarrolla de generación en generación. El pensamiento de épocas posteriores brota del de épocas anteriores. Sin el concurso de este estímulo todo progreso intelectual habría sido imposible. La continuidad del quehacer humano, el sembrar para nuestros hijos, mientras cosechamos lo que nuestros mayores cultivaron, se refleja también en la historia de la ciencia y de las ideas. Heredamos de nuestros antepasados no sólo bienes y productos diversos, de los que derivamos riquezas materiales, sino también ideas y pensamientos, teorías y técnicas, a las que nuestra inteligencia debe su fecundidad" (4).

Dicha evolución no es "espontánea" en el sentido de que simplemente "sucede", sino que es motorizada por los "emprendedores de ideas". Que es lo que Mises parece implicar cuando escribe acerca del origen de las ideas en la "cabeza de un individuo" como una "innovación":

"La historia es el registro de la acción humana. La acción humana es el esfuerzo consciente del hombre para sustituir condiciones poco satisfactorias por otras más satisfactorias. Las ideas determinan las que han de considerarse condiciones más o menos satisfactorias y qué medios pueden emplearse para alterarlas. Así, las ideas son el tema principal del estudio de la historia. Las ideas no son un stock invariable que existe desde el comienzo de las cosas y nunca cambia. Cada idea ha

(3) F. A. Hayek, "*The Constitution of Liberty*", The University of Chicago Press, Chicago, 1960, pág. 112.
(4) Mises, Ludwig von, *"La Acción Humana"*, 1949, Unión Editorial, 1980; pág. 214.

sido originada en un punto definido del tiempo y el espacio en la cabeza de algún individuo. (Por supuesto, ha sucedido muchas veces que la misma idea se originara independientemente en las cabezas de varios individuos en distintos puntos del tiempo y el espacio). La génesis de cada nueva idea es una innovación; agrega algo nuevo y desconocido al curso de los asuntos de este mundo. La razón por la que la historia no se repite es porque cada estado histórico es la consumación de la operación de ideas diferentes a aquellas que han operado en otros (5).

Definición
Los emprendedores de ideas, entonces, compiten en el mercado de ideas, las que se mueven desde el centro del círculo o desde la cima de la pirámide y pueden así llegar a influir en los eventos de la sociedad, moviéndola en una dirección o en otra. No podemos decir en qué dirección se producirá este cambio, ni predecir que se tratará de una mejora.

Existe una cierta posibilidad, no obstante, de que pudiera ser una mejora, y esto se debe al avance del conocimiento y de la ciencia, con la consiguiente reducción del error, pero tenemos que tener en cuenta, además, que los intereses sectoriales no prestarán atención a esos avances y tienen en muchos casos un interés en la continuidad del error.

Estas posibilidades existen, además, debido a que el ámbito de la política, por medio del cual han de canalizarse las propuestas, no es "perfecto" como mecanismo para expresar las preferencias de los individuos, tiene sus propias "fallas".

Las fallas de la política

Volviendo al esquema del gráfico presentado en el capítulo cinco, vemos que el razonamiento predominante de señalar el fracaso del mercado debido a la presencia de externalidades, bienes públicos e información asimétrica y el consiguiente salto hacia la intervención del estado para la resolución de los mismos se ve cuestionada por la existencia de numerosos arreglos institucionales que permiten resolverlos.

Ahora vamos a pasar a considerar si se que puede afirmarse que donde el mercado fracasa el estado tendrá éxito y para ello introduciremos el herramental conceptual de lo que ha sido dado en llamar "análisis económico de la política".

(5) Mises, Ludwig von, *"Theory and History"*, Auburn: The Mises Institute, 2000, pág. 224.

Haremos esto sobre la base del espíritu de aquella famosa frase de Winston Churchill: "Muchas formas de gobierno han sido ensayadas, y lo serán en este mundo de vicios e infortunios. Nadie pretende que la democracia sea perfecta u omnisciente. En verdad, se ha dicho que es la peor forma de gobierno excepto por todas las otras que han sido ensayadas de tiempo en tiempo".

Churchill nos dice que no hemos ensayado un sistema mejor, por el momento, pero que éste no puede ser considerado perfecto. Por ello, cuando se ponen demasiadas expectativas en él, pueden luego frustrarse, ya que la democracia no garantiza ningún resultado en particular (mejor salud, educación o nivel de vida) sino que se trata, simplemente, de un mecanismo pacífico para cambiar de gobierno, mediante la opinión mayoritaria de los votantes.

Por mucho tiempo buena parte de los economistas se concentraron en comprender y analizar el funcionamiento de los mercados y olvidaron analizar el papel que cumplen los marcos institucionales y jurídicos, los gobiernos, en el mismo. Analizaban los mercados asumiendo que funcionaban bajo un "gobernante benevolente", definiendo como tal a quien persigue el "bien común" sin consideración por el beneficio propio; coincidiendo en esto con buen parte de las ciencias políticas y jurídicas.

Por cierto, hubo claras excepciones a este olvido, sobre todo por parte de los economistas "clásicos" y luego de los "austríacos" (Menger, Mises, Hayek y otros) y afines (Frank Knight, Joseph Schumpeter). Inspirados en ellos, autores como Anthony Downs o los antes citados James Buchanan y Gordon Tullock iniciaron lo que se ha dado en llamar "análisis económico de la política" en el contexto de gobiernos democráticos, lo que ha dado origen a una abundante literatura.

Al hacerlo, su intención era aplicar las herramientas del análisis económico a la política y el funcionamiento del estado, pues entendían que la teoría política predominante no lograba explicar la realidad en grado satisfactorio. Uno de los primeros pasos fue cuestionar el supuesto del "gobernante benevolente" que persigue el bien común; porque, ¿cómo explicaba esto los numerosos casos en que los gobiernos implementan medidas que favorecen a unos pocos? O más aún, ¿cómo explicar entonces cuando los gobernantes aplican políticas que los favorecen a ellos mismos en detrimento de los votantes/contribuyentes?

Decidieron, entonces, asumir que al igual que el individuo en el mercado, quien persigue su propio interés, no el de otros, en la política sucede lo mismo. En el mercado, esa famosa "mano invisible" de Adam Smith lleva a que dicha conducta de los individuos termine beneficiando a todos. En el Estado, ¿sucede lo mismo? En particular en el Estado democrático, porque se supone que gobiernos tiránicos o autoritarios desde ya que no dan prioridad a los intereses de sus gobernados.

En principio, no podemos afirmar que exista un alineamiento claro entre los intereses que persigue el gobernante y aquél que prefieren los votantes. También existen problemas para determinar cuáles son las preferencias de la mayoría, por las siguientes razones:

1. Apatía racional: como el voto que emite un votante no va a decidir ninguna elección, ya que son miles y millones de votantes los que participan, uno puede estar seguro de que su propio voto no determina el resultado. Esto no generaría una motivación suficiente para estar informado sobre las consecuencias de esa decisión, ya que de todas formas serán las que una mayoría decida. Como consecuencia de ello, el individuo tendería racionalmente a no buscar la información necesaria para realizar un voto consciente, teniendo en cuenta que eso requiere un esfuerzo en tiempo (mirar programas de información política, leer declaraciones de candidatos) y dinero (comprar diarios y revistas, leer libros, etc.), lo que podría ser mucho costo para el grado de influencia que uno puede tener en el resultado.

   Entonces uno tendería a ser "racionalmente ignorante" lo cual tiene algunas implicancias para el funcionamiento de la democracia. Por un lado explicaría porqué los políticos buscan apelar a las emociones, las frases simples y fáciles, en lugar de presentar complejas plataformas programáticas o argumentos elaborados. Por otro, llevaría a un voto "desinformado" por el cual una mayoría podría estar votando a un candidato que, en definitiva, podría resultar perjudicial para ellos mismos o para alguna minoría específica.

   Este fenómeno se potencia en aquellos países donde rige la obligación de votar, ya que se estaría forzando a hacerlo a personas que no estarían interesadas en informarse sobre las consecuencias de su voto.

   Quede claro que no estamos hablando aquí de distintos niveles de cultura o educación, sino de la motivación para estar atento.

   Esto hace que una decisión en estas condiciones no sea una decisión de "calidad". En el mercado, en cambio, los costos de una mala decisión recaen exclusivamente sobre quien la toma: si estoy recorriendo un supermercado y tengo distintos vinos para elegir y tomo uno al azar sin importarme mucho su calidad o prestigio, y luego su calidad me frustra, pues soy responsable de tal consecuencia y no he producido un perjuicio a nadie más que a mí mismo. Mi voto desinformado, en cambio, puede perjudicar a otros.

2. Frecuencia: la frecuencia con la que se comprueban las preferencias de los votantes es baja, cada dos años o cada cuatro años generalmente. Esto permite que el representante electo tenga un tiempo como para "alejarse" de los intereses de sus representados y perseguir intereses propios hasta que se aproxime la próxima fecha en que éstos habrán de expresarse.

   Esto suele manifestarse en el sentimiento de frustración que aparece en muchos votantes que creen haber votado ciertas "promesas" que luego no son cumplidas. La "democracia directa", aunque no exenta de sus propios problemas, busca resolver eso mediante la participación asidua de la población en las decisiones políticas.

   En el mercado, por otra parte, las preferencias de los consumidores se expresan en forma continua, diariamente. El consumidor compra o se abstiene de comprar y esta es información que llega en poco tiempo al productor. Se han desarrollado complejos sistemas de información para que un gerente de marketing sepa rápidamente si los consumidores están comprando su producto en el supermercado o están comprando otros, y esa información motiva rápidamente su reacción para modificar esa circunstancia.

3. Paquetes: las decisiones políticas implican inevitablemente elegir entre paquetes de atributos que no pueden separarse. Tomemos el caso de una elección presidencial: uno no puede decir que le gusta la política económica del candidato A, la personalidad del candidato B y la política social del candidato C. No puede separar esas circunstancias, está forzado a elegir un paquete entero.

Ejemplo

Es como si uno fuera al supermercado y le dijeran que puede llevar el carro A, el B, o el C, todos ellos ya llenos de distintos productos.

Uno argumentaría que prefiere el jamón de A, el pan de B y la mayonesa de C, pero hacer tal cosa no sería posible, tiene que elegir el carro completo.

Y una cosa más, incluso puede suceder que uno se decida por el carro A y cuando llegue a la caja le digan que no, que ha de llevar el C, porque eso es lo que ha decidido la mayoría.

Las decisiones políticas, por el carácter inevitablemente monopólico del Estado, demandan que sólo obtengan lo deseado aquellos que "ganan" una elección, mientras los que pierden se quedan sin nada, con la sola posibilidad de controlar. En el mercado, subsisten las marcas A, B o C y cada uno lleva la que prefiere.

4. Intensidad: un voto no puede medir la intensidad de la preferencia. Supongamos que tenemos dos votantes, uno de ellos es un apasionado partidario del candidato A, el otro es un votante "racionalmente apático" a quien le da lo mismo votar a cualquier candidato, finalmente se decide por A.

   Por cierto que el primer votante tiene una preferencia mucho más intensa que el segundo, pero cuando llega el momento del escrutinio esa información se pierde, un voto es igual a otro voto, no podemos saber si el 51% que obtuvo es de votantes "intensos" o "apáticos". Por esa razón los resultados de las elecciones no suelen ser tan claros como los números muestran y dan origen a un sinnúmero de interpretaciones.

   En el mercado, quien tenga una preferencia más intensa por un cierto bien o servicio puede expresarla ofreciendo un precio más alto por él. No es éste un mecanismo disponible en la política pues demandaría abandonar el principio de un votante = un voto.

5. Preferencia por el corto plazo: la necesaria renovación de mandatos, una de las esencias de la democracia para evitar el control absoluto del poder, trae con ella una consecuencia no deseada, fija el interés del representante electo en el corto plazo. O al menos en un plazo tan corto como el fin de su mandato, pues más allá de él las consecuencias de sus actos caerán sobre otro representante electo.

   Esto lleva a que se prefiera obtener los beneficios hoy y postergar los costos para el futuro, ya que los primeros los aprovecha el representante mientras que los otros se trasladan a quien lo suceda.

Un ejemplo claro de esto es la preferencia para financiar un determinado gasto público con endeudamiento en lugar de recaudación de impuestos. El endeudamiento permite gastar hoy y que paguen otros, algunos que incluso ni siquiera votan hoy; en cambio recaudar impuestos requiere enfrentar a los votantes y pedirles su dinero, algo que éstos no aceptan fácilmente.

6. Orden de elección: por último, la forma en la que se expresen esas preferencias resulta de fundamental importancia para el resultado que se obtenga. Esto se muestra claramente en las disputas que se generan ante cambios en los mecanismos electorales ya que los interesados parecen comprender que no da lo mismo cualquier sistema electoral. Siendo las preferencias dadas en un determinado momento, un sistema electoral obtendría un cierto resultado mientas que otro sistema daría un resultado diferente. ¿No resulta esto paradójico o preocupante? Pretendemos que la gente al votar permita conocer las preferencias de la mayoría y de las minorías, pero he aquí que en parte depende de la forma en que las mismas se obtengan. Veamos un ejemplo conceptual:

Ejemplo:

Supongamos una sociedad de tres votantes (A, B, C) que tienen los siguientes órdenes de preferencias para los bienes o servicios gubernamentales o candidatos (X, Y, Z)

Votantes	Preferencias		
A	X	Y	Z
B	Z	X	Y
C	Y	Z	X

Como puede observarse, el orden de las preferencias es completamente distinto para cada uno de ellos, de forma tal que si llamáramos a los tres a votar elegirían su primera preferencia (A elegiría X, B elegiría Z, C elegiría Y). Lo mismo sucedería si los llamáramos a expresar sus segundas preferencias, nos encontraríamos ante la imposibilidad de llegar a una decisión mayoritaria. ¿Cuáles son las preferencias de la mayoría?

Supongamos entonces que A, B y C se ponen de acuerdo en considerar a los candidatos de a dos en vez. Pues, en este caso veremos que el "orden" en que eso se decida "determina" el resultado.

- Comparemos primero X y Z

  A elige X y B elige Z, pero C (quien ahora no puede elegir a Y) tiene como segunda preferencia a Z, por lo que gana Z

- Comparemos primero Z e Y

  B elige Z y C elige Y, pero A tiene como segunda preferencia a Y, por lo que gana Y

- Finalmente, comparemos X e Y

  A elige X y C elige Y, pero B tiene como segunda preferencia a X, por lo que gana X

Como vemos, el resultado depende del orden en que se tomen las decisiones. Si bien se trata de un ejemplo muy particular, dada la distribución de preferencias que presenta un perfecto empate, muestra la influencia de la forma de la elección en el resultado obtenido y, como se dijera, explica la importancia que se le da a toda discusión o propuesta de reforma de los sistemas electorales. Y, en definitiva, nos muestra que una votación no es una forma perfecta de expresar las preferencias de la gente.

Artículo publicado en la Revista Apertura

LA DEMOCRACIA POPULISTA Y LA CULTURA DE LA RENTA

Martín Krause

Un país que recibió oleadas de inmigrantes y se había convertido en El Dorado de media Europa, ahora expulsa gente que se va por no conseguir trabajo. ¿Cómo se llegó a esto? ¿Cómo pudo convertirse en terrible un país henchido de riquezas, alejado de los grandes conflictos mundiales, donde casi no hay terremotos ni ciclones? ¿Por qué es terrible un país donde su población carece de conflictos raciales estructurales, no supo de hambrunas ni de guerras devastadoras? ¿Por qué es terrible un país habitado por gente cuyo nivel cultural y cuyas reservas morales –pese a todo– siguen siendo vastas?

Marcos Aguinis, *El atroz encanto de ser argentinos*

El autor plantea las preguntas que a todos nos gustaría responder, o mejor, para las que nos gustaría que hubiera respuestas, aunque no sean las que uno mismo proponga. Se adentra, luego, en la insondable característica del argentino, un camino donde resulta fácil perderse. Quisiera rescatar dos conceptos que aparecen mencionados allí, si bien no son los únicos. Dice Aguinis que "nuestra república parece extraviada" y más adelante, refiriéndose a la cultura de la renta y la opulencia que la pampa, generando "...dirigentes miopes y perezosos. Gozaron lo que gratuitamente ofrecía la tierra y quisieron seguir gozando de la misma forma, luego, con el Estado"... "Sus protagonistas no corrieron para lograr un ascenso en forma independiente, sino prendidos con uñas y colmillos al erario público, al gobierno circunstancial, a los factores de poder".

La hipótesis que quisiera plantear aquí es que buena parte de los problemas expresados por Aguinis se deben a la perversa combinación de "república" y "cultura de la renta". Esta combinación lleva a la "democracia populista", una deformación de la república, entendiendo a ésta como una democracia con un estado limitado. El esfuerzo personal, la capacidad, la creatividad, atributo destacable en el inmigrante que formara nuestro país, se ven ahora dirigidos al enriquecimiento por medio de la política en forma directa, o de los privilegios que se obtengan por intermedio de la misma.

Al cabo, la "democracia populista" no funciona, pero nos encontramos maniatados por nuestro desgraciado pasado de dictaduras y violaciones de derechos, y no podemos ni siquiera cuestionarla. Por otro lado, oportunamente se generaron expectativas respecto a la democracia: se recordará aquella frase de que "con la democracia se come, se cura, se educa...".

Estamos todavía aprendiendo que no es así. La "democracia" es simplemente una forma de elegir gobiernos o, tal vez sea bueno decir, reemplazarlos pacíficamente. Una "república" coexiste con una sana economía, es decir, un ámbito donde las decisiones individuales es máximo y las áreas sujetas a la decisión colectiva-democrática se restringen. En otras palabras, donde la economía y la democracia conviven cada una en su área respectiva.

Decía Winston Churchill el 11 de Noviembre de 1947: "Nadie pretende que la democracia sea perfecta u omnisciente. Por cierto, se

ha dicho que la democracia es la peor forma de gobierno, excepto todas las otras que han sido probadas de tanto en tanto". No hemos encontrado algo mejor, pero esto no la hace perfecta.

El objetivo de la misma es determinar cuáles son las preferencias de un grupo de individuos, un pueblo, un país. Veamos cuáles son sus problemas para comprenderla mejor:

Cuanto más grande es el número de votantes, menos cuenta el voto individual. Mi voto no va a decidir el resultado de la elección. Esto lleva a lo que los economistas que estudian la política llamaran "ignorancia racional", y esto a la apatía. Como mi voto no decide, no vale la pena gastar tiempo y esfuerzo en informarme acerca de la política, pierdo interés, como puede comprobarse en muchos países donde la votación es voluntaria, o incluso aquí donde el voto es obligatorio.

Pero un voto poco motivado no es una decisión de buena calidad y es un costo que se impone a todos los demás. Por otro lado, los intereses particulares (lobbies) sí conocen bien sus intereses y están muy motivados para promoverlos, algo que pueden hacer aprovechando la apatía general.

La calidad de la decisión tampoco es buena cuando la frecuencia es poca. Elegimos cada tantos años, pero entretanto son nuestros representantes los que deciden y ellos no necesariamente persiguen nuestros intereses, como es notorio ahora que los votantes se frustran al poco tiempo de inaugurado el gobierno por el que votaran.Por otro lado, inevitablemente se eligen paquetes. En el 99 no era posible elegir la honestidad de Fernando de la Rúa, la política social de Duhalde y la política económica de Cavallo, sencillamente hay que comprar todo. Es como llegar a un supermercado y le den a elegir entre un carrito A, otro B y un tercero C, pero uno no puede sacar el jamón de uno y el dulce de leche de otro.

No sólo eso, es probable que aun cuando eligiera, digamos el C, cuando llega a la caja le dicen que no, que debe llevarse el A, ya que eso es lo que ha decidido la mayoría.

Asimismo, el voto no mide la intensidad de la preferencia. Tanto el voto de quien muere por tener a cierto gobernante como el de aquél que elige al azar para cumplir el trámite, en el momento del escrutinio valen un voto por igual, la intensidad del deseo se pierde. Es cierto, no es éste un problema de fácil solución, ya que nadie pensaría en eliminar el criterio de un voto por persona, pero esto no hace que el problema sea menos real.

Las decisiones individuales, esto es, las que se realizan en el mercado, no presentan estos problemas: uno está motivado a estar informado ya que los costos de una mala decisión (comprar un mal producto, asegurarse en una mala compañía, por ejemplo) caen solamente sobre uno mismo; también se toman decisiones de consumo o inversión diariamente; no se eligen paquetes sino que cada cual arma el "carrito" como le parece y, por último el que más intensamente prefiere algo puede ofrecer más por eso.

Teniendo en cuenta estos problemas para la toma de decisiones colectivas, es necesario considerar que se multiplican en la "democracia populista", donde buena parte de las decisiones pasa por el estado. La "república" es democracia con estado limitado, con economía libre; la "democracia populista" es la mezcla de la primera con el intervencionismo estatal. Pero esa constante intromisión en el mercado, no es compatible con una sana administración de la política económica.

Lo peor de todo es que, en casos extremos, se termina perdiendo la confianza en la democracia o, si esto no ocurre, se extiende la apatía antes mencionada a la participación misma en la política. La "clase política", mientras tanto, declama la democracia pero descree de la economía, del mercado. No se da cuenta que al ahogarlo debilita a la primera. Porque ¿cuál es la relación entre crecimiento económico y democracia?

Democracia y economía

En cuanto a las causas que explican el crecimiento económico, muchas han sido consideradas (6): el crecimiento del capital, la innovación tecnológica, la tasa de fertilidad, las políticas gubernamentales, el nivel del gasto público, de la inflación, los términos del intercambio comercial. La calidad de las instituciones ha luego ocupado

(6) Barro, Robert J., *"Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study"*, NBER Working Papers Nº 5698, Mass.: National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1996.

un papel destacado como determinante de las diferencias observadas de crecimiento económico entre los países (7). ¿Y qué aspectos de las instituciones son los que han de ser considerados? Básicamente dos:

1. la democracia

2. el respeto a la ley, esto es, la vigencia de los derechos individuales, particularmente el derecho de propiedad.

Como Barro (1999) señala, los estudios empíricos realizados muestran que en el segundo caso la respuesta es claramente afirmativa: el crecimiento económico requiere de un marco institucional adecuado en el cual se respeten los derechos de propiedad. La lógica detrás de esto es simple: cuando los derechos de propiedad no son seguros (ya sean altas y cambiantes tasas impositivas, amenazas de expropiación, altas tasas de criminalidad) se debilitan los incentivos a invertir y producir, la actividad económica tiende a desviarse hacia el circuito informal donde el cumplimiento de los contratos se hace menos previsible y, por ende, más costoso. ¿Le suena conocido en el caso de la Argentina?

Pero en relación a la primera, el prestigioso economista de Harvard sostiene: "Aunque no parezca agradable, los datos sugieren que, una vez que se ha alcanzado un grado de democratización intermedio, una expansión mayor de la democracia se obtiene a costa de la perfomance económica". Y en (1994, pág. 25): "... el efecto general de la democracia en el crecimiento es débilmente negativo" (8).

Barro va un poco más allá y propone cuáles serían las causas de este fenómeno que resulta del análisis comparativo y señala los siguientes:

"un resultado de las decisiones por mayoría sería una presión creciente para redistribuir ingresos desde los ricos hacia los pobres, las que se realizarían vía reformas agrarias o diversos programas sociales. Aunque los efectos directos de la redistribución de ingresos pue-

(7) Barro, Robert J., *"Democracy and the Rule of Law"*, paper presented at the Templeton Institute for the Advanced Study of Freedom, Mayo 22-30, 1999, Newport, Rhode Island: The John Templeton Foundation´s Freedom Project.

(8) Barro, Robert J., *"Democracy and Growth"*, NBER Working Papers, Nº 4909, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1994. También en Grier, K.B. & G. Tullock, *"An Empirical Análisis of Cross-National Economic Growth, 1951-1980"*, Journal of Monetary Economics, 1989, 24: 259-76.

dan ser deseables (porque son ecualizadores), estos programas tienden a comprometer los derechos de propiedad y reducen los incentivos de la gente a trabajar e invertir" (Barro, 1999, pág. 3).

Si bien Barro tiene el coraje suficiente para plantear un problema del actual sistema democrático, se cuida bien de que no se entienda esto como una preferencia hacia las dictaduras: "un problema con los dictadores es que tienen el poder y, por ello, la inclinación a apropiarse de la riqueza nacional. Más específicamente, un autócrata puede encontrar difícil convencer a la gente que su propiedad no va a ser confiscada una vez que se hayan realizado las inversiones (1999, pág. 4).

Para él, se perjudica el crecimiento económico cuando el método de decisión democrática se extiende por demás, a punto tal que perjudica la vigencia de los derechos legales (*the rule of law*). Si el derecho de propiedad es "democráticamente" expropiado por vía de impuestos confiscatorios, altas tasas de interés y pesadas regulaciones, el crecimiento se agota.

Parientes costosos

Este proceso ha llevado en la Argentina a un punto donde el país se divide claramente. Por un lado, quienes viven de ese estado prebendario y de la democracia populista, actúan como los lobbies mencionados al principio: con intereses claramente definidos y concentrados se movilizan para impedir todo cambio. Bancos en las calles, manifestaciones, cortes de rutas encuentran en los políticos sus aliados naturales, después de todo ellos son parte de lo mismo.

Por otro, los que producen. Son más, están dispersos y desorganizados, fácil presa de los primeros. Un recorte de gastos de 2.000 millones de dólares destruyó a un ministro en dos días; un impuesto a los cheques por la misma suma o una extensión del IVA aún mayor no generan más que algunas voces de reclamo.

Pero esto último mantiene a la economía hundida. Si los que viven de la democracia populista han de continuar sus extracciones, los que producen responden silenciosamente: restringen su consumo, retiran sus fondos de los bancos, aumentan su evasión. Envían una desesperada señal, ya no podemos sostener esto. No hay más, se acabó, no hay con qué. Estamos quebrados, es cierto, pero no queremos a trabajar para parásitos.

Su reacción es, por el momento, el rezongo que expresan en las encuestas. Todavía no demandan que es necesario volver a la república. Todavía, como a algunos parientes, no se animan a decirles que no pueden sostenerlos más, pero en algún momento ellos se van a encontrar que el cajero automático les rebota la Banelco.

El *lobby*

Las dificultades que acabamos de enumerar, hacen posible que un gobernante pueda alejarse de la búsqueda del "bien común" y logre atender el propio, tal la intención de Sancho, o la de grupos minoritarios que no podrían obtener la aprobación de la mayoría.

De otra forma, resultaría difícil explicar cómo en una democracia donde gobierna la mayoría pueden aprobarse políticas que benefician a un determinado grupo y cuyo costo recae en los demás. Por ejemplo: los agricultores en Europa no son más del 5% de la población total. ¿Qué explica entonces que esos gobiernos democráticos aprueben presupuestos comunitarios con muy elevadas sumas de subsidios a los productos agrícolas cuyo costo recae en el 95% restante?

Podría pensarse que ese 95% quiere, en forma altruista, subsidiarlos porque estima la tradición, por afecto al pasado u otro tipo de circunstancias. Pero parece más probable la explicación que presenta el "análisis económico de la política". Según éste, sucede lo siguiente: los beneficios están concentrados en unos pocos mientras que los costos se reparten entre un gran número de gente.

Ejemplo

Sigamos con el mismo: supongamos un subsidio para los agricultores europeos de 2500 millones de euros anuales. Con una población cercana a 260 millones de personas, esto significa un costo para cada habitante europeo de diez euros por año (los 247 millones que no son agricultores). Pero dijimos que los agricultores son el 5% de la población, 13 millones y para ellos el monto del subsidio (si se repartiera igual para todos) significa 200 euros a cada uno. Para unos, el costo de un euro es pequeño, para los otros comienza a resultar importante; para una familia de consumidores tipo el costo es de 40 euros al año, para una familia de agricultores el subsidio es de 800 euros al año.

El consumidor puede incluso conocer ese costo que recae sobre sí, pero el monto es pequeño como para dedicarle recursos, tiempo y esfuerzo para lograr abolirlo, el costo de dicha movilización ha de ser seguramente mayor; imaginemos que tendría que dedicar tiempo a participar de marchas y protestas, peticiones a los representantes, organización de los perjudicados, búsqueda de fondos para sus actividades.

Pero el beneficio para el agricultor es importante, y éste está dispuesto a dedicar recursos, tiempo y esfuerzo para obtenerlo y para mantenerlo. Los agricultores encuentran productivo dedicar recursos para hacer *lobby* con los representantes políticos y obtener este "privilegio" y éstos accederán a ello en tanto y en cuanto les sirva para ganar el apoyo de este grupo minoritario sin poner en riesgo el de la mayoría.

No obstante, sucede que como los agricultores han obtenido lo suyo, otros grupos minoritarios buscan tratamientos similares. Muchas veces, se hace posible lograr la aprobación de medidas de esta naturaleza gracias a un proceso que ha recibido el nombre de *logrolling*. Se refiere esto a la posibilidad de construir mayorías legislativas a partir de la suma de distintos intereses minoritarios. Así, por ejemplo, proyectos que nunca serían aprobados por la mayoría si se presentaran solos, pueden resultar aprobados a cambio del voto positivo para otros proyectos similares: los representantes que promueven el subsidio a los agricultores se comprometen a votar favorablemente un subsidio a los pescadores, si éstos apoyan el proyecto de los primeros, y ambos están dispuestos a apoyar un subsidio a los tabacaleros si estos hacen lo mismo.

Vocabulario
Logrolling: es una palabra en inglés que proviene de un deporte en el cual dos participantes se encuentran parados sobre un gran tronco en el agua y tratan de caminar para que el otro se caiga. Aunque el uso que se le da aquí provendría de otro uso: vecinos que habían cortado árboles colaboraban entre sí para que los troncos de cada uno pudieran viajar por el río. En este caso, el concepto se aplica al incentivo que tienen los legisladores para apoyar el proyecto de uno de ellos a cambio de que el otro apoye a su vez el proyecto del primero. Es algo así como un "intercambio" de votos.

Esto lleva al crecimiento de este tipo de programas, los que resultan en legislaciones, no ya de tipo general, sino de carácter especial para grupos determinados, con lo que van avanzando distintos mecanismos de distribución de ingresos en tal magnitud que terminan obteniéndose dos efectos:

- Uno ha sido llamado "esclerosis", pues las transferencias de unos grupos a otros vienen acompañadas de crecientes regulaciones so-

bre las actividades productivas que terminan ahogando el crecimiento económico, hasta el punto en que, incluso, se desate una crisis general. Por otra parte, cuando todos están recibiendo una transferencia de algún tipo, también están pagando las transferencias a otros, con lo que no resulta claro si realmente conviene tenerlas.

- El otro es el llamado efecto "Hood Robin", una situación en la cual las políticas mencionadas comienzan siendo aplicadas para transferir recursos de los más ricos a los más pobres, pero el resultado final es una maraña de transferencias cuyo resultado neto bien puede ser el inverso: transferencia de pobres a ricos.

El daño más grave que estas políticas traen como consecuencia es, sin embargo, cambiar el foco de atención desde el esfuerzo propio para superar situaciones de necesidad, al uso del aparato político y gubernamental para obtener por su intermedio lo que no puede obtenerse ofreciendo algo útil en el mercado. Supongamos una gran compañía automotriz que buscara un determinado subsidio, o un importante sindicato; puede resultar más fácil convencer a algunos representantes para que lo implementen por ley con recursos provenientes de los impuestos que todos pagan que convencer directamente a los consumidores acerca de las bondades de determinado vehículo o de los servicios de salud de determinado sindicato.

A decir verdad, la enseñanza que presenta el "análisis económico de la política" no es diferente a la de los filósofos que construyeron las bases conceptuales de los sistemas republicanos actuales: siendo que los mecanismos para establecer cuáles son las preferencias de los individuos a través de la política son imperfectos, pese a que no se hayan encontrado mejores, y a que pueden ser "capturados" por intereses parciales, resulta conveniente establecer límites al poder ya que, como decía Lord Acton: "El poder corrompe y el poder absoluto, corrompe absolutamente".

Artículo publicado en la revista Apertura

LA DEMOCRACIA Y EL LOBBY

Martín Krause

El funcionamiento efectivo de la democracia en muchas partes del mundo nos plantea un interrogante que merece explicación: si la democracia es el gobierno de la mayoría, ¿cómo es que vemos muchas veces aprobarse políticas que benefician claramente a algún sector o minoría, cuyos costos termina siendo pagados por la mayoría?

Existen dos posibilidades: la primera y benigna, es que la mayoría elija voluntariamente otorgar un determinado privilegio a una minoría por más que tenga que pagarlo. Así, por ejemplo, podríamos explicar porqué los europeos subsidian a sus agricultores cuando éstos no son más del 5% de la población total. Los subsidios y la protección de la agricultura es pagada por ellos tanto sea por medio de impuestos directos que luego alimentan el presupuesto de ayuda agrícola o de forma indirecta por medio de los precios más elevados que han de pagar por sus alimentos. ¿Porqué lo hacen? ¿Solidaridad con los que practican esta actividad tan tradicional? La primera respuesta, entonces, diría que sí, que quieren hacerlo y votan en consecuencia.

La segunda es maligna, y dice que este tipo de políticas pueden llegar a aplicarse porque existe una gran desinformación de los votantes respecto al destino específico de los dineros recaudados y esto permite que intereses particulares impongan sus preferencias. La explicación es la siguiente: si una política sectorial determinada implica un beneficio para unas pocas empresas o sindicatos de unos $ 5 millones pero esto es un costo por la protección de unos $ 0,50 por consumidor, las empresas o sindicatos beneficiados tendrán un fuerte incentivo para lograr que esa política se aplique mientras que los consumidores que deberán pagarla tienen un incentivo débil para frenarla. Incluso si los consumidores fueran conscientes del costo de esa política a ninguno de ellos lo motivaría lo suficiente como para destinar tiempo en forma voluntaria para combatirla. Es más costoso ese tiempo y esfuerzo que el beneficio de frenar el privilegio. Los beneficios para las empresas (o sindicatos) son elevados lo que incluso permitiría "compartirlos" con quienes tienen que aprobarla.

No obstante, sucede que como los agricultores han obtenido lo suyo, otros grupos minoritarios buscan tratamientos similares. Muchas veces, se hace posible lograr la aprobación de medidas de esta naturaleza gracias a un proceso que ha recibido el nombre de *logrolling*. Se refiere esto a la posibilidad de construir mayorías legislativas a partir de la suma de distintos intereses minoritarios. Así, por ejemplo, proyectos que nunca serían aprobados por la mayoría si se presentaran solos, pueden resultar aprobados a cambio del voto positivo para

otros proyectos similares: los representantes que promueven el subsidio a los agricultores se comprometen a votar favorablemente un subsidio a los pescadores, si éstos apoyan el proyecto de los primeros, y ambos están dispuestos a apoyar un subsidio a los tabacaleros si estos hacen lo mismo.

Esto lleva al crecimiento de este tipo de programas, los que resultan en legislaciones, no ya de tipo general, sino de carácter especial para grupos determinados, sean éstos los que fueran, grupos ricos o pobres, con lo que van avanzando distintos mecanismos de distribución de ingresos en tal magnitud que termina obteniéndose dos efectos:

- Uno ha sido llamado "esclerosis", pues las transferencias de unos grupos a otros vienen acompañadas de crecientes regulaciones sobre las actividades productivas las que terminan ahogando el crecimiento económico, hasta el punto en que, incluso, se desate una crisis general. Por otra parte, cuando todos están recibiendo una transferencia de algún tipo, también están teniendo que pagar las transferencias a otros, con lo que no resulta claro si realmente conviene tenerlas.
- El otro es el llamado efecto "Hood Robin", el que describe una situación en la cual las políticas mencionadas comienzan siendo aplicadas para transferir recursos de los más ricos a los más pobres, pero el resultado final es una maraña de transferencias cuyo resultado neto bien puede ser el inverso: transferencia de pobres a ricos.

El daño más grave que estas políticas traen como consecuencia es, sin embargo, cambiar el foco de atención desde el esfuerzo propio para superar situaciones de necesidad, al uso del aparato político y gubernamental para obtener por su intermedio lo que no puede obtenerse ofreciendo algo útil en el mercado. Supongamos una gran compañía automotriz que buscara un determinado subsidio, o un importante sindicato; puede resultar más fácil convencer a algunos representantes para que lo implementen por ley con recursos provenientes de los impuestos que todos pagan que convencer directamente a los consumidores acerca de las bondades de determinado vehículo o de los servicios de salud de determinado sindicato.

No obstante, el *lobby* puede tener un efecto positivo. Este se refiere a los peligros que presenta el gobierno sin límites de la mayoría. El

modelo republicano de gobierno, el mismo de nuestra Constitución, intenta resolver esto imponiendo límites a lo que la mayoría puede hacer, los que solemos llamar "garantías individuales". Pero el crecimiento del estado benefactor ha incrementado el poder de éste, sobre todo el de transferir recursos de ciertos grupos a otros. La mayoría, si los límites no funcionan correctamente, podría terminar confiscando ingresos a la minoría. En este sentido, el *lobby* podría ser una interesante arma de la minoría para protegerse de dichos abusos. Ya que no cuentan con los votos necesarios para frenar una determina política y la mayoría tiene la intención de perjudicarlos, pueden intentar frenarla por este medio.

Lo cual nos lleva a considerar si existe alguna actividad de *lobby* que tenga alguna justificación ética y, en tal caso, cuáles deberían ser las pautas que nos guíen en esa actividad, sobre todo a las empresas. Podemos considerar aquí tanto sea la forma como el contenido de la actividad.

En cuanto a la forma se refiere se impone una política de transparencia, toda actividad de este tipo que se realice debería ser abierta e informada a la opinión pública o a quienes quieran enterarse. Por supuesto que esto descarta, entonces, el pago coimas u otro tipo de beneficios, pero eso ya es soborno más que *lobby* propiamente dicho. Este no es hacer pagos en sobres o transferencias en cuentas, sino brindar información a un funcionario que está por legislar sobre la actividad, presentar los puntos de vista de la empresa sin tapujos y en forma clara reconociendo el propio interés en la materia que se trate pero también resaltando los beneficios que la misma actividad genera para la comunidad, convencer, argumentar.

La ciudad de Washington es una ciudad peculiar: la mitad de los que allí trabajan lo hacen para el gobierno, la otra mitad para influir a éstos; pero encontraremos allí una gran cantidad de *lobbystas* de intereses y de ideas que lo hacen en forma abierta presentando informes a la opinión pública, atestiguando en comisiones del Congreso, informando a los periodistas. Habrá de los otros también, por supuesto.

Más importante tal vez sea el contenido. Si bien en la interpretación benigna presentada al comienzo podría justificarse plantear cualquier tipo de política, ya que su justificación sería la aprobación de la mayoría, la interpretación maligna nos llama la atención sobre esto

porque no todo lo que la mayoría apruebe será en su beneficio o con su aceptación explícita. En este sentido es importante rescatar el concepto de "ley" como una norma de aplicación general a diferencia de un "privilegio" o "ley privada", dirigida a un sector específico. El *lobby* tendría una clara justificación ética cuando se dirige a obtener condiciones similares para todos, no privilegios; cuando se trata de abrir la competencia, no cerrarla; cuando se trata de remover las barreras que impiden el ejercicio de la libre actividad.

¿Y quien querrá hacer este tipo de *lobby* general que termina beneficiando a todos y no solamente a quien lo realiza? Pues aquél que cree en la competencia y tiene suficiente confianza en que su producto o servicio ganará la aprobación de los consumidores, no la de los funcionarios.

Aplicación del concepto

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica en 1993

El artículo hace referencia a medidas proteccionistas (mayores aranceles para las importaciones) implementados por un gobierno argentino que hacía alarde de fomentar la economía de mercado. El punto central se refiere a que el "privilegio" otorgado a un sector genera un incentivo para que otros sectores soliciten los propios.

LA VUELTA DEL PROTECCIONISMO

Martín Krause

Una cosa es lo que se dice y otra es lo que se hace. Supuestamente, el actual equipo económico en la Argentina está formado por fervientes sostenedores de la economía de mercado. Eso se cree en el exterior.

Claro que cuando se miran ciertas políticas está claro que ese fervor más que débil se torna inexistente. En particular, sobre todo, cuando se tiene en cuenta la política de comercio exterior. En forma creciente, y por medio de resoluciones ministeriales que pasan apercibidas por la opinión pública pero que son muy buscadas por los sectores específicos, las puertas de este país se está cerrando.

Primero fue la protección al sector papelero, luego al textil y ahora una andanada de disposiciones se extienden a otros productos. Con la resolución Nº 1555/93 el gobierno ha dispuesto pasar del 10 al 20% los aranceles de importación de ciertas golosinas: chicles, artículos de confitería sin cacao, chocolate, chocolate sin rellenar, bombones, turrones con chocolate y turrones de chocolate en envases de 1 Kilo. Parece que los funcionarios de la Secretaría de Comercio no tienen hijos y que se han dispuesto a castigar a los niños. Tal vez tengan en mente, ayudar a los grandes a hacer dieta.

Luego fijaron trabas al ingreso de PVC. Las importaciones provenientes de los Estados Unidos y de Mexico ahora cuentan con un valor mínimo de exportación y aranceles compensatorios de 21,07% en el primer caso y de 26,42% en el segundo.

A continuación, los importadores de alimentos denuncian que si bien los aranceles no han cambiado, disposiciones de Servicio Nacional de Sanidad, organismo que controla los aspectos sanitarios de los productos importados (y que a veces se olvida de los locales) han complicado tanto el proceso de importación que muchos han abandonado la actividad.

Por último, se estaría por anunciar un nuevo régimen para las importaciones de automotores (las que nunca dejaron de tener un régimen especial privilegiado) por el cual se restringiría aún más la posibilidad de que particulares importen vehículos. Hasta el momento, éstos podían traer autos similares a los producidos localmente con un arancel del 20% y las fábricas lo hacían con un arancel del 2%. Pero éstas parece que tampoco quieren eso y esperan del gobierno una mayor restricción a las importaciones particulares.

Demás está decir que cuando se empezó a recorrer este camino fueron muchas las voces que adivirtieron que una vez otorgada una protección a un sector especial, iba a ser muy difícil negar el mismo privilegio a otros. Hoy eso está claro y mucha gente se pregunta: para qué quebró el modelo de "sustitución de importaciones"? Para empezar de nuevo a andar por ese mismo camino del fracaso?

El gasto público

El estado ofrece ciertos servicios a los habitantes de un determinado país. En general solían estar relacionados con aquellos mecanismos

necesarios para permitir la convivencia pacífica de los ciudadanos: defensa contra la agresión externa, contra el crimen interno, justicia para garantizar el respeto a los derechos, y no mucho más. A partir del siglo XX, el estado ha asumido numerosas tareas adicionales a las antes mencionadas: servicios de salud y educación, jubilaciones; la provisión de servicios de transporte ferroviario, aéreo, la administración de teatros, canales de televisión, radios; la provisión de servicios de agua, electricidad, telecomunicaciones, energía; la administración de fábricas, de campos, de comercios, de minas, de bodegas y viñedos; de líneas marítimas de carga, de hoteles, de parques, de imprentas, de agencias de publicidad, de centros deportivos y recreativos y de muchas otras cosas más.

Todas estas actividades no son gratuitas, tienen su costo y requieren para su administración una creciente "burocracia", la cual viene muchas veces acompañada de la creación de todo tipo de secretarías y subsecretarías, organismos de todo tipo; asesores y choferes; misiones al extranjero; jubilaciones especiales a distintos funcionarios públicos; y para conseguir los fondos que esto demanda, se debe exigir a los ciudadanos una parte de su patrimonio o de sus ingresos.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

¿CUAL ES EL OBJETIVO DEL GASTO PUBLICO?

Martín Krause

En la reciente discusión sobre el gasto público en la Argentina parece predominar la opinión acerca de que el mismo es ineficiente y que si por alguna circunstancia pudiera ser convertido en "eficiente" buena parte de los problemas que enfrenta el estado argentino, y por ende sus contribuyentes, estarían resueltos.

El diccionario dice que "eficiencia" es la "virtud y facultad para lograr un efecto determinado". Es decir, se refiere a la aptitud de los medios para alcanzar ciertos fines. Como tal, nada dice respecto a los fines, incluyendo, por supuesto a los fines que el gobierno pretende alcanzar. La "eficiencia" no es un objetivo en sí mismo y un juicio sobre la misma ha de estar directamente vinculado al fin que se pretende alcanzar. El actual debate sobre la "eficiencia" del estado adolece de falta de consideración de los fines a perseguir. Veamos algunos ejemplos:

1. Puede haber gastos ocasionados por una completa tergiversación de los fines a seguir: un claro ejemplo de esto puede verse en la noticia publicada por La Nación bajo el título "Los dueños se quejan por las coimas" (27/11/00). Como parte de un informe sobre los nuevos restaurantes establecidos en la zona de Palermo de la ciudad de Buenos Aires se comenta que "todos los empresarios gastronómicos de la zona lo repiten en voz baja. Dicen que están cansados de pagar coimas, de tener que *arreglar* a la policía y a los inspectores municipales que semanalmente pasan a visitarlos".

   Entre tanto, según el ministerio de Justicia el número de delitos denunciados ante la policía creció un 89% en los últimos diez años, y un 313% en la ciudad de Buenos Aires.

2. También puede haber gastos que sean de dudosa contribución a un fin aceptado.

   Por ejemplo, es bueno que la Argentina mantenga cordiales relaciones internacionales. No obstante, ¿cuánto hay que gastar para mantenerlas? Hay 189 países miembros de las Naciones Unidas incluyendo al último ingresado, Tuvalu. ¿Cuántas embajadas debería la Argentina tener? ¿Se justifica el gasto que significa mantener representaciones diplomáticas en Jamaica, Trinidad y Tobago, Vietnam o Zimbabwe?

3. Otros gastos pasarían como "lujos" en países prósperos y fiscalmente sólidos, pero, ¿puede permitírselo la Argentina con un 16% de desocupados y un déficit fiscal de 7.000 millones? La investigación se ha convertido en el "chiche" de todo funcionario público.

   Por ejemplo, existe un Centro Argentino de Etnología Americana, también existe el Centro de Investigaciones en Antropología Filosófica y Cultural. Y como si fuera poco, el Ministerio de Cultura y Educación cuenta con el Instituto Nacional de Antropología y del Pensamiento Latinoamericano donde se realizan investigaciones tales como: Antropología socio-cultural de Antofagasta, El Carnaval a fines del siglo XIX: la cuestión interétnica, Memoria colectiva e inundaciones en Olavarría, entre otras.

Cada una en su ámbito, la investigación florece en el estado argentino, sólo que aún no se ha investigado cuál es la verdadera utilidad de la misma.

4. Todo fin es justificado en tanto y en cuanto contenga el adjetivo "social" sin discutir el costo de los mismos y los resultados alcanzados. El papel que antes cumplían las empresas estatales en el presupuesto público, lo ocupan hoy los programas sociales, y al parecer con grados de eficiencia similares.

   Argentina es el país de América Latina con mayor gasto social per cápita (índice= 100, 1994/95), seguido de Uruguay (90) y luego Costa Rica (55). Todos los demás países gastan menos de la mitad que nuestro país.

5. Por último, los típicos casos de ineficiencia, al margen de la posible discusión que los objetivos de estos organismos pudiera plantear:

...

- Biblioteca del Congreso: recientemente la misma tenía en 1937 un total de 24 empleados, hoy son 1010.
- La Imprenta del Congreso tiene un poco menos y un presupuesto de 20 millones de dólares cuando no debería gastar más de 5, utiliza aún una rotativa Goss de 1923 y viejas linotipo que dejaron de ser comercialmente viables hace más de veinte años.
- Las 37 universidades nacionales reciben ahora 1.800 millones de dólares cuando en 1990 recibían 300 millones. Atienden a 950.000 alumnos pero sólo egresan unos 35.000 por año. Cada graduado de universidad pública cuesta $ 48.700, lo que sería suficiente para pagar a cada uno de ellos una carrera y un posgrado en las mejores universidades privadas del país.
- En 1998 cada empleado público nacional costó, en promedio, $ 2018 por mes, en comparación con los $ 1161 percibidos, en promedio, por cada trabajador del sector privado. Como los empleados del estado trabajaron por mes menos tiempo (152 contra 177 horas) el resultado fue que el costo de cada hora alcanzó los $ 13,28 en la administración pública frente a $ 6,56 en el sector privado.
- Si bien en la Argentina hay unas 5800 causas judiciales por cada 100.000 habitantes en comparación con 10.300 en España y 14.500

en Estados Unidos, la Argentina presenta 16,3 empleados por juez en lugar de 10,8 y 10,2 para los otros dos países y gasta un 0,69% del PIB en comparación con los 0,31% de Estados Unidos y 0,26% de España.

En la política argentina actual no existe tal cosa como "malgasto". Hoy, la realidad fiscal impone que esto vuelva a discutirse, no ya la "eficiencia", sino el objetivo mismo del gasto.

Al margen de que pensemos que el estado deba hacer eso o no, por cierto es que alguien tiene que pagarlo y, en definitiva, no hay otro "alguien" que los contribuyentes de ese mismo estado, aunque probablemente si le plantearan directamente a sus súbditos para qué se necesita ese dinero y qué se va a hacer con él, éstos, en la mayoría de las oportunidades, se negarían a dárselo.

El estado tiene las siguientes alternativas para financiar su gasto:

1. cobrar impuestos
2. endeudarse
3. vender activos
4. generar ingresos propios por la venta de servicios
5. emitir moneda

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE) en 1995

EL CRECIMIENTO DEL GOBIERNO

Martín Krause

Según un trabajo de Gordon Tullock, profesor Karl Eller de Economía y Ciencias Políticas de la Universidad de Arizona titulado "El crecimiento del gobierno" es necesario aún explicar las razones que expliquen el crecimiento del gobierno desde hace un siglo hasta hoy, aproximadamente.

Si bien Tullock ha criticado en varias oportunidades al empirismo simplista, en una oportunidad se cruzó con ciertos datos que le llamaron la atención y lo motivaron a escibir el mencionado trabajo. Considerando las cifras de gasto público en relación al producto bruto

de la economía desde 1790 hasta la fecha encontró que el mismo se mantuvo en niveles aproximados al 2/3% hasta la década de 1930 y que a partir de allí se multiplica más de diez veces hasta alcanzar los niveles actuales. ¿Qué explica este fenómeno? ¿Porqué ahora y no antes?

Tullock enumera distintas explicaciones ya elaboradas:

- que el aumento se explica por el advenimiento de la democracia y el interés de los políticos de ganar votos a través de mayores programas de gasto.
- que en cada guerra el gasto crece y luego no vuelve a bajar
- que la industrialización y la urbanización llevan a simplemente a este crecimiento
- que el área de servicios es siempre menos eficiente y cuando el resto de la economía crece y la demanda de servicios también, este sector crece en mayor proporción.

A éstas Tullock agrega algunas otras:

- la creación del servicio civil en los Estados Unidos dando mayor poder a la burocracia
- el predominio de las ideas keynesianas
- la introducción del impuesto a las ganancias en 1914
- el abandono del patrón-oro
- lo que denomina "bismarkismo", o la creación del estado benefactor

En el área de las ciencias sociales no existe tal cosa como una relación causa-efecto lineal, sucede, como explicara oportunamente Ludwig von Mises, que un efecto tiene múltiples causas, por lo que sería incorrecto tratar de elegir sólo una de las antes mencionadas. Muy probablemente sean todas ellas, y otras más. Tampoco es posible darles un determinado porcentaje a cada una de contribución a ese efecto.

Lo que sí parece sencillo de afirmarse es que muchas de estas causas se explican la situación argentina. El gobierno actual, ha emitido un documento que se llama "Argentina en crecimiento" en el que manifiesta claramente estar atrapado por la última de las causas mencionadas. Dice así: "El aumento del gasto público se origina casi exclusivamente en el marco legal: leyes de coparticipación federal, de educación, de obras sociales y de jubilaciones. Sólo mediante modificaciones de fondo de estas leyes sería posible moderar el aumento automático del gasto que se produce cada vez que se incrementa la recaudación y recuperar por esta vía, una mayor autonomía de la política fiscal para moderar, en vez de acentuar, el ciclo económico".

Ahora bien, esta sería no sólo una declaración señalando la causa del crecimiento del gasto sino además una clara muestra de impotencia o hipocresía pues, a partir de las últimas elecciones nacionales realizadas en mayo de este año, el peronismo o "menemismo" controla no sólo el poder ejecutivo sino que cuenta con una mayoría propia en el Congreso, la mayor parte de las gobernaciones y municipios y una Corte Suprema cuya mayoría ha sido nombrada por él. ¿Qué hace falta, entonces, para que la reducción del gasto se realice?

El trabajo de Tullock nos deja un cierto sabor amargo. Con tantas causas a favor del gasto parece algo inevitable. En la Argentina, ni siquiera el colapso de 1989 logró reducirlo ¿Habrá que superar todas las cuasas que Tullock menciona?

Impuestos

En 1789 Benjamín Franklin escribía una carta a M. Leroy con una frase que luego pasaría a la historia: "en este mundo nada es seguro salvo la muerte y los impuestos".

Suele decirse que son el medio "genuino" de financiar los gastos del estado. Y lo es porque tarde o temprano, buen parte de los otros métodos terminan siendo impuestos o son impuestos disfrazados.

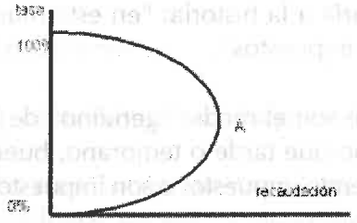
Aunque suelen ser divididos en "directos" (a las ganancias, al patrimonio), e "indirectos" (a las ventas, al valor agregado), lo cierto es que todos los impuestos afectan al patrimonio de los contribuyentes. Y si bien los impuestos tienen como objetivo principal aportar los recursos necesarios para financiar las actividades estatales, los gobernantes se han visto

tentados a imponerlos con el objetivo de alentar o desalentar ciertas conductas que estiman beneficiosas en un caso o nocivas en el otro.

Los impuestos se aplican muchas veces sobre las actividades productivas y, por lo tanto, obtenemos menos de ello. Incluso se llega a niveles de impuestos tan altos que ciertas actividades se ven forzadas a cesar. Este es un viejo concepto que ha adquirido nueva fama a través de una presentación simplificada bajo el nombre de "curva de Laffer", por el economista que la llevó a un simple gráfico.

Comencemos a explicarla planteando dos simples preguntas: ¿si tenemos un impuesto con una tasa de 0%, cuánto se recaudaría?, y ¿si tuviéramos un impuesto con una tasa del 100%, cuánto se recaudaría? La respuesta es la misma en ambos casos: cero. Es fácil de comprender en el primero, una tasa de cero sobre cualquier cosa da como resultado ninguna recaudación. ¿Por qué sucede lo mismo con la tasa del 100%? Pues porque nadie realizaría ningún esfuerzo para luego ver al resultado esfumarse en el pago del impuesto. Imaginemos una circunstancia en la que un trabajador cobrara su sueldo en una ventanilla para, inmediatamente, tener que depositarlo en otra como pago de un impuesto. ¿Quién trabajaría? Pues nadie, un impuesto del 100% de un ingreso no obtendría ninguna recaudación.

Entonces, si con una tasa de cero no se recauda nada y una de cien tampoco esto quiere decir que entre cero y cien habrá de recaudarse algo, y que inevitablemente eso que se recaude aumentará a medida que la tasa crezca a partir de cero, pero llegará un punto en que comenzará a reducirse hasta llegar nuevamente a cero con la tasa del 100%. Es lo que describe la curva:



En algún punto, entonces, si se aumentan los impuestos se recauda menos. Por dos razones:

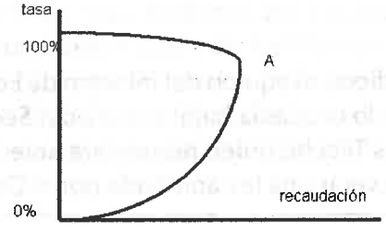
- la primera de ellas ya fue mencionada: a una cierta tasa ciertas actividades no pueden sostenerse, no son rentables, no conviene realizarlas, por lo que decaen y se termina recaudando menos.

- la segunda se refiere a que a mayor tasa, mayor es el incentivo para evadir el impuesto. Enfrentado al pago de un determinado impuesto, un contribuyente se enfrenta ante la necesidad de resignar rentabilidad para pagarlo; cuando las tasas son moderadas puede ser que su sentido del deber lo lleven a no cuestionarse el pago del impuesto y, por otro lado, puede estar asumiendo un serio riesgo que se define por el monto del castigo y la posibilidad de ser descubierto. Pero cuando la situación se acerca a la del punto anterior, la supervivencia del ingreso, entonces la "conciencia del contribuyente" se diluye y aumenta el "premio" a evadir. No es lo mismo arriesgarse para evadir un mero 10% que no determina la vida de un negocio que arriesgarse ante una tasa del 85% cuando un negocio se ve amenazado de muerte.

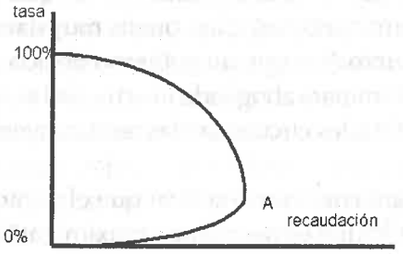
Resulta entonces fundamental, determinar en qué lugar de la curva se encuentra un determinado país, pues puede muy darse que se encuentre por encima del punto A, y que un gobierno decida aumentar los impuestos, con lo cual terminará ahogando la actividad económica e incluso recaudando menos. En tales circunstancias sería conveniente reducirlos.

En este punto resulta necesario aclarar que el punto A no es un punto "óptimo", porque lo que es necesario "maximizar" es la producción de bienes y servicios, no la recaudación impositiva. Es cierto que con mayores niveles de producción el gobierno termina recaudando más pero, ¿para qué? Una vez que los ciudadanos obtienen del estado los servicios que estiman necesarios, y el estado los brinda en la forma más eficiente, no es necesario recaudar más sino, en todo caso, aliviar la carga impositiva sobre los contribuyentes para que éstos destinen esos recursos a aquellos fines que estiman más convenientes.

Por otro lado la "forma" de la curva no es igual en todas las sociedades, algunas tienen mayor preferencia por servicios públicos que otras, o reciben buenos servicios a cambio de sus impuestos; en otras los contribuyentes tienen una menor preferencia por ellos o estiman que a cambio de sus impuestos no reciben servicios que valoren. En el primero el punto A quedaría más arriba, en otros, en cambio, más abajo.



En este caso (¿Suecia, por ejemplo?) la gente está dispuesta a pagar elevadas tasas y solamente la recaudación se reduciría luego de tasas muy elevadas (aunque es necesario señalar que en Suecia los impuestos a las empresas son muy bajos, de otra forma no podrían competir internacionalmente, y la carga impositiva recae principalmente en los individuos). También podría ser en este caso que la elevada carga impositiva sobre la renta personal presente un costo más elevado para evitarla, pues haría necesario que los suecos se trasladen de su país a otro, y no quieran hacerlo por no querer abandonar su cultura o tradiciones (y los "millonarios" suecos como Ingmar Begrman o Bjorn Bork suelen ser residentes de lugares como Montecarlo); por otro lado, la carga impositiva sobre las empresas sería baja porque éstas no tendrían mayor problema en trasladarse a lugares de menor presión fiscal.



En este caso, por el contrario, la recaudación cae rápidamente ante tasas mucho menores porque la gente no cree estar recibiendo buenos servicios por parte del estado (¿Argentina?), o por problemas de cultura fiscal, rebelión, etc.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE) en 1994

El artículo considera la relación existente entre la recaudación de impuestos y los servicios que el contribuyente recibe a cambio

PAGARAN IMPUESTOS SIN PROTESTAR

Martín Krause

Según los periódicos, el equipo del ministro de Economía, Domingo Cavallo, ha sufrido una seria baja: se trata del Secretario de Ingresos Públicos, Carlos Tacchi, quien renunciara ante la actitud del Poder Ejecutivo de no vetar una ley aprobada por el Congreso que otorgaba exenciones impositivas a ciertos sectores económicos. Tacchi era el encargado de la recaudación impositiva y se había destacado por sus intervenciones intempestivas en programas televisivos diciendo que a los evasores los iba a aplastar u otras frases que cuesta repetir.

Se lo acreditaba además por ser el artífice de la elevación notable de la recaudación impositiva de los últimos años.

Ahora bien, uno debe preguntarse si esa supuesta "baja" para el equipo económico lo es también para los argentinos, y la respuesta es claramente no. Por varias razones

Una de ellas es que Tacchi podrá haber sido un perro de presa en la caza de evasores pero eso no dice nada respecto a si esta caza era un objetivo correcto o no. Es decir, uno puede pensar que un verdugo es muy eficiente con la guillotina pero eso no dice nada respecto a tal actividad.

En este sentido, Tacchi era un ardiente defensor de la recaudación de impuestos sin importar qué destino éstos tuvieran. Por ejemplo, tan sólo en marzo de este año publicó una serie de artículos en un destacado diario de Buenos Aires donde comenzaba diciendo: "Reiteradamente he sostenido que los impuestos deben siempre ser pagados más allá del buen uso que el administrador de turno haga de los recursos obtenidos". Su argumento es que quienes no pagan los impuestos le roban a la sociedad.

Pero este fundamentalismo impositivo logra su objetivo de despegar la obligación de pagar los impuestos de la obligación de los funcionarios públicos de administrar esos fondos con criterio y mesuradamente, lo cual no parece ser el caso de la Argentina, donde el gasto público ha crecido desmesuradamente en los últimos años. Por otro lado, es necesario tomar en cuenta si esa obligación impositiva es cumplida en forma pareja por los contribuyentes y sus representantes, y esto no sucede así pues podemos ver a menudo cómo los congresistas eximen sus propias dietas de los impuestos que sí cargan a toda la población. Si a esto se le suma la corrupción que no es otra cosa que la malversación de fondos públicos, lo cierto es que el punto de la obligación de pagar impuestos sin considerar su destino queda muy debilitado.

¿Cuál es el fundamento ético que tiene un funcionario para exigir el pago de impuestos cuando los que los aprueban se eximen a sí mismos de ellos? ¿porqué debe alguien estar obligado a pagar sin cuestionarse el despilfarro que con esos recursos se realize? En realidad, si el ciudadano está obligado a pagar el funcionario está obligado a ser buen uso de esos fondos, rendir cuenta de ellos y no exluírse de las obligaciones.

Por último, el mismo afán recaudador de Tacchi, y de Cavallo para qué negarlo, se contradice con la supuesta política "ofertista" del ministro. El ministro declaraba en noviembre de 1994: "la tendencia al gasto en la Argentina es tan grande, que la única forma que tenemos de contener el aumento del gasto es reducir las tasas impositivas...porque cada vez que producimos algún superávit, aparecen los gastadores de siempre que quieren obligarnos a seguir aumentando el gasto público".

Si es cierto lo que dice el ministro, parece acertado que el Sr. Tacchi revea sus propios conceptos. Ahora, fuera ya de la función que lo ocupaba, seguramente tendrá tiempo para hacerlo.

Artículo publicado por Fundación Atlas

ARGENTINA: LA CRISIS DE LA PLANIFICACION ESTATAL

Gabriel Zanotti

En 1949, aislado de su Viena natal, y casi de su profesión y de su vida universitaria, el casi septuagenario Ludwig von Mises publica su tratado de economía "La acción humana", corroborando así una vida de fidelidad a un mismo ideal que no sólo casi le cuesta la vida en una Europa casi totalmente fascista, sino también le costó casi totalmente la pérdida de su prestigio académico en un mundo de economistas occidentales que, al igual que hoy, nunca terminaron de entender verdaderamente qué es el mercado libre.

En la parte sexta de ese tratado, Mises describe las características de un mercado intervenido por el estado. Primero describe los perjuicios del intervencionismo fiscal. Después, las medidas restrictivas a la producción: tarifas arancelarias y privilegios sectoriales. A continuación, el intervencionismo en los precios: precios máximos, precios mínimos y salarios mínimos. En cuarto lugar –y este es un tema clave– el intervencionismo en la moneda. En quinto lugar, analiza las políticas confiscatorias, tanto a nivel industrial como agrario. En sexto lugar analiza la organización fascista de los sindicatos. Y dos o tres capítulos adelante analiza lo que precisamente hoy se está corroborando: la crisis del intervencionismo.

En todos los casos, los efectos del intervencionismo son exactamente los contrarios a los que se buscan, pero hay un efecto, no buscado, que es un común denominador: el subdesarrollo y la pobreza consecuente.

Los impuestos a las ganancias y los progresivos a la renta buscan sacar ingresos de los más ricos y volcarlos a los más pobres, pero lo único que hacen es disminuir las inversiones, con lo cual los sectores más pobres son más pobres aún. Las protecciones a la industria nacional buscan fomentar el desarrollo interno y la ocupación, pero lo único que hacen es crear una industria artificial e ineficiente que consume inversiones potencialmente eficientes en otros sectores, con lo cual disminuye la tasa de capital, disminuye la demanda de trabajo y aumentan la pobreza = y la desocupación, además de crear por décadas un sector empresarial protegido y dependiente de la burocracia estatal. Los precios sostén, tanto agropecuarios como industriales, producen excedentes que luego tienen que tirarse como basura al lado de un mundo hambriento. Los salarios mínimos fijados por encima de la productividad del trabajo no aumentan los salarios: sólo producen una desocupación endémica cuyo drama nos exime de todo comentario. Las políticas confiscatorias agrarias disminuyen las inversiones agroindustriales produciendo más hambre del que ya hay. La intervención del estado en el mercado de capitales, tratando de controlar artificialmente la tasa de interés, no aumenta realmente las inversiones ni la ocupación: sólo producen momentos de expansión e inflación seguidos por la inevitable recesión. Nuestro país es un lamentable "laboratorio" corroborador de todo esto, aunque lamentablemente los seres humanos no deben ser ratas de laboratorio. Y, finalmente, el fascismo sindical produce cifras alarmantes de desempleo, alimentado ello por la marxista idea de que si los sindicatos se unen libremente sin la protección de modelos monopólicos quedarán "a merced de la explotación" del capitalismo...

Frente a todo esto, resulta curioso ver a la opinión pública convenciéndose gradualmente de que la Argentina ya ha atravesado el camino del mercado libre, de la democracia capitalista, y que ahora

debería abandonarlo. No se puede abandonar lo que nunca se comenzó. En procesos sociales no hay comienzos o finales, pero se podría decir que en 1930 la Argentina comenzó a transitar el camino del fascismo y el estatismo. Perón profundiza el modelo, pero la caótica sucesión de gobiernos militares y civiles desde 1955 en adelante lo mantienen tal cual. Con Alfonsín descubrimos la obviedad de que las instituciones democráticas son importantes, y Menem parece vislumbrar la obviedad de que el estado industrial no ha dado resultados. Ahora parece que descubrimos, por fin, de que gastar más de lo que se tiene es más ilusorio que la mejor ciencia ficción. ¡Excelente! ¡Descubrimos América! ¡Rodrigo de Triana grita tierra! Pero, ¿bastan esas obviedades para suponer que hemos atravesado el camino de la democracia capitalista y que debemos volver atrás? El gobierno de Menem no eliminó ninguna de las características señaladas del intervencionismo estatal. Los impuestos a la renta, los progresivos y los confiscatorios se mantuvieron tal cual. Creyó que podía hacer gambeta con los sindicatos y mantuvo tal cual toda su organización fascista. Las protecciones industriales no cambiaron: nuestra industria sigue siendo tan protegida y dependiente del estado como siempre. Los precios sostén continuaron y los salarios fijados por encima de la productividad también. Al lado de todo ello, privatizó con privilegios a los servicios públicos y, dado que descubrió América, él y su equipo decidieron no emitir moneda por encima del presupuesto. Esas dos medidas (que parecen ser el "colmo" del capitalismo) manteniendo exacto todo lo demás, esto es, intervencionismo más aumento del gasto público, iban a producir necesariamente toda la recesión y desocupación que sufrimos actualmente más el aumento desmedido de la deuda pública. Ni él ni nadie de su equipo sabía nada acerca de esto. Mises y toda la escuela austríaca de economía siguen siendo un paradigma alternativo y desconocido para los más brillantes asesores, funcionarios o ministros que tengan uno o 1500 doctorados en Harvard o Chicago.

Sea cual fuere el difícil camino que tomen los argentinos de aquí en adelante, cualquiera de ellos será un fracaso si se piensa que debemos salir de la democracia capitalista. No se puede salir de lo que nunca se comenzó.

Deuda

Como se mencionara antes, existe una preferencia por parte de los gobiernos a financiar sus gastos con deuda, si se que pueden tomarla.

La razón es simple: los efectos positivos del mayor gasto se sienten ahora y los costos llegarán más adelante.

Cuando el gobierno se endeuda no sucede nada distinto que cuando cualquier persona lo hace: el endeudarse le permite un mayor nivel de gasto ahora, pero como deberá devolver eso, esto significa que habrá de reducir su gasto en el futuro. En otros términos, deuda hoy son impuestos mañana y la deuda que hoy se paga es lo que han gastado otros antes.

Esto genera algunas consecuencias importantes, tanto económicas como políticas. En cuanto a las económicas, cuando un gobierno asume deuda, "desplaza" al sector privado, eleva la tasa de interés, con lo que hace más caro el financiamiento de la actividad productiva y ésta se ve reducida. En relación a las políticas, plantea la polémica cuestión si corresponde hipotecar los futuros ingresos de contribuyentes que hoy no votan y, por lo tanto, no pueden opinar acerca de la carga que van a tener que pagar en el futuro. Algunos incluso todavía no han nacido.... y nacen ya con una deuda en sus hombros.

De igual forma que sucede con una familia o una empresa, se puede seguir aumentando la deuda hasta que se llega a un punto en el cual nadie está dispuesto a continuar prestando, ya que el riesgo de incumplimiento (*default*) es muy elevado y no hay tasa de interés que justifique asumir dicho riesgo.

Vocabulario
Default: palabra francesa que se utiliza cuando un deudor con cumple con sus obligaciones de pago de un contrato de deuda

En la actualidad, esto es medido por el así llamado "riesgo-país", el cual toma en cuenta la diferencia de tasas de interés entre la deuda emitida por un país sólido y estable y el resto. Cuanto más amplia es esa diferencia, más elevado es el "riesgo-país".

Definición
Existen básicamente dos formas distintas de tomar deuda pública: obtener préstamos o emitir bonos. En el primer caso, igual que lo hace una persona, se recurre a una institución financiera y se pide un préstamo, el que demandará luego la devolución del capital, más un determinado interés. El segundo no es muy diferente, pues el gobierno emite unos papeles (bonos) que son adquiridos por ahorristas en las mismas condiciones generales: devolución del capital más un determinado interés. Hay sí una diferencia práctica para los gobiernos ya que en el primer caso es más sencillo negociar en caso de que un gobierno tenga problemas para el pago de la deuda; en los años 80 se organizaban "clubes de bancos" que renegociaban las condiciones de los préstamos. Pero en el caso de la venta de bonos, como éstos pueden estar diseminados en un gran

número de ahorristas de muchos países, esa negociación no es posible, por lo que el estado que quiera "renegociar" los términos de su deuda debe ofrecer un nuevo bono, en otras condiciones, tentar a los ahorristas para que los cambien, y probar el resultado que obtiene. Se llama a esto procedimientos de "canje de deuda".

La deuda pública suele también ser clasificada como "externa" e "interna". La primera sería aquella que está en manos de acreedores extranjeros, pero también suele darse ese nombre a toda deuda que está denominada en moneda extranjera (bonos en dólares, por ejemplo, aunque los tengan ahorristas locales); mientras que interna sería aquella que está en poder de acreedores locales, o denominada en moneda local.

Sólo existe una diferencia económica en el caso de deudas denominadas en moneda local o extranjera y la razón es que la primera puede pagarse emitiendo moneda, y de esa forma se "licua", mientras que en la segunda no existe tal posibilidad pues un gobierno no puede emitir moneda extranjera. Existe también una diferencia "política" si la deuda está en manos de acreedores internos o externos ya que es para un estado más sencillo incumplir con los pagos de su deuda en el primer caso, ya que se trata de "súbditos" a los que puede imponer condiciones más fácilmente; algo que no es igual en el caso de acreedores externos.

Por último, el hecho que tanto los bancos como los fondos de jubilaciones y pensiones sean instituciones donde se deposita dinero, los ha tornado siempre apetecibles para gobiernos sedientos de deuda, ya que allí encontraban fondos depositados que podían tomarse voluntaria o forzosamente. Históricamente esto ha llevado varias veces al colapso de los sistemas financieros, tal como lo muestra la historia de la primera institución que cumpliera esa función:

Ejemplo

Aún hoy subsisten en muchos países de Europa, las ruinas de las fortificaciones de los Caballeros del Templo, más conocidos como Templarios. Esta orden religiosa de caballeros fue fundada alrededor del año 1118 en Jerusalén por los cruzados. Su nombre completo era Orden Militar de los Caballeros del Templo de Salomón y sus miembros dedicaban sus vidas a servir a la Iglesia y, en particular, liberar la Tierra Santa de los "infieles". En busca de tal objetivo se convirtieron en la primer institución bancaria de la historia, operando internacionalmente por unos doscientos años.

Los Templarios reclutaban jóvenes nobles que no heredaban títulos o riqueza por no ser primogénitos. Vivían cerca de las ruinas del Templo de Salomón y asumieron como su especial obligación mantener la seguridad de los caminos que llevaban a la Tierra Santa.

Observaban normas muy estrictas, una dieta rigurosa, y los hombres casados podían sumarse a la misma pero debían ser castos desde ese momento; no se podía ni besar a una mujer por más que fuera una hermana. Sólo los solteros vírgenes podían usar la tradicional túnica blanca con una cruz roja.

Mantenían un estricto código de batalla que virtualmente prohibía la rendición o la derrota, por lo que se convirtieron en temidos combatientes.

Aunque creada en la estricta pobreza, una serie de bulas papales le otorgó el derecho de retener los bienes capturados a los Musulmanes en la Cruzadas, también podían aceptar donaciones y legados. Con esos recursos fueron construyendo una poderosa serie de fortalezas que permitieran cumplir su objetivo de mantener abiertos los caminos. Esas fortalezas se convirtieron en los lugares más seguros para depositar valores y la bravura de sus combatientes los convirtió en el mejor servicio de transporte de valores, algo que ellos ya hacían para sí con destino a Jerusalén.

Poco tiempo transcurrió para que un caballero francés pudiera depositar oro con los Templarios en París y oro se pagara a un acreedor en otra parte de Europa: los servicios bancarios y cambiarios habían nacido.

Posteriormente los Templarios comenzaron a prestar dinero a los soberanos e incluso administraban sus bienes cuando éstos partían hacia las Cruzadas: Felipe II de Francia dejó en sus manos la recolección de impuestos mientras partía como cruzado. La casa central en París era ya uno de los principales Tesoros de Europa, la orden ocupaba unas 7000 personas y poseía 870 castillos y casas desde Inglaterra hasta Palestina.

Pese a su pobreza individual, los Templarios se convirtieron en una orden poderosa fuera del control de ningún país o rey. Eran un blanco atractivo.

En 1295 Felipe IV de Francia, irónicamente conocido como Felipe el Justo, quitó a los Templarios el manejo de sus finanzas e instaló su propio Tesoro en el Louvre. Sus desesperadas necesidades financieras lo llevaron a reducir el contenido de plata de la moneda y a endeudarse con judíos y lombardos. La deuda lo agobiaba.

Y resultaba claro dónde estaba la riqueza que le hacía falta. En 1307 emitió una orden secreta que comenzaba denunciando a la Orden en estos términos: "Algo repudiable, lamentable, horrible para contemplar, terrible para escuchar, un crimen detestable, un mal execrable, una tarea abominable, una desgracia detestable, algo casi inhumano, en verdad separado de toda humanidad..."

El 12 de mayo de 1310 soldados franceses capturaron a 54 prominentes figuras de la Orden y los quemaron vivos, arrestaron también al Gran Maestro Jacques de Molay y a Geoffroi de Charney, quemados vivos cuatro años más tarde, el 18 de Marzo de 1314.

Ese fue el final de la primera institución bancaria del mundo y su relación con el poder de turno. El ataque a la orden destruyó este incipiente sistema financiero, el cual comenzaría a resurgir lentamente en aquellas ciudades italianas que garantizaban el respeto a la propiedad y el cumplimiento de los contratos.

Venta de activos

Suele ser un mecanismo para que un gobierno se haga de recursos la venta de los activos que posea. Esto suele denominarse en la actualidad "privatización", aunque no se limita a la venta de empresas en manos del estado sino que se extiende a la venta de todo tipo de propiedad estatal.

Puede ser que esta política se lleve adelante no con el objetivo específico de obtener recursos, sino otros como el de reducir la cantidad de actividades en manos del estado, obtener mejores servicios u otros. De todas formas, sea cual sea el objetivo, se obtienen recursos que ingresan en la arcas fiscales y permiten financiar el gasto del estado, o reducir su deuda.

Por cierto que este ingreso se realiza por única vez, aunque en el caso de las privatizaciones, al pasar la propiedad a manos privadas comienza a partir de allí a pagar impuestos, algo que en la mayoría de los casos antes no hacía.

Ingresos propios

Se refiere a los que obtiene el estado por la venta o cobro de determinados bienes y servicios, tales como el ingreso a un parque nacional, la publicidad en un canal de televisión o radio estatal, el servicio que se cobre en un hospital o en una universidad. Muchas agencias estatales obtienen recursos propios de esta forma. Tienen la ventaja sobre los impuestos que los pagan aquellos que usan los servicios o consumen los bienes pero, por supuesto, es necesario plantearse si dichas actividades corresponden a la esfera estatal.

Emisión de moneda

Resulta ser ésta una forma muy tentadora de financiar el gasto público. Por varias razones:

1. A diferencia de los impuestos explícitos, un gobierno no debe someter a aprobación parlamentaria la cantidad de dinero que va a emitir.

2. No aparece ante la población como un impuesto. Por supuesto que lo es, ya que la emisión de moneda es un impuesto sobre las tenencias de dinero en efectivo, y esto afecta sobre todo a aquellos de menores ingresos pues dedican la mayor parte de los mismos al consumo, y los precios de los artículos de su consumo crecen debido a la mayor cantidad de moneda en el mercado.

3. Se puede, y suele, echar la culpa de sus efectos (aumento de precios, reducción del poder adquisitivo de los salarios y jubilaciones) a otros, tales como comerciantes, empresarios o especuladores.

La eficiencia del gasto público

Si bien la calidad de los servicios que el estado brinda es muy dispar en distintos países en cada uno de ellos se observa una clara diferencia de eficiencia entre las actividades que lleva a cabo el sector público y aquellas que lleva a cabo el sector privado

¿Por qué esa gran diferencia entre la actividad productiva de los individuos y la del estado? Todo se refiere a los incentivos de las personas que se ocupan de uno y otro, los cuales se derivan del uso y disposición de la propiedad.

Cuando la propiedad es privada y los beneficios que se derivan de su uso también (aunque sólo se refieran al propio trabajo) tiene el ser humano los mejores incentivos para prosperar, para resguardar su capital y para incrementar su beneficio. Cuando la propiedad es pública, es de todos y no es de nadie, el que la administra no tiene mayor incentivo para que ésta prospere ya que el beneficio que de ello pueda una derivarse no es suyo, ni las pérdidas derivadas de su mal manejo serán un castigo para él. Por eso, el mismo ser humano que en una casa cuida muy bien estos aspectos (no gastar más de lo que ingresa, no destruir su propiedad, ser eficiente en la administración de sus escasos recursos, no tiene ninguna necesidad de aplicar esos mismos principios cuando de manejar los fondos de otros se trata.

Los incentivos para la eficiencia en el sector privado son muy fuertes, y uno no podría definir claramente cuál es más poderoso, si las ganancias o las pérdidas. Si el producto o servicio es bueno las ganancias pueden ser grandes; si es malo se puede terminar perdiendo el capital invertido. Son como el garrote y la zanahoria para hacer que el burro camine.

Pero en el sector estatal esos incentivos se encuentran inevitablemente aletargados: un gran administrador no por ello se va a llevar todas las ganancias que su accionar genere, como así tampoco asume las pérdidas quien sea ineficiente.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

EL BIEN COMUN Y LOS PROGRAMAS SOCIALES

Martín Krause

La participación reciente en un seminario sobre políticas sociales me brindó la oportunidad de considerar el tema, siendo como es, uno de los que más interesan a los políticos y a la población en general.

Pero lo que quisiera considerar aquí no es ninguna de las propuestas de políticas sociales que se hayan presentado allí o que puedan considerarse en otros ámbitos, sino las premisas sobre las que éstas descansan. Un argumento, se recordará, es un conjunto de premisas

con una conclusión. Un razonamiento puede ser lógicamente perfecto pero si las premisas son falsas, también lo son las conclusiones.

Consideremos algunas de las premisas de aquellos que proponen distintas políticas "sociales". Una de ellas es que el estado "promueve el bien común". Desde ya que uno podría dedicar páginas a tan sólo definir tal cosa como el "bien común", no obstante lo cual si tomamos una definición amplia del mismo, así y todo esa proposición se encuentra con problemas insalvables. Pues si el estado promueve el "bien común", ¿cómo es que nos encontramos con un sinnúmero de ejemplos en que lo contrario resulta claro?

Es decir, esta definición es tan inocente que no nos permite explicar la existencia de acciones por parte del estado cuyo objetivo es claramente la promoción de un interés "particular" y no el interés general. Claro que mantener esa proposición original evita enfrentarnos con un problema cuya resolución puede ser difícil, sino imposible. Tomemos un ejemplo: supongamos que queremos una política social para redistribuir recursos de los más ricos a los más pobres. Si suponemos que el estado promueve el bien general, tal vez interpretado como el mayor beneficio para el mayor número, esto no nos genera problemas que no sean los de la mera eficiencia en la implementación del programa en cuestión.

Pero si abandonamos esa premisa, entonces claramente nos enfrentamos con lo siguiente: ¿cómo hacer para que un programa de redistribución de pobres a ricos no termine siendo un programa de redistribución de los menos a los más poderosos?

Al asumir la premisa original no es una pregunta que quienes promueven políticas sociales se formulen.

Una segunda es la siguiente: el mercado es eficiente en materia de producción pero no lo es en materia de distribución; por lo tanto el estado debe redistribuir lo que el mercado ya ha distribuido. Este argumento está basado en la premisa que la producción y la distribución son dos actividades que se realizan en forma separada y que poca o ninguna relación tienen entre sí. No es una idea nueva, ya la expresara John Stuart Mill hace 150 años. La falacia de la misma es fácil de observar: supongamos que uno planta tomates para su consumo personal o para intercambiarlos por otros bienes o servicios. Su-

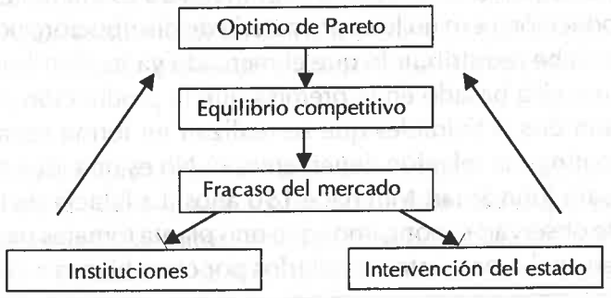
pongamos también que se le anuncia que el próximo año todo tomate producido deberá ser entregado gratuitamente al gobierno. ¿Seguiría Ud. pensando que la distribución es independiente de la producción? Por cierto que la producción se realiza en vistas a una distribución determinada, cuya modificación inevitablemente impactará en los incentivos de la producción. Esto es, se podrá redistribuir lo que se quiera, pero no se espere que esto no tenga efectos en la producción.

La consecuencia de este argumento puede observarse cuando se plantea la evaluación de los programas sociales. Preocupados por la eficiencia, distintos funcionarios buscan evaluar mejor los resultados de un programa social... pero no tienen en cuenta el costo de oportunidad de los recursos destinado al mismo. Por ejemplo, se pueden medir de muchas formas los resultados de un programa público para generar empleos, pero ese análisis sería solamente parcial si no se incluye como costo de oportunidad los empleos destruidos por los impuestos recaudados al efecto.

Alguno podrá aceptar que hacer esto es necesario, y para justificar ese programa deberá valorar más los empleos creados que los empleos destruidos. Para hacer esto deberá saltar la barrera de la comparación interpersonal de utilidades, algo que la economía supuestamente no permitiría, pero tal vez sea esto un problema menor. ¿Y quién haría esa comparación? Por supuesto, el funcionario, ¿no es acaso el que promueve el bien común?

Y aquí el círculo se cierra, ya no hay obstáculos para la acción gubernamental.

Repasemos al gráfico ya presentado:



Lo considerado hasta ahora nos lleva a concluir que de la existencia de los problemas clasificados bajo la denominación de "fallas de mercado" no se desprende solamente una alternativa, como sería la intervención estatal, sino dos, sumándole los arreglos institucionales que se generan en muchos casos espontáneamente gracias a la iniciativa y la creatividad de "emprendedores" en este ámbito; y que, además, la alternativa de la intervención estatal, que se asume alcanza el óptimo de Pareto sin problemas, está sujeta a serias restricciones debidas a los problemas que se presentan para determinar cuáles son las preferencias de los individuos y, a partir de ellos, la puerta que esto abre para la promoción de intereses sectoriales específicos; a lo cual hay que sumar serios problemas de incentivos que generan una elevada ineficiencia en las políticas administradas por el sector público.

Esa ineficiencia es inevitable tratándose de un monopolio, concepto que se encuentra en la base misma de la definición del poder público como el monopolio de la coerción. El modelo tradicional de la república democrática trató de controlar ese poder que el monopolista posee y puede abusar, por intermedio de los principios básicos de la división de poderes, la renovación de los mandatos, el control judicial y otros. ¿Existe algún mecanismo adicional que nos pueda acercar a ese objetivo? Pues la economía ha estudiado muy bien de qué forma la competencia destruye el poder del monopolista y fuerza a quienes compiten a centrar su atención en la satisfacción de las necesidades de los consumidores. ¿Es extensible este concepto de competencia al ámbito de las actividades que un estado monopólico realiza?

La estructura del Estado

Durante el último par de décadas se observa un creciente interés en lo que se ha dado en llamar "gobernabilidad", tal vez como resultado de un constante proceso de centralización y crecimiento de los estados nacionales en el transcurso del siglo XX, y los problemas y reacciones que esto ha generado. En casi todos los países desarrollados el gasto público en relación con el PIB promediaba el 5% a principios del siglo XX mientras que esa misma cifra superaba el 25% en casi todos los casos, y en algunos hasta el 50%, a fines del mismo (9). El establecimiento del socialismo en diversos países implicó, por definición, un proceso de centralización llevado hasta su extremo.

(9) Tullock, Gordon, *"El desarrollo del gobierno"*, Libertas, Nº 27, Año XIV, ESEADE, Buenos Aires, Octubre de 1997, 19-40.

Ese crecimiento de los gobiernos centrales se ha dado en los países con organización política unitaria y también en los de organización federal, y en ambos se encuentran ahora iniciativas de descentralización. El mismo ha llevado en algunos casos al desmembramiento de países tales como la ex Unión Soviética, Checoslovaquia o Yugoslavia o, bajo el nombre de "devolución", al otorgamiento de nuevas atribuciones a gobiernos regionales en países unitarios tal como es el caso del Reino Unido y los parlamentos de Escocia y Gales, o a los experimentos de descentralización en Colombia y otros países de América Latina.

En la década de los años 90 un informe indicaba que entre 75 países en desarrollo de más de 5 millones de habitantes, 63 de ellos se encontraban aplicando algún tipo de política de descentralización (10). Asimismo, el abandono del socialismo en los países de Europa central y oriental implicó, de hecho, procesos de reforma tanto dentro de los propios países desmembrados como de aquellos que mantuvieran su unidad política.

Tampoco es menor el impacto que el desarrollo de la tecnología, en particular la difusión del acceso a Internet, tiene en la descentralización de las decisiones y en el desarrollo evolutivo de normas y campos de acción y cooperación donde el componente geográfico cumple un papel menor, sino insignificante (11). Post & Johnson (12) se preguntan ¿cómo se establecerán las normas en la red digital y quiénes lo harán?, ¿Qué organización u organizaciones serían una fuente legítima de normas de conducta?, ¿Qué leyes gobernarán las transacciones cuando un vínculo elaborado por un ciudadano filipino se encuentra en una página web localizada en un servidor en Francia, el cual dirige a un servidor en Brasil que contiene material protegido por el derecho de autor de Francia y Alemania (pero no de Brasil), material que es bajado a un servidor en los Estados Unidos y enviado a una lista de discusión con participantes de todo el mundo? La respuesta, por el momento, es que la red digital es un gran experimento descentralizado de evolución espontánea de normas y pautas de conducta, donde resulta imposible determinar una fuente particular de decisiones.

(10) Dillinger, William, *"Decentralization and its Implications for Urban Service Delivery"*, Urban Management and Municipal Finance Discussion Paper, Nº 16, The World Bank 103: 1210-1235, Washington D.C., 1994.
(11) Henderson, David R., *"Information Technology as a Universal Solvent for Removing State Stains"*, The Independent Review, v.IV, Spring 2000, pp. 517-523.
(12) Post, David G. & David R. Johnson, *"Chaos prevailing on every continent: Towards a new theory of decentralized decision-making in complex systems"*, http://papers.ssrn.com, 1999.

Por último, el concepto forma parte no solamente de los debates sobre la organización política de los estados sino de todo tipo de estructura formal. Está presente desde hace un par de décadas con relación a la organización de las estructuras empresarias (13) donde etiquetas como "*empowerment*" o "*outsourcing*" son variantes de una tendencia generalizada a descentralizar las estructuras burocráticas, reduciendo los niveles jerárquicos otorgando mayor información y poder de decisión a los niveles inferiores de una empresa. Y esto se traslada, por supuesto, a la administración de todo tipo de organizaciones.

Centralización o descentralización

Buchanan y Tullock (14) buscan determinar bajo qué condiciones un individuo particular juzgará un cambio institucional como una mejora, y cuando un grupo de individuos está afectado de forma semejante, la regla de la unanimidad es la contrapartida "política" del óptimo de Pareto.

La unanimidad alcanza el óptimo porque implica la adhesión voluntaria a un determinado orden social por parte de todos los participantes, o en términos económicos, elimina la posibilidad de externalidades negativas como resultado de decisiones colectivas. Claro que, al mismo tiempo, la unanimidad en la toma de decisiones colectivas eleva considerablemente el costo esperado en la toma de decisiones. Teniendo en cuenta esos costos, que pueden llegar en muchos casos a impedir la toma de decisiones, Buchanan y Tullock sostienen que el individuo enfrentado a una elección constitucional podría decidir voluntariamente aceptar alguna regla menos rigurosa para la decisión de cuestiones de menor importancia. Por esa razón, cuestiones tales como el respeto a la vida, la propiedad y otros derechos individuales requerirían del consenso unánime, mientras que otro tipo de decisiones menores podrían ser tomadas con grados de consenso menores, y por ende, con costos decisorios también menores.

La pregunta que surge entonces es: ¿a qué nivel corresponde una decisión acerca del grado de la gobernabilidad de la organización social? Para algunos, sobre todo economistas utilitaristas, se requiere una aproximación caso a caso y un cuidadoso análisis empírico para medir los pros y contras de la centralización y la descentralización, pese a

(13) Vancil, Richard F., "*Decentralization: Managerial Ambiguity by Design*", Financial Executives Research Foundation, New York, 1978.
(14) Buchanan, James M. & Gordon Tullock, *"El Cálculo del Consenso: Fundamentos Lógicos de la Democracia Constitucional"*, Espasa-Calpe S.A., Madrid, 1980, pág. 40.

que admiten que la heterogeneidad de las preferencias e intereses individuales lleva a que las distintas alternativas favorecen o dañan determinados intereses con lo cual resulta difícil alcanzar conclusiones sin el apoyo de juicios de valor (15). Esto es así porque que sus modelos llevan implícito un modelo político basado en un déspota benevolente y eficaz que persigue, y alcanza, el bien común. Esto se articula principalmente en la denominada "función de bienestar social", el "bien común" que el déspota ilustrado habrá de perseguir. Otras escuelas económicas, particularmente los austríacos o el "public choice", abandonan esa presunción de benevolencia reemplazándola tanto sea con la indiferencia o incluso con la malevolencia.

Para los naturalistas siempre fue una cuestión del nivel decisorio constitucional. Así para Maquiavello (16) y Thomas Hobbes (17) la unidad del poder era la única forma de crear una comunidad estable, mientras que John Locke cuestionó este enfoque proponiendo la separación de poderes y Montesquieu una confederación como la base de un sistema republicano de gobierno. Alexander Hamilton y James Madison, por su parte, cuestionaron la confederación y propusieron en su lugar un sistema federal. Podemos considerar entonces, que fueron estos autores quienes desarrollaron por primera vez un análisis metódico de los beneficios y perjuicios de una organización política centralizada o descentralizada.

Confederación y Federalismo

Sin bien tal vez debamos dejar la definición de "estado" para aquella corporación abstracta poseyendo una legalidad jurídica propia, al margen de los individuos que temporalmente la dirijan (18), por cierto que gobiernos, o más bien gobernantes, ha habido durante todo el transcurso de la historia. Las tribus y las ciudades-estados fueron "descentralizados" por naturaleza, por su pequeño tamaño, por el limitado territorio y número de población sobre los que eran capaces de ejercer jurisdicción. En la mayoría de los casos no existía una separación nítida entre el gobierno y el gobernante, particularmente considerando los

(15) Persson, Torsten, Gérard Roland & Guido Tabellini, *"The Theory of Fiscal Federalism: What Does It Mean for Europe?"* en Siebert Horst, *"Quo Vadis Europe"*, J.C.B. Mohr Verlag, Paul Siebeck, Tübingen, 1997, pp. 23-41, pág. 25.
(16) Maquiavelo, Nicolás, (1513, 1993), *"El Príncipe"*, Altaya, Barcelona.
(17) Hobbes, Thomas, (1642, 1994), *"Leviatán"*, Altaya, Barcelona.
(18) Van Creveld, *"The Rise and Decline of the State"*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1999.

recursos, el dictado de las normas, la defensa y la justicia. Grecia y Roma fueron los que más lejos llegaron en establecer una clara diferenciación entre uno y otro.

Por medio de la conquista de otras similares estas tribus o reinados con líderes extendieron su radio de acción hasta convertirse en imperios, tal como los casos asirio, babilónico, persa, árabe, mongol u otomano.

Estos imperios llegaron en algunos casos a ocupar vastas dimensiones geográficas y elevados números de población, alcanzando en el caso del imperio chino unos 150 millones de personas. En todos ellos hubo procesos recurrentes de centralización y descentralización. Si bien la mera creación de un imperio implica un cierto grado de centralización de la toma de decisiones, en muchos casos ellos no llegaron a ejercer realmente un control centralizado de las áreas incorporadas bajo su mandato, por lo que, fuera de la obligación de tributar, la administración del gobierno quedaba en manos de autoridades locales. Esto se debería a varias causas según van Creveld (pág. 49): por un lado la heterogeneidad de los pueblos conquistados complicaba su administración, resultaba costoso y esto tendía a reducir su poder por lo que en muchos casos el poder imperial se habrá reducido a un proceso de negociación con los poderes regionales; por otro, las dificultades prácticas de trasladar los recursos tributarios, en metálico y particularmente en el caso de su pago en especie, favorecía su permanencia en el lugar de origen y su utilización en la cobertura de gastos locales, esto es, promoviendo una descentralización fiscal de hecho. En verdad, para prevenir el abuso por parte de los funcionarios locales, los imperios desarrollaron creativos mecanismos de control, como la doble administración en Egipto (unos funcionarios recaudaban los impuestos mientras que otros los auditaban) o los inspectores itinerantes que actuaron bajo diversas denominaciones en Roma y China.

La excesiva centralización de los imperios, y el aumento del gasto centralizado no está ajeno a esto, llevó en muchos casos a su desintegración y a la consiguiente descentralización. El feudalismo, un período de alto fraccionamiento del poder, no fue sino el resultado del colapso del imperio carolingio, a su vez un intento de poca duración de centralizar el poder luego del desmembramiento del imperio romano ante las invasiones de los bárbaros. El absolutismo, por otra parte, fue un claro proceso de centralización, en este caso no sólo en el gobierno central sino en la figura misma del rey.

Lo anterior pretende señalar que hubo en el transcurso de la historia procesos permanentes de centralización y descentralización. No hubo, sin embargo, ninguna consideración metódica del tema, fue un fenómeno de la historia política no una elaboración de la teoría o una interpretación de la filosofía política.

Vocabulario
Ostrom (19), no obstante, señala que la palabra federalismo se deriva del latín *foedus*, que significa pacto, palabra que tendría un significado similar al de la palabra hebrea *b'rit*, la cual ocuparía un lugar fundamental en las tradiciones bíblicas de los pactos con Dios y con aquellos que eligieran manejar sus relaciones con otros por medio de un pacto o convenio.

Según él, existiría una "teología federal" en los siglos XVI y XVII desarrollada por algunos protestantes quienes concebían una organización de la Iglesia basada en los conceptos de convenios del Viejo Testamento y los relatos sobre la organización de las primeras comunidades cristianas.

Ejemplo:

Los puritanos de Nueva Inglaterra, por ejemplo eran congregacionistas que adherían a la teología federal y en el Convenio del Mayflower (los primeros emigrantes a las tierras que hoy forman los Estados Unidos) se comprometieron a un pacto mutuo constituyendo una organización civil. Según Ostrom esto puede ser interpretado como un compromiso básico con un sistema federal de gobierno, con un sistema de pactos mutuos. Asimismo señala que existe un paralelo interesante con el uso del lenguaje en la Suiza de habla alemana. Allí se llama a la confederación *Eidgenossenschaft*, siendo el significado de *Genossenschaft* asociación o camaradería. Una *Eidgenossenschaft* es una asociación sostenida en un compromiso especial expresado en juramentos recíprocos. El origen de la organización social como fruto de un pacto sería muy diferente que el que fuera resultado de la autoridad, y el primero habría sido el origen de la organización social en esos territorios, extendiéndose desde allí a las cartas coloniales, las constituciones de los estados, los Artículos de la Confederación y la Constitución de los Estados Unidos. Vale la pena recordar que la Constitución Argentina tiene su origen también en "pactos federales".

Así, la Orden Fundamental de Connecticut (1639) creó un gobierno común para los pueblos de Hartford, Windsor y Wethersfield reteniendo intactos los gobiernos locales y sus atribuciones. Estos antecedentes de "auto-gobierno" nutrieron las discusiones posteriores a la independencia de las colonias inglesas en el Norte de América, donde se presenta el primer debate explícito y formal acerca de las ventajas de la descentralización ya sea por medio de una confederación (primer intento) o de un estado federal (Constitución de 1789).

(19) Ostrom, Vincent, "*The Meaning of American Federalism: Constituting a Self-Governing Society*", ICS Press, San Francisco, 1991, pág. 9.

El federalismo así interpretado, lejos está de ser una mera propuesta de descentralización administrativa, se trata más bien de un mecanismo para limitar y controlar el abuso de poder y garantizar la libertad, la vida y la propiedad de los individuos.

Klatt (20) le otorga un fundamento que actúa en dos sentidos: uno para agregar distintas jurisdicciones dentro del marco de una más amplia, y otro para permitir la protección de las minorías:

"La fundamentación histórico-política del federalismo asume que una organización federal sirve de instrumento y forma para constituir, a partir de un múltiplo de unidades políticas independientes, una nueva unidad política más grande. Ejemplos de estados federales como forma de crear una unidad política son los EE.UU., Suiza y Alemania. Sin embargo, el federalismo no sirve únicamente como marco para un nuevo Estado nacional, le corresponde además la función de servir de instrumento para una amplia descentralización de estados hasta el momento unitarios. El ejemplo de Bélgica es ilustrativo de un caso en que la federalización se utiliza como herramienta para garantizar al país la supervivencia como unidad política.

Un justificativo sustancial es la función que tiene el federalismo como marco destinado a brindar amplia protección a las minorías. Esta justificación se desprende del hecho de que la población en una serie de países está compuesta de diferentes etnias o en la que existen fuertes minorías (lingüísticas, religiosos o socioculturales en general). Una organización política federal se adecua a las necesidades de minorías de este tipo, relativamente cerradas y por ende delimitables territorialmente, cuando éstas sólo están dispuestas a la unidad política si la estructura federal les permite preservar su identidad étnica. Este objetivo se encuentra por ejemplo en Suiza, Canadá e India".

(20) Klatt, Hartmut, *"Bases conceptuales del federalismo y la descentralización"*, Contribuciones 4/93, Konrad Adenauer Stiftung A.C. - Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Latinoamericano CIEDLA, Buenos Aires, 1993.

Según Dietze (21) si bien los motivos iniciales de buscar una asociación de las distintas ex colonias se relacionaban con la seguridad y la paz, la libertad ocupó un papel preponderante durante la lucha contra Inglaterra y así fue reconocido en los Artículos de la Confederación. El Preámbulo de la Constitución concluye sosteniendo que una más perfecta Unión fue creada para asegurar los beneficios de la libertad para los americanos y su posteridad.

No obstante lo cual, se desarrolló entonces un profundo debate acerca del tipo de organización que supuestamente podría garantizar dicha libertad, descartando que la misma habría de ser una organización descentralizada, en el sentido de que el poder estaría repartido no solamente en las tres funciones tradicionales (ejecutivo, legislativo y judicial) sino también en distintos niveles de regionales de gobierno. El debate entre los autores de los Papeles Federalistas y los así llamados Anti-Federalistas es esencialmente un debate entre la confederación y la federación. ¿Cuáles son las diferencias entre una y otra?

En la primera el gobierno central es débil, los estados retienen la mayoría de las atribuciones y el poder soberano y el poder central no puede intervenir en ellas, dependiendo legalmente de la voluntad de los estados; es un pacto entre iguales para crear un gobierno coordinador, del cual es posible excluirse por medio de la secesión unilateral.

En la segunda se crea un poder central fuerte donde reside el poder soberano, si bien limitado a los poderes que oportunamente le delegaran los estados y la secesión no es posible a menos que sea aceptada por los demás miembros.

Inicialmente las colonias se habían organizado como una confederación. Sus principales críticos fueron los autores de los Papeles Federalistas, Alexander Hamilton, James Madison y John Jay quienes publicaron setenta y siete artículos desde Octubre de 1787 hasta Mayo de 1788 en tres periódicos de la ciudad de Nueva York.

Los problemas que aquejaban a la Confederación tendrían su origen en el colapso del sistema judicial real (Dietze, pág. 130) y la debilidad del ejecutivo. El vacío había sido ocupado por las legislaturas creadas por las nuevas constituciones las que, influenciadas por los deudores, comenzaron a suspender acciones judiciales, modificar o anular

(21) Dietze, Gottfried, "*The Federalist: A Classic of Federalism and Free Government*", The John Hopkins Press, Baltimore, 1960, pág. 69.

sentencias y determinar los méritos de las disputas. Esta negación de los que Dietze llama "gobierno libre" (definido como el gobierno popular donde la mayoría es limitada por la constitución para proteger los derechos de las minorías y donde la participación popular en el gobierno es sólo un medio para protección de la vida, la libertad y la propiedad) no podía, según los Federalistas, ser frenada por la confederación ya que la Unión era un mero tratado entre las partes y no hubiera podido impedir la tiranía de la mayoría en los estados.

Madison lo señala de esta forma en El Federalista XLV (Hamilton, et al, 1943, pág. 196):

"Hemos visto en todos los ejemplos de las confederaciones antiguas y modernas, que la tendencia más potente que continuamente se manifiesta en los miembros, es la de privar al gobierno general de sus facultades, en tanto que éste revela muy poca capacidad para defenderse contra estas extralimitaciones...

Los gobiernos de los estados tendrán siempre la ventaja sobre el gobierno federal, ya sea que los comparemos desde el punto de vista de la dependencia inmediata del uno respecto del otro, del peso de la influencia personal que cada lado poseerá, de los poderes respectivamente otorgados a ellos, de la predilección y el probable apoyo del pueblo, de la inclinación y facultad para resistir y frustrar las medidas del otro" (22).

El objetivo de los Papeles Federalistas fue el de proponer una "más perfecta UNION" (en mayúscula en los originales).

No obstante, Dietze (pág. 160) señala diferencias entre estos autores, ya que en el caso de Hamilton, si bien reconoce las bondades de la división territorial e institucional del poder, no deja dudas de que prefiere una concentración a una dispersión del poder. Esto implica la superioridad de la legislación federal sobre la estadual y la posibilidad de ejecutar esa ley federal dentro de los estados. Esa superioridad, a su vez necesita de la existencia de una autoridad federal que sea capaz de imponerla y alguna autoridad federal que resuelva las diferencias entre uno y los otros. Este sería el rol de Corte Suprema. Esta supremacía del poder central sería controlada de su abuso por la revisión judicial, para lo cual se requiere la absoluta independencia de la justicia.

(22) Hamilton, Madison & Jay, "*El Federalista*", Fondo de Cultura Económica, México, 1943, pág. 196.

Madison, por el contrario destaca las bondades de un gobierno federal principalmente porque crea balances de poder, es decir, enfatiza el valor de los estados miembros. Para él, el federalismo es una institución diseñada para proteger a los estados y aunque reconoce que la soberanía reside en última instancia en el gobierno central, el federalismo no sería compatible con la concentración de poder en manos de éste.

Sostiene que una confederación tendería a reducir el poder del gobierno central. También en El Federalista XLV afirma:

"Hemos visto en todos los ejemplos de las confederaciones antiguas y modernas, que la tendencia más potente que continuamente se manifiesta en los miembros, es la de privar al gobierno general de sus facultades, en tanto que éste revela muy poca capacidad para defenderse contra estas extralimitaciones".

Señalando los casos de la liga aquea y la confederación lisia señala que ninguna de las dos mostró una tendencia a degenerar en un solo gobierno consolidado.

Esta era, precisamente, la preocupación de los Anti-Federalistas y se mantiene hoy como uno de los principales puntos de debate respecto al federalismo y la descentralización. Ya que si bien de Tocqueville (23) pudo afirmar:

"Lo que más llama la atención al europeo que recorre los Estados Unidos es la ausencia de lo que se llama entre nosotros el gobierno o la administración. En Norteamérica, se ven leyes escritas, se palpa su ejecución cotidiana, todo se mueve en torno nuestro, y no se descubre en ninguna parte su motor. La mano que dirige la máquina social se oculta a cada instante"

...lo cierto es que a los anti-federalistas les preocupaba precisamente que la existencia de un poder central fuerte tendiera a eliminar o limitar el poder de los estados y los derechos de los individuos. Así, escribe *Centinel* en la Carta I (24) que

(23) Tocqueville, Alexis de, (1835, 1957), "*La democracia en América*", Fondo de Cultura Económica, México, pág. 86.
(24) Storing, Herbert J (editor), "*The Anti-Federalist: Writings by the Opponents of the Constitution*", The University of Chicago Press, Chicago, 1981, pág. 18.

"...si los Estados Unidos han de ser fusionados en un solo imperio, deberán ustedes considerar si tal gobierno, como sea construido, ¿sería elegible en todo en un territorio tan extenso, y si sería practicable, consistente con la libertad? Es la opinión de los más importantes escritores, que un país muy extenso no puede ser gobernado por principios democráticos, o ningún otro plan, que una confederación de pequeñas repúblicas, poseyendo todos los poderes del gobierno interior, pero unidas en el manejo de sus asuntos exteriores y generales. No sería difícil probar, que nada menos que el despotismo, podría unir a un país tan grande bajo un gobierno, y que cualquier plan que ustedes establezcan terminaría en despotismo".

Según Gordon (25) la *Bill of Rights* fue incorporada en la constitución no como la entrega masiva de poder al gobierno central para controlar supuestas violaciones de derechos individuales por parte de los estados sino para proteger a las comunidades de éstos de la inevitable tendencia del gobierno central a acumular poder, siendo el elemento esencial de la misma la 10ª. Enmienda que afirma la soberanía de los estados y define los poderes del gobierno central como "enumerados" y "delegados". Opinión similar mantienen Wilson y Pilon (26).

Este último afirma que la doctrina de los "poderes enumerados y delegados" ha sido abandonada por intermedio de dos cláusulas constitucionales: la comercial y la del bienestar general. La primera otorga al Congreso el poder de regular el comercio entre los estados, y tuvo su origen en la preocupación por la existencia de barreras comerciales entre ellos. Pero los constitucionalistas no habrían imaginado que ésta iba a ser utilizada (desde 1937: NLRB v. Jones & Laughlin Steel Corp., 301 U.S. 1) no ya como un escudo contra el abuso de los estados sino como un mecanismo que permitiría luego al Congreso pretender el logro de innumerables fines sociales y económicos. Ya que el Congreso ahora se atribuye el poder de regular cualquier cosa que afecte el comercio interestatal, es decir prácticamente todo. La segunda tenía el objetivo de prevenir que el Congreso actuara en defensa de algún beneficio particular pero en 1937 (Helvering v. Davis, 301 U.S. 619, 640) la Corte mantuvo que si bien había que

(25) Gordon, David (editor), "*Secession, State & Liberty*", Transaction Publishers, New Brunswick, 1998, pág. 8.
(26) Wilson, N. Clyde, *"Toward Real Federalism"*, The Free Market, August 1995, Volume 13, Number 8; Pilon, Roger, *"Statement before the Subcommittee on Human Resources and Intergovernmental Relations"*, Committee on Government Reform and Oversight, United States House of Representatives, 20 de Julio de 1995.

mantener la diferencia entre interés particular e interés general no iba a controlar esa distinción, dejando al Congreso que se controle por sí mismo.

Como vemos se presentan dos opiniones distintas: ¿es necesario un poder central fuerte para evitar el abuso hacia los derechos de los individuos por parte de los gobiernos locales o, por el contrario, es necesario un poder central débil para evitar el abuso de éste sobre los derechos de los estados y, por ende, de los individuos? ¿Existirá alguna salida para este dilema?

La evidencia empírica no parece brindarnos una respuesta clara al respecto. Entre todos los países del mundo podemos encontrar dos con una estabilidad institucional prolongada que nos permita realizar una comparación: Estados Unidos, como el de una federación y Suiza, como ejemplo de una confederación. No obstante el ejemplo de Suiza como una confederación se remonta desde 1291 con la firma del pacto entre los cantones de Schwyz, Uri y Unterwalden hasta la constitución de 1848, a partir de la cual se convierte en una federación.

Ejemplo

La supervivencia de esa confederación durante cinco siglos y medio muestra que dicha configuración es posible. En cuanto al argumento "federalista" de la necesidad de un poder central fuerte para evitar el abuso de los gobiernos locales, la historia de Suiza muestra un ejemplo que refuta esta tesis. Los cantones suizos mantuvieron una profunda convicción y práctica democrática, si bien los de las ciudades fueron centralizados y poco democráticos (27). Una de las principales pruebas a las que la libertad individual fue sometida fueron los conflictos religiosos entre católicos y protestantes con motivo de la Reforma.

Estos conflictos fueron similares a los ocurridos en otros países de Europa, pero su solución fue claramente diferente. En 1526 se realizó un debate público en Baden, en el cual se resolvió que los cantones decidirían si permanecían con la Iglesia de Roma o adoptaban la Reforma. Luego de algunos disturbios e intentos de forzar una u otra salida, la Paz de Kappeler fue firmada dando a cada comunidad local, por voto mayoritario, el poder de decidir sobre el asunto. En el cantón de Thurgau, por ejemplo, catorce distritos decidieron ser católicos, 18 protestantes y 30 eligieron la igualdad religiosa, Appenzell se dividió en dos en el año 1595, y en el borde entre uno u otro los propietarios de tierras pudieron elegir a cuál pertenecerían. Por cierto que la religión es un tema de decisión individual y no colectiva, pero el proceso mencionado es un ejemplo en una época donde lo que predominaba no era precisamente la libertad religiosa. En estos años, los poderes centrales no garantizaban libertad sino que la eliminaban.

(27) Kendall, Frances & Leon Louw, "*Let the People Govern*", Amagi Publications, Norwood, South Africa, 1989, pág. 12.

Es decir, para seguir el debate de los federalistas, es cierto que un gobierno local puede someter a una minoría, pero no lo es que un gobierno central sea garante perfecto de la libertad, ya que puede ser todo lo contrario.

En cuanto al grado de centralización/descentralización de los gastos del estado, es necesario tener en cuenta que el tamaño de los mismos fue muy pequeño durante siglos y que cuando se inicia su expansión en el siglo XX ya ambos países contaban con un modelo similar, lo que impide la comparación entre federación y confederación en ese sentido. En la actualidad, ambos se encuentran entre los países más libres y con calificaciones similares en los estudios comparativos de libertad económica (28).

Según Vaubel (29), pese a que Madison en El Federalista Nº 45 (pág. 197) afirmaba que el número de empleados del gobierno federal iba a ser mucho más pequeño que el de los empleados por los gobiernos estaduales, doscientos años después, los primeros son más que todos los empleados estaduales juntos y en casi todos los países federales, el gasto del gobierno central (incluyendo la seguridad social) supera la mitad del gasto público total siendo la única excepción Canadá.

(28) Johnson, Bryan T., Kim R. Holmes & Melanie Kirkpatrick, "*1999 Index of Economic Freedom*", The Heritage Foundation and Dow Jones Company, Inc. Washington, D.C., 1999; Gwartney, James D. & Robert Lawson, 2000, "*Economic Freedom of the World: 2000 Annual Report*", Fraser Institute, Vancouver, D.C.

(29) Vaubel, Roland, *"Constitutional Safeguards Against Centralization in Federal States: An International Cross-Section Analysis"*, Constitutional Political Economy, 7, 79-102, 1996, pág. 79.

(30) Oates, Wallace, *"Introduction"*, en Wallace Oates (editor), "*The Economics of Fiscal Federalism and Local Finance*", The International Library of Critical Writings in Economics, 88, Edward Elgar Publishing, Inc., Northampton, Mass., 1998, pág. xviii.

Ejemplo

En los Estados Unidos la participación del gobierno federal en el total del gasto público era del 34% en 1902, creció hasta alcanzar un máximo del 69% en 1952 y luego descender hasta el 58% en 1992 (30). Stigler (31) afirma que:

"En 1900, virtualmente todas las cuestiones relacionadas con la vivienda, salud pública, crimen y transporte local eran tratadas por los estados o los gobiernos locales, y el papel del gobierno federal en la educación, la regulación de prácticas comerciales, el control de los recursos naturales y la redistribución del ingreso era mínima. Hoy, el gobierno federal es muy activo en todas estas áreas, y su grado de participación crece gradualmente".

Según el estudio de Vaubel, realizado con datos del período 1989-91, los países menos centralizados serían las Antillas Holandesas (donde un 44,8% del gasto total está en manos del gobierno central), Canadá (49,4%) y Suiza (53,8%). En promedio, los estados federales serían más descentralizados que los unitarios y los países industriales más que los países en desarrollo. El promedio de gasto del gobierno central sobre gasto total en los países industriales federales en el mencionado período sería de 65,9% y en los industriales unitarios del 84,7%. El mismo promedio en los países federales en desarrollo sería de 78,8% y en los unitarios en desarrollo 98,7%. El promedio de todos los países federales (industriales y en desarrollo) sería de 71,8%.

Bird & Vaillancourt (32) comparan ocho países en desarrollo (Argentina, China, Colombia, India, Indonesia, Marruecos, Pakistán y Túnez) con cinco países desarrollados (Australia, Canadá, Alemania, Suiza y Estados Unidos) y constatan que el promedio de gastos locales en el total del gasto público es de 35% para los países en desarrollo y del 47% para los desarrollados siendo la variación mucho más grande

(31) Stigler, George, (1957) 1998, *"The Tenable Range of Functions of Local Government"*, en Wallace Oates (editor), "*The Economics of Fiscal Federalism and Local Finance*", The International Library of Critical Writings in Economics, 88, Northampton, Mass., Edward Elgar Publishing, Inc., pág. 3.

(32) Bird, Richard & François Vaillancourt, *"Décentralisation Financière et Pays en Développement: Concepts, Mesure et Évaluation"*, mimeo, 1997, 1-23. Con el título *"Fiscal Decentralization in Developing Countries: An Overview"*, fue presentado ante una conferencia en Montreal bajo los auspicios de PARADI y el International Center for Tax Studies (ICTS) en Septiembre de 1996, pág. 12.

en el primer caso que en el segundo (ya que no diferencian entre países federales o unitarios).

Para Mochida & Lotz (33) en el caso de Japón el gasto local sería del 30,8% y el del gobierno central del 69,2%.

En definitiva, la evidencia empírica nos muestra que los países federales son más descentralizados que los unitarios, y que los países desarrollados lo son que los en desarrollo. Pero no es éste un análisis que nos permita arribar a algún tipo de conclusión mas allá de la que muestra que un país federal resulta levemente más descentralizado. No permite continuar el análisis hacia la pregunta si mayores grados de descentralización serían posibles y, además, beneficiosos.

I. La utilidad de la descentralización

Según el enfoque de los jusnaturalistas, el enfoque tradicional hasta el siglo XIX, la pregunta a contestar era si la organización descentralizada se adaptaba mejor a la naturaleza del ser humano y con la libertad que necesita para actuar. Esto sería preferible por más que no resulte ser lo más "eficiente". Tocqueville (34) presenta esta posición con claridad al analizar:

"Admitiré por lo demás, si se quiere, que las aldeas y los condados de los Estados Unidos serían más útilmente administrados por una autoridad central colocada lejos de ellos y que les permaneciere extraña, que por funcionarios tomados en su seno. Reconoceré, si se me exige, que habría más seguridad en Norteamérica y un empleo más sensato y más juicioso de los recursos sociales, si la administración de todo el país estuviese concentrada en una sola mano. Las ventajas *políticas* que los norteamericanos obtienen del sistema de descentralización, me lo hacen preferir al sistema central.

¿Qué me importa, después de todo, que haya una autoridad siempre en pie, que vele para que mis placeres sean tranquilos, que camine delante de mis pasos para apartar todos los peligros, sin que tenga yo

(33) Mochida, Nobuki & Jorgen J. Lotz, *"Fiscal Federalism in Practice, the Nordic Countries and Japan"*, The University of Tokyo Discussion Papers, CIRJE-F-28, November 1998 (draft), pág. 3.

(34) Tocqueville, Alexis de, (1835, 1957, "*La democracia en América*", México, Fondo de Cultura Económica, pág. 102.

necesidad de pensar en ellos, si esa autoridad, al mismo tiempo que quita las menores espinas a mi paso, es dueña absoluta de mi libertad y de mi vida, si monopoliza el movimiento y la existencia hasta tal punto que hace necesario que todo languidezca en torno de ella, cuando ella languidece, que todo duerma cuando ella duerme, que todo perezca si ella muere?".

En la actualidad, el enfoque es diferente. Particularmente desde la ciencia económica predominante lo que importa es la eficiencia.

En tal sentido, la teoría económica del federalismo es simplemente la extensión de los principios del funcionamiento del mercado a la organización política (35).

Definición
La economía de mercado es altamente eficiente cuando sus participantes pueden iniciar o terminar relaciones de producción e intercambio entre sí. En otros términos, pueden "entrar" o "salir" de esas relaciones. Si un determinado bien o servicio ofrecido por un productor es considerado "peor" en comparación con otros producidos por otros productores, el consumidor simplemente ejerce su opción de "salida" y elige alguno de los otros proveedores. Este mecanismo de la competencia, que traslada ganancias a aquellos que mejor satisfacen las necesidades de los consumidores garantiza la existencia de los bienes y servicios deseados y la asignación de recursos hacia la producción de los mismos es atraída por los mayores niveles de ganancias. Los productores se encuentran siempre presionados a lograr la eficiencia por la competencia existente. Esta es básicamente la lógica del mercado como la desarrollara Adam Smith.

Este enfoque fue por primera vez extendido hacia el análisis de la eficiencia de los gobiernos locales por Tiebout (36) asimilando el consumidor al votante quien, de la misma forma en que elige en el mercado el que considera mejor bien o servicio según sus necesidades, elige la comunidad "que mejor satisface sus preferencias por bienes públicos" (pág. 183). Según Tiebout, a nivel del gobierno central las preferencias del consumidor-votante están dadas y el gobierno trata de ajustarse a las mismas [que el gobierno tenga ese único objetivo, si es que lo tiene, sería seguramente objetado por los autores del "public choice". Tiebout, adopta del paradigma neoclásico el concepto del "dictador benevolente" que sólo persigue el "bien común". Por otro lado, su mismo argumento podría extenderse hacia la competencia entre distintos

(35) Buchanan, James M, *"Federalism and Individual Sovereignty"*, Cato Journal, Vol. 15 Nº 2-3, (Fall/Winter 1995/96).
(36) Tiebout, Charles M., *"A Pure Theory of Local Expenditures"*, Journal of Political Economy, 64. October, 1956, 416-24, reproducido en Cowen, Tyler (editor), *"The Theory of Market Failure"*, Fairfax, Virginia: George Mason University Press, 1988.

estados "nacionales" en la medida que la migración sea posible y los gobiernos centrales estarían también sujetos a la competencia de otros gobiernos nacionales en la provisión de servicios, algo que las corrientes migratorias parecen confirmar], mientras que en el ámbito de los gobiernos locales estos tienen sus ingresos y gastos más o menos fijados y el consumidor-votante se traslada al gobierno local que mejor satisfaga su juego de preferencias. Cuanto mayor sea el número de comunidades y mayor la diferencia entre ellas, más se acercará el consumidor a alcanzar su posición preferencial, como en el mercado.

Así, la opción de "salida" reemplaza a la prueba del mercado de la preferencia para comprar un determinado bien o servicio lo que garantiza, entonces, que cada localidad tendría el sistema de ingresos y gastos que refleja los deseos de sus residentes (pág. 185). Es decir, como el mercado alcanza la "eficiencia", la competencia entre gobiernos locales también la alcanza a ese nivel de gobierno. Tiebout parafrasea a Samuelson diciendo que "cada individuo, buscando como comprador competitivo alcanzar los mayores niveles de indiferencia dados precios e impuestos, será guiado como por una Mano Invisible a la gran solución del óptimo social".

Como veremos más adelante, y como sucede en general con todo lo que posteriormente llegara a llamarse "teoría del fracaso del mercado", esta interpretación de Samuelson/Tiebout que supuestamente aparece como destacando las bondades del mercado, termina siendo todo lo contrario.

El ideal se desmorona ante la presencia de numerosos y crecientes fracasos del mercado que requieren de la actividad benévola del estado para su solución. El análisis de Samuelson/Tiebout sobre la competencia de los gobiernos locales llevará por el mismo camino: la descentralización alcanzaría un óptimo de no ser por la presencia de estos fracasos que la alejan del mismo y justifican, por el contrario, la centralización.

Los autores de la escuela del "public choice" o la "economía política constitucional" no asumen el carácter benevolente del gobierno y presentan el mismo argumento de Tiebout pero con un enfoque diferente. Según ellos, la lógica del análisis de Adam Smith es la misma que la de los Papeles Federalistas. Ambos contienen el supuesto que los individuos, incluyendo a los funcionarios de gobierno, actúan en pos de su

propio interés y que tratarán de utilizar al poder gubernamental en ese sentido a menos que estén restringidos por la posibilidad de que la gente pueda buscar protección o preferir a otros funcionarios de otros niveles o regiones.

Así Brennan & Buchanan (37), Bish (38), Buchanan (39) y Vaubel (40) destacan que el proceso de competencia entre los gobiernos locales , la posibilidad que presenta la opción de "salida", limitaría las posibilidades de los gobiernos locales de explotar a sus ciudadanos y empresas. Y destaca Buchanan que no resultaría necesario que esa opción sea ejercida por una gran parte de la población sino que los efectos se sentirían igual con una proporción relativamente pequeña de los mismos. Aún los ciudadanos y empresas que nunca considerarían trasladarse serían protegidos por la reconocida existencia de aquellos que marginalmente están dispuestos a hacerlo. En este sentido, el federalismo y la descentralización servirían para limitar las posibilidades de abuso tanto del gobierno federal como de los gobiernos locales, del primero porque los recursos se encuentran repartidos entre distintos niveles de gobierno, de los segundos porque existe la posibilidad de movilizarse.

Definición
El análisis en el marco de los conceptos de "salida" y "voz" fue desarrollado en el trabajo seminal de Hirschman (41). Este autor señala que hasta ese momento la ciencia económica había concentrado su análisis en el mecanismo de "salida", el cual promueve la eficiencia en el mercado, interpretando tal salida como la decisión del consumidor de dejar de lado un determinado producto o servicio cuando su calidad no le satisface o también cuando ciertas personas abandonan una firma. Como resultado de esto los ingresos de la firma caen, se reducen sus clientes o miembros y los administradores son forzados a buscar formas de corregir las fallas que ocasionaran esta deserción.

Por otro lado, la ciencia política se ha concentrado en el mecanismo de "voz", es decir, de la forma en que los individuos, como ciudadanos, expresan su aprobación o descontento con determinadas políticas y proceden a la elección de sus representantes.

(37) Brennan Geoffrey y James M. Buchanan, (1987,1997, "*El Poder Fiscal*", Barcelona: Ediciones Folio S.A., 2/5/97.
(38) Bish, Robert L., *"Federalism: A Market Economics Perspective"*, Cato Journal, Vol 7, Nº 2, Fall 1987, pág. 351-368.
(39) Buchanan, James M., *"Federalism and Individual Sovereignty"*, Cato Journal, Vol. 15 Nº 2-3, Fall/Winter 1995/96.
(40) Vaubel, Roland, *"Enforcing Competition Among Governments: Theory and Application to the European Union"*, Constitutional Political Economy, 1999, 10, 327-338.
(41) Hirschman, Albert O., "*Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*", Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1970.

No obstante, señala Hirschman, ambos mecanismos están vigentes tanto en uno como en otro campo: la "voz" está presente en el mercado cuando los clientes o miembros manifiestan directamente su insatisfacción por la calidad de los productos y servicios a los administradores y la "salida" está presente en el ámbito de las decisiones políticas cuando los ciudadanos, mediante su movilidad, se desplazan desde aquellas jurisdicciones que ofrecen servicios de baja calidad o costos hacia aquellas con mejor oferta.

Buchanan señala, además, que aún si los ciudadanos y las empresas no están dispuestos a ejercer la opción de "salida", la existencia de pequeñas unidades de jurisdicción gubernamental mejora la otra opción, la de "voz", es decir expresar su opinión vía los mecanismos democráticos de gobierno ya que un voto resulta más decisivo en un electorado de cien que en uno de mil o de un millón. Además, es más fácil organizar un pequeño grupo que puede resultar en una coalición ganadora en una jurisdicción pequeña. Aún si no se utilizara la opción de "salida", existiría la de "salida virtual" que es la observación de cómo se manejan las cosas en otras jurisdicciones y los efectos que esto pueda tener en el proceso político interno. Asimismo, si bien la salida fue importante, especialmente en el caso de Alemania, la observación de las economías, la cultura y la política en los países occidentales por los ciudadanos de Europa Central y Oriental cumplió un papel destacado en las revoluciones de 1989-91.

Por otro lado, la "salida" no tendría que ser necesariamente física, o sea requerir el traslado físico del individuo o la empresa para garantizar la competencia. Kobayashi & Ribstein (42) afirman que la existencia de distintos sistemas legales en un estado federal origina una competencia potencial entre los mismos, en tanto y en cuanto las personas y empresas puedan elegir la jurisdicción legal de su relación contractual. Esto es evidente en el ámbito del comercio y las finanzas internacionales donde las partes eligen en muchos casos la autoridad judicial a la que se someterán en caso de disidencias con respecto al cumplimiento del contrato; pero también sucede entre estados siendo un ejemplo de esto el establecimiento legal de las empresas en los Estados Unidos, las que eligen los estados que les otorgan mejores sistemas legales, no siendo los mismos en los que la empresa tiene su sede central y sin ni siquiera tener que contar con operaciones en ese estado.

(42) Kobayashi, Bruce H & Larry E. Ribstein, *"Federalism, Efficiency and Competition"* (draft), http://papers.ssrn.com, 1997

Desde el ámbito de la filosofía política, Nozick (43) considera el modelo Samuelson/Tiebout en el marco de su análisis de las utopías y se pregunta si el proceso competitivo proseguiría indefinidamente. De no ser así, el alcanzar el óptimo de la competencia significaría la existencia de lo que denomina "mundos estables" y se pregunta cuáles serían sus características. En principio, ninguno de los habitantes del mundo puede imaginar otro mundo en el cual desearían vivir. En tal mundo "estable" uno no podría establecerse como monarca absoluto explotando a los demás porque ellos estarían en una posición mejor formando una nueva asociación sin uno. En otras palabras, sería un mundo del cual nadie querría "salir" y en el que nadie aceptaría mi ingreso si es que voy con intenciones de obtener de mi asociación más de lo que estoy dispuesto a poner en ella. Asimismo, siendo que "las personas divergen con relación a los valores que tienen y atribuyen diferentes pesos a los valores que comparten" (pág. 298)..."no hay ninguna razón para pensar que *hay* una sola comunidad que sirva como ideal para todas las personas, y muchas razones para pensar que no la hay". Los utopias siempre trataron de desarrollar sociedades sencillas, pero homogéneas. Si tenemos en cuenta las diferencias entre las personas, en cambio, las verdaderas utopías son "muchas utopías" diferentes, o en nuestros términos, descentralizadas.

¿Porqué no habría tantas sociedades como personas? Nozick parece seguir, aunque sin mencionarlo, a Coase (44) ya que señala que "en el mundo real hay costos de información para descubrir qué otras comunidades hay, y cómo son, así como costos de traslado y de viaje para ir de una comunidad a otra". Ya hemos mencionado porqué no habría una sola y Nozick termina afirmando que habría muchas, con gran diversidad, y que utopía es meta utopía, el medio en el cual los experimentos utópicos pueden ser ensayados.

Antes de pasar al "fracaso del mercado" o, en este caso el "fracaso de la competencia intergubernamental" para alcanzar ese óptimo vale la pena mencionar otras críticas al modelo antes presentado.

Una de ellas, mencionada en Vanberg (45) pone énfasis en los efectos negativos potenciales de la competencia entre jurisdicciones la que

(43) Nozick, Robert, "*Anarquía, Estado y Utopía*", México: Fondo de Cultura Económica, 1988.
(44) Coase, Ronald H., (1937, 1996, *"La Naturaleza de la Firma"*, originalmente en "*Economica*" 4, pág. 386, traducción en Oliver E. Williamson y Sydney G. Winter (compiladores), "*La Naturaleza de la Firma: Orígenes, Evolución y Desarrollo*", México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1996.
(45) Vanberg, Viktor, *"Globalization, Democracy and Citizen's Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy?"*, Constitutional Political Economy, Nº 11, 2000, 87-112.

llevaría a una "competencia ruinosa entre estados". Este es un viejo argumento originado como crítica a la competencia en el mercado. Por el contrario, como se ha señalado anteriormente, solamente la competencia es la que permite una satisfacción de las preferencias de los consumidores y, en este caso, lo sería en cuanto a sus preferencias sobre las estructuras gubernamentales locales. Es decir, esta posición admite que la competencia es posible y existe, pero valora negativamente el resultado de la misma, porque conduciría a menos gobierno del que supuestamente sería deseado.

Por el contrario, Migue (46) afirma que el modelo de la competencia intergubernamental estaría basado en el supuesto de la existencia de firmes límites en los poderes del gobierno central, ya que de no ser así existiría una superposición de gobiernos cada vez mayor. Menciona el caso de Canadá donde tanto el gobierno central como los provinciales actúan en niveles que según la constitución serían responsabilidad solamente de las provincias, tales como programas sociales, cultura, vivienda, turismo, educación. En conjunto, éstas serían las áreas de mayor expansión del gasto público en las últimas décadas. Es más, Migue sostiene que todos los gobiernos federales muestran actualmente claras señales de que distintos niveles de gobierno compiten por los mismos votantes en la provisión de servicios similares, lo que explicaría la tendencia al exceso de gasto y regulación. Esta posición sostiene, entonces, que la competencia existe, pero que en realidad esta no termina disciplinando y limitando a los gobiernos, sino por el contrario fomentando su expansión.

Por último, Caplan (47), sostiene que los gobiernos locales tienen una forma muy práctica de restringir las presiones competitivas: el impuesto sobre la propiedad. Su argumento es que el mencionado impuesto se encuentra capitalizado en el valor de la propiedad (esto es, a mayor nivel impositivo menor valor de la propiedad) por lo que pese a la existencia de la movilidad, o la presión de la "salida", el contribuyente terminaría pagando el impuesto de todas formas, ya sea directamente o por medio de un valor inferior de la propiedad en el momento en que decida venderla para "salir". Esto transformaría, entonces, a los gobiernos locales en monopolistas, pudiendo observarse que en los Es-

(46) Migue, Jean-Luc, *"Federalism and Individual Sovereignty: Comment on Buchanan"*, Cato Journal, Vol 15 Nº 2-3, Fall/Winter 1995/96.
(47) Caplan, Bryan, *"Standing Tiebout on His Head: Tax Capitalization and the Monopoly Power of Local Governments"*, Independent Institute Working Paper, Nº 6. The Independent Institute, San Francisco, Octubre de 1999.

tados Unidos el 75% de los ingresos fiscales de los gobiernos locales provienen de estos impuestos. Según Caplan lo que fuerza a los gobiernos a respetar las preferencias de los ciudadanos no es, entonces, la "salida", sino la "voz" y como los mecanismos políticos y electorales funcionan en forma imperfecta, los gobiernos locales tendrían un margen para desviarse de las preferencias de los votantes. En este caso, serían las posibles sanciones políticas, aunque imperfectas, las que presionan a los políticos y no las económicas.

Un análisis similar es el que propone la teoría económica del "agente-principal". Según esta teoría los "principales", o contratantes, eligen representantes, "agentes", en quienes delegan la atribución de considerar y decidir temas que son comunes a todos los habitantes. No obstante, los intereses y preferencias de unos no son necesariamente los de los otros o, en otras palabras, los representantes tienen, por supuesto, intereses propios que no necesariamente coinciden con los de los representados, o con una mayoría de ellos que los hayan elegido. Resulta fundamental, entonces, diseñar un marco de incentivos que permita alinear de la mejor forma posible los intereses de los representantes con los de los representados y de esta forma evitar o reducir el "riesgo moral", aquel que surge de la posibilidad de que los representantes persiguan sus propios intereses y no los de los votantes, sobre todo con los recursos obtenidos de éstos últimos. Estos son los denominados "costos de agencia", los cuales pueden ser reducidos con una adecuada combinación de incentivos y control.

En este sentido, la descentralización mejora ambos. Por un lado, mejora los incentivos de los representantes ya que sus intereses (supongamos que están basados en la posibilidad de ser reelectos) se encuentran ahora más estrechamente ligados con un grupo particular de votantes. Por otro, mejora y reduce los costos del control, el cual es mucho más sencillo de realizar con un representante que es, además, parte de la misma comunidad y del cual se conoce mucho. La descentralización, entonces, disminuiría el "riesgo moral" y por ello los "costos de agencia".

Kendall (48) presenta un simple ejemplo que describe precisamente porqué un gobierno descentralizado permite una mejor atención a las preferencias de sus habitantes. En sus palabras porque "permite que

(48) Kendall, Frances, "*The Heart of the Nation*", Norwood, South Africa: Amagi Books, 1991.

más gente viva bajo las normas de su elección que en los sistemas centralizados".

Imaginemos dos democracias, en las que todos los ciudadanos votan acerca de si deben estar abiertos los cines los Domingos. En uno de ellos, Centralia, las decisiones se toman centralmente y son obligatorias en todo el país. En el otro, Devolutia, existen gobiernos locales autónomos.

El resultado de la consulta electoral con cuatro jurisdicciones electorales de 100 votantes cada una es el siguiente:

Tema del referendo: ¿Deberían abrir los cines en Domingo?

Area 1
A favor: 20
En contra 80

Area 2
A favor: 19
En contra: 81

Area 3
A favor: 80
En contra: 20

Area 4
A favor: 80
En contra: 20

Total de votos: 400
Votos a favor: 199
Votos en contra: 201

Esta misma situación electoral tendría los siguientes efectos:

Centralia:

Los cines no abren los Domingos. 201 votantes felices.

Devolutia:

Area 1: sin cines los Domingos: 80 votantes felices
Area 2: sin cines los Domingos: 81 votantes felices
Area 3: abren los cines los Domingos: 80 votantes felices
Area 4: abren los cines los Domingos: 80 votantes felices

Total de votantes felices en Devolutia: 321

Esta simple lógica es la que se encuentra detrás del argumento de que un sistema descentralizado permite atender mejor las preferencias de los ciudadanos. Un argumento que puede llevarse más allá aún, algo que no haremos por el momento.

Aplicación de los conceptos

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

Organizar grupos para discutir las funciones que corresponde al Estado llevar a cabo

DESREGULACION O TORTURA CHINA

Martín Krause

Uno de los personajes de la película Traffic, recientemente aclamada tanto por el público como por la crítica, dice en un momento: "esta es una guerra que no puede ganarse". Y uno sale del cine con esa sensación.

No sería la primera vez que esto sucede. Esa conclusión, además, puede extenderse a la consideración del "tráfico" de otros productos o sustancias que no tienen las mismas características de la droga, tanto sea por sus efectos como por la ilegalidad de su consumo y distribución.

Uno de los más conocidos ejemplos lo brinda el período de la "Prohibición" en los Estados Unidos (1920-1933), cuando se prohibió el consumo del alcohol, una política que tuvo que ser abandonada por su estruendoso fracaso. Comenta Marx Thornton, profesor de Economía de la Universidad de Auburn que "aunque el consumo de alcohol cayó al comienzo de la Prohibición, luego aumentó. Se volvió más peligroso consumir alcohol; aumentó el crimen y se 'organizó', el sistema judicial y carcelario resultó abrumado y la corrupción era moneda corriente. No mejoró la asistencia al trabajo ni hubo ganancias de productividad. La Prohibición removió una fuente de recaudación de impuestos e incrementó el gasto gubernamental. Llevó a que muchos tomadores trasladaran su consumo al opio, la marihuana, cocaína y otras substancias peligrosas que no hubieran utilizado en ausencia de la prohibición" ("Alcohol Prohibition was a Failure", *Policy Analysis* Nº 157, Cato Institute, Washington, D.C.).

Esas consecuencias no son muy distintas de las que se generan en nuestro país en relación al tratamiento regulatorio e impositivo de ciertos productos. Siendo que una prohibición puede ser interpretada como un impuesto infinito, algo similar sucede en nuestro caso cuando muy elevadas tasas impositivas generan efectos similares a los antes descriptos.

Algunos ejemplos:

- Con una tasa del 72,7% los cigarrillos son uno de los productos más castigados impositivamente. No es de extrañar que el contrabando haya llegado a cubrir hasta el 18% del mercado legal. No sólo eso, entre 1999 y 2000 el consumo total cayó de 2.234 a 2.175 millones de atados, pero el mercado legal cayó un 7,6% al tiempo que el ilegal creció un 38,9%, según datos de la industria. La frontera entre la Argentina y Paraguay, donde el impuesto es de solamente un 14% se parece a la frontera entre México y los Estados Unidos que la película muestra: cada tanto detectan algún cargamento, pero la sensación es que se trata de tapar la luz del sol con las manos.
- Algo similar sucede con la nafta súper, sólo que la frontera, si es que se la puede llamar así, es otra: la que separa a la Patagonia del resto del país. Un trabajo de FIEL (*La Economía Oculta en la Argentina*: Buenos Aires, 2000) señala que el consumo de productos como la nafta común y el gas oil, productos que tienen un tratamiento impositivo similar en todo el país, siguió un patrón similar entre 1991 y 1999. Pero en el caso de la nafta súper, mientras que en el resto del país su consumo crecía 3% en ese período, en la región patagónica lo hizo en un 166%! El trabajo estima que las ventas ilegales se acercan al 19,5% de las ventas observadas. Todo esto pese a ciertos casos judiciales que tuvieran oportunamente un importante impacto en los medios.
- Los costos que imponen las elevadas cargas de aportes y contribuciones sobre los salarios dan como resultado que el sistema previsional de capitalización terminara el año 2000 con el aporte del 39% de los afiliados, según datos de la Superintendencia de AFJP.

El caso del sistema estatal de reparto no es muy diferente, las contribuciones alcanzan solamente al 43,5%. Afirma el secretario de Seguridad Social respecto a la evasión previsional: "según la Encuesta Permanente de Hogares de octubre de 1999, alcanza al 38% de los trabajadores asalariados en relación de dependencia y al 73% de los autónomos. Lo que arroja una evasión promedio al sistema integrado de jubilaciones y pensiones del 49%" (La Nación, 15/2/01).

Por supuesto que estos problemas, de larga data en nuestro país, continúan planteando qué es lo que puede hacerse al respecto, teniendo en cuenta que sucesivos gobiernos o administradores de los organismos de control han propuesto ya todo tipo de políticas, desde las educativas hasta las amenazas, el aumento de las penas de prisión, etc., sin notar resultado alguno.

Bueno, una alternativa podría ser la que llamaríamos "Qianxian". Esta se refiere a la política que aplican en China en relación al contrabando. Yang Qianxian era el director de la Aduana de Xiamen y está en estos días siendo condenado a muerte por aceptar sobornos que permitían al grupo de Lai Chanxing introducir productos tan inofensivos como aceite vegetal, autos y cigarrillos por unos 6.400 millones de dólares y evadir el pago de aranceles de importación por unos 3.600 millones (nótese que los derechos evadidos son equivalentes al 50% aproximadamente) desde 1996 (China News, 11/9/00). Qianxian fue acusado de aceptar sobornos por unos 175.000 dólares y mantener una amante con la asistencia financiera de Lai. Junto a él unos 14 contrabandistas fueron también condenados a muerte (China News, 11/8/00).

Claro que la constante condena de nuevos acusados muestra que ni siquiera la amenaza de muerte es capaz de detenerlos. ¿Existe alguna alternativa, entonces?

Pues hay una que es mucho más sencilla y razonable, que no pone en juego la vida de nadie, ni estimula la corrupción, ni obliga a dedicar enormes esfuerzos a un control imposible: se trata de remover el incentivo para evadir o contrabandear. Este es muy fuerte porque el "premio" a ganar es muy grande. Y ese premio es grande porque artificialmente así lo crea el impuesto o arancel tan elevado. Por otra parte, el estado termina recaudando menos y gastando mucho más para tratar de detener el contrabando o la evasión, ¿cuál es el beneficio?

Impuestos más bajos reducen el premio y la tentación a asumir los riesgos de ser aprendido. Incluso es mucho más eficiente que aumentar las penas, como el caso chino nos muestra. En nuestro caso ya se han probado todos los tipos de control posibles, ¿porqué no darle una oportunidad a la desregulación?, ¿o queremos ir a la "tortura china"?

Ejercicio

Los alumnos deberán considerar la estructura de distintos países y determinar lo siguiente:

1. tienen estructuras federales
2. tienen estructuras unitarias
3. tienen un alto grado de descentralización
4. tienen un alto grado de centralización
5. ¿cuál es el porcentaje de impuestos que recauda el gobierno nacional?
6. ¿cuál es el porcentaje de impuestos que recaudan los gobiernos locales?
7. ¿y las provincias o estados en caso de que existan?
8. ¿cuáles son las funciones que el Estado debería cumplir? Justifique sus opiniones
9. ¿A qué nivel de gobierno deberían asignarse esas funciones? ¿Al gobierno nacional, a los gobiernos locales?

Posteriormente los alumnos deberán encontrar algún mecanismo de voto para elegir el modelo de Estado preferido entre los que se hayan propuesto.

¿Se hará por voto de mayoría simple?

¿Por alguna mayoría calificada?

¿Por unanimidad?

¿Habrá una segunda vuelta entre las dos opciones más votadas?

¿Otras alternativas que se puedan ocurrir?

CAPITULO VIII

EL ORIGEN DEL DINERO Y EL SISTEMA BANCARIO Y FINANCIERO

Sólo podemos entender el origen del dinero si aprendemos a considerar el establecimiento del procedimiento social del cual nos estamos ocupando como un resultado espontáneo, como la consecuencia no prevista de los esfuerzos individuales.

Carl Menger (1840-1921)

Hasta aquí, en nuestro recorrido por los problemas económicos, hemos estado eludiendo el dinero a pesar de su evidente importancia. Ahora, habiendo repasado los conceptos elementales, ha llegado el momento de introducir su estudio y comprender su origen e importancia.

Cabe aclarar que no es casual que este capítulo se encuentre exactamente en la mitad del libro, ya que para su estudio son requisitos indispensables los conceptos elementales de Microeconomía, a la vez que sin su estudio es imposible introducirnos en la disciplina que hoy se conoce como Macroeconomía y sobre la cual nos ocuparemos a partir del próximo capítulo.

El presente capítulo busca esclarecer algunos conceptos elementales sobre la moneda, esta institución que como explica Mises es un fenómeno que presupone la existencia de un orden económico basado en la división del trabajo y en la propiedad privada de los medios de producción y los bienes de consumo. Como veremos, el dinero es un fenómeno que surge del intercambio y que se deriva del propio funcionamiento del mercado. Es éste, y no el Estado, el que selecciona ciertas mercancías como medios comunes de cambio entre las que tienen una mayor capacidad para ser negociadas o intercambiadas con facilidad.

A su vez, el dinero es una institución vital para la vida económica, ya que sin él no habría precios y se limitarían enormemente los inter-

cambios entre personas. Si la economía mundial pudo demostrar que Thomas Robert Malthus se equivocaba al predecir que la producción de alimentos sería insuficiente para abastecer a toda la creciente población mundial (1), fue gracias al sistema de división del trabajo, a los intercambios interpersonales y fundamentalmente, al sistema de precios, que se hace posible gracias a la existencia del dinero. En otras palabras, el dinero ha facilitado enormemente los intercambios y con ello ha permitido un enorme crecimiento de la riqueza.

El presente capítulo se haya constituido por siete apartados. En primer lugar, estudiaremos el *origen del dinero*, revelando como explicaba Ferguson que el mismo representa una institución que es fruto de "la acción humana, pero no del designio humano". Es decir, que el dinero surge del *orden espontáneo* y no de la acción planificada del ente gubernamental o de lo que se ha llamado, siguiendo a Rousseau, un contrato social. El dinero podríamos decir que surge por tanteo, por un método de prueba y error.

Ejemplo

En algunas sociedades han cumplido la función de dinero el trigo, el ganado, el café y otros muchos bienes materiales que cumplían a la vez, la función de dinero y de mercancía. Sólo luego de un largo proceso competitivo de selección, el oro y la plata se convirtieron en las dos monedas de uso generalizado. ¿Por qué el oro y la plata predominaron sobre otras mercancías?

El segundo apartado intenta contestar esta pregunta. El oro y la plata contaron con ciertas *características* que escaseaban en otras. Su durabilidad, la facilidad de ser transportados, la homogeneidad que les brinda el acuñamiento, la dificultad que existe para ser falsificadas, la estabilidad que existe en su precio, y otras que detallaremos en el correspondiente apartado.

En el tercer apartado deberemos clasificar al dinero. Por un lado contamos con el *dinero-mercancía* y sus *sustitutos monetarios perfectos* y por otro, con el *dinero fiat*, o dinero gubernamental impuesto por mandato. Este último Mises lo ha llamado, *medios fiduciarios*, y se pue-

(1) Malthus, 1766-1834, explicaba que mientras la población crecía geométricamente, la producción de alimentos lo hacía tan sólo aritméticamente, lo que se traducía en su predicción de hambre y pobreza.

de argumentar que es el dinero de uso generalizado que hoy predomina en el mundo.

El cuarto apartado, tiene como objetivo indagar sobre la evolución, o más bien *expansión del Estado sobre el área monetaria*. Cómo el ente gubernamental pasó de una función limitada a controlar el fraude en la acuñación del dinero, a expropiarlo y apoderarse de él completamente.

El quinto apartado, nos introducirá en una *breve historia del sistema bancario*. Desde los griegos, en el siglo IV a.C. hasta la actualidad, observaremos una persistente violación de los derechos de propiedad, y las dificultades que enfrenta un sistema bancario para devolver los depósitos cuando no se cumplen los principios tradicionales del derecho en el depósito irregular. Aquí serán trascendentales estudiar los casos del Banco de Amsterdam basado en un coeficiente de caja del cien por cien, y el Sistema Escocés basado en el *Free Banking* o banca libre.

El sexto apartado, será aquel que nos enseñe cómo se determina el *valor del dinero*. Observaremos que no hay diferencia entre la determinación del valor de cualquier otro bien, y el dinero mismo. Será importante aquí retomar la *Ley de utilidad marginal* que estudiamos en capítulos previos, así como la *Ley de la regresión monetaria* planteada por Mises originalmente en su "Teoría del dinero y del crédito" en 1912. En este apartado también será vital explicar que el *precio del dinero* está representado por su *capacidad adquisitiva*.

El séptimo y último apartado nos introduce en los factores que determinan la *oferta y demanda de dinero*. Aquí será esencial comprender que siempre que una persona demanda una mercancía para su consumo, está ofreciendo como contrapartida dinero. A su vez, quien pone en venta una mercancía, está simultáneamente demandando dinero. Esto nos permite entender que el mercado de dinero, es el mercado mismo.

Definición
El *mercado de dinero* abarca cada operación de intercambio que la vida económica comprende. El *mercado de créditos*, que a veces suele confundírselo con aquel, es sólo una porción del mercado de dinero.

Pero comencemos con el estudio de este capítulo fascinante donde esclareceremos una enorme cantidad de términos que nos serán de enorme utilidad en el análisis económico.

El origen del dinero

Son numerosos los tratados o manuales de Macroeconomía que a pesar de destinar muchas de sus páginas a la economía monetaria, no se plantean cuál es el *origen del dinero*. Tal es el caso de uno de los manuales más estudiados en el mundo, escrito por Jeffrey Sachs y Felipe Larrain y titulado *Macroeconomía, en la economía global*. Allí se destinan tan sólo dos páginas a desarrollar una breve historia del dinero, pero no se hace mención en ninguna de sus 789 páginas a la teoría desarrollada por Carl Menger (1871), que en las siguientes páginas estudiaremos. Esto representa una carencia imperdonable, ya que pocos economistas hoy día pueden elaborar una teoría sobre el *origen del dinero*, a la vez que no comprenden su importancia.

Error

Por su parte, en aquellos casos en que los economistas han tratado de explicar el surgimiento de esta institución, se hizo referencia al dinero como originado por un contrato social, fundamentándolo en la teoría de Jean-Jacques Rousseau. En pocas palabras, existiría un contrato social implícito entre la sociedad y el Estado para que éste le provea de varios servicios entre los cuales se encuentra esta institución social por excelencia y vital para la vida económica de cualquier nación.

Otros, explican que el dinero es un bien público y que no es posible que el mercado provea de una moneda a la sociedad. Lo que lo impediría serían las "fallas del mercado". Argumentan que el dinero está ligado a la "acción" del Estado, y que su origen no se puede comprender sin un estudio previo del ente gubernamental. Resulta vital esclarecer el error de esta segunda alternativa puesto que hoy la moneda se encuentra en manos del Estado, o más precisamente en manos del *Sistema de la Banca Central*, en donde esta *autoridad monetaria* es quien decide la cantidad de dinero que debe haber en circulación de tal forma de intentar satisfacer la demanda de dinero.

Sin embargo, ambas teorías carecen de sentido. Intentaremos exponer aquí el verdadero *origen de la moneda*, revelando que si el dinero hoy está en manos gubernamentales, esto obedece a que el Estado ha expropiado a la sociedad de esta institución.

El dinero es un fenómeno que surge del intercambio y que se deriva del propio funcionamiento del mercado. Siguiendo a Ferguson, es una institución que surge de "la acción humana y no del designio humano". En palabras del mismo Menger:

"No es imposible que los medios de cambio, sirviendo como lo hacen al bien común, en el sentido más absoluto del término, sean instituidos a través de la legislación, tal como ocurre con otras instituciones sociales. Pero ésta no es la única ni la principal modalidad que ha dado origen al dinero. Su génesis deberá buscarse detenidamente en el proceso que hemos descripto, a pesar de que la naturaleza de ese proceso

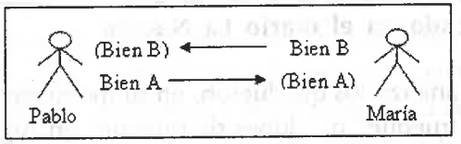
sólo sería explicada de manera incompleta si tuviéramos que denominarlo 'orgánica', o señalar al dinero como algo 'primordial', de 'crecimiento primitivo', y así sucesivamente. Dejando de lado premisas poco sólidas desde el punto de vista histórico, sólo podemos entender el origen del dinero si aprendemos a considerar el establecimiento del procedimiento social del cual nos estamos ocupando como un resultado espontáneo, como la consecuencia no prevista de los esfuerzos individuales y especiales de los miembros de una sociedad que poco a poco fue hallando su camino hacia una discriminación de los diferentes grados de liquidez de los productos" (2).

Definición

Como el lenguaje o el derecho mismo, la moneda representa una *institución* que no surge por la decisión de una persona o grupo de personas determinadas, sino como fruto del *orden espontáneo*, al intentar solucionar los problemas o ineficiencias que representaban los intercambios directos, también denominados, trueque.

El trueque o cambio directo

El trueque es la forma más simple de intercambio comercial. Pablo tiene A y desea B, y María tiene B y desea A. Entonces, Pablo cambia A por B y María B por A. Observamos el intercambio a continuación:



Siguiendo a Rothbard (3) los paréntesis que encierran al "bien" indican que el sujeto no lo posee; la ausencia de paréntesis significa que sí.

Algunas aclaraciones o condiciones sobre este intercambio:

Primero, ambos deben poseer *propiedad* sobre el bien que desean ofrecer para el intercambio. En una sociedad con ausencia de propiedad privada no pueden darse intercambios voluntarios, ya que cada bien les pertenece a *todos* los integrantes de la sociedad.

(2) Menger, Carl, *"Principios de Economía Política"*, Unión Editorial, Madrid, 1997, 1871, pág. 223.
(3) Rothbard, Murray, Newton, *"Man, Economy and State, A Treatise on Economic Principles"*, Scholar's Edition; Edición en castellano autorizada por el Ludwig von Mises Institute, 2004, 1962, traducido por Norberto Sedaca, *"El Hombre, la Economía y el Estado, un Tratado sobre Principios de Economía"*, 1º Edición, Volumen I, ESEADE, Buenos Aires, 2004, pág. 65.

Segundo, ambos deben poseer una *disponibilidad excedente* de los bienes A y B, respectivamente.

Tercero, cada una de las partes debe estar informada o *conocer* la existencia de la otra y de los bienes que posee. Sin conocimiento de los activos de la otra persona, no podría ocurrir intercambio alguno.

Cuarto, los bienes deben ser valorados en orden inverso por las dos partes o en otras palabras, debe existir una *doble coincidencia de necesidades*. Esto implica que Pablo y María deberán acordar la cantidad que entregarán de ambos bienes (los precios).

Quinto y último, luego del intercambio los dos, Pablo y María, pasan a ocupar una posición más alta en sus respectivas *escalas de valores*.

Pero a medida que se desarrolla el *proceso de división del trabajo*, el *trueque* o "*cambio directo*" empieza a evidenciar ciertos problemas y dificultades. Más precisamente, podemos observar que el intercambio realizado por Pablo y María implicó una coincidencia simultánea de necesidades recíprocas o lo que suele llamarse "*doble coincidencia de necesidades*".

Artículo publicado en el diario La Nación

Este artículo analiza los que fueron, en su momento, muy extendidos "centros de trueque" o "clubes de trueque" en Argentina y otros países de América Latina. Como se muestra en el artículo, no aplicaban el "trueque" en el sentido de "cambio directo" sino que administraban una moneda privada, eran "intercambio indirecto", pero mal administrado, lo que llevó a su fracaso.

LAS LIMITACIONES DEL TRUEQUE

Martín Krause

El crecimiento y la extensión de los clubes de trueque es un fenómeno extraordinario, por la magnitud de la actividad que allí se realiza, por la cantidad de personas que en ellos participan, por los que dependen de ello para garantizar su subsistencia. No es de extrañar que haya despertado un notable interés para interpretarlo por parte de periodistas, analistas y académicos, sin dejar de contar a los mismos organizadores de la actividad.

Este artículo buscará demostrar que el fenómeno es claramente interesante para las ciencias sociales y que los análisis realizados hasta el momento fallan en su base por utilizar teorías económicas erróneas.

En primer lugar, es necesario destacar que no se trata estrictamente de actividades de trueque. Este, también llamado en economía "intercambio directo", se refiere al intercambio de un bien o servicio por otro bien o servicio. Su carácter primitivo se hace evidente porque se necesita la "doble coincidencia de necesidades". Es decir, si tengo una torta y necesito un cuaderno, tengo que encontrar a alguien que tenga un cuaderno... y quiera una torta. ¿Qué pasa si encuentro a alguien que tiene un cuaderno pero necesita un corte de pelo? Pues el intercambio se frustra y es necesario seguir buscando.

De allí que se evolucionara hacia el "intercambio indirecto" mediante la utilización como medio de intercambio de un bien de aceptación generalizada, el que a partir de ese momento comenzó a cumplir el papel de moneda. En los clubes de trueque no se practica "intercambio directo" sino el ya más sofisticado "indirecto" pues se utiliza una moneda llamada "crédito", la cual configura el incipiente nacimiento de una moneda privada.

En segundo lugar, puede observarse que muchos presentan a estas actividades como parte de una "economía social" o "economía solidaria", la cual se contrapone con la economía a secas o economía de mercado. Incluso los organizadores llaman a los billetes de los créditos, "moneda social", y a los que intervienen "prosumidores". Pero esto no presenta ninguna diferencia con la economía monetaria: en ella todos somos "prosumidores", pues todos tenemos primero que producir algo para luego poder consumir. Pagamos nuestro consumo con dinero, pero previamente tuvimos que generar algo para obtenerlo. La moneda, asimismo, cumple la misma función "social" de facilitar los intercambios, de la misma forma que sucede en los nodos de trueque. El mercado es "social" por definición ya que se trata simplemente de un nodo gigante donde la gente se encuentra en numerosos lugares para intercambiar.

No obstante, los organizadores de los clubes de trueque quieren darle a esta nueva moneda un carácter distinto a la moneda convencional. Dicen que no es dinero, que se acumula para hacer más dinero; no es un fin en sí mismo sino un medio. Pues la moneda convencio-

nal es también un medio: nadie quiere los dólares para comérselos ni para empapelar su casa con ellos, sino que los quiere por las cosas que con ese dinero puede comprar. Solemos decir que tal persona es rica porque tiene tanto dinero, pero sabemos que lo es porque tiene más acceso a productos o servicios, eso es lo que la hace más rica.

Y en cuanto a la crítica de que el dinero busque ser acumulado, lamentablemente los organizadores del trueque se basan en una errónea teoría. Han rescatado el trabajo del economista alemán Silvio Gesell, quien proponía implementar un tributo al dinero de forma tal de penar su acumulación, fomentando así su "circulación" y eliminando la escasez de dinero. Sin embargo, ese es un serio error.

En la actualidad, se intercambia en los clubes de trueque lo que la gente ya tiene (es decir lo que ya se ha producido) o lo que puede realizar con su trabajo y ciertos materiales adquiridos en la economía monetaria. Podrá mantenerse así mientras la gente tenga muebles en su casa para cambiar, o pueda seguir cocinando empanadas. Si toda la economía fuera así tendríamos una mera economía de subsistencia. Todo paso a un nivel superior a la subsistencia requiere de un elemento básico, y como tal muchas veces odiado, de la economía: capital.

Sin capital no habrá posibilidad de aumentar la producción más allá de lo que se observa en los nodos de trueque. Pero para que exista capital tiene que haber acumulación, ya que el capital no surge de la nada. Pero si lo que se va a castigar es la acumulación, entonces no habrá capital, no habrá crecimiento.

En la actualidad, los "arbolitos", como se conoce a la moneda que emiten los organizadores, circula en condiciones competitivas con la moneda estatal, porque brinda un servicio más barato, ya que estos intercambios, por ejemplo, no son recargados con el 21% del IVA. Tampoco está sujeta al "corralito", pero si van a castigar su "acumulación" entonces serán parecidos en esto.

Sus emisores se enfrentan, además, a un problema similar al que enfrenta cualquier banco central del planeta: ¿qué cantidad de "arbolitos" han de emitirse? Esto requiere contestar una pregunta anterior: ¿cuál es el valor de una moneda? Pues no ha de tener un precio pues es precisamente ella la que da precio a todas las demás cosas. El poder adquisitivo de una moneda son las cosas que con esa moneda se pueden comprar. Si con la misma cantidad de productos crece la

cantidad de moneda su valor va a caer, aumentan los precios en esa moneda. Una moneda con poder adquisitivo estable debe lograr una relación estable también entre la cantidad de "cosas" y la cantidad de moneda. No es una tarea fácil y la experiencia de los bancos centrales lo demuestra, particularmente el nuestro. Pero he aquí que, aparentemente, se entrega a cada participante una cantidad fija de "arbolitos" y se dice que eso mantiene estable el nivel del circulante per cápita. Por cierto que lo mantiene, pero ese no ha de ser el objetivo, sino el que se mencionara antes, de mantener una relación estable entre el "circulante y los bienes", no las personas. Es decir, ¿si una persona ingresa con un auto recibe 50 arbolitos y si ingresa con un lápiz también? Pues esto puede dar como resultado tanto poca como mucha moneda y los precios habrán de ajustarse a ello, pero no serán estables.

Comentaba al principio que el fenómeno analizado es extraordinario, es el germen de una potencial moneda en manos de la gente, no del gobierno. Por ahora tiene campo para crecer porque el manejo de la moneda estatal peor no puede ser y sus intercambios no son penalizados con impuestos. Pero para crecer, fortalecerse y darle a la gente todos los servicios que demandará de ella para generar riqueza ha de permitir la acumulación y el crecimiento del capital, generando servicios financieros que intermedien entre el ahorro y la inversión. Sí, capital, esa palabra tan odiada: el único camino para salir de la pobreza.

El cambio indirecto

¿Qué ocurriría si la "*doble coincidencia de necesidades*" no se cumpliera?

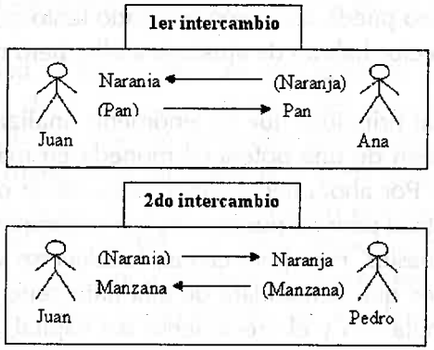
Ejemplo

Supongamos que Juan, un panadero, quiere intercambiar una cierta cantidad del pan que produce por una manzana. En este caso, no sólo necesitará encontrar a una persona que posea una manzana, sino que además, esta persona (Pedro) deberá estar dispuesto a intercambiarla por el pan que el panadero ofrece. ¿Qué sucedería si Pedro, quien posee la manzana, no estuviera dispuesto a intercambiarla por el pan? El intercambio se habría frustrado y el panadero habría seguido su camino en busca de intercambios, un proceso costoso en tiempo y en esfuerzo (4).

(4) En términos del Premio Nobel Ronald Coase, éste es un proceso que requiere importantes "costos de transacción".

Sin embargo, imaginemos que el hombre que poseía la manzana, si bien no estaba dispuesto a aceptar el pan en cambio, sí hubiera aceptado una naranja. Al continuar recorriendo el mercado, el panadero puede haberse encontrado con la dueña de una naranja (Ana) que estuviera dispuesta a intercambiarlo por el pan. Así, no habría tardado mucho en comprender que podía intercambiar su pan por la naranja, y luego buscar al dueño de la manzana para ofrecer la naranja a cambio de ella. De esta forma, el intercambio se realiza, pero en este caso, en forma "indirecta".

Veámoslo con la siguiente representación:



Podemos observar que "*ha nacido la moneda*". La naranja cumple una función de *medio de intercambio*. Juan, el panadero no la demandó para su consumo o por los servicios directos que le podría haber brindado, sino que la requirió para cumplir una función totalmente nueva y diferente.

Esta es la esencia de la *teoría del dinero* de Carl Menger, donde este surge espontáneamente y se instala como institución social, alejado completamente de la idea de un origen deliberado por parte de una legislación emanada del estado. En palabras del mismo Menger:

"Sólo se puede entender verdaderamente el origen del dinero si aprendemos a considerarlo como una institución social, como el resultado espontáneo, el producto no planificado de los esfuerzos específicamente individuales de los miembros de la sociedad" (5).

(5) Carl Menger, 1892, *"El origen de la moneda"*, Libertas, año II, Nro. 2, Buenos Aires, ESEADE, mayo de 1985, pág. 229. Cabe sin embargo la siguiente referencia a Huerta de Soto, 1998, pág. 91, cuando explica: "es preciso reconocer, siguiendo a Carl Menger, que Law fue el primero en enunciar una teoría correcta sobre el origen evolutivo y espontáneo del dinero". Huerta de Soto aclara sin embargo, lo erróneo de la tesis inflacionaria de este autor, y explica los problemas que sus políticas generaron en la Francia del siglo XVIII.

De esta manera, podemos afirmar que el dinero surge de un *análisis praxeológico*, o para ser más precisos de la *cataláctica*. El dinero surge, siguiendo a Mises (1949, pág. 489), "simplemente porque los individuos adquieren un cierto bien no para consumirlo ni para dedicarlo a ulterior producción, sino pensando que en el futuro se desprenderán del mismo para realizar un nuevo acto de intercambio. Cuando la gente procede así con respecto a determinado bien, éste adquiere la categoría de medio de intercambio, y tan pronto comienza a ser comúnmente utilizado como tal, se transforma en dinero".

Vocabulario
Cataláctica: Según Hayek, en 1838 el arzobispo Whately utilizó una expresión nueva y más apropiada: cataláctica. La palabra se origina en la voz griega *katalattein* o *katalassein* y se refiere la parte de la praxeología que estudia los intercambios entre humanos definidos en términos monetarios.

Mises (1949, pág. 483) explicaba entonces cuál es la *única función del dinero*:

"Se denomina medio de intercambio a aquellos bienes que se adquieren no para consumirlos ni para emplearlos en actividades productivas propias, sino precisamente para intercambiarlos por otras mercancías que efectivamente se piensa consumir o utilizar en ulterior producción.

El dinero es un medio de intercambio. Es el bien de más fácil colocación; la gente lo desea porque piensa utilizarlo en ulteriores trueques interpersonales. Es dinero aquello que con carácter generalizado se ofrece y acepta como medio de intercambio. *He aquí la única función del dinero*" (la cursiva es nuestra).

La historia enseña que el *proceso de selección* fue hecho por tanteo, a través de un método de prueba y error. Distintos comerciantes, con un espíritu empresarial, fueron demandando diversos bienes con la intención de que luego cumplieran mejor esta función, pero por supuesto existía incertidumbre sobre los mismos. Tal es así, que fueron numerosos los productos que cumplieron este rol de *medios de intercambio*. Menger (1971, pág. 241) por ejemplo, destaca el caso de "la sal y los esclavos en el interior de Africa, en el curso superior del Amazonas panales de cera, en Islandia y Terranova el bacalao, en Maryland y Virginia el tabaco, el azúcar en las Indias occidentales inglesas, los colmillos de elefante en las proximidades de las posesiones portugue-

sas, los paquetes de té en Asia superior y Siberia, las perlas de vidrio en Nubia y Senaar". Otros ejemplos resaltados por diferentes autores lo constituyen el azúcar en el Caribe, el ganado en Grecia, las sedas en Persia, los clavos en Escocia, el cobre en Egipto, el cacao entre los mayas, las conchas marinas en algunas islas del pacífico, piedras talladas en Africa, cigarrillos en los campos de concentración durante la segunda guerra mundial y en otros lugares los cereales y los caracoles.

Menger explica que "estos bienes constituían, e incluso siguen constituyendo hoy día, los principales artículos del comercio y que, por tanto, y al igual que en el caso de las pieles entre los pueblos cazadores, tenían la máxima capacidad de venta".

Con el tiempo, en muy diversas sociedades con diferentes costumbres y culturas se registró una evolución similar hacia los metales, en particular la *plata y el oro*. ¿Por qué razón? Pues porque la experiencia probó que estos bienes poseen ciertas características que les permiten cumplir mejor la función para la cual fue creado.

Las características deseables del dinero

Aquellos que intercambian bienes y servicios indirectamente, exigen que el dinero cuente con las siguientes características:

1) Uso generalizado
2) Divisibilidad
3) Homogeneidad
4) Transportabilidad
5) Durabilidad
6) Estabilidad en el precio
7) Dificultad para la falsificación

A continuación estudiaremos el significado de cada uno de ellos. Debemos destacar sin embargo que el orden expuesto es arbitrario. Cada una de las características resulta fundamental para que el dinero pueda cumplir mejor su función.

1) **Uso Generalizado:** Siempre que hagamos un intercambio indirecto, esto es, que demandemos un bien como medio de intercambio y no por los servicios directos que nos brinda, preferiremos que el cambio sea por un bien que sea ampliamente aceptado, ya que eso facilitará el

intercambio posterior. Los metales como el oro o la plata adquirieron esa característica.

En otras palabras requeriremos que el dinero tenga la mayor *liquidez* posible. Mises (1949, p. 483) llamó a este concepto "*mercabilidad*" (*marketability*):

"Esta distinta mercabilidad de los diversos bienes es lo que origina el cambio indirecto. Quien no puede procurarse inmediatamente los bienes que precisa para el consumo o la producción, o quien todavía no sabe con exactitud qué mercancía necesitará en un futuro incierto, incrementa la posibilidad de dejar satisfactoriamente atendidas en el futuro sus apetencias si canjea los bienes de difícil salida que a la sazón posee por otros de colocación más sencilla."

Vocabulario
Mercabilidad: este neologismo busca explicar una característica que tienen los bienes, cual es la facilidad con la cual pueden ser intercambiados por otros

Ejemplo

Supongamos un mundo de trueque, cambiamos un bien por otro. En la actualidad sería más fácil encontrar a alguien que necesite camisas, bananas o noticias que a quien esté necesitando material para emplomadura de muelas, zapatos de baile o azafrán. Los primeros tendrían más "mercabilidad" que los segundos. Aunque esto, por supuesto, puede variar según las circunstancias históricas y geográficas. Por otro lado, los casos antes presentados, aunque más "líquidos", no por ello cumplen con las demás características

2) **Divisibilidad:** El caso del ganado sirve para ilustrar esta característica. Los griegos no podían resolver el problema de la *divisibilidad* o *fraccionabilidad* cuando la transacción suponía la entrega de una parte del animal. Por eso la tendencia era utilizar bienes que al dividirse no pierdan todo su valor como fue el caso de la sal, el tabaco, el cacao, el azúcar.

3) **Homogeneidad:** Cumplirá mejor la función de medio de intercambio aquel bien que presente características regulares, reduciendo entonces, los costos y evaluación de cada unidad. Si tomamos por ejemplo el caso del ganado (que como se dijo representó esta función en Grecia), veremos que cada animal tiene distintos peso o tamaño, lo que

implica que habría que evaluar muy detalladamente en cada caso la equivalencia entre uno y otro. Resulta más sencillo utilizar un producto cuyas características sean muy similares, como un mismo tipo de grano de cacao. Los metales no tienen esta característica en su origen, ya que una "pepita" de oro no es igual a otra, pero el proceso de amonedamiento les da esa regularidad.

4) **Transportabilidad:** Representa otra característica importante dado que el dinero está destinado a trasladarse de un punto a otro, pasando por distintas manos. Por cierto que el transporte de ganado es mucho más complejo que el de clavos, caracoles o monedas.

5) **Durabilidad:** La función de dinero no puede cumplirla un producto que se deprecie rápidamente, porque en cuestión de días se deteriorará y deberá ser consumido antes de que esto suceda. Tal es el caso de la leche y otros lácteos. Los granos de cacao duraban aproximadamente un año en circulación, pero otros productos como el bronce, la plata o el oro tienen una durabilidad mucho mayor.

6) **Estabilidad en el precio:** Ningún producto tiene un precio inmutable. Es imposible que no cambien las condiciones que afectan la oferta y la demanda de cada producto (las preferencias de los consumidores, la disponibilidad de los recursos, la tecnología para su producción), pero hay ciertos productos que representan variaciones más abruptas que otros. Resultan mejores medios de intercambio aquellas que presentan suaves variaciones, lo que permite calcular con mayor grado de previsibilidad.

7) **Dificultad para la falsificación:** Por último, son mejores aquellos productos cuya falsificación es engorrosa, ya que este peligro siempre existe. En el caso de los mayas, parece que algunos rellenaban cáscaras vacías de granos con tierra, y lo hacían tan hábilmente que la falsificación no se notaba.

El oro y la plata cumplieron con los requisitos hasta aquí mencionados: 1) representaban un *uso generalizado* al ser valorados tanto como dinero o como ornamentos; 2) eran *divisibles* en granos, polvo o unidad de peso; 3) la diferencia entre dos piezas era mínima, con lo cual eran todo lo *homogéneos* posible; 4) no perdían valor con el *transporte* ya que ni su peso, ni su tamaño representaban un grave problema para trasladarlos; 5) perdían valor por desgaste pero a través de largos perio-

dos de tiempo; 6) su precio era relativamente estable y 7) aunque hubo intentos, resultaba dificultoso su falsificación.

Vale la pena recordar que la centenaria estabilidad de las monedas metálicas se basaba en las limitaciones "físicas" impuestas a su producción: por más que se quisiera no existían posibilidades reales de incrementar la cantidad de moneda metálica. Esto hizo que, por ejemplo, en los últimos 500 años el stock total de oro se incrementara a un promedio anual que nunca superó el 5%, incluso en épocas de grandes descubrimientos como los de California o Sudáfrica. Esto permitió la existencia de un límite físico pero suficientemente flexible para que creciera la cantidad de moneda a la par que crecía la producción de bienes, dando como resultado décadas de precios estables.

Ejemplo

Cuando los conquistadores españoles llegaron a América Central descubrieron que los Mayas utilizaban el cacao como moneda. El producto cumplía con muchas de las características antes mencionadas: era de uso generalizado, sus pequeños granos facilitaban la divisibilidad y eran de fácil transporte.

No obstante, no cumplía tan bien el resto de las características. En cuanto a la homogeneidad se refiere pues hay granos de mayor tamaño que otros, su durabilidad es limitada (se menciona que podían ser utilizados hasta por un año), el precio no sería tan estable porque estaba sujeto a las variaciones de las cosechas, y ya se mencionó lo que sucedía con su falsificación.

El investigador Rene Millon relata lo siguiente:

"Cortés da la siguiente descripción aplicable toda Nueva España:

'Esta fruta la venden en grano, y la tienen en tal estima que es utilizada en lugar de dinero en todo el territorio, y con ella todo puede comprarse en el mercado y en cualquier parte'.

Según el conquistador Gonzalo Fernández de Oviedo:

Lo tienen y guardan con la misma estima y precio que los Cristianos mantienen el oro o la moneda; debido a que estos granos son

considerados como tales por ellos, ya que pueden comprar todas las cosas. Por lo que en la mencionada provincia de Nicaragua un conejo tiene un valor de diez de estos granos, y por el precio de cuatro le dan ocho de esa excelente fruta que llaman munoncapot y un esclavo cuesta una centena de granos, más o menos, según su condición y el acuerdo entre vendedor y comprador".

El Fray Bernardino de Sahagún (aprox. 1500-1590) relata esto:

"El mal comerciante de cacao...lo tuesta sobre brazas y luego lo cubre con arcilla o tierra húmeda para que los que son pequeños parezcan grandes y frescos. Tiene otro método para el engaño que es poner dentro de las cáscaras una sustancia negra o cera negra cuya apariencia es similar a grano de cacao, y a veces rompe los carozos de aguacates y los hace redondos, y los pone en cáscaras vacías e incluso de quahpotlaxtli, que parece cacao. Y todo esto para engañar a los que compran" (6).

El dinero-mercancía, los sustitutos monetarios perfectos y el dinero fiduciario

La historia económica enseña entonces que el oro y la plata, por cumplir mejor que otros bienes con las características mencionadas y tras un largo proceso de selección, fueron adoptados como moneda. En general, el oro era adoptado para transacciones mayores y la plata para transacciones menores. Este *bimetalismo*, mantuvo durante mucho tiempo una relación de 16:1 entre plata y oro, lo que implica que por cada gramo de oro, debían entregarse 16 gramos de plata.

De aquí en adelante, podemos decir que el oro y la plata, así como cualquier otro bien que haya cumplido una función de moneda, no son otra cosa que el *dinero-mercancía*. La característica particular de este tipo de dinero es que los tenedores, además de asignarle un valor monetario, le pueden atribuir valor por su uso no monetario, esto es por el servicio que el mismo bien brinda.

Ahora bien, cuando desarrollamos el concepto de *homogeneidad del dinero* explicamos que un bien cumplirá mejor su función como medio de intercambio en la medida que tenga características regulares. Ni el oro ni la plata cuenta con esta característica, pero comentamos que esto se solucionó con el amonedamiento.

(6) Citados en Rene Francis Millon, *"When Money grew on trees: A study of Cacao in Ancient Mesoamerica"*, Doctoral Dissertation Series: 12,454. Columbia University, New York, 1955.

Hasta allí resultaba necesario en cada intercambio analizar la pureza del metal y determinar su peso. En el mercado se percibió que resultaría más práctico acuñar el dinero en forma de monedas, donde se sellaban la pureza y el peso del metal, así como también el nombre de la casa emisora (7).

A medida que se perfeccionaron los procedimientos mercantiles, para evitar los riesgos y la incomodidad de transportar el dinero-mercancía, algunos comerciantes instalaron *casas de depósito* a los efectos de brindar el servicio de que la clientela pudiera colocar allí sus monedas. Contra dicho depósito el depositario libraba un recibo por el monto correspondiente. Dicho recibo primero fue nominativo, transfiriéndose por vía de endoso, pero sólo un tiempo después, se permitió la extensión al portador. El depositario cobraba comisiones por el referido servicio, sobre la base de distintos arreglos contractuales. Estas casas de depósito luego se conocieron con el nombre de *bancos* y los recibos se denominaron *billetes bancarios*.

Definición
El dinero podía ser tanto metálico como de papel. En el primer caso hablamos del *dinero-mercancía*, y en el segundo de *billetes bancarios*, pero con reserva en metálico. En el primer caso hablamos de *dinero en sentido estricto*, y en el segundo caso hablamos de *sustitutos monetarios perfectos o dinero en sentido amplio*.

Técnicamente la transferencia de un billete de banco apenas difiere de la de una moneda. La similitud de apariencia externa es tal que quienes intervienen en las transacciones comerciales no suelen poder distinguir entre los objetos que realmente cumplen la función de dinero y los que se emplean meramente como sustitutos suyos.

El mismo Mises (1912, pág. 24) explica:

"El hombre de negocios no se preocupa de los problemas económicos que esto implica; sólo le importan las características jurídicas y comerciales de las monedas, billetes, cheques y similares. Para él, el

(7) En el manual de Macroeconomía de Jeffrey Sachs y Felipe Larrain, 1994, pág. 220, se comenta que la acuñación de ninguna manera llegó a eliminar por completo los problemas que intentaba solucionar: "En tiempos tan recientes como 1529, el rey Francisco I de Francia tuvo que pagar un rescate de 12 millones de escudos para liberar a sus dos hijos tomados como rehenes en España. Los españoles necesitaron cuatro meses para contar y someter a prueba el pago y rechazaron 40.000 monedas por no satisfacer los estándares adecuados".

hecho de que los billetes de banco se transfieran sin prueba documental, de que –al igual que las monedas– circulen en números redondos, de que no exista ningún derecho de reclamación frente a sus anteriores tenedores, de que la ley no reconozca diferencia entre ellos y el dinero como medio de extinción de deudas, parece que es razón suficiente para incluirlos dentro de la definición del término dinero y para trazar una distinción fundamental entre ellos y los depósitos a la vista, que sólo pueden transferirse por un procedimiento mucho más complejo técnicamente y que también son tratados jurídicamente de diferente forma. Tal es el origen de la concepción popular del dinero por la que se rige la vida cotidiana. No hay duda de que sirve a los fines de la banca y puede ser útil en los negocios mundiales en general, pero su introducción en la terminología científica de la economía es bastante indeseable".

Y más adelante Mises (1912, pág. 26) agrega:

"Desde luego que no sería incorrecto incluir en nuestro concepto de dinero aquellos títulos absolutamente seguros e inmediatamente convertibles que hemos preferido calificar de sustitutos monetarios. Pero lo que sí debemos hacer es rechazar de plano la extendida costumbre de dar el nombre de dinero a ciertas clases de sustitutos suyos, por lo común billetes de banco, monedas, etc., y de distinguirlos netamente de las demás, tales como los depósitos a la vista".

Este distinción que hace Mises entre los *sustitutos monetarios* y los *depósitos a la vista* nos obliga a introducir un análisis que bien podría corresponder al ámbito jurídico más que al económico. Se trata de la distinción entre el "depósito irregular de dinero" y los mal-llamados "depósitos a plazo", que en realidad constituyen "préstamos de dinero"(8).

(8) El Dr. Jesús Huerta de Soto, 1998, pág. 22, explica al respecto: "Es preciso aclarar aquí que existe un contrato denominado de 'depósito a plazo' cuyas características, tanto económicas como jurídicas, son las de un verdadero préstamo, y no las de un depósito. Es importante resaltar que este uso terminológico induce a error y enmascara la existencia de lo que no es sino un verdadero contrato de préstamo, en el que se transfieren bienes presentes a cambio de bienes futuros, se pierde la disponibilidad del dinero durante un plazo determinado y se tiene derecho a cobrar los correspondientes intereses. La utilización de esta confusa terminología enmaraña y ofusca aún más la posibilidad de que los ciudadanos distingan cuándo se encuentran ante un verdadero depósito (a la vista) y cuándo ante un contrato de préstamos (a plazo), y ha sido interesadamente mantenida de forma continua por todos aquellos agentes económicos que se aprovechan de la actual confusión. Esta se agrava aún más en aquellas numerosas ocasiones de la práctica bancaria en que los 'depósitos' a plazo (que deberían ser verdaderos préstamos) se convierten *de facto* en depósitos 'a la vista', al ofrecer los bancos la posibilidad de obtener su reembolso en cualquier momento y sin penalidad.

Definición
Préstamo, es según el Diccionario de la Real Academia Española (9), la cosa o dinero que se entrega a otra persona para que lo use y después lo devuelva. Dicho préstamo puede ser de una cosa específica, *el comodato*, o bien, de una cosa fungible. Son fungibles las cosas que pueden sustituirse por otras de la misma categoría. Es decir, las que no se toman en consideración individualmente, sino en cantidad, peso o por número de medida. Tal es el caso del dinero.

Muy distinta es la esencia del *contrato de depósito*, en donde la disponibilidad de la cosa no se transmite. En efecto, el contrato de depósito es un contrato de buena fe por el que una persona –depositante- entrega a otra –depositario- una cosa mueble, para que la guarde, custodie y se la restituya en cualquier momento. La obligación del depositante es, aparte de entregar la cosa, retribuir los gastos del depósito al que lo recibe. La obligación del depositante es la de guardar y custodiar la cosa recibida, y restituirla de inmediato al depositante tan pronto como éste se la pida.

El siguiente cuadro es sumamente ilustrativo sobre las diferencias existentes entre ambos contratos (10):

DIFERENCIAS ESENCIALES ENTRE
DOS CONTRATOS RADICALMENTE DISTINTOS

Depósito Irregular de Dinero	Préstamo de Dinero
De contenido Económico	
1. No se cambian bienes presentes por bienes futuros.	1. Sí se cambian bienes presente por bienes futuros
2. Existe una disponibilidad completa y continua a favor del depositante.	2. La disponibilidad se traslada enteramente al prestatario y la pierde el prestamista
3. No hay intereses, pues no se cambian bienes presentes por bienes futuros	3. Hay intereses, pues hay intercambio de bienes presentes por bienes futuros
De contenido Jurídico	
1. El elemento esencial es la *custodia* o guarda del *tantundem* que constituye la motivación básica del depositante.	1. El elemento esencial es el traslado de la disponibilidad de los bienes presentes a favor del prestatario.
2. No existe plazo de devolución, sino que el contrato "es a la vista".	2. El contrato exige fijar un plazo para devolver lo prestado y calcular y pagar los intereses.
3. La obligación del depositario es mantener en todo momento el *tantundem* a disposición del depositante (100 % de coeficiente de caja).	3. La obligación del prestatario es devolver el *tantundem* transcurrido el plazo, abonando además los intereses pactados.

(9) Diccionario de la Real Academia Española, Espasa Calpe, Madrid 1992, pág. 1179, acepción primera del término "prestar".
(10) El cuadro es una copia del que se expone en el libro de Jesús Huerta de Soto, 1998, *"Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos"*, Cap. 1: *"Naturaleza jurídica del contrato de depósito irregular de dinero"*, pág. 23.

Vocabulario
Tantundem: es una palabra latina que indica la obligación de una persona a restituir cuanto se le haya prestado en la misma cantidad, especie y calidad.

Resumiendo, debemos comprender que en el caso de los depósitos a la vista el elemento esencial es la *custodia del dinero*. El banco o prestatario no puede hacer uso de ese dinero y prestarlo a otra persona por la sencilla razón de que no posee la propiedad de dicho dinero. Distinto es el caso del mal-llamado depósito a plazo o contrato de préstamo, en donde el elemento esencial es el traslado de la disponibilidad de los bienes presentes a favor del prestatario. En este caso el banco puede hacer uso del dinero, prestándolo por ejemplo a una tasa de interés mayor que la que pagará al depositante, pero por supuesto con la obligación y el compromiso de devolver el dinero en el plazo acordado.

El punto central sobre esta distinción, es comprender que en la medida que el banco o el prestatario preste el dinero recibido como *depósito a la vista*, lo que estará haciendo es generar una "*doble disponibilidad del dinero*", ya que el mismo será propiedad tanto de quien hizo el depósito original como de quien recibió el préstamo por parte del banco.

En este caso, el banco está *creando dinero de la nada*, o en otras palabras *creando medios fiduciarios*. Es lo que los economistas conocen como *expansión secundaria de dinero*, o lo que el mismo Lord Keynes llamó *efecto multiplicador*, temas que trataremos hacia el final del capítulo.

Vocabulario
La palabra fiduciario significa "que depende del crédito o la confianza que merezca". La moneda fiduciaria es aquella "que representa un valor que intrínsecamente no tiene".

El creciente rol del Estado sobre el Sistema Monetario

En el apartado previo explicamos que en un determinado momento de la historia económica el mercado percibió que resultaría práctico acuñar el dinero en forma de monedas, sellando su pureza, el peso del metal y el nombre de la casa emisora. En este contexto, la función del Estado se limitaba a controlar o más bien, reprimir y castigar el fraude.

Pero con el tiempo, gradualmente, el Estado comenzó a extender su *mano visible* sobre la moneda. En algunos casos los gobiernos establecieron oficialmente el patrón oro, eliminando la posibilidad del proceso competitivo que implicaba la acuñación privada. Así ocurrió por ejemplo, en la Primera Conferencia de Génova, en 1445. El monopolio de la acuñación sentó las bases para que se produjeran "recortes" oficiales en las monedas, al tiempo que se decretaba el *curso forzoso* de las mismas, lo cual significaba una sustracción de recursos a los ciudadanos y la consecuente distorsión en los precios relativos, como veremos al estudiar el proceso inflacionario.

Vocabulario
Curso forzoso: según el Diccionario de la Real Academia Española es "la obligación impuesta por el Gobierno de aceptar con fuerza liberatoria de pago monedas sin valor intrínseco apreciable, títulos del Estado o billetes de banco". En nuestro caso, se refiere a la decisión de un gobierno de obligar a que todos los intercambios se realicen en la moneda que el gobierno decide, generalmente la que el mismo gobierno emite.

Convertibilidad: condición de las monedas susceptibles de ser cambiadas libremente por oro o por otra moneda más generalmente aceptada en los mercados mundiales.

Generalmente, el paso siguiente era imponer el *monopolio de la convertibilidad*. Esto significaba instalar organismos estatales de conversión con la función de aceptar metálico en depósito y emitir los correspondientes recibos. Esos recibos, a su vez, podían ser depositados en las casas de depósito o bancos privados.

Con el monopolio de la acuñación y la convertibilidad, y en un contexto de *curso forzoso*, apareció la posibilidad de que los gobiernos emitieran recibos sin el correspondiente metálico, a los efectos de financiar el gasto público, evitando así la necesidad de recurrir a impuestos propiamente dichos. Fue allí que el gobierno obtuvo el control absoluto del dinero. Explica Hans Sennholz (11), un especialista en el tópico en estudio:

"Mientras los gobiernos tuvieron que pagar en moneda mercancía, la política inflacionaria se limitó a los sistemas primitivos de envilecimiento de las monedas metálicas. Pero al surgir el papel moneda y los depósitos a la vista, el poder del gobierno aumentó en gran medida y el alcance de la inflación se extendió notablemente. Al principio se procuró que la gente se familiarizara con el papel moneda como sustituto de la verdadera moneda, que era el oro o la plata. El gobierno procedió luego a retirar las monedas preciosas de las manos de los tenedores

(11) Sennholz, Hans F., *"Tiempos de Inflación"*, Centros de Estudios Sobre la Libertad, Buenos Aires, Argentina, 1979, 1983, págs. 48-49.

individuales y a concentrarlas en su tesoro o banco central reemplazando, de este modo, el clásico patrón oro amonedado por un patrón oro en lingotes. Y, finalmente, cuando el público se acostumbró a los billetes, el gobierno pudo negarse a toda solicitud de conversión y establecer su propio patrón artificioso. Se había logrado remover de ese modo todas las trabas que se oponían a la inflación".

El paso final de la *expropiación del dinero* y el pasaje a lo que Jacques Rueff denominó "la era de la inflación" (12), fue el 15 de agosto de 1971, cuando el presidente norteamericano Nixon suspende los pagos internacionales en oro. Cuando un banco central ha expandido desesperadamente su política monetaria dentro del país y en el extranjero le resulta imposible responder a la conversión de los recibos o papel moneda en metálico. Por ello recurre comúnmente a la *suspensión temporaria de la convertibilidad.*

Dicha política inflacionaria, durante el siglo XIX fue generada por la autoridad monetaria conocida como *"Sistema de Banca Central"*. Es el objetivo del capítulo 9 de este libro el estudiar las consecuencias teóricas de sus políticas inflacionarias e indagar sobre las causas de los ciclos económicos. Sin embargo, a continuación estudiaremos detalladamente la evolución del sistema bancario desde la etapa de los griegos hasta la actualidad. Observaremos allí, que las corridas bancarias, devaluaciones y "corralitos" no son hechos exclusivos de la década pasada sino que han ocurrido a lo largo de toda la historia económica.

Breve historia del Sistema Bancario y el origen del Sistema de la Banca Central

Ilustraremos en este apartado la evolución del sistema bancario. Cómo, a lo largo de la historia, los banqueros con los sucesivos gobiernos como cómplices, han violado permanentemente los principios tradicionales del derecho en el depósito irregular provocando crisis económicas y corridas bancarias.

La banca en Grecia

En la antigua Grecia los templos actúan como bancos que prestan dinero a monarcas y particulares. El templo, por cuestiones religiosas, y custodiado por una milicia propia, se considera inviolable resultando en el refugio más seguro.

(12) Jacques Rueff, *"The Age of Inflation"*, Henry Regnery Company, Chicago, 1964.

Raymond Bogaert, citado por Jesús Huerta de Soto (1998, pág. 44) se ha referido a las crisis periódicas que afectaban a la banca en la Grecia clásica y en concreto a las recesiones económicas y financieras que se produjeron en los años 377-376 A.C. y poco después en el 371 A.C.. Allí quebraron los banqueros Timodeno, Sosínomo y Aristolocos, entre otros, y que aunque tuvieron como detonantes el ataque de Esparta primero y la victoria de Tebas después, surgieron tras un claro proceso de expansión inflacionaria en el que los bancos fraudulentos jugaron un papel protagonista. También está documentada la crisis que se produjo en Efeso tras la revuelta contra Mitrídates, y que motivó que las autoridades concedieran el *primer privilegio expreso a la banca* que consta históricamente, en virtud del cual se estableció una moratoria de diez años para la devolución de los depósitos (13).

En el mundo helenístico, en concreto en el Egipto de los Ptolomeos, aparece el *primer banco estatal*. En efecto, los Ptolomeos advirtieron que los banqueros privados obtenían importantes ingresos mediante el ejercicio de su actividad, por lo que decidieron, en vez de controlar e impedir la actividad bancaria fraudulenta de los banqueros privados, constituir un banco público que se aprovechara de la misma con todo el "prestigio" del Estado. Aunque el banco estatal no se constituyó con carácter monopolista, pues siguieron existiendo bancos privados, la mayor parte de ellos en manos de banqueros griegos, la actividad del banco público llegó a ser muy importante con la prosperidad de Egipto.

De acuerdo con Rostovtzeff, citado también por Huerta de Soto (1998, pág. 45) los banqueros aceptaban depósitos de distinta clase, ya fuera a la vista, o ya fuera a plazo y sujetos al pago de un interés. Estos últimos se invertían, en teoría, en operaciones de crédito de distintos tipos: préstamos con garantía colateral o hipotecas. Los bancos privados guardaban en depósito el dinero de sus clientes y a su vez depositaban su propio dinero en el banco del Estado.

La principal novedad del banco de Egipto fue su *centralización*, es decir, la creación de un banco central del Estado de Alejandría, con sucursales en las capitales de provincia y en los pueblos más importantes, de manera que los bancos particulares, cuando existían, jugaban un papel secundario en la vida económica del país. De acuerdo con Rostovtzeff, este banco custodiaba el dinero recaudado en forma de

(13) Véase Raymont Bogaert, *"Banques et banquiers dans les cités grecques"*, A. W. Sijthoff, Leyden, Holanda, 1968, págs. 391.393.

impuestos y también aceptaba fondos privados y depósitos de clientes particulares, invirtiendo en beneficio del Estado los fondos que no se gastaban.

El sistema bancario helenístico no desapareció con el gobierno de los Ptolomeos, sino que se conservó con pequeñas modificaciones durante la administración romana de Egipto. De hecho, esta organización centralizada de la banca ptolomeica no dejó de influir en el propio Imperio Romano.

La banca en Roma

Carecemos de documentos sobre la actividad bancaria romana. Sin embargo, conocemos a través del derecho romano que la institución bancaria y del depósito irregular de dinero estaba muy desarrollada.

Sobre las causas de la caída del Imperio Romano, Huerta de Soto (14) manifiesta:

"La desintegración económica y social del Imperio Romano, resultado de las políticas inflacionistas de los emperadores que disminuyeron el poder adquisitivo de la moneda, y de la fijación de precios máximos para los productos de primera necesidad, que determinaron su escasez generalizada, la ruina de los comerciantes y la desaparición de los flujos comerciales entre las diferentes zonas del Imperio, acabó igualmente con el negocio de los banqueros, la mayor parte de los cuales se arruinaron en las sucesivas crisis económicas que tuvieron lugar en los siglos III y IV de nuestra era".

En el mismo sentido, explica Ludwig von Mises (1949, págs. 907-908):

"El desastre final sobrevino cuando, ante los disturbios sociales de los siglos III y IV, los emperadores se lanzaron a rebajar y envilecer el valor de la moneda. Tales prácticas inflacionarias, unidas a unos congelados precios máximos, paralizaron definitivamente la producción y el comercio de los artículos básicos, desintegrando toda la organización económica. (...) Ningún romano, sin embargo, fue capaz de comprender que la decadencia del Imperio era consecuencia de la injerencia estatal en los precios y del envilecimiento de la moneda.

(14) Huerta de Soto, Jesús, "Dinero, crédito bancario y ciclos económicos", 2da edición, Unión Editorial, Madrid, España, 2002, 1998, pág. 50.

Esta descomposición social y económica, explica Huerta de Soto, pretendió atajarse con más dosis de coacción e intervencionismo estatal, que aceleraron aún más el proceso generalizado de descomposición que hizo posible que los bárbaros, que desde hacía siglos venían siendo contenidos y derrotados por las legiones romanas en la frontera, terminaran arrasando y conquistando lo que no eran ya sino despojos del antiguo y floreciente Imperio Romano. La caída del mundo clásico romano inicia el largo período de la Edad Media, y habrá que esperar casi ochocientos años para que, de nuevo, se redescubra el negocio bancario en las ciudades italianas de la Baja Edad Media.

La banca en la Edad Media

La caída del Imperio Romano provocó la feudalización de las relaciones económicas y sociales y la destrucción de la mayor parte de los flujos comerciales. La enorme contracción del comercio y de la división del trabajo supuso durante varios siglos un golpe definitivo para la actividad bancaria en particular y para las financieras en general. Solamente los monasterios, como centros de florecimiento cultural y económico dotados de una mayor seguridad, sirvieron como medios de custodia y guarda de recursos económicos, para lo cual cobraban derechos de custodia.

Hubo que esperar hasta fines del siglo XI y comienzos del siglo XII para observar nuevamente cierto resurgimiento comercial y mercantil, principalmente en torno a Venecia y las ciudades italianas del Adriático, Pisa y después Florencia, que se especializaron en el comercio con Constantinopla y Oriente. La prosperidad de estas ciudades llevó a que tuvieran un importante desarrollo financiero y a que volvieran a resurgir los bancos. Se reproduce así el esquema que ya estudiamos para el mundo clásico. En efecto, en un principio los banqueros cumplen los principios jurídicos heredados de Roma y que estudiamos al diferenciar los depósitos de los préstamos, desarrollando su actividad correctamente desde el punto de vista jurídico y no haciendo uso indebido del dinero que les era depositado a la vista en guarda o custodia. Solamente el dinero que les era entregado en forma de préstamo o mutuo (es decir, como "depósito a plazo") era objeto de uso o préstamo por parte de los banqueros mientras duraba el plazo pactado.

Charles P. Kindleberger, explica en su "Historia financiera de Europa" que:

"Al menos en teoría (en la Edad Media) los primeros bancos de depósito no eran bancos de descuento ni de préstamo. No crearon dinero, sino que utilizaban un sistema de reservas del 100 por cien, tal como algunos monetaristas de hoy querrían ver establecerse" (15).

Posteriormente y de forma paulatina, los banqueros, de nuevo, vuelven a ser tentados a usar en beneficio propio el dinero que les había sido depositado a la vista, surgiendo así otra vez, de manera fraudulenta, el negocio bancario con reserva fraccionaria.

Los poderes públicos en general, no son capaces de controlar y hacer cumplir los principios del derecho y, en muchas circunstancias, incluso conceden privilegios y licencias para que los banqueros actúen de esta manera irregular. Tal es el caso que señala Usher en la Génova del Siglo XII, explicando que "las autoridades terminan concediendo un privilegio (*ius privilegium*) en forma de licencia gubernativa mediante la cual se consiente que los bancos operen con un coeficiente de reserva fraccionaria" (16).

En el siglo XIV obtenemos en Florencia, otro ejemplo de violación de los principios jurídicos del contrato de depósito. Durante comienzos de este siglo, los banqueros empezaron a disponer fraudulentamente de parte del dinero depositado a la vista y, por tanto, a crear de la nada y de forma expansiva un importante volumen de crédito. Por tanto, explica Huerta de Soto (1998, pág. 60) "no es de extrañar que, tras una etapa de *boom* económico artificial, que tuvo su origen en el creación de medios de pago en forma de expansión crediticia, llegará inexorablemente una profunda recesión, cuyo detonante fue no sólo la retirada masiva de fondos por parte de los príncipes napolitanos, sino también la imposibilidad que se encontró Inglaterra de devolver sus préstamos, y la caída masiva del precio de los títulos de la deuda pública del gobierno de Florencia, que se habían financiado especulativamente con los nuevos préstamos creados de la nada por los bancos florentinos. Se produjo así una generalizada crisis de confianza que hizo que todos los bancos mencionados quebraran entre 1341 a 1346".

(15) Kindleberger, Charles P., *"Historia financiera de Europa"*, traducido al español por Antonio Menduiña y Juan Tudores, con la colaboración de Jordi Beltrán y Lidia Lumpuy, y publicada por Editorial Crítica, Barcelona, 1988, pág. 68.
(16) A. P. Usher, *"The Early History of Deposit Banking in Mediterranean Europe"*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, pág. 63.

Artículo publicado en la revista Apertura

EL DESTINO DE LOS TEMPLARIOS

Martín Krause

¿Recuerda Ud. cuando no hace más muy poco tiempo se escuchaba decir que el sistema bancario argentino era muy sólido? Es más, se sostenía que era uno de los sistemas más sólidos del mundo, dado que se cumplían aquí requisitos aún más rigurosos de los que predominan internacionalmente.

Bastaron un par de semanas para que ése sistema se encontrara al borde del colapso, sumando una más a las instituciones que terminan seriamente deterioradas o prácticamente destruidas en vorágine de la crisis argentina. En la tarde del viernes 30 de noviembre la perspectiva era el colapso generalizado de los bancos en su apertura del siguiente lunes, con lo cual quedaba demostrado que no hay solidez del sistema bancario que resista una corrida suficientemente grande, a menos que cuenten con un encaje del cien por ciento de sus depósitos (en la práctica esto significaría que todo el dinero en cuenta corriente se mantiene en caja y los fondos recibidos a plazo se prestan en los mismos plazos en que se reciben) o que los bancos cuenten con el respaldo suficiente que puedan obtener tanto sea como aportes de capital, líneas de crédito o seguros, una forma indirecta de alcanzar el encaje completo.

Ante la desesperada situación, el gobierno recurrió a profundas restricciones al derecho de propiedad, alterando la disponibilidad de los recursos por parte de sus propietarios. Muchos consideran que hacer esto era inevitable para evitar la hemorragia que desangraba al sistema; pero en el fárrago de la discusión nos olvidamos que fueron ciertas decisiones gubernamentales anteriores las que abrieron las compuertas. Y es que la decisión del Banco Central de poner un techo a las tasas de interés hizo que los bancos no tuvieran ya tasas suficientes para ofrecer a quienes buscaban irse del sistema.

El fenómeno resulta claro: si el techo impuesto a la tasa da como resultado que se puede obtener un rendimiento similar tanto en el banco A, que no brinda mucho confianza, como en el banco B, que parece mucho más fuerte, entonces obviamente el banco A comienza a per-

der depósitos. Estos bancos deben hacer frente a sus clientes en las ventanillas y demandan préstamos a los bancos tipo B. Pero resulta que éstos mismos están sufriendo un proceso de salida de grandes depositantes a quienes el riesgo país ahuyenta. Mantener a esos depositantes requeriría pagar tasas elevadas que ni ellos ahora tenían permitido pagar. Resultado: todos pierden depósitos y las tasas de préstamos entre bancos se disparan a las nubes.

Implementadas las nuevas medidas, incluso los bancos parecen aceptarlas como un mal menor: por lo menos se frena la estampida.

Pan para hoy, hambre para mañana

Como toda medida que restringe la salida, si bien puede que ésta reduzca su velocidad, por cierto que lo que se cierra por completo es la entrada, nadie va ahora a llevar sus ahorros al sistema bancario. El panorama, entonces, luce de la siguiente forma: la hemorragia continuará, aunque más lentamente, pero el "stock" de sangre será cada vez menor. La anemia del sistema llevará a su lenta agonía, por lo que la promesa de que estas restricciones sólo duran 90 días es de muy sospechoso cumplimiento, teniendo en cuenta, además, que el decreto presidencial no establece ninguna fecha sino que tan sólo dice que el Banco Central podrá "disminuir las restricciones...cuando los saldos de los depósitos totales del sistema financiero aumenten respecto de los niveles de cierre del día 30 de septiembre de 2001 y las tasas de interés a las que se realicen las diferentes transacciones sean, a su juicio, normales". Dadas las condiciones de desconfianza que nuestro mismo gobierno genera, incluyendo estas mismas medidas que golpean a ahorristas y depositantes, esto bien puede ser mucho más lejano...o nunca.

Si se toma en cuenta, además, que los bancos fueron "amablemente" invitados a participar en un canje voluntario ante la amenaza del default sobre los títulos en su poder, pareciera que el sistema bancario argentino se encaminara hacia un futuro como el del pasado que dio origen a las instituciones bancarias.

El origen de los bancos

Aún hoy subsisten en muchos países de Europa, las ruinas de las fortificaciones de los Caballeros del Templo, más conocidos como Templarios. Esta orden religiosa de caballeros fue fundada alrededor del

año 1118 en Jerusalén por los cruzados. Su nombre completo era Orden Militar de los Caballeros del Templo de Salomón y sus miembros dedicaban sus vidas a servir a la Iglesia y, en particular, liberar la Tierra Santa de los "infieles". En busca de tal objetivo se convirtieron en la primer institución bancaria de la historia, operando internacionalmente por unos doscientos años.

Los Templarios reclutaban jóvenes nobles que no heredaban títulos o riqueza por no ser primogénitos. Vivían cerca de las ruinas del Templo de Salomón y asumieron como su especial obligación mantener la seguridad de los caminos que llevaban a la Tierra Santa.

Observaban normas muy estrictas, una dieta rigurosa, y los hombres casados podían sumarse a la misma pero debían ser castos desde ese momento; no se podía ni besar a una mujer por más que fuera una hermana. Sólo los solteros vírgenes podían usar la tradicional túnica blanca con una cruz roja.

Mantenían un estricto código de batalla que virtualmente prohibía la rendición o la derrota, por lo que se convirtieron en temidos combatientes.

Aunque creada en la estricta pobreza, una serie de bulas papales le otorgó el derecho de retener los bienes capturados a los Musulmanes en la Cruzadas, también podían aceptar donaciones y legados. Con esos recursos fueron construyendo una poderosa serie de fortalezas que permitieran cumplir su objetivo de mantener abiertos los caminos. Esas fortalezas se convirtieron en los lugares más seguros para depositar valores y la bravura de sus combatientes los convirtió en el mejor servicio de transporte de valores, algo que ellos ya hacían para sí con destino a Jerusalén.

Poco tiempo transcurrió para que un caballero francés pudiera depositar oro con los Templarios en París y oro se pagara a un acreedor en otra parte de Europa: los servicios bancarios y cambiarios habían nacido.

Posteriormente los Templarios comenzaron a prestar dinero a los soberanos e incluso administraban sus bienes cuando éstos partían hacia las Cruzadas: Felipe II de Francia dejó en sus manos la recolección de impuestos mientras partía como cruzado. La casa central en París era ya uno de los principales Tesoros de Europa, la orden ocupaba

unas 7000 personas y poseía 870 castillos y casas desde Inglaterra hasta Palestina.

Pese a su pobreza individual, los Templarios se convirtieron en una orden poderosa fuera del control de ningún país o rey. Eran un blanco atractivo.

En 1295 Felipe IV de Francia, irónicamente conocido como Felipe el Justo, quitó a los Templarios el manejo de sus finanzas e instaló su propio Tesoro en el Louvre. Sus desesperadas necesidades financieras lo llevaron a reducir el contenido de plata de la moneda y a endeudarse con judíos y lombardos. La deuda lo agobiaba.

Y resultaba claro dónde estaba la riqueza que le hacía falta. En 1307 emitió una orden secreta que comenzaba denunciando a la Orden en estos términos: "Algo repudiable, lamentable, horrible para contemplar, terrible para escuchar, un crimen detestable, un mal execrable, una tarea abominable, una desgracia detestable, algo casi inhumano, en verdad separado de toda humanidad...".

El 12 de mayo de 1310 soldados franceses capturaron a 54 prominentes figuras de la Orden y los quemaron vivos, arrestaron también al Gran Maestro Jacques de Molay y a Geoffroi de Charney, quemados vivos cuatro años más tarde, el 18 de Marzo de 1314.

Ese fue el final de la primer institución bancaria del mundo y su relación con el poder de turno. El ataque a la orden destruyó este incipiente sistema financiero, el cual comenzaría a resurgir lentamente en aquellas ciudades italianas que garantizaban el respeto a la propiedad y el cumplimiento de los contratos.

Sin barreras

Cualquier sociedad en la cual el poder se apropia de los recursos de otros a su voluntad convierte a la convivencia pacífica en la selva. En tales circunstancias pensar en progreso, inversión, crecimiento, puestos de trabajo, es vano e inútil, la cooperación social sucumbe y sin dicha cooperación se pierden los beneficios de la división del trabajo y de la vida en sociedad. El resultado es la pobreza y la economía subterránea. El paquete de medidas de emergencia ha sido presentado también como un ataque a la economía informal. Pues toda

violación de derechos es el origen de la informalidad ya que los abusados huyen para proteger sus recursos. El jardinero o la empleada doméstica tendrán problemas para cobrar y algunos de ellos se blanquearán pero esto ni se compara con la nueva informalidad generada en la intermediación financiera y cambiaria.

Todos sabemos qué es el derecho de propiedad. Comprendemos fácilmente que se trata del derecho a decidir sobre el destino de un recurso determinado y excluir de todo uso no acordado a terceros. Pensemos en nuestras casas, el derecho el propiedad es el que nos permite usarla como estimemos conveniente, recibir a quienes queramos recibir e impedir que otros que no han sido invitados hagan uso de la misma. El derecho de propiedad protege nuestros recursos de potenciales usos y abusos de terceros.

Pero más importante aún es que el derecho de propiedad es una barrera contra el abuso del poder. Históricamente ha sido una bandera enarbolada en la lucha contra la tiranía. La propiedad era aquél lugar donde el mismo poder no podía penetrar. Incluso John Locke, el filósofo inglés, asociaba lo que ahora llamamos "derechos humanos" a este derecho básico ya que nuestra primera propiedad es nuestro propio cuerpo.

Como soy propietario de mi cuerpo tengo derecho a los resultados de usarlo, al fruto de mi trabajo; como soy propietario de mi cerebro tengo derecho a mis ideas o mi religión. Quien restringe mi capacidad de ejercer la fuerza de trabajo o la libre expresión de mis ideas o culto, viola en esencia un derecho de propiedad.

Este derecho es la barrera contra los Felipe IV. No es de extrañar que aquellas sociedades donde ese derecho ha sido respetado, los derechos humanos y el progreso han caminado de la mano, mientras que donde se han violado la pobreza y la prisión han sido compañeros de ruta.

Siempre habrá una emergencia que justifique la violación de ese derecho. Esto puede ocurrir no solamente con la expropiación sino también con la abusiva exacción fiscal o con las limitaciones al uso y disposición de los bienes. Suele presentarse el argumento de que esa violación de este derecho es necesaria para salvar algún valor de mayor importancia. Se pierde entonces de vista que ése es el valor

más importante a proteger. No es que hay que violarlo por la emergencia, la emergencia "es" que se lo viole.

Y siempre cuando se violen derechos se señalará a un culpable, acusado de originar esa emergencia. En el siglo XIV fueron los Templarios, en otro momento fue la "sinarquía internacional", ahora son los "fondos buitres".

El Banco de Amsterdam y el coeficiente de caja del 100 por cien

El Banco de Amsterdam nace en 1609 luego de una etapa de sucesivas quiebras y corridas bancarias, bajo un contexto de gran confusión monetaria y ejercicio fraudulento de la actividad bancaria. Con la finalidad de acabar con este estado de cosas y ordenar las relaciones financieras, este banco se crea con una especial peculiaridad: desde su fundación, se basó en el cumplimiento estricto de los principios universales del derecho en relación con el depósito irregular de dinero; y en concreto, en el principio de que en el contrato de depósito irregular de dinero la obligación del banco depositario consiste en mantener constantemente la disponibilidad del *tantundem* a favor del depositante, es decir, en mantener en todo momento un coeficiente de caja del 100 por cien en relación con los depósitos recibidos "a la vista".

Durante un período muy prolongado de tiempo, superior a los ciento cincuenta años, el Banco de Amsterdam cumplió con esmero su compromiso fundacional. Tomemos por caso el siglo XVIII: en 1721-1722, existían veintiocho millones de florines de depósitos y la cifra de stock de dinero en metálico era muy próxima, casi de veintisiete millones.

Este alto nivel de depósitos del Banco de Amsterdam se debió, entre otras razones, a que el mismo sirvió de refugio a los capitales que huyeron de las políticas inflacionarias que el sistema de John Law había generado en la Francia de los años veinte del siglo XVIII.

El mantener un coeficiente del 100 por cien, incluso le permitió sobrellevar graves crisis. Tal fue el caso de 1672 ante el pánico que despertó en Holanda la amenaza francesa, donde este banco hizo frente a la retirada de hasta el último florín de depósito cuya devolución se solicitó en forma de dinero metálico. En aquel momento otros bancos como el Rótterdam y el Middelburgo, que no respetaban los mismos principios que el banco de Amsterdam, se vieron obligados a suspender pagos. Este hecho aseguró al banco de Amsterdam una confianza creciente y definitiva en su solidez.

Así este banco no limitaba su acción a la utilidad particular de los negociantes de esta ciudad; Europa entera le debía una mayor estabilidad en los precios, un equilibrio en los intercambios y una proporción más constante entre los dos metales que hacen las veces de moneda.

Una muestra del enorme prestigio que tenía el banco de Amsterdam, no sólo entre los comerciantes sino también entre los expertos e intelectuales, es la referencia explícita que al mismo hace David Hume en su ensayo *Of Money* (1752). En él David Hume se manifiesta contrario al papel-moneda, y considera que la única política financiera solvente es aquella que obliga a que los bancos mantengan un 100 por cien de coeficiente de caja, en consonancia con las exigencias de los principios tradicionales del derecho sobre el depósito irregular del dinero. A su vez, Hume parece recalcar que su modelo ideal de banca era aquel practicado por el Banco de Amsterdam (17).

Aunque existen indicios de que ya a partir de finales de los años setenta del siglo XVIII el Banco de Amsterdam empezó a violar los principios en los que se había fundado, todavía en 1776 Adam Smith, en su *Riqueza de las Naciones*, afirmaba que "el Banco de Amsterdam asegura no prestar parte alguna de lo que se le deposita, sino que por cada chelín que registra como crédito en sus libros, mantiene en sus depósitos el valor de un chelín, bien en dinero, bien en oro. Que mantenga en sus depósitos todo el dinero y oro que corresponde a recibos en vigor, el cual se le puede exigir en todo momento y que, en realidad sale de él y vuelve de nuevo de forma continua, no se puede dudar... En Amsterdam,

(17) Las aportaciones de David Hume, 1711-1776, en materia monetaria se encuentran incluidas en tres breves pero densos y muy lúcidos ensayos titulados respectivamente, *"Of Money"*, *"On Interest"*, y *"Of the Balance of Trade"*. Hume tiene el mérito de haber destruido teóricamente las falacias mercantilistas de las teorías de John Law, al haber demostrado que la cantidad de dinero en circulación es irrelevante desde el punto de vista de la actividad económica. Sobre este punto, Hume se adelanta a la *Teoría cuantitativa del dinero* que defienden los monetaristas al explicar que es indiferente el volumen de dinero en circulación, y éste en última instancia, tan sólo determinará, tal y como establece la teoría cuantitativa, que en general los precios sean nominalmente más alto o más bajos. En su obra "Of Interest" (pág. 299), Hume para explicar su punto, utiliza un ejemplo muy parecido al del *helicóptero* de Milton Friedman, al afirmar: "Supongamos que, por un milagro, cada hombre de Gran Bretaña se encontrase con cinco libras de más introducidas en su bolsillo durante la noche. Esto más que doblaría la totalidad del dinero que actualmente circula en el reino. Sin embargo, al día siguiente, no habría ni más prestamistas ni se produciría ninguna variación en el interés".

no hay dogma de fe mejor establecido que el de que por cada chelín que circula como dinero bancario, se encuentra un chelín en oro o plata que le corresponde en el tesoro del banco".

Como prueba adicional de que el Banco de Amsterdam mantenía un coeficiente de caja del 100 por cien, Adam Smith menciona la anécdota de que alguna de las monedas que se habían retirado del mismo aparecían dañadas por el fuego que afectó al edificio del banco poco después de haber sido creado en 1609, lo que indica que esas monedas se habían conservado en el banco durante más de ciento cincuenta años.

Finalmente, Adam Smith indica la fuente de ingresos del banco, originados en la apertura de la cuenta, los derechos de custodia o las ganancias por el cambio de moneda. Desafortunadamente, en la década de los ochenta del siglo XVIII el Banco de Amsterdam empezó ya a violar sistemáticamente los principios jurídicos en los que había sido fundado, y está demostrado que a partir de la cuarta guerra angloholandesa el coeficiente de caja se redujo ostensiblemente, cuando la ciudad de Amsterdam exigió que el banco le prestara gran parte de sus depósitos para hacer frente al creciente gasto público. Así, en esa fecha, contra veinte millones de depósitos, la cifra de metales preciosos que estaban en caja no superaba los cuatro millones, con lo cual vemos que, aparte de violarse el principio esencial de la custodia sobre el que se había fundado el banco y había vivido durante más de ciento setenta años, el coeficiente de caja se había reducido del 100 por cien a menos del 25 por ciento. Ello supuso la desaparición definitiva del antiguo prestigio del Banco de Amsterdam; a partir de esa fecha se produjo una disminución paulatina de los depósitos, hasta que en 1820 éstos no alcanzaron ni siquiera los ciento cuarenta mil florines (18).

Con la desaparición del Banco de Amsterdam como el último banco con un coeficiente de caja del 100 por cien, desaparecen en la historia los últimos intentos de establecer bancos sobre la base de los principios generales del derecho y la primacía financiera de Amsterdam es sustituida por el sistema financiero basado en la expansión de créditos, depósitos y papel moneda, mucho más inestable e insolvente, que se había desarrollado en el Reino Unido.

El Banco de Estocolmo (Riksbank), que empezó a funcionar en el año 1656 intentó imitar al Banco de Amsterdam pero no logró su objetivo. Aquel, estaba dividido en dos departamentos, uno dedicado a la custodia de depósitos con un 100 por cien de coeficiente que seguía el modelo del Banco de Amsterdam, y otro departamento dedicado al préstamo. Aunque se suponía que ambos habían de operar independientemente, en la práctica la separación sólo se daba sobre el papel y pronto el Banco de Estocolmo dejó de actuar siguiendo los principios tradicionales del Banco de Amsterdam. Este banco fue absorbido por el Estado sueco en 1668, convirtiéndose, por tanto, en el primer banco estatal del mundo moderno. Además, el banco no sólo violó los principios tradicionales del depósito que se venían cumpliendo en Amsterdam, sino que inició de manera sistemática una nueva actividad fraudulenta: la emisión de billetes de banco y el "negocio" bancario consistente en la emisión de billetes por un importe superior a los depósitos recibidos.

(18) Al respecto el Profesor Huerta de Soto cita el trabajo de Pierre Vilar, en *"Oro y moneda en la historia (1450-1920)"*, Editorial Ariel, Barcelona, 1972, pág. 293.

El Banco de Inglaterra y el surgimiento del banco central

El Banco de Inglaterra, creado en 1694, se convirtió en el modelo de banco central auspiciado por gobiernos con problemas fiscales. Justamente, el gobierno de William III y el parlamento, deseaban financiar la guerra con Francia pero tenían agotado el crédito y carecían de recursos fiscales genuinos.

Fue así que el Estado inglés cumplió el rol de garante de aquella institución, aportando las 1.200.000 libras que el banco utilizó como capital original. Dicho capital sin embargo, no fue constituido por dinero-metálico, sino en bonos del gobierno. En la medida que el gobierno inglés iba pagando su deuda, el banco podría acumular algo de metálico en forma de reserva.

Su objetivo primordial sería ayudar a la financiación del gasto público del Estado para lo cual contó con ciertos privilegios. Además de ayudar en el comentado aporte de su capital original, obtuvo por parte del Estado el monopolio de la responsabilidad limitada en Inglaterra y de ser la única persona jurídica que podía emitir billetes.

Originalmente entonces, el Banco de Inglaterra no poseía dinero metálico, sino bonos del gobierno. Esto lo llevo al invento de *banknotes*, o billetes bancarios. En lugar de entregar dinero-metálico por los documentos que descontaba, el Banco de Inglaterra entregaba sus propios billetes, que eran aceptados por los comerciantes porque el banco se comprometía a cambiarlos por metálico, además de que contaba con el mencionado respaldo por parte del gobierno.

Los billetes bancarios fueron populares y alcanzaron un alto nivel de aceptación. La autorización para que el banco siguiera operando iba siendo renovada siempre a cambio del compromiso de nuevos créditos para el gobierno. Sin embargo, esto necesariamente debía terminar.

El banco no pudo sostener la confianza que habían creado en los comerciantes y quienes en un principio aceptaban los billetes bancarios emitidos sin respaldo pasaron a reclamar el metálico. El incumplimiento sistemático de la obligación de custodia en relación con sus depósitos y la concesión de préstamos y adelantos a la hacienda pública hizo que el banco terminara suspendiendo pagos en 1797, casi 100 años después de su creación.

En este año, en que se prohibió al Banco el abono en metálico de los depósitos, se declaró que los billetes emitidos por el banco tendrían *curso forzoso* para el pago de los impuestos y la satisfacción de las deudas, y se intentó limitar los adelantos y préstamos del gobierno. A partir de esa fecha, estamos ya en los albores del sistema bancario moderno, todo él basado en un coeficiente de reserva fraccionaria y en la existencia de un banco central como prestamista de última instancia.

El Sistema Escocés y el Free Banking

Ni el Banco de Estocolmo, ni el Banco de Inglaterra lograron entonces sostener sus operaciones por un largo período de tiempo justamente porque no adoptaron los principios tradicionales del derecho de depósito irregular de dinero, lo que se traduce en la implementación de un coeficiente de caja del 100 por cien. Sin embargo, hubo un caso en la historia económica y bancaria que si bien no fue tan importante y representativo como el caso del Banco de Amsterdam, sí representó una alternativa a tomar en cuenta. Se trata del Sistema Escocés, representado por el *Bank of Scotland*, creado en 1695 y el *Royal Bank of Scotland*, creado en1727.

En esta etapa de la historia económica escocesa, su sistema bancario se encontraba bajo la ausencia de regulación y control del Estado, a la vez que no existía lo que hoy se conoce como *curso forzoso*. Existía allí plena libertad por parte de los bancos para operar bajo el coeficiente de reserva fraccionaria que creyeran conveniente y sostenible. Los bancos entonces, no contaban con la posibilidad de acceder a un prestamista de última instancia que saldría al rescate de la institución bancaria en caso de que no pudiera atender a la devolución de los depósitos. De esta manera, el sistema bancario se veía en la obligación de auto-controlarse. En la medida que el banco operara irresponsablemente, necesariamente llegaría un momento en el que no podría devolver los depósitos, destruyendo la confianza del público y consecuentemente, la vida del banco. En la medida que el banco operara responsablemente, construiría confianza, la cual le aseguraría mayor rentabilidad y una clientela sostenible en el tiempo.

Este sistema, se conoce hoy en la literatura económica como *free banking* (banca libre) o de competencia bancaria e hizo muy famoso y popular al sistema escocés. Los dos bancos mencionados se convirtieron en aquel período en dos de los receptores de depósitos más importantes de Europa y tenían sucursales en casi todas las ciudades de Escocia. Sin embargo, al no gozar de ningún privilegio florecieron una gran cantidad de otros bancos. Durante el período de apogeo, el *free banking escocés*, por el proceso competitivo que implicaba, llegó a contar con 29 entidades bancarias en 1826, que luego de varias fusiones se consolidó en 19 hacia 1845. En esos años no surgiría ningún banco central en Escocia, ni el Banco de Inglaterra prestaría servicios de banca central a los bancos escoceses.

Artículo publicado en la Revista Apertura

BANCA LIBRE: UN FUTURO POSIBLE DEL SISTEMA FINANCIERO ARGENTINO

Martín Krause

Ya está claro para todos que como resultado del "corralito" y la posterior devaluación más la pesificación de los depósitos el sistema financiero argentino ha quedado destruido y con muy pocas posibilidades de recuperación.

En la actualidad, los bancos son meros receptores de pagos de servicios y a su vez pagadores de jubilaciones, pero será prácticamente imposible que vuelvan a recibir los ahorros de los argentinos... si es que éstos vuelven a tener capacidad de producirlos. Por otro lado, en estos momentos ciertos servicios financieros resurgen en el mercado informal y a través de empresas que suelen contar con altas cantidades de dinero en efectivo: supermercados, compañías de transporte y otras.

Varias propuestas han sido presentadas para poder salir de esa mordaza que ata la actividad productiva argentina y garantiza la profundización de la presente recesión y si bien el futuro del sistema va a estar determinado por la forma en que esto se implemente, es importante comenzar a considerar cuál puede ser un sistema financiero viable en la Argentina futura.

Varios mitos han caído en la actual bancarrota argentina. Entre otros:

- Que los bancos estatales son sólidos y confiables. Precisamente uno de los motivos de la implementación del corralito ha sido que estos bancos caían como el mejor, y el estado no estaba en condiciones de "solventarlos".

- Que un sistema con apropiados encajes y requisitos mínimos de capital puede hacer frente a una corrida promedio contra el sistema. Pues no hay encaje fraccionario que resista una corrida promovida por la bancarrota del estado y su poder para llevarse a los bancos consigo.

- Que un sistema de conversión donde no hay política monetaria puede convivir con un cierto grado de garantía estatal y con la supervisión estatal de los bancos. La convertibilidad es incompatible con dicha supervisión estatal porque, como ha quedado demostrado, en caso de una corrida bancaria que supere los montos previstos para hacerle frente un banco central normal recurre a la emisión de dinero para superar una momentánea falta de liquidez, pero ésta imposibilidad de emitir, la cual era la verdadera ventaja de la convertibilidad, le impide hacerlo y actuar de tal forma. Nos encontrábamos, entonces, con un sistema donde no se había explicitado ningún tipo de supervisión privada y estricta responsabilidad de las partes en el cumplimiento de los contratos y tampoco había una cobertura estatal suficiente.

Esto ha hecho que un sistema bancario como el que normalmente tienen los países desarrollados (los que no están tampoco exentos de problemas, por supuesto) donde un banco central actúa como prestamista de última instancia y como supervisor de los bancos no sea posible para el futuro, ya que quien tendría que vigilar el sistema es precisamente quien lo ha destruido.

Siendo entonces que el estado argentino no puede proveer ni garantía ni supervisión confiable habrá que recurrir al único mecanismo que queda disponible: los mismos usuarios del sistema. Y de esto se trata lo que suele denominarse "banca libre".

En un sistema de esta naturaleza los bancos son enteramente privados y no existe ningún tipo de garantía que no sea la que el mismo banco privado quiera ofrecer a sus clientes: podría ser su trayectoria y prestigio, la garantía de que su casa matriz lo rescataría ante una corrida, la responsabilidad ilimitada de sus propietarios quienes podrían todos sus bienes como garantía para la restitución de los depósitos, el compromiso de que no invertirán los ahorros en deuda pública o de que prestarán los mismos en países que respeten el derecho de propiedad, existencias de metal, propiedades, o un encaje del 100% en todas sus operaciones.

Las relaciones entre los depositantes y los bancos se rigen estrictamente por el derecho comercial y ambas partes están obligadas a cumplir los contratos establecidos a falta de lo cual el damnificado puede recurrir a la justicia. No existirían en este caso ni impedimentos por parte del gobierno para que un banco devuelva los depósitos ni excusas para que alguno de estos no lo haga.

Si la solidez y la garantía de recuperar el dinero depositado son de importancia para los ahorristas los bancos que mejor la ofrezcan prosperarían y los que no perderían "market share" hasta desaparecer.

¿Tendrían un prestamista de última instancia? Pues podría ser su casa matriz, préstamos garantizados con otros bancos locales o del exterior e incluso podrían emitir substitutos de dinero. En este último caso, si bien tal emisión los ayudaría a afrontar problemas coyunturales de liquidez por cierto la emisión excesiva de estos substitutos tendría el mismo resultado que cuando el gobierno emite: los billetes de ese banco comenzarían a perder valor y volverían rápidamente al banco emisor demandando hacer efectivo el respaldo que el banco haya ofrecido por los mismos.

Esta propuesta fue formulada oportunamente por el premio Nobel en Economía 1974, Friedrich A. Von Hayek en dos trabajos: "Elección de monedas" de 1976 y "Desnacionalización del Dinero" de 1978, ambos publicados por el Institute of Economic Affairs de Londres y ha

dado como resultado una extensa literatura sobre el tema, sobre todo analizando ciertas experiencias históricas donde tal sistema estuviera en vigencia, por ejemplo Canadá y Escocia en los siglos XVIII y XIX.

Breve historia de la banca central

El origen de los bancos como los conocemos en estos tiempos puede rastrearse hacia mediados del siglo XVII, cuando los comerciantes comenzaron a entregar a los orfebres su oro en forma de monedas o lingotes. Estos, acostumbrados a manejar el metal, tenían también las mejores condiciones para ofrecer servicios de custodia, o caja.

Los orfebres comenzaron a ofrecer intereses sobre los depósitos dado que podían a su vez prestarlos y los recibos que entregaban contra la entrega del metal comenzaron a circular como dinero. Así es como surgieron numerosas empresas privadas de este tipo sin ningún tipo de ingerencia gubernamental.

La historia de la banca central comienza cuando el rey Carlos II de Inglaterra, como tantos otros gobiernos, habiendo recurrido asiduamente al préstamo de los banqueros de Londres para cubrir sus necesidades financieras suspende, en 1672, los pagos de la deuda (cualquier similitud queda a cargo del lector). Esto destruyó el crédito de la corona en las siguientes décadas, por lo que posteriormente Guillermo III aceptó una propuesta de un financista llamado Patterson, quien le ofrecía la posibilidad de renovar su endeudamiento. Claro, para ello Patterson proponía crear un banco, que requería unos ciertos privilegios.

Llamado Presidente y Compañía del Banco de Inglaterra, fue fundado con un aporte de 1,2 millones de libras esterlinas, monto que fue prestado íntegramente al gobierno. A cambio de eso, el banco obtuvo el derecho de emitir papel moneda y el carácter de agente financiero exclusivo del gobierno; obtenía el privilegio negado a otros bancos de la responsabilidad limitada y se prohibía la creación de otros bancos por ley. El Banco obtuvo sucesivas renovaciones de su carta constitutiva a cambio de sendos préstamos para el gobierno.

Pero en 1826 el liberalismo predominaba en Inglaterra y fue así como se autoriza la creación de bancos constituidos con capital accionario si se establecían fuera de Londres y se elimina el monopolio del Banco de Inglaterra. El primer banco fundado de acuerdo a

estas normas fue el de Londres y Westminster seguido del Banco Accionario de Londres, el Banco Colectivo de Londres y el Banco de Londres y del Condado.

Entre 1826 y 1836 se fundó casi un centenar de bancos emisores los que solían depositar sus reservas de oro en el Banco de Inglaterra, a quien solicitaban billetes cuando fuera necesario. Poco a poco, y a medida que los bancos comerciales se concentraban en recibir depósitos y ofrecer créditos, éste fue tomando en sus manos las funciones que hoy reconocemos un banco central tradicional hasta que en 1944 obtuvo el monopolio completo de la emisión de dinero.

No obstante, bien distinta fue la historia en Escocia. Allí, un grupo de comerciantes funda en 1695 el Banco de Escocia, el cual obtuvo un monopolio por 21 años otorgado por el parlamento escocés. Pero al finalizar ese período no tuvo éxito en obtener una prórroga y ya en 1727 el parlamento aprobaba una segunda carta, al Banco Real de Escocia. Se necesitaba una carta especial para obtener la responsabilidad limitada pero las sociedades anónimas podían dedicarse a los negocios bancarios libremente si sus accionistas aceptaban cargar con la responsabilidad ilimitada. Entonces, salvo el caso de la British Linen Company, todos los demás se establecieron como bancos sujetos al derecho ordinario.

La competencia era muy fuerte y cada banco respaldaba sus propios billetes y se aseguraba muy bien de cumplir con la convertibilidad de los mismos, en este caso al oro. El clearing entre bancos se realizaba dos veces por semana y los saldos se liquidaban en forma inmediata. En 1826 había tres bancos fundados con cartas y 22 de capital accionario con 97 sucursales. Salvo la caída de un solo banco, el Ayr, estos bancos privados nunca suspendieron la conversión al metal por lo que fueron claramente eficientes para hacer frente a las demandas de los depositantes y no generaron "corridas".

Lamentablemente la política no le dejó mucho más tiempo de vida. Luego de que el Banco de Inglaterra obtuviera el monopolio en ese país, Escocia tuvo que someterse a las reglamentaciones de Peel de 1845, por lo cual se limitó la emisión la emisión de cada banco al promedio del año precedente y gradualmente el banco central inglés fue avanzando en el control del sistema financiero escocés hasta terminar eliminando el poder de emisión de los bancos privados de ese origen.

No obstante, el ejemplo histórico muestra un país con un sistema de banca libre y eficiente por el lapso nada minúsculo de unos 200 años. No había aquí prestamista de última instancia, ni supervisión bancaria estatal. ¿Hubo quiebras de bancos? Por supuesto, no era un sistema perfecto, pero en cualquier otra actividad nos parecería absurdo que ninguna empresa dejara de existir, que no hubiera cambios y renovaciones. Una seguridad total, es utópica e inalcanzable, mucho menos por un sistema de supervisión estatal el cual, no solamente no la garantiza sino que hasta puede tornarla imposible.

Un sistema de banca libre incluiría a la promovida últimamente bajo el nombre de "banca off shore", esto es que los bancos reciban depósitos como si estuvieran bajo una jurisdicción legal extranjera. Es decir, permitiría que un banco hiciera esto u otra cosa con tal de brindar seguridad a sus clientes.

Estos tendrían la libertad y la responsabilidad de elegir y los banqueros deberían actuar como tales y afrontar responsablemente sus compromisos. No habría corralitos, ni bancarios, ni cambiarios, ni judiciales. La supervisión sobre los bancos no sería inexistente sino múltiple: muchos ojos estarían puestos sobre ellos evaluando su perfomance; no solamente los de los ahorristas sino los de los accionistas, aseguradores, calificadores y, muy importante, los competidores.

Por supuesto que esta iniciativa necesitaría como requisito básico de la estabilidad jurídica en el país y una moneda estable. Pero, en fin, eso no solamente lo necesita el sistema financiero o los ahorristas, sino el país entero para poder funcionar normalmente.

Coeficiente de caja del 100 por cien vs. Free Banking

De esta manera, podemos observar en la historia económica, dos sistemas que han logrado alcanzar cierta prosperidad, y que hoy lamentablemente se encuentran ausentes en el sistema bancario vigente. Por un lado, un sistema bancario como el del Banco de Amsterdam, en donde se adoptaron los principios tradicionales del derecho de depósito irregular de dinero, lo que se traduce en la implementación de un coeficiente de caja del 100 por cien. Los economistas como el mencionado Jesús Huerta de Soto que defienden esta postura, proponen que se obligue a los bancos por medio de la ley a respetar estos principios, ya que de otra forma se generará una doble disponibilidad del dinero, lo cual

implica una expansión crediticia exógena al mercado que necesariamente resultará en un proceso inflacionario y un ciclo económico.

Por otro lado, el sistema escocés demuestra que si se implementa un sistema de *free banking* y se otorga plena libertad a los bancos para que operen bajo el coeficiente de caja que consideren conveniente, pero bajo la ausencia de un prestamista de última instancia, necesariamente el sistema bancario deberá actuar responsablemente, lo que lo lleva a un sistema muy cercano al primero mencionado.

Estos dos sistemas han provocado un amplio debate en la teoría económica moderna. Por un lado, los economistas Henri Cernushi, Otto Hübner, Mises, posiblemente Hayek en 1925 y 1937, Rothbard, Huerta de Soto, Henry Hazlitt, George Reisman, Joseph Salerno y Hans-Hermann Hoppe, entre otros, defienden la implementación de un coeficiente de caja del 100 por cien (19). Por otro lado, Laurence White, George Selgin, Kevin Dowd y David Friedman defienden un sistema competitivo como el de *Free Banking* (20).

(19) La propuesta de estos economistas austríacos debe ser diferenciada de aquella propuesta del monetarista Maurice Allais, quien propone la implementación de un coeficiente de caja del 100 por cien sólo para que el Banco Central o autoridad monetaria pueda controlar plenamente la expansión crediticia. El lector comprenderá mejor este punto cuando en un apartado posterior estudiemos el efecto multiplicador que se produce sobre los depósitos bajo un sistema de reserva fraccionaria.

(20) Este interesante debate puede ser profundizado por el lector a través de la lectura del libro de Jesús Huerta de Soto, *"Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos"*, 1998. El mismo representa unas 700 páginas aproximadamente destinadas todas a demostrar que un sistema de *Free Banking* es insuficiente para acabar con los ciclos económicos. En el capítulo 8, titulado "Teoría de la Banca Central y de la Banca Libre", se pueden encontrar todas las referencias necesarias sobre la bibliografía especializada en el tema. Por su parte, el Dr. Alberto Benegas Lynch (h) en su trabajo *"Recapitulación de una propuesta monetaria y bancaria para erradicar la inflación"*, 1985, defiende la postura del *Free Banking* o como él lo denominó "Moneda de mercado". Benegas Lynch (1985, pág. 12) explica allí que "es una posibilidad que el mercado requiera el 100% de reserva en depósitos a la vista como si se tratara de un depósito en custodia o en una caja fuerte, pero no parece razonable el imponer el nivel de reservas por encima (o por debajo) de lo que resuelvan las partes contratantes según sean sus propios intereses."

Debemos destacar también que la postura de Mises respecto de estos dos sistemas también representa un amplio debate, ya que en sus distintas obras muestra puntos de vista diversos. En su *"Teoría del dinero y del crédito"* de 1912 por ejemplo, plantea los límites que el mercado impone a la expansión crediticia, apoyándose en los mismos argumentos que hoy proponen los defensores del *Free Banking*. El haber incluido a Mises dentro de la defensa de la implementación de un coeficiente de caja del 100 por cien se corresponde con la demostración que sobre este punto hace Huerta de Soto (1998, págs. 558-563) en su recién citado libro, así como de las palabras de Alberto Benegas Lynch (h) en sus *"Fundamentos de Análisis Económico"* (1994, págs. 280-281): "Curiosamente Mises en su tratado de economía suscribe un sistema bancario libre de regulaciones pero en el

El valor del dinero y el teorema de la regresión monetaria

Por un lado, tenemos el *dinero-mercancía* y sus *sustitutos monetarios perfectos*, y por otro, los *medios fiduciarios* o *dinero fiat*, esto es, el dinero gubernamental por mandato creado tanto por la emisión monetaria que efectiviza el Banco Central, como por el permiso a los bancos de operar con un sistema de reserva fraccionaria.

En el primer caso, el valor estará determinado del mismo modo que el resto de los bienes, esto es por su *utilidad marginal*.

El *dinero-mercancía* tendrá por un lado, un valor por su uso no monetario, y por otro, un valor por su uso como medio de intercambio o moneda. En el segundo caso, su valor derivará principalmente de su uso monetario.

Como bien sostiene Mises (1949, pág. 491) en su Tratado de Economía,

"Así, la demanda de todo medio de intercambio viene a ser la resultante de dos demandas parciales: la de quienes desean emplearlo para el consumo o la producción y la de quienes pretenden utilizarlo como tal medio de intercambio. En relación con el moderno dinero metálico, se habla de su demanda industrial y de su demanda monetaria. El valor de cambio (el poder adquisitivo) de un medio de intercambio es, pues, la resultante del efecto acumulado de esas dos demandas parciales".

De esta manera, podemos afirmar que en ambos casos, es decir, tanto con el *dinero-mercancía*, como con el *dinero fiat*, son estas valoraciones las que determinan el *precio del dinero* o su *capacidad adquisitiva*. En otras palabras, podemos argumentar que el dinero es aceptado porque tiene cierto poder adquisitivo y, a su vez, ese poder adquisitivo es consecuencia de que los agentes económicos aceptan y demandan dinero.

Esto pareciera ser un círculo vicioso, ya que se afirma que el dinero se demanda porque tiene cierto poder adquisitivo, y a su vez, que ese

agregado que introdujo en 1952 a su obra escrita en 1912 al sugerir una reforma monetaria y bancaria dice que 'no debe permitirse a ningún banco que expanda sus depósitos sujetos a cheques o sobre el balance de ningún cliente individual sea éste un ciudadano privado o el Tesoro de los Estados Unidos a menos que se reciban depósitos en efectivo o cheques pagaderos en bancos sujetos a las mismas limitaciones. Esto quiere decir un rígido sistema de cien por ciento de reserva para todos los futuros depósitos, esto es, todos los depósitos que no estén realizados al primer día de la reforma".

poder adquisitivo es consecuencia de que los agentes económicos demandan dinero. La solución al mismo la ha presentado Ludwig von Mises, en su *Teoría del Dinero y del Crédito* (1912), a través del *Teorema de la Regresión Monetaria* (21). Explica Mises (1949, págs. 491-192):

"El problema, sin embargo, es sólo aparente. Ese poder adquisitivo que decimos depende de la específica demanda monetaria no es el mismo poder adquisitivo cuya magnitud determina esta específica demanda. Lo que pretendemos averiguar es qué determina el poder adquisitivo que el dinero tendrá en el futuro inmediato, en el instante más próximo. Tal poder adquisitivo depende del que el dinero tuvo en el pasado inmediato, en el instante que acaba de transcurrir. Son dos magnitudes distintas. Es erróneo objetar a nuestro teorema, que podemos denominar *teorema regresivo*, que cae en un círculo vicioso".

Definición
En pocas palabras, el teorema explica que los deseos de la gente por tener efectivo están condicionados por el poder adquisitivo del dinero, el cual, a su turno, está determinado por el poder adquisitivo anterior, y así sucesivamente hasta que nos ubicamos en el "primer momento", en que se recurrió al bien como dinero donde su poder adquisitivo estaba determinado por el uso no monetario del bien.

Por otra parte, debemos argumentar siguiendo a Mises (1949, pág. 493) que el *poder adquisitivo del dinero*, al igual que los precios de todos los demás bienes y servicios económicos, dependen de la oferta y la demanda. Estudiaremos los factores que determinan ambas en el siguiente apartado.

La oferta y demanda de dinero

Previo al estudio de los determinantes de la oferta y demanda de dinero, es preciso aclarar que siempre que dos personas realizan una transacción de intercambio en donde el dinero forma parte, necesariamente uno está demandando dinero y otro ofreciéndolo. Más precisamente, siempre que un individuo vende un bien o servicio, está demandando dinero a cambio, y siempre que una persona compra un bien o servicio, está ofreciendo dinero.

(21) El teorema de la regresión monetaria recibió algunas objeciones. Se pueden destacar los casos de B. M. Anderson en su obra *"The Value of Money"*, publicado por primera vez en 1917 y reeditado en 1936; y el de H. Ellis, bajo el título "*German Monetary Theory 1905-1933*", Cambridge, 1934. En ambos casos Mises se ha ocupado de dar respuesta en la siguientes ediciones de su primer obra.

Error
Esto nos facilita la comprensión sobre un importante *error terminológico* que se observa en numerosos trabajos. Suele denominarse "*Mercado de dinero*" a aquel en el que se intercambian bienes presentes por bienes futuros, esto es créditos de corto plazo, y donde se fija una tasa de interés. Sin embargo, estos tan sólo representan el "*Mercado de créditos*" o lo que denominaremos en el siguiente capítulo "*Mercado de fondos prestables*", y son sólo una porción del verdadero mercado de dinero. El "*Mercado de dinero*" es aquel conformado por todas las transacciones que se ejercen en el mercado, donde en cada una de ellas una parte demanda dinero, ofreciendo una mercancía o un servicio, y la otra ofrece dinero, demandando una mercancía o un servicio.

Hechas estas aclaraciones, podemos pasar a estudiar los determinantes de la oferta y la demanda. Comencemos con este último caso:

La demanda de dinero

Como se dijo, la valoración individual de la moneda está sujeta a las mismas consideraciones que la de todos los demás bienes y servicios. Siguiendo a Hans Sennholz (1983, pág.31),

"La gente trabaja y posterga el goce de otros bienes económicos con el fin de adquirir moneda. A veces demanda moneda y otras las ofrece; y toda esta oferta y demanda determinan, finalmente, el poder adquisitivo de la moneda de la misma manera que se determinan las relaciones de cambio entre otros bienes."

La demanda individual de moneda surge del hecho de que ella es el bien más comerciable que puede adquirir una persona. Mientras que en el caso del *dinero-mercancía* también puede prestar, en terminología de Mises, servicios industriales, el papel moneda no sirve para satisfacer de manera directa las necesidades de nadie. Pero su posesión nos permite adquirir bienes en un futuro cercano o lejano.

Podemos hablar de dos tipos de determinantes de la *demanda de dinero*: Por un lado del "*atesoramiento*" o "*reserva de moneda*" y por otro, de la *oferta de bienes y servicios*.

El atesoramiento o la "reserva de moneda"

Los individuos desean tener una *reserva de moneda* que le dé un valor de intercambio en un futuro incierto. Algunas personas se contentan con tener relativamente poco dinero de rápida disposición; otros prefieren guardar grandes cantidades. Todos ellos podrán querer cambiar sus reservas monetarias según sus distintas situaciones particulares y sus valoraciones de las condiciones futuras.

Pero debemos aclarar que la moneda, nunca está ociosa ni tampoco está simplemente "en circulación"; siempre está bajo la propiedad de alguien y proporciona utilidad económica a quien la posee. Si bien esa persona al utilizar el dinero como reserva, por ejemplo "guardándola bajo el colchón", se pierde la rentabilidad que le podría ofrecer un "depósito a plazo" en un banco o un proyecto de inversión concreto, igualmente está satisfaciendo una necesidad. Básicamente, el motivo por el cual se atesora o utiliza el dinero como *reserva de valor*, es por la existencia de incertidumbre respecto del futuro. Si las personas tuviesen conocimiento perfecto el *atesoramiento* sería nulo. La gente invertiría su dinero exactamente hasta el momento en que lo vaya a necesitar.

Definición
Atesoramiento no es lo mismo que *ahorro*. Al atesorar dinero por un lado, los individuos tienen *liquidez* y pierden el *costo de oportunidad* o la rentabilidad de invertir el dinero en un proyecto de inversión. Con el ahorro por otra parte, se pierde la liquidez, y se obtiene una tasa de interés o retorno por la inversión, ya sea en un depósito a plazo o en un proyecto de inversión concreto.

Pero atendamos ahora a los efectos o consecuencias del *atesoramiento* sobre el *precio del dinero*, o su *poder adquisitivo*. Al *atesorar*, se tiende a disminuir la compra de bienes y servicios, haciendo que sus precios tiendan a caer. Como consecuencia, el *precio del dinero* sube o en otras palabras, se incrementa su *poder adquisitivo*.

Por el contrario, si se disminuye la cantidad de moneda como reserva, esto es, si se *desatesora* dinero, esto implica mayor compra de bienes y servicios, o en otras palabras, que el *precio del dinero* baje, lo cual se traduce en un menor *poder adquisitivo del dinero*.

Sintéticamente, podemos argumentar, que un mayor *atesoramiento* implica una mayor *demanda de dinero*, y un menor *atesoramiento* equivale a una menor *demanda de dinero*.

La oferta de bienes y servicios

El segundo determinante de la *demanda de dinero* es la *oferta de bienes y servicios*. Como se mencionó numerosas veces en este capítulo, siempre que una persona vende un bien o servicio, de alguna manera está "comprando" dinero.

Como bien argumenta Hans Sennholz (1983, pág. 34):

"Factores externos pueden hacer que una persona revea su demanda de moneda. En una economía que progresa, por ejemplo, se ofrecen cada vez más bienes para el intercambio y ello tiende a incrementar la demanda de moneda. En una economía declinante en la cual se consume el capital productivo y es menor el número de bienes que llega al mercado, la demanda de moneda disminuirá. En todos estos casos hablamos de 'influencia inducida por los bienes en la demanda de moneda".

Definición
Esto significa que en la medida que la producción de bienes y servicios se altere, se estará modificando la *demanda de dinero*. Para ser más precisos, cuanto mayor sea la producción de bienes y servicios, mayor será la demanda de dinero, y viceversa. Esto obedece a que la mayor oferta de bienes y servicios hace que el precio de los mismos disminuya, es decir que el *precio del dinero* se incremente.

Este nos permite distinguir varios factores que influencia la demanda de dinero. Tomemos algunos ejemplos detallado por Sennholz en su obra "Tiempos de inflación" (1983).

Un primer caso puede ser el de una *guerra*. Si el enemigo impide el acceso de suministros o la producción disminuye por falta de mano de obra, el valor de la moneda tiende a declinar y los precios de los bienes suben aun cuando la cantidad de moneda continúe inalterada.

Otro caso es el de una *economía agrícola*, donde una mala cosecha puede debilitar visiblemente la moneda. Del mismo modo, una huelga que paraliza una economía y reduce en gran medida el suministro de bienes y servicios, eleva los precios de los artículos y simultáneamente reduce el poder adquisitivo de la moneda.

Y también tenemos *políticas intervencionistas* que alteran la demanda de dinero. La imposición de controles de precios y salarios que distorsiona los ajustes normales del mercado tiene efectos similares. En otras palabras, como sostiene Sennholz (1983, pág. 35) "toda intervención coercitiva en la producción económica, tiende a afectar los precios y el valor de la moneda, aun cuando ello no resulte visible para muchos observadores".

El *nivel de los impuestos* es, así mismo, un importante factor para determinar el valor de cambio de la moneda. Cuando los impuestos

demandan entre el treinta y cincuenta por ciento de los ingresos individuales –cosa que ocurre hoy en la mayor parte del mundo– es posible que se consuma el capital y que se impida la producción de una cantidad incalculable de bienes, con lo cual los precios de éstos aumentarán y el valor adquisitivo de la moneda descenderá.

Otro factor lo constituye la *población*. Cuando ésta crece, por ejemplo, con millones de individuos que ingresan en el proceso de producción y están deseosos de tener efectivo, produce nueva demanda, lo cual, a su vez, tiende a aumentar el poder adquisitivo de la moneda y a reducir los precios de los bienes. Por el contrario, una población declinante con una producción que disminuye, tendrá el efecto opuesto.

Otros factores lo representan los cambios en la división del trabajo o la mejoras en las prácticas comerciales. En pocas palabras, todos aquellos factores que permitan alterar la productividad en la producción de bienes y servicios, permitirán modificar la demanda de dinero.

Finalmente, previo a pasar a estudiar la oferta de dinero cabe una última aclaración sobre la demanda de dinero. No debemos confundir "*demanda de dinero*" con "*demanda de riqueza*". Son cosas distintas.

Error
Nadie quiere los dólares para comérselos ni para empapelar su casa con ellos, sino que los quiere por las cosas que con ese dinero puede comprar. Solemos decir que tal persona es rica porque tiene tanto dinero, pero sabemos que lo es porque tiene más acceso a productos o servicios, eso es lo que la hace más rica. Cuando la gente dice que quiere mucho dinero, está en realidad queriendo riqueza, es decir, está haciendo referencia a los bienes y servicios que le permitirán satisfacer sus necesidades directas, los cuales podrá comprar con dicho dinero. El dinero es simplemente un medio de intercambio que brinda un servicio facilitándolos. Puede ser que el afán de riqueza (poseer bienes, acceder a servicios) condicione a las personas pero ello no tiene nada que ver con el dinero como medio de intercambio. Sólo el avaro estaría condicionado ya que encuentra placer en la mera tenencia de dinero, el resto de los mortales disfruta los bienes y servicios que se pueden obtener con él, pero no al dinero mismo. El dinero en sí mismo, no satisface sus fines más deseados.

Como conclusión, no es cierto que la demanda de dinero es ilimitada. Lo que es ilimitado es la *demanda de riqueza*, ya que nunca pueden satisfacerse todos los fines. El individuo siempre está insatisfecho. Si no fuera así, no habría lugar para la acción humana y estaría en lo que suele denominarse en economía el "*estado de equilibrio*", un estado al que se tiende pero nunca se alcanza.

La oferta de dinero

Para tratar este tópico necesariamente deberemos reintroducir la clasificación de la moneda por las implicancias diferentes que tendremos para cada caso. En el caso del *dinero-mercancía*, representado en la historia económica con el *Patrón Oro*, debemos notar que el suministro de moneda se circunscribía estrictamente al suministro de oro. Por otro lado, en el caso del *dinero fiat*, en donde la moneda está en manos del *Sistema de la Banca Central*, la autoridad monetaria cuenta con plena libertad para ampliar y contraer la oferta de dinero a discreción.

Vocabulario
Dinero fiat: es el que existe por decisión del gobierno que lo emite, no promete nada a cambio, no tiene una "reserva" de metales u otras.

La oferta de dinero bajo un Sistema de Patrón Oro

Este apartado nos obliga a introducir algunos comentarios sobre la utilización del oro como moneda, un metal que como señalara Sennholz (1983, pág. 97) se utilizó en transacciones comerciales durante más de 2500 años.

Bajo el *Sistema de Patrón Oro* clásico y ortodoxo, las monedas de oro eran la moneda común. Las monedas nacionales representaban una cierta cantidad de oro de determinada ley. Antes de la devaluación de 1934, el dólar norteamericano por ejemplo, contenía 25,8 granos de oro de los cuales las nueve décimas partes eran oro fino; después de dicha devaluación contenía 15 5/21 granos o, en onzas trío, un 1/20,67 y un 1/35 de onza respectivamente. La moneda de oro de 20 dólares de los Estados Unidos (el águila doble) contenía 30,09312 gramos de oro fino; la de 10 dólares (el águila), 15,04656 gramos del mismo oro y la de 5 dólares (la media águila) 7,52328 gramos. El soberano británico contenía 7,322 gramos; la moneda mexicana de 50 pesos, 37,5 gramos; la francesa de 20 francos, también llamada napoleón, 5,8 gramos y la suiza de 20 francos 5,8 gramos. Las tasas de cambio entre las distintas unidades monetarias hechas de oro se determinaban, pues, por sus cantidades relativas de ese metal.

Mientras se conservó el *patrón oro* clásico, el mundo contó con una *moneda internacional*. Ella surgió sin tratados internacionales, convenciones o instituciones. Nadie tenía que preocuparse por lograr que el patrón oro sirviera como medio de cambio internacional. Cuando los

principales países adoptaron el oro como su moneda común, el mundo tuvo una moneda internacional sin problemas de convertibilidad y ni siquiera de paridad. El hecho de que las monedas tuvieran distintos nombres y diferentes pesos no tenía importancia alguna. En tanto estuvieran hechas de oro, la estampa o marca nacional no les negaba su función como medio de intercambio entre todas las naciones.

El *poder adquisitivo* del oro tendía a ser el mismo en todas las naciones. Una vez que se lo extraía de las minas, prestaba sus servicios como medio de cambio en todo el mercado mundial, viajando de un lado al otro y, de este modo, equilibrando su poder adquisitivo excepto por los fletes. Es verdad que la composición de este poder adquisitivo variaba de un lugar a otro. Un gramo de oro compraba más mano de obra en México que en los Estados Unidos. Pero mientras se intercambiaban productos, el oro, como cualquier bien económico, se movería en busca de su mayor *poder adquisitivo* y, de este modo, equipararía su valor en todo el mercado mundial.

El oro sin embargo, no representaba un valor estable. Como recalcamos al estudiar el valor de la moneda, el *dinero-mercancía* también tiene un valor que fluctúa constantemente con las distintas *valoraciones subjetivas* de los sujetos actuantes en cada momento. A pesar de la *inestabilidad cataláctica* inherente al valor económico y al poder adquisitivo, el oro ha prestado un buen servicio al hombre a través de los años. Debido a sus cualidades naturales, estudiadas en el segundo apartado de este capítulo, y a su relativa *escasez*, tanto el oro cuanto la plata han sido medios confiables de cambio. Su *estabilidad* era tal que su valor variaba muy lentamente en largos períodos de tiempo. Esto hizo que no fuera necesario tenerlos en cuenta en los libros contables de las empresas. En este sentido, podemos hablar de una estabilidad contable que le permite al hombre comparar los innumerables objetos que le interesan desde el punto de vista económico.

Esto se refleja por ejemplo en el hecho comentado previamente, de que en los últimos 500 años el stock total de oro se incrementara a un promedio anual que nunca superó el 5 % incluso en épocas de grandes descubrimiento como los de California o Sudáfrica. Esto permitió la existencia de un límite físico pero suficientemente flexible para que creciera la cantidad de moneda a la par que crecía la producción de bienes, dando como resultado décadas de precios estables.

Definición
Lo dicho permite explicar que *no es relevante la cantidad de dinero* que haya en circulación sino la tasa de variación de la misma. El oro, por sus cualidades naturales impedía a los gobiernos expandir la oferta crediticia exógenamente, puesto que el oro no podía ser creado de la nada. Si la cantidad total de oro fuera de un determinado stock, o diez veces mayor, en nada cambiaría a los sujetos actuantes. Simplemente, el nivel de precios sería en promedio diez veces mayor, pero si a través del tiempo ese stock permaneciera relativamente estable, entonces no habría inflación, ni causaría graves problemas en las finanzas de las empresas y de las personas.

En pocas palabras, cuando el stock de oro se modificaba, los *precios relativos* tendían a ajustarse a la nueva cantidad, pero mientras no fueran grandes variaciones, la sensibilidad al cambio era prácticamente nula.

Este sistema impidió que el intervencionismo de los Estados pudiera crecer paulatinamente, dado que siempre se veían sujetos a fuertes restricciones presupuestarias. Por más que tuvieran la intención de adoptar cada vez más roles en la economía, siempre debieron ajustarse a los recursos que pudieran conseguir por la vía tributaria.

Sin embargo esto cambió. El Estado pudo finalmente expropiar el oro, y a partir de allí con la inflación como recurso, el mundo cambió completamente hacia el sistema que hoy rige. Es quizás anecdótico que el Estado pasó de representar entre un 5 y un 10 % de la producción total, al presente 30 a 50 % de la economía. En otras palabras, hoy cada individuo trabaja prácticamente la mitad del tiempo para financiar únicamente al ente gubernamental.

La oferta de dinero bajo un Sistema de Banca Central

Bajo un Sistema de Banca Central los límites que imponía el Sistema de Patrón Oro o de dinero-mercancía se eliminan completamente. Ahora el gobierno sí puede incrementar la cantidad de dinero a discreción, lo cual a su vez le permite financiar el siempre creciente gasto público. Este dinero por supuesto ya no es representado por el dinero-mercancía, sino por lo que llamamos previamente medios fiduciarios. Este dinero ya no está respaldado en metales como los sustitutos monetarios perfectos, sino que se respalda en confianza. Si hoy el dólar dejara de ser demandado por todos los bancos centrales del mundo para respaldar sus monedas, ¿qué ocurriría con el dólar?, o más precisamente, ¿qué ocurriría con Estados Unidos?

Las consecuencias que el gobierno, o más precisamente la Banca Central ocasiona en la economía con una política inflacionaria, las estudiaremos en detalle en el capítulo 9 cuando indaguemos en el proceso inflacionario y de ciclos económicos. A modo introductorio, aquí sólo comentaremos que el cambio en la cantidad de medios fiduciarios, ocasionado por la autoridad monetaria, provoca que el valor adquisitivo del dinero sufra ajustes que se producen a través de las valoraciones y actos de los individuos. Un aumento tiende a disminuir el valor adquisitivo, una disminución lo aumenta. Por medio de cambios en la provisión de moneda, la autoridad monetaria afecta las valoraciones individuales; la emisión de moneda no produce beneficio social alguno. Por el contrario, debido a los trastornos económicos que ocasiona, produce malestar social y político. Pero, sean cuales fueren sus consecuencias, son las elecciones, actos y reacciones de los individuos, los que determinan siempre el valor del dinero.

Pero observemos a continuación a qué llamamos oferta monetaria. ¿Cómo se compone? ¿Es acaso el dinero representado en billetes y monedas en poder del público? Y, ¿qué rol juegan los depósitos a la vista o a plazo?

Para empezar, podemos definir la oferta monetaria como la cantidad de medios de pago que hay disponibles en la economía en un momento dado.

En un segundo paso, debemos proceder a distinguir entre estos medios de pago. En este mismo capítulo hicimos una primera clasificación, al diferenciar entre dinero-mercancía, sustitutos monetarios perfectos y medios fiduciarios o dinero fiat. Aquí, procederemos a clasificar al dinero según su "liquidez" o lo que Mises denominó "mercabilidad". *Liquidez*, es la posibilidad de convertir un activo rápidamente en dinero efectivo, sin ninguna pérdida de su valor, esto es, a su *precio económico*. En palabras de Menger (1871, pág. 217):

"El hombre que va al mercado con sus productos, en general intenta desprenderse de ellos pero de ningún modo a un precio cualquiera, sino a aquel que se corresponda con la situación económica general. Si hemos de indagar los diferentes grados de liquidez de los bienes de modo tal de demostrar el peso que tienen en la vida práctica, sólo podemos hacerlo estudiando la mayor o menor facilidad con la que resulta posible desprenderse de ellos a precios que se correspondan con la

situación económica general, es decir, a precios *económicos*. Una mercancía es más o menos liquida si podemos, con mayor o menor perspectiva de éxito, desprendernos de ella a precios compatibles con la situación económica general, a precios *económicos*".

En otras palabras, la alta liquidez de un producto no es revelada por el hecho de que sea posible desprenderse de él a cualquier precio, incluso el que sea el resultado de una desgracia o accidente. En este sentido todos las productos son bien e igualmente comercializables. Depende de que resulte posible desprenderse de él con facilidad y seguridad, en cualquier momento y a un precio que se corresponda, o que por lo menos no sea incompatible, con la situación económica general, es decir, al precio económico o aproximadamente económico.

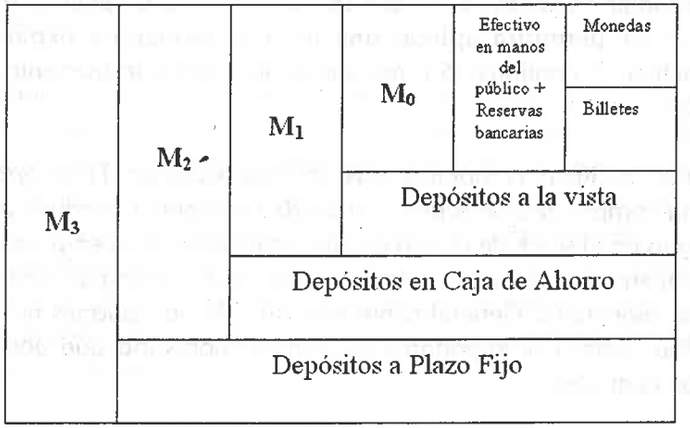
El efectivo en sí mismo es el activo de mayor liquidez, con respecto al cual se juzgan los otros activos. El "efectivo", cabe aclarar, está compuesto por los billetes y monedas en circulación, incluyendo el que los bancos posean como reservas de los depósitos.

Un segundo medio de pago, pero con menor liquidez, lo constituyen los depósitos bancarios, es decir, aquellos depósitos en cuenta corriente (a la vista), caja de ahorro o a plazo fijo. Los mismos representan dinero, independientemente de que no estén representados en un soporte físico metálico o de papel, sino de simples apuntes contables. Sin embargo, debemos aclarar que estos depósitos no representan la misma liquidez. Más precisamente, en el caso de los depósitos a la vista, el dinero puede ser movilizado como medio de pago mediante cheques o tarjetas de crédito lo cual lo convierte en un dinero de fácil acceso para realizar transacciones. En la caja de ahorro, si bien el dinero puede ser retirado en la caja de un banco, mientras quede depositado acumulará un interés, y a la vez no permite la utilización de cheques. En el caso del depósito a plazo, según comentamos en un apartado previo de este mismo capítulo, la propiedad del dinero se traslada del depositante al depositario o banco, quien durante el plazo del contrato puede hacer uso del dinero prestándolo a otra persona física o jurídica. Esta operación es más bien un préstamo que un depósito, y requiere de un pago de interés por parte del prestatario.

Finalmente, existen otros varios instrumentos financieros como las Letras y Pagarés del Tesoro pero aquí no les tendremos consideración por simplificación.

Según se contabilicen instrumentos más o menos líquidos encontramos diferentes definiciones o clases de dinero. Por convención, son designados mediante una letra "M" y un número. Así, M_0, o de aquí en adelante *Base Monetaria*, está compuesto por los billetes y monedas en poder del público, más las reservas bancarias. M_1 incluye a M_0 más los depósitos a la vista. M_2 incluye a M_1 más los depósitos en caja de ahorro. Y finalmente, M_3 incluye a M_2 más los depósitos a plazo fijo (22). A continuación, podemos observar un cuadro con los respectivos agregados monetarios:

Cuadro Nº 1: Los agregados monetarios



Una conclusión que podemos obtener de este análisis es que bajo un Sistema de Banca Central, aquellos que deseen ejercer el análisis económico deberán atender a la oferta monetaria y las estadísticas oficiales de emisión de moneda, de tal forma de comprender las tendencias económicas del momento.

Se ha planteado un debate sobre este punto, respecto de a qué agregado monetario debemos atender. Murray Rothbard entre otros, explica que la oferta monetaria se representa con el agregado M_1, afirmando que considerar los sucesivos agregados monetarios, como los mencionados M_2 y M_3, implicarían una doble contabilización. Al respecto, Rothbard comenta:

(22) La denominación de cada uno de estos agregados monetarios varía en los diferentes países, y en los distintos economistas. Por ello, aquí utilizaremos la definición que otorga el Banco Central de la República Argentina.

"Por último, así como las reservas de los bancos comerciales son excluidas apropiadamente de la principal oferta monetaria, del mismo modo tendrían que excluirse también esos depósitos a la vista que funcionan, a su vez, como reservas para los depósitos de estas otras instituciones financieras. Incluir a un mismo tiempo la base y el múltiplo de cualesquiera de las pirámides monetarias invertidas de la economía constituiría una contabilidad doble" (23).

Comentamos al principio de este apartado que bajo un Sistema de Banca Central, la autoridad monetaria puede ahora manipular la oferta monetaria expandiendo y contrayendo el crédito a discreción. Debemos estudiar entonces cuáles son las herramientas de política monetaria que les permitirá aplicar una política monetaria expansiva o contractiva. A continuación, repasamos los cuatro instrumentos clásicos: (24)

En primer lugar, *comprando y vendiendo bonos en el mercado abierto*. Una compra de bonos por la autoridad monetaria conduce a un incremento en el stock de dinero de alto poder expansivo en posesión del público, en tanto que una venta de bonos resulta en una declinación de la base monetaria. Generalmente este tipo de operaciones representa la herramienta más importante de control monetario que poseen los bancos centrales.

Otra variante es mediante *préstamos al sector privado*. Estos préstamos pueden hacerse mediante la ventanilla de descuento. En Estados Unidos, la Reserva Federal (Fed) establece una tasa de interés, conocida como la tasa de descuento, a la cual está dispuesto a prestar dinero a los bancos comerciales. Los bancos comerciales usan este crédito para ajustar sus reservas de efectivo o para obtener fondos que a su vez ellos pueden dar en préstamos. Las *operaciones de descuento* conducen a cambios en la oferta de dinero de alto poder expansivo. Una tasa de descuento más baja hace más atractivo para los bancos tomar préstamos en la ventanilla de descuento y, de este modo, incrementa la base monetaria.

(23) Rothbard, Murray N., *"The Austrian Theory of Money"*, The Foundations of Modern Austrian Economics, 1976, págs.160-184 , Sheed & Ward, inc. Subsidiary of Universal Press Syndicate Kansas City, edited by Edwin G. Dolan. Publicado en castellano como *"La teoría austriaca del dinero"*, Libertas, 13, ESEADE, Buenos Aires, Octubre de 1990, pág. 53.
(24) Se recomienda la lectura del capítulo 9, El Proceso de Oferta Monetaria, en Jeffrey Sachs y Felipe Larrain, *"Macroeconomía en la economía global"*, 1994, págs. 249-281.

Una tercera variante son las *operaciones de cambio*, esto es, transacciones en las que *el banco central compra o vende activos denominados en monedas extranjeras*. En el caso más simple, esa operación involucra un intercambio de moneda extranjera por moneda local. En otros casos, el banco central compra o vende activos que devengan interés con denominación en una moneda extranjera. Estas transacciones también tienen efectos directos sobre la cantidad de dinero de alto poder expansivo en la economía. Una compra de activos externos incrementa la oferta de dinero, mientras que su venta reduce la misma. Las operaciones de cambio ocurren bajo tipo de cambio fijo o bajo flotación sucia, pero no bajo una floración limpia, en cuyo caso el banco central no interviene en absoluto en el mercado de divisas.

Finalmente, una cuarta herramienta, la representa el *encaje*, esto es los *requerimientos de reserva*. Si el banco central, como regulador de los bancos comerciales exige altos requerimientos de reserva entonces el multiplicador monetario es menor. En consecuencia si bajara los requerimientos podría obtener una importante expansión crediticia a través del *multiplicador monetario*. Esto no es otra cosa, que la expansión secundaria de dinero, o el efecto explicado previamente, que se produce cuando los bancos se disponen a prestar el dinero que reciben en concepto de depósitos a la vista.

La expansión primaria y secundaria de dinero. El efecto multiplicador.

Hemos repasado entonces los instrumentos de política monetaria con los que cuenta el Banco Central para expandir o contraer el crédito. Pero debemos ahora hacer una importante distinción entre la expansión primaria de dinero, y la expansión secundaria de dinero.

La autoridad monetaria estará produciendo una *expansión primaria de dinero*, cuando expande la base monetaria, esto es los billetes y monedas en poder del público (C) y las reservas bancarias (R), sea a través de operaciones de mercado abierto, sea disminuyendo la tasa de interés y otorgando préstamos al sector privado, o sea con operaciones de compra de activos denominados en moneda extranjera. La Base monetaria se representa entonces en esta primera ecuación:

(1) $B = C + R$

Por su parte, el Banco Central estará provocando una expansión *secundaria de dinero*, cuando reduzca los requerimientos de reserva o el encaje con el cual los bancos comerciales tienen la obligación de operar. Es tiempo entonces de profundizar sobre este punto analizando el *efecto multiplicador* que producen los depósitos bancarios.

A modo de introducción, debemos analizar el balance del Banco Central. Simplificando, el activo del mismo se compone de créditos al sector privado (entendiendo con privado a los bancos comerciales), créditos al sector público, reservas internacionales (representado en divisas, oro, etc.) y activos fijos. Por el lado del pasivo, nos encontramos con el efectivo en poder del público (C), y las reservas obligatorias de los bancos comerciales (R), que dependen del requerimiento de reserva o encaje.

Así, podemos afirmar que la base monetaria (M_0) es igual al pasivo del banco central o lo que es lo mismo, que el respaldo de la oferta monetaria constituido en divisas u oro no pertenece a la autoridad monetaria sino que es propiedad de los tenedores de dinero. Ahora, previo a la creación del primer banco de la historia, la cantidad de dinero representada por M_1 y la base monetaria eran coincidentes, además de iguales al metálico (circulante) en poder del público. Por ello:

$M_0 = M_1$ = Billetes y monedas en circulación

Pero la historia cambia una vez que introducimos al sistema bancario y estos en lugar de respetar los principios tradicionales del derecho en el depósito irregular, se disponen a prestar el dinero que reciben en concepto de depósito a la vista, según se explicó en este mismo capítulo. Esta "acción" de los bancos, lleva al "efecto multiplicador" que surge siempre que en una economía se opera con reservas fraccionales. Veamos:

(2) $M = C + D$

Siguiendo a Rothbard, asumiremos que la oferta monetaria debe representarse por M_1, esto es, el circulante más los depósitos a la vista.

De esta manera, con las ecuaciones (1) y (2) definiremos al multiplicador monetario de la siguiente manera:

$$(3)\ m = \frac{M}{B}$$

Aplicando las identidades expresadas previamente, la expresión (3) puede traducirse en la siguiente identidad:

$$(4)\ m = \frac{C + D}{C + R}$$

Ahora, procedemos a dividir numerador y denominador por los depósitos (D):

$$(5)\ m = \frac{C/D + D/D}{C/D + R/D}$$

C/D representa la relación que los economistas han denominado *coeficiente de circulación* (c) y expresa las preferencias de la gente respecto de las tenencias en efectivo y en depósitos bancarios. La relación R/D por su parte, expresa el coeficiente de reservas (r), lo que no es otra cosa que la política que los bancos aplicarán sobre los depósitos recibidos. De otra forma:

$$(6)\ m = \frac{c + 1}{c + r}$$

Esta nueva expresión representa el multiplicador bancario y demuestra que la oferta monetaria dependerá tanto de las decisiones del público respecto de qué cantidad de dinero se dispondrá depositar en los bancos, como de qué encaje aplicarán los bancos sobre los depósitos. Cabe aclarar sin embargo, que en un sistema con un coeficiente de caja del 100 por cien, no importa cuál esa el coeficiente de circulación, siempre el multiplicador será igual a uno.

Esto mismo es lo que lleva a que debamos diferenciar entre aquellos que proponen aplicar un coeficiente de caja del 100 por cien para controlar mejor el sistema monetario desde la aplicación de políticas del banco central (Monetarismo), de aquellos que hacen esta misma propuesta para evitar una expansión crediticia exógena, que a su vez provoque lo que en el capítulo 9 denominaremos "ciclos económicos".

Ejercicio

Busque la página web del Banco Central de su país y vea de obtener la siguiente información:

1. ¿Cuál es el nivel de M1?
2. ¿Cuál es el nivel de los otros agregados monetarios?
3. ¿Tuvo su país siempre la misma moneda?
4. En caso de no ser así, ¿cuáles se utilizaron?

El profesor guiará a los alumnos para investigar qué moneda utilizaban las distintas poblaciones existentes en el país antes de la llegada de los colonizadores españoles. Luego guiará a los alumnos a considerar: ¿Qué monedas eran? ¿Por qué habrán sido seleccionadas?

CAPITULO IX

LA MACROECONOMIA DEL CAPITAL

Definición
La *Macroeconomía* es definida como el "estudio de los sistemas económicos de una nación, región, etc., como un conjunto, empleando magnitudes colectivas globales, como la renta nacional, las inversiones, exportaciones e importaciones, etc." (1) Jeffrey Sachs y Felipe Larraín, en una de las obras de macroeconomía más leídas y estudiadas en el mundo, definen este concepto como "el estudio del comportamiento agregado de una economía". Para estos dos autores (1994, pág. 1):

"El enfoque básico de la macroeconomía es, entonces, la observación de las tendencias globales de la economía más que de las tendencias que afectan a determinadas empresas comerciales, trabajadores o regiones en la economía. Elaborando medidas sintetizadas de la actividad económica –el producto nacional bruto, la tasa de ahorro o el índice de precios al consumidor– se obtienen 'los grandes parámetros' de los cambios y las tendencias. Estas medidas macroeconómicas globales constituyen la información básica que le permite a los macroeconomistas concentrarse en los cambios dominantes en la economía más que en las influencias particulares que actúan sobre sectores específicos de la economía".

La *Macroeconomía* encierra entonces el estudio de la economía "agregada". Los tópicos que encontramos en cualquier manual de esta disciplina son el dinero y el sistema bancario y financiero que estudiamos en el capítulo previo, el consumo, la inversión, el ahorro, la producción, el empleo, los modelos de crecimiento económico, el sector público, el gasto del gobierno y sus fuentes de financiamiento, el comercio internacional, la balanza de pagos, el tipo de cambio, los movimientos de capitales y los ciclos económicos.

La "Macroeconomía del Capital", como la bautizara Roger Garrison en su último libro *Time and Money* (2001), tiene su origen en el trabajo de Eugen Böhm von Bawerk, *Capital and Interest*. Este autor, siguiendo la tradición iniciada por Menger (1871), logró aplicar el individualismo metodológico a los fenómenos como la estructura de la producción, el capital y el tipo de interés, demostrando que estos fenómenos resultan de las acciones humanas individuales y de la interacción entre los se-

(1) Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española, 22ª edición, Editorial Espasa, Madrid, España, 2001.

res humanos. Posteriormente, Mises (1912) lo utilizaría para explicar el impacto del dinero sobre la economía, y analizar el ciclo económico.

Por tanto, no es sorprendente que los primeros economistas austríacos no distinguiesen entre microeconomía y macroeconomía como disciplinas separadas. Ante sus ojos sólo había un tipo de análisis económico que se basaba en ciertas caracterizaciones de la acción humana, a partir de las cuales se podía dar una explicación satisfactoria de todos los fenómenos económicos.

En los últimos veinte años algunos economistas "austríacos" (v.g. Roger Garrison), han terminado con la tradición de Mises y Hayek de ignorar este concepto, pero sin con ello olvidar el individualismo metodológico que caracteriza a esta ciencia de la acción humana, y manteniendo la misma consistencia en el análisis que demostraban estos autores.

En el presente capítulo expondremos la "teoría del crecimiento económico austríaco". Para ello será necesario comenzar con un análisis praxeológico de la acción humana de tal forma de comprender el origen de la tasa de interés como concepto fundamental dentro del "edificio" de la teoría del capital. El segundo paso será analizar las relaciones entre la tasa de interés y el ahorro, la inversión y la formación de capital. Para ello creemos importante utilizar el modelo de economía autística de Robinson Crusoe. Recién en un tercer paso, consideraremos el proceso de formación de capital en el marco social apoyándonos sobre los puntos vistos previamente.

Hacia el final del capítulo introduciremos el modelo de Roger Garrison (2001) quien nos permitirá visualizar en términos gráficos el proceso de formación de capital.

Análisis praxeológico de la tasa de interés

Como se ha observado a lo largo de los sucesivos capítulos de este libro, la Escuela Austríaca de Economía construye su edificio de teoría económica partiendo del concepto de *Acción Humana*. La esencia de la tasa de interés proviene del análisis de las implicancias de este concepto. Así como podemos argumentar que toda acción tiene lugar en el *tiempo* y que el objetivo de la acción es actuar deliberadamente en

búsqueda de un mayor bienestar, podríamos observar también que el hombre tiene una tendencia a consumir en el presente y no en el futuro. Esto podemos demostrarlo de dos formas:

Primero, si algún hombre naturalmente tendiera a consumir en el futuro, sucedería que hoy esperaría para mañana; pero mañana se convertiría en hoy y así sucesivamente. Luego, no consumiría. Pero no consumir implica contradecir el axioma praxeológico fundamental: *toda acción implica pasar de una situación poco satisfactoria a otra más satisfactoria*, cosa que implica que el sujeto actuante intenta satisfacer siempre una necesidad, o sea consumir.

Una segunda demostración de la ley es que el tiempo es un medio escaso; luego, para economizarlo, el sujeto actuante trata de arribar a la situación más satisfactoria en la menor cantidad de tiempo posible.

De esta manera podemos enunciar el *Teorema o Ley de Preferencia Temporal*, el cual versa de la siguiente manera: "*Toda persona prefiere consumir en el presente antes que en el futuro, o bien prefiere consumir en un futuro menos remoto antes que en uno más remoto.*" De este teorema se deduce la tasa de interés. Dado que el individuo prefiere el consumo presente al consumo futuro, para inducirlo a postergar su consumo para el futuro, debe dársele al bien a consumir un valor adicional que compense la espera. Este valor adicional se denomina "interés originario".

Definición
Interés originario es entonces, la diferencia entre el valor que el sujeto actuante asigna a un bien en el presente y el valor que el mismo sujeto asigna al mismo bien en el futuro. La cuantía de interés originario tiende a ser directamente proporcional a la preferencia temporal del sujeto actuante.

En efecto: cuanto más valore éste el presente con respecto al futuro, mayor tenderá a ser la cuantía de interés para inducirle a *ahorrar* (postergar el consumo para el futuro; abstención de consumo; producción no consumida).

Por todo lo dicho, la tasa de interés es un factor subjetivo. Varía de un individuo a otro, e incluso puede variar en un mismo individuo en dos momentos distintos.

Completo ya el análisis praxeológico de la tasa de interés podemos pasar a analizar su relación con el ahorro, la inversión y la formación de capital a través del caso de Robinson Crusoe. Previamente veamos en el siguiente cuadro el recorrido realizado:

Cuadro Nº 1 – Análisis praxeológico de la Tasa de interés

Acción Humana →

Implicancias de la acción humana
1. Individualismo
2. Ideas Tecnológicas o Planes
3. Medios vs. condiciones generales
4. Tiempo
5. Escasez
6. Escala de valores o preferencias
7. Incertidumbre
8. Especulación

Leyes Fundamentales de la Teoría Económica
1. Ley de utilidad marginal
2. Ley de rendimientos decrecientes
3. Ley de preferencia temporal →

Tasa de interés

Análisis robinsoniano: tasa de interés, ahorro, inversión y formación de capital

La tasa de interés está íntimamente relacionada con el ahorro, la inversión y la formación de capital. Para demostrar dichas relaciones, Eugen Böhm Bawerk (1959, págs. 102-118) primero y luego sus seguidores de la Escuela Austríaca de Economía utilizaron un esquema robinsoniano o de economía autística.

Ejemplo

Robinson Crusoe recién llegado a una isla encuentra como único medio de subsistencia la recolección de frutas. En un primer momento divide el día en 10 horas de trabajo y 14 horas de descanso. Recoge en sus horas de trabajo, 2 frutas por hora, obteniendo así, diariamente, 20 frutas.

24 hs

10 hs: 20 frutas 14 hs: descanso

Robinson desea ahora salir de esta precaria situación. Observa empresarialmente que si contara con un palo largo de varios metros y largo alcance podría golpear los arbustos con fuerza y conseguir la misma producción en menor tiempo, o una mayor producción en el mismo tiempo. Digamos que su *plan* es que el bien de capital en cuestión le permita obtener 5 frutas por hora. Entonces Robinson se decide a encarar el proyecto. Para ello, decide emplear 5 de las 10 horas en las que trabajaba y 5 de las 14 horas que descansaba para construir el bien de capital. Esto implica restricción de consumo y/o descanso, lo que significa **ahorro.**

24 hs

5 hs: 10 frutas 10 hs: Ahorro 9 hs: descanso

¿Qué fue lo que indujo a Robinson a ahorrar? La perspectiva de 5 frutas por hora mañana vs. 2 frutas por hora hoy. La diferencia, o sea, 3 frutas por hora, es la tasa de interés originario, es decir, el valor adicional que recompensa la espera.

El palo de varios metros que fabrica Robinson, es el bien de capital, es decir, una combinación de naturaleza más trabajo, que le permitirá elevar la productividad (mayor producción en menos tiempo) de su labor. Lo que está haciendo Robinson es *inversión*, esto es utilizar el ahorro para la fabricación de nuevos bienes de capital.

24 hs

5 hs: 10 frutas 10 hs: Ahorro 9 hs: descanso

10 hs: Inversión=10 hs: fabricar el palo

Lo visto nos permite obtener tres importantes conclusiones: en primer lugar que para invertir es necesario un período de ahorro previo. Sólo si hay ahorro, hay inversión. El ahorro es la condición necesaria para la inversión. En segundo lugar, que el ahorro tiende a ser igual (en cuantía) a la inversión. Y en tercer lugar, que el interés originario es un fenómeno no monetario. El interés originario existe desde que el individuo actúa y economiza. El interés originario es una implicancia de la acción humana. En palabras de Ludwig von Mises (1949, págs.626-627):

"El interés originario es una categoría de la acción humana. Aparece en toda evaluación de bienes externos al hombre y jamás podrá esfumarse. Si reapareciera aquella situación que se dio al finalizar el primer milenio de la era cristiana, en la cual había un general convencimiento del inminente fin del mundo, la gente dejaría de preocuparse por la provisión de las necesidades terrenales del futuro. Los factores de producción perderían todo valor y carecerían de importancia para el

hombre. Pero no desaparecería el descuento de bienes futuros por presentes, sino que aumentaría considerablemente. Por otra parte, la desaparición del interés originario significaría que la gente dejaría de interesarse por satisfacer sus más inmediatas necesidades; significaría que preferirían disfrutar de dos manzanas dentro de mil o diez mil años en lugar de disfrutar de una manzana hoy, mañana, dentro de un año o diez años".

Pero volvamos al análisis robinsoniano: Terminado el proceso de ahorro, inversión y formación de capital y suponiendo que Robinson Crusoe realizó cálculos correctos se consiguió un aumento en su productividad. Su jornada laboral se redujo de 10 a 4 horas, pudiendo dedicar las restantes a descanso o la fabricación de nuevos bienes de capital, o a lo que sus preferencias subjetivas e individuales le indiquen.

Una nueva conclusión que podemos observar de este simple análisis es que el capital es el medio indispensable para elevar el nivel de vida. La diferencia entre el Robinson Crusoe rico, y el Robinson Crusoe pobre, radicaba en que el primero disponía de un bien de capital que había logrado gracias a un ahorro previo. La diferencia entre un país como Estados Unidos y cualquier otro de Africa no radica en que el primero dedique más esfuerzo al trabajo, ni siquiera en que disponga de mayores conocimientos desde el punto de vista tecnológico, sino básicamente en que las naciones ricas poseen un mayor entramado de bienes de capital empresarialmente bien invertidos, en forma de máquinas, herramientas, ordenadores, edificios, productos semielaborados, etc. que se ha hecho posible gracias al ahorro previo de sus ciudadanos. O, en otras palabras, que las sociedades comparativamente más ricas lo son porque tienen más tiempo acumulado en forma de bienes de capital, lo que les permite encontrarse temporalmente más cerca de la consecución de fines de un valor muy superior.

El proceso en el marco social

El sencillo ejemplo de Robinson Crusoe representa un paso intermedio para pasar a considerar el proceso en el marco social. Mientras que Eugen Böhm Bawerk destacaba a finales del siglo XIX la naturaleza temporal del proceso productivo, sosteniendo que éste añade valor a los recursos porque toma tiempo, Mises (1912 y 1949) y Hayek (1931; 1941) añadían a este esquema la idea de que el capital físico no es homogéneo, sino que está compuesto por un conjunto de factores de

producción altamente desagregado y especializado. Si bien las diferencias entre un caso y otro son claras, veremos que el concepto de tasa de interés y sus relaciones con el ahorro, la inversión y la formación de capital son las mismas. Esto es, la producción de bienes de capital en el marco social también se produce por medio de la inversión, la cual sólo puede surgir de ahorro previo.

Al analizar una economía moderna uno observa que a diferencia de lo que ocurría con Robinson Crusoe, la estructura de los procesos productivos es complicadísima y, desde el punto de vista temporal, enormemente prolongada. Está constituida por una multitud de etapas, todas ellas interrelacionadas entre sí y divididas en múltiples subprocesos que se desarrollan en los innumerables proyectos de acción que son continuamente emprendidos por los seres humanos.

Veremos a continuación algunos puntos importantes sobre la tasa de interés que surgen al traspasar el análisis a una sociedad moderna.

La tasa de interés bruta o de mercado

Como vimos anteriormente la tasa de interés debe reflejar la preferencia temporal de los individuos. A su vez, como se ha dicho este es un factor subjetivo, lo cual implica que encontraremos en el mercado individuos con preferencia temporal muy baja, y otros con preferencia temporal muy alta. Individuos que estén dispuestos a renunciar a consumo presente por un valor adicional en el futuro, y otros que preferirán ofrecer un valor adicional en el futuro a cambio de incrementar el consumo presente. De esta manera, los individuos, dotados de una preferencia temporal distinta y cambiante provocarán múltiples oportunidades para efectuar intercambios mutuamente beneficiosos. Como bien señala Jesús Huerta de Soto (1998, pág. 224):

"El propio ímpetu y perspicacia de la función empresarial lleva a que en la sociedad tienda a determinarse un *precio de mercado* de los bienes presentes en relación con los bienes futuros. Pues bien, *denominaremos tasa o tipo de interés al precio de mercado de los bienes presentes en función de los bienes futuros.* Dado que en el mercado muchas acciones se llevan a cabo utilizando dinero como medio de intercambio generalmente aceptado, el tipo de interés viene establecido como el precio que hay que pagar para obtener un número de unidades que habrá que devolver a cambio, transcurrido el plazo o período pre-

fijado de tiempo. Con carácter general, y por razones consuetudinarias, este precio se establece en términos de tanto por ciento al año. Así, por ejemplo, si se habla de que el tipo de interés es del 9 por ciento, se quiere indicar que las transacciones en el mercado se efectuarán de tal manera que es posible obtener hoy 100 unidades monetarias de inmediato (bien presente) a cambio de comprometerse a entregar 109 unidades monetarias dentro de un año (bien futuro)".

Ahora, la tasa de interés de mercado, o como la denominó Ludwig von Mises tasa de interés bruta, difiere del interés originario. La tasa de interés de mercado no sólo refleja la preferencia temporal de los individuos que interactúan en sociedad sino también otros dos factores: por un lado la *prima de riesgo* que corresponde a la operación en cuestión y por otro, una *prima por la inflación o deflación esperada*, es decir, por la disminución o incremento esperado en el poder adquisitivo de la unidad monetaria en la que se efectúan y calculan las transacciones entre bienes presentes y bienes futuros.

Sobre estos dos factores Ludwig von Mises (1949, pág. 640) sostiene:

"Los tipos de interés del mercado sobre los préstamos no son tipos de interés puros. Entre los componentes que contribuyen a su determinación hay elementos que no son interés. El prestamista es siempre empresario. Toda concesión de crédito es una acción empresarial especulativa cuyo futuro resultado –favorable o adverso– es siempre incierto. Quien presta dinero a otro sabe que puede perder todo o parte del principal. Y este riesgo condiciona las estipulaciones contractuales"

Y luego agrega (1949, pág. 639),

"El tipo final de interés originario hacia el cual el sistema tiende, variada la relación monetaria, no es ya el mismo hacia el que anteriormente apuntaba. Vemos pues, cómo la propia fuerza del dinero tiene poder bastante para provocar cambios permanentes en el tipo final del interés originario y en el tipo del interés neutro"

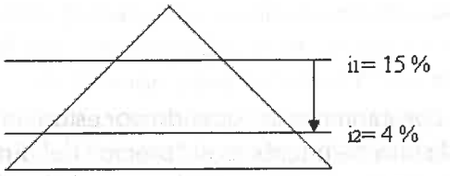
Sobre este último punto ahondaremos más adelante. Sin embargo debemos resaltar por el momento la función que la tasa de interés juega como coordinadora de las acciones de consumidores, ahorradores y productores en una sociedad moderna. Nuevamente Mises (1949, pág. 649) señala:

"La cuantía del interés le dice (al hombre de negocios) hasta qué punto puede detraer factores de producción de la atención de necesidades más próximas y destinarlos a proveer otras temporalmente más remotas. La indica cuál será el período de producción que en cada caso se ajusta efectivamente al diferente valor que la gente otorga a los bienes presentes con respecto a los futuros. Le prohíbe lanzarse a empresas que no se compaginen con las limitadas existencias de bienes de capital efectivamente ahorradas por la gente"

De esta manera podemos afirmar que la *tasa de interés* representa una variable fundamental en el cálculo del emprendedor en cuanto a las inversiones que realizará. Lo mismo ocurre con los precios de los factores materiales de producción, los salarios y los futuros precios de venta de los productos. El resultado del cálculo económico de estas variables es lo que indica al hombre de negocios qué operación es rentable y cuál no. Provee información respecto de las inversiones que conviene realizar dada la razón entre el valor que el público otorga a los bienes presentes y futuros. Le obliga a acomodar sus acciones a esta valoración. Le desaconseja embarcarse en proyectos cuya realización desaprobarían los consumidores por el largo período de espera que precisarían. Le fuerza a emplear los bienes de capital existentes del mejor modo posible para satisfacer las necesidades más acuciantes de la gente.

Pero veamos el siguiente gráfico:

Gráfico Nº 2: Tasa de interés y costo de oportunidad



La pirámide representa proyectos de inversión. Si nos dirigimos hacia la base de la misma encontramos una enorme cantidad de proyectos que reciben una baja rentabilidad. Si nos dirigimos hacia la cima de la misma, encontramos algunos pocos proyectos con muy alta rentabilidad. Como se ha dicho la tasa de interés bruta o de mercado es esencial para el cálculo económico que lleva adelante el emprendedor. En la medida que la tasa de interés de mercado esté ubicada por ejemplo

en un 15 % el capitalista sólo invertirá su capital en aquellos proyectos que le brinden una rentabilidad mayor a 15 %, esto es todos aquellos proyectos que estén por encima de la recta i1. Esto es justamente por el costo de oportunidad que representa dicha tasa de interés.

Por su parte, si la tasa de interés de mercado está ubicada por ejemplo en un 4 %, ahora el capitalista podrá invertir su capital en todos los proyectos de inversión cuya rentabilidad sea mayor al 4 %, esto es todos aquellos proyectos que estén por encima de la recta i2.

La conclusión que obtenemos de este análisis es que una tasa de interés bruta o de mercado baja promueve una mayor inversión dado que un número más grande de proyectos se vuelven rentables. Justamente es este análisis el que llevan adelante una enorme cantidad de economistas cuando proponen disminuir artificialmente la tasa de interés. Cabe aclarar aquí, que al decir "artificialmente" queremos decir que la menor tasa de interés bruta no es fruto de una preferencia temporal que postergue el consumo presente para permitir producir bienes más alejados del consumo, sino que la disminución se produce como consecuencia de expandir el crédito con emisión monetaria, o bien a través del multiplicador bancario que opera en un sistema de reserva fraccionaria según estudiamos en el capítulo 7. Más adelante veremos las consecuencias de esta política.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

EL PUENTE ENTRE EL AHORRO Y LA INVERSION

Martín Krause

Un error constantemente repetido por estudiantes de economía es afirmar que la tasa de interés es el "precio" del dinero, esto es, que la misma se determina en el mercado monetario, donde se cruzan la demanda y la oferta de dinero. Esto no es así, lo que determina el mercado del dinero es el poder adquisitivo de la moneda.

La tasa de interés es el resultado de la demanda y oferta de "fondos prestables", es decir, del ahorro y la inversión, un mercado totalmente diferente. Pero, podrá preguntarse, ¿acaso no existe vinculación entre uno y otro?, ¿acaso los Bancos Centrales no realizan su política monetaria con la mira en la tasa de interés? Pues sí, pueden influenciarla en el corto plazo, pero más allá de éste la tasa de interés depende de la preferencia temporal, de las intenciones de ahorrar y de invertir.

Ese mercado de "fondos prestables" suele ser llamado "de capitales" y forman parte del mismo diversas instituciones que cumplen un papel de vinculación entre el ahorro y la inversión: los bancos son una referencia obvia, también la bolsa. No obstante, no son los únicos, los fondos de inversión cumplen una función similar, no dejan de ser el vehículo por el cual el ahorro de algunos se convierte en inversión.

En países como la Argentina actual cumplen un papel fundamental pues canalizan en buena parte el ahorro externo. Sucede que el ahorro interno es muy escaso y no debemos extrañarnos por eso luego de todo lo sucedido. Ahorrar en moneda local y en instituciones locales puede ser una alternativa a corto plazo pero no más allá y lo que necesita la inversión productiva es ahorro a largo plazo.

Otra cosa más, ese ahorro no puede sino provenir de la abstención del consumo, por definición es lo que precisamente es. Y en la Argentina actual se fomenta el consumo, no el ahorro, por lo que lo único que queda como alternativa es el ahorro externo, incluyendo en él al de los mismos argentinos en el exterior.

Los fondos de inversión, entonces, canalizan ese ahorro hacia inversiones en el país.

Pero, en este mundo globalizado las oportunidades de inversión son muchas, al igual que los mercados y los países donde realizar inversiones. Por eso, ¿dónde habría que hacerlas? Claro, todo dependerá del grado de riesgo que quiera asumir el inversor y de su horizonte temporal, esto es, el tiempo que espera mantener la inversión en el lugar seleccionado.

Philippe Jorion de la *University of California, Irvine*, y William Goetzmann, de *Yale* han realizado un estudio ("*Global Stock Markets in the Twentieth Century*" (2)) sobre el desempeño de los mercados accionarios en el mundo durante el siglo XX, lo cual nos daría una

(2) Philippe Jorion y William Goetzmann, *"Global Stock Markets in the Twentieth Century"*, Yale School of Management Working Paper Nº F-55, December 1996.

perspectiva a largo plazo respecto a los rendimientos en cada uno de ellos. Por supuesto, al inversor le interesa el rendimiento futuro, no el pasado, pero éste tal vez le de alguna pista para tomar su decisión.

Los autores se encargaron de medir la prima de retorno en las inversiones en acciones en 39 países, siendo la "prima" el rendimiento obtenido por sobre una tasa de interés básica como la de los bonos del Tesoro norteamericano. El resultado es que el mercado norteamericano se encuentra claramente por sobre los demás, con una prima anual del 4,3% contra una media para los demás de 0,8%.

Alemania muestra uno del 6% para el período 1950-96, pero esto es moderado por retornos mediocres hasta 1944 y un corte de cinco años donde los valores cayeron 72% en términos reales. Para todo el período Alemania obtiene una prima de 1,91%.

Algo similar sucede con Japón donde se obtuviera un 5,52% en la posguerra pero un retorno de –0,34% con anterioridad al conflicto y, ¡una caída del 95% en términos reales durante el interregno de 1944 a 1949!

Según los autores Argentina mostraría un rendimiento para los períodos 1947-65 y 1975-96 que resulta negativo: -4,80%. Otros países de la región no salen mejor parados: Brasil resulta negativo (-0,17 para el período 61-96), junto a Colombia (-4,29 en 36-96), Perú (-4,85 en 41-96) y Venezuela (-2,04). Los positivos son México (2,30), Chile (2,99) y Uruguay (2,42).

La principal lección que extraen los autores de su larga búsqueda de datos por las publicaciones del FMI y la Liga de las Naciones es que los mercados de capitales han estado sujetos sistemáticamente a cambios dramáticos durante el siglo XX, ocasionados por crisis financieras, guerras, expropiaciones o revoluciones políticas.

Pese a la profunda crisis del 29 y la depresión de los años 30, los Estados Unidos parecen haber presentado un marco institucional mucho más estable que todos los demás países. Lo mismo podría decirse de Suecia, con un rendimiento del 4,29% para el período 1921-96, teniendo en cuenta que no fuera beligerante en ninguna de las dos guerras ni sufriera cataclismos profundos. Luego se encuentran países como Suiza (3,24%) y Canadá (3,19%) que muestran características similares.

Los altos rendimientos de Alemania y Japón con posterioridad a la guerra estarían señalando que esos países lograron encaminarse hacia entornos estables como los mencionados: Chile muestra un elevado retorno positivo para el período 71-96 (15,52%) lo que coincide con su afianzamiento económico e institucional.

Es decir, en todos los casos primero ha sido el afianzamiento institucional y luego el alto rendimiento de las inversiones que atrajeran capitales. El caso argentino no es diferente: cuando destruimos las instituciones los capitales huyeron, cuando al menos dejamos de hacerlo, los capitales están dispuestos a volver. Y habría muchos más, por supuesto, más ahorro local, si pudiéramos darles previsibilidad en el largo plazo.

Ahorro, inversión y formación de capital en el marco social

Pasemos ahora a considerar las relaciones entre el tipo de interés con el ahorro, la inversión y la formación de capital en el marco social.

Al respecto citamos nuevamente a Mises (1949, págs. 316-317):

"Como dice Böhm Bawerk, el hombre, a medida que prospera, va adoptando métodos de producción más complejos que exigen una superior inversión de tiempo, demora ésta más que compensada por las mayores producciones o las mejores calidades que con tales nuevos métodos pueden conseguirse.

Cada paso que el hombre da hacia un mejor nivel de vida se apoya invariablemente en el ahorro previo, es decir, en la anterior acumulación de las provisiones necesarias para ampliar el lapso temporal que media entre el inicio del proceso productivo y la obtención del bien listo ya para ser empleado o consumido. Los bienes así acumulados representan, o bien etapas intermedias del proceso productivo, es decir, herramientas y productos semiterminados, o bien artículos de consumo que permiten al hombre abandonar sistemas de producción de menor lapso temporal, pero de inferior productividad, por otro que, si bien exigen mayor inversión de tiempo, son de superior fecundidad, sin que la ampliación del plazo productivo obligue a quienes en el mismo participan a desatender sus necesidades. Denominamos bienes de capital a esos bienes acumulados. Por ello podemos afirmar que el ahorro y la consiguiente acumulación de bienes de capital constituyen la base

de todo progreso material y el fundamento, en definitiva, de la civilización humana".

De esta manera podemos afirmar que en Mises los *bienes de capital* son definidos como *etapas intermedias del proceso productivo*. Apoyándose en Mises es que Peter Lewin (1997, pág. 71) afirma:

"Todos los bienes de capital son, en efecto, una expresión de 'planes no terminados'"

Planes estos que emprenden únicamente los individuos. Como bien argumenta Jesús Huerta de Soto (1998, pág. 218):

"Lo que dota de naturaleza económica a un bien de capital no es su entidad física, sino el hecho de que algún actor considere que dentro de su proceso de acción le va a ser útil para alcanzar o culminar alguna etapa del mismo"

Ejemplo

Supongamos el caso de un individuo que camina por la calle y se encuentra con 4 botellas de vidrio vacías. Las observa y continúa su camino. Luego, otro individuo las observa pero se detiene. Esta segunda persona comprende que si toma estas botellas de vidrio y las recicla, éstas podrán formar parte del proceso productivo de algún bien determinado. Basándonos en la teoría austríaca del capital que estamos estudiando debemos comprender que en el primer caso, las botellas de vidrio no representan un bien de capital, mientras que en el segundo caso, sí.

Este sencillo ejemplo nos permite comprender en un caso práctico que el hecho de que un determinado bien sea o no un bien de capital, depende únicamente de que dicho bien sea subjetivamente considerado por algún actor como un medio necesario para alcanzar un determinado fin.

De esta manera, *bienes de capital* serán "*cada una de las etapas intermedias, subjetivamente consideradas como tal, en las que se plasma o materializa todo proceso productivo emprendido por el actor*".

Ahora podemos proceder a distinguir los bienes de capital del concepto capital. Explica Mises (1949, págs. 316-321):

"Sobre la base de la noción de bienes de capital podemos ya precisar el concepto de capital. *El concepto de capital constituye la idea fundamental y la base del cálculo económico*, que, a su vez, es la primordial herramienta mental a manejar en una economía de mercado. (...) La suma resultante de valorar en términos monetarios el conjunto de bienes destinados a inversiones –el capital– constituye el punto de donde arranca todo el cálculo económico. (...) La idea de capital sólo tiene sentido en la economía de mercado. Bajo el signo del mercado sirve para que los individuos, actuando libremente, separados o en agrupación, pueden decidir y calcular. Es un instrumento fecundo sólo en manos de capitalistas, empresarios y agricultores deseosos de cosechar ganancias y evitar pérdidas. No es una categoría de cualquier género de acción. *Es una categoría del sujeto que actúa dentro de una economía de mercado*" (la cursiva es nuestra).

Definición

En resumen, el concepto de capital puede ser definido como el valor a precios de mercado de los bienes de capital, valor que es estimado por los actores individuales que compran y venden bienes de capital en un mercado libre. Vemos, por tanto, que el capital es simplemente un concepto abstracto o *instrumento de cálculo económico*; es decir, una estimación o *juicio subjetivo* sobre el valor de mercado que los empresarios creen que tendrán los bienes de capital, y en función del cual constantemente los compran y venden, intentando lograr en cada transacción beneficios empresariales (3).

(3) La "Teoría del Capital" que estamos desarrollando resulta ser para los economistas austríacos el eslabón fundamental del que carece la "Macroeconomía" del *Mainstream*. Quizás la causa la encontremos en que esta escuela ha seguido una tradición anterior a la revolución subjetivista y que considera un sistema productivo en el cual los diferentes factores de producción dan lugar, de una manera homogénea y horizontal, a los bienes y servicios de consumo, sin tener en cuenta para nada la situación de aquellos en el tiempo y en el espacio a lo largo de una estructura de etapas productivas de naturaleza temporal. Éste, con más o menos matizaciones, constituyó el marco básico de investigación de los economistas clásicos hasta llegar a Marshall, a quien podemos atribuir el posterior desarrollo de las teorías keynesianas y monetaristas como herederos intelectuales.
La reacción antisubjetivista de Marshall, podemos encontrarla también en John Bates Clark (1847-1938) para quien la producción y el consumo son simultáneos, sin que existan etapas en el proceso productivo ni la necesidad de esperar tiempo alguno para obtener los correspondientes resultados de los procesos de producción. Clark considera que el capital es un fondo permanente que de manera "automática" genera rendimientos en forma de interés. Para Clark, cuanto mayor sea este fondo social que constituye el capital, más bajo será el interés, sin que éste se vea afectado para nada por el fenómeno de la preferencia temporal. El mismo Clark y posteriormente sus seguidores consideran que el interés viene determinado por la "productividad marginal" de ese misterioso fondo homogéneo que ellos consideran que es el capital, explicándose ahora por qué concluyen que conforme aumente el capital entendido como fondo, el tipo de interés tenderá a reducirse.
A John Bates Clark le siguió Irving Fisher, quien expuso por primera vez la versión mecanicista de la teoría cuantitativa del dinero y defendió la tesis de que el capital es un

Para entender aun mejor el proceso de formación de capital en el marco social pasaremos a considerar la representación gráfica de la estructura intertemporal de la producción.

La Estructura Intertemporal de la Producción

En el primer número de la revista Procesos de Mercado, Miguel Angel Alonso Neira, explica (2004; págs.115-116):

"Muchos teóricos de la Economía consideran que uno de los principales desafíos de los macroeconomistas contemporáneos consiste en reconciliar:

a) Las rigideces a corto plazo, el paro involuntario, o la economía por el lado de la demanda de los autores keynesianos, con la flexibilidad a largo plazo, el pleno empleo, o la economía por el lado de la oferta de los economistas clásicos o neoclásicos.

b) El movimiento conjunto de la inversión y el consumo en el corto plazo keynesiano, con el *tradeoff* que existe entre estas dos variables en el largo plazo clásico o neoclásico.

¿Cómo compatibilizar ambos enfoques si aceptamos que al largo plazo sólo se puede llegar a través de una secuencia de cortos plazo? En La Acción Humana (1949), Ludwig von Mises escribía: 'Debemos

"fondo", de la misma manera que la renta es un "flujo", dando con ello respaldo al punto de vista marcadamente "macroeconómico" y de equilibrio general que había iniciado Clark (aquí podemos observar que Clark seguía a Walras).
Por último, el concepto objetivista y estático de capital de Clark fue defendido igualmente por Frank H. Knight (1885-1962), fundador de la Escuela de Chicago. En efecto, Knight considera, siguiendo a Clark, que el capital es un fondo permanente que produce renta de una manera automática y sincrónica, y que el "proceso" productivo es instantáneo y no está constituido por diferentes etapas de dimensión temporal.
Para profundizar sobre este tema y las críticas que la Escuela Austríaca (por parte de Böhm Bawerk, Hayek, Mises y Kirzner) realiza específicamente a la "teoría" del capital de Clark y Knight se recomienda la lectura del capítulo VII del libro "Dinero, crédito bancario y ciclos económicos" de Jesús Huerta de Soto. Sólo como comentario debemos afirmar que Eugen von Böhm Bawerk realizó una importante crítica al concepto de capital de Clark calificándolo de "místico y mitológico", indicando que todo proceso productivo se lleva a cabo no como consecuencia de la participación de un misterioso fondo homogéneo, sino como resultado de la cooperación de bienes de capital concretos que siempre han de ser previamente concebidos, producidos, seleccionados y combinados por los empresarios dentro del proceso económico. Eugen von Böhm Bawerk, "Profesor Clark´s Views on the Genesis of Capital", The Quarterly Journal of Economics, IX, 1985, págs.113-131.

guardarnos de la falacia habitual de trazar una línea divisoria profunda entre los efectos a corto plazo y a largo plazo. Lo que sucede en el corto plazo son precisamente las primeras etapas de una cadena de transformaciones sucesivas que tenderá a provocar los efectos a largo plazo;"

Justamente buscando una respuesta a este dilema es que Trevor Swan ha llegado a la conclusión de que la combinación correcta es que uno debe ser keynesiano a corto plazo y neoclásico a largo plazo.

Los economistas austríacos, y en especial Friedrich A. von Hayek, han centrado sus esfuerzos en la búsqueda de este acoplamiento real, desarrollando lo que puede considerarse una macroeconomía del medio plazo. Es lo que Miguel Angel Alonso Neira (2004, pág. 116), siguiendo a Roger Garrison, llama en su trabajo ya citado: "*La macroeconomía del capital*".

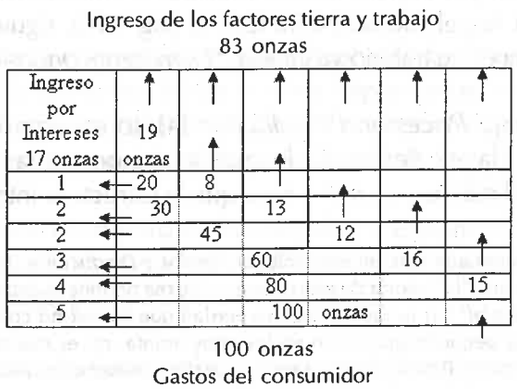
En su trabajo *Prices and Production* (4), (o en español, *Precios y Producción*), Hayek desarrolla lo que se denominaría "*el Triángulo Hayekiano*". El mismo no es otra cosa que la Estructura intertemporal de

(4) En la introducción a la edición española de *Precios y Producción* (1996, pág. 9) José Luis Feito explica que "la historia de esta obra es, si se me permite la expresión, la historia de un *'fracaso triunfal'* [...] porque si bien es verdad que Hayek no consiguió lo que se proponía con este pequeño gran libro en los años treinta, no es menos cierto que sus reflexiones en Precios y Producción han servido para mantener encendida una llama que ha iluminado desarrollos teóricos y visiones del fenómeno económico que hoy tienen plena validez.". Véase por ejemplo el caso de Schumpeter quien en su Historia del Análisis Económico (1971, pág. 1215) explicaba sobre este libro: "Tuvo un éxito arrollador entre los economistas norteamericanos, éxito jamás igualado por un libro estrictamente teórico [...] El éxito de la *Teoría General* de Keynes , si bien fue mayor, no es comparable, porque, por grandes que sean sus méritos analíticos, no hay duda que debe primordialmente su victoriosa carrera a que su argumentación apoyaba algunas de las preferencias políticas más acusadas de gran número de economistas. Hayek, en cambio, nadaba contra corriente. [...] Al éxito del libro de Hayek sucedió una reacción crítica muy violenta que no sirvió, al principio, más que para subrayar el valor de la teoría, pero al final terminó dirigiendo a los profesionales hacia otros autores y hacia otros intereses. La sociopsicología de este episodio merecería un estudio detenido". Cabe aclarar sin embargo, que la teoría de Schumpeter se encontraba enmarcada bajo el positivismo walrasiano, y como afirma el mismo José Luis Feito (1996, pág. 11) en esta introducción, "el Hayek de Precios y Producción tiene poco que ver con la moderna Escuela Austríaca de Economía. Por el contrario, es un economista que acepta plenamente el paradigma walrasiano. En efecto, para el Hayek de comienzo de los años 30 este paradigma constituía el núcleo central de la teoría económica."; Otro ejemplo es el de Robert E. Lucas (1981, pág. 215), quien se pregunta: "¿Por qué en las economías capitalistas las variables agregadas registran repetidamente oscilaciones alrededor de determinadas tendencias? Antes de la aparición de la Teoría General de Keynes era ésta la cuestión fundamental que se planteaba al investigación económica [...] y había acuerdo general sobre cómo abordarla. Por citar a Hayek, el mejor ejemplo de la teoría dominante aquellos años: La incorporación del fenómeno del ciclo a la teoría del equilibrio económico, con el que aparentemente está en contradic-

la Producción que desarrollaremos a continuación. La misma no tiene otro objeto que el de simplificar y facilitar la comprensión de la compleja estructura de etapas productivas que existen en una sociedad moderna.

Cabe remarcar, sin embargo, que autores como Mises no necesitaron de estas herramientas mecanicistas para explicar los argumentos esenciales que desarrollamos previamente y que profundizaremos en adelante. Pero sí permite observar con mayor detenimiento algunas consecuencias del proceso de formación de capital.

Figura Nº 3 – Estructura de la producción



Siguiendo a Rothbard (2004, p. 206) la estructura de la producción y los pagos respectivos que se ven en el gráfico Nº 1 operan de la siguiente manera: los consumidores gastan 100 onzas en determinado bien. De esas 100 onzas, 5 corresponden a ingresos por intereses de los vendedores del bien de consumo y 95 onzas se utilizan como pago a los dueños de los factores. En nuestro ejemplo 15 se destinan a los factores originarios tierra y trabajo y 80 onzas, a la adquisición de servicios de los factores bienes de capital de un orden más alto. En la segunda etapa, los capitalistas reciben 80 onzas como pago por la venta de su producto.

De las 80 onzas, 16 se destinan a la adquisición de los factores tierra y trabajo, y 4 corresponden a ingresos, en concepto de intereses, de los capitalistas del segundo nivel de producción. Los 60 restantes se utilizan para la obtención de bienes de capital de orden superior. El

ción, es el problema crucial de la teoría económica [...] Por teoría del equilibrio entiendo primordialmente la moderna teoría de la interdependencia general de todas las variables económicas, según se ha expuesto de forma insuperable por los teóricos de la escuela de Lausana.

proceso se repite hasta que, en la última etapa, los capitalistas de orden superior obtienen 20 onzas como renta, se quedan con 1 como ingreso por intereses y destinan 19 al pago de los factores tierra y trabajo. La suma total de los ingresos de los factores tierra y trabajo es de 83 onzas. El ingreso total en concepto de intereses es de 17 onzas.

Evidentemente, los capitalistas preferirán destinar su capital en aquellas etapas de la producción que les otorgue mayor rentabilidad.

De esta manera, en el ejemplo detallado, tenemos,

- Para la primera etapa, un ingreso por intereses de 5 onzas, y un costo conformado por 80 onzas por los factores bienes de capital más las 15 onzas destinadas a pagar factores tierra y trabajo. La rentabilidad es entonces: $5 / (80 + 15) = 0.0526 = 5{,}26\ \%$
- En la segunda etapa, siguiendo el mismo análisis la rentabilidad sería de: $4 / (60 + 16) = 5.26\ \%$
- En la tercera etapa: $3 / (45 + 12) = 5.26\ \%$
- Y en la última etapa: $1 / (19) = 5.26\ \%$

De aquí puede afirmarse que para los capitalistas es indistinto invertir en una etapa u otra de las detalladas. Pero no ocurre lo mismo con las etapas cuarta y quinta. Observemos,

- En la cuarta etapa: $2 / (30 + 13) = 0.0465 = 4.65\ \%$
- En la quinta etapa: $2 / (20 + 8) = 0.0714 = 7.14\ \%$

En un mundo real de incertidumbre, la tendencia de los actos empresariales va siempre dirigida a establecer una *tasa de interés uniforme* a través de todo el mercado. La razón de esta uniformidad resulta evidente: si en la etapa 1 de producción del bien se obtiene 5.26 % y en la etapa 4 del mismo bien se obtiene el 4.65 %, los capitalistas dejarán de invertir en el segundo caso y se lanzarán a invertir en el primero. A su vez, si en la etapa 2 de la producción del bien se obtiene 5.26 % y en la etapa 5 se obtiene 7.14% los capitalistas dejarán de invertir en el primer caso y se lanzarán a invertir en el segundo (5).

(5) Si bien el presente análisis es para las distintas etapas de la producción dentro de un mismo bien, el análisis no varía si lo hacemos comparando rentabilidades de bienes totalmente distintos.

Como resultado, el margen de precio se modificará de acuerdo con las ofertas y demandas existentes y *las tasas de interés tenderán a igualarse.*

De esta manera, nuevamente podemos observar como la tasa de interés indica a los empresarios qué nuevas etapas productivas o proyectos de inversión pueden y deben emprender y cuáles no, para mantener coordinados, en la medida de lo humanamente posible, los comportamientos de ahorradores, consumidores e inversores, evitando que las distintas etapas productivas, o bien se queden demasiado cortas o se alarguen indebidamente.

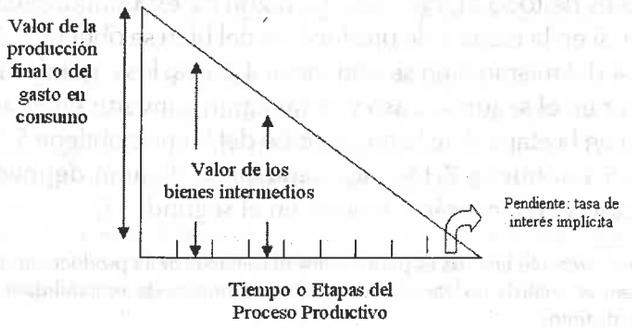
Esto es lo que otorga dinamismo al proceso de mercado, como un proceso de recombinación de producción de nuevos tipos, y de compra y venta de bienes de capital, que genera una estructura productiva dinámica y muy compleja, y que siempre tiende a expandirse.

El Triángulo Hayekiano

Friedrich A. von Hayek ha sido quizás el representante más importante dentro de los teóricos austríacos en cuanto al moderno desarrollo de la Macroeconomía del Capital. Hayek jugó un rol fundamental en los años ´30 al mantener un apasionante debate con su amigo Lord Keynes, y ha dejado varias obras que hoy representan el corazón de la Macroeconomía del Capital.

Una de sus contribuciones más importantes es justamente el triángulo que lleva su nombre y que representa en forma más simplificada el desarrollo de la estructura intertemporal de la producción que presentamos previamente. Observemos entonces, la siguiente representación:

Gráfico Nº 4 – El Triángulo Hayekiano

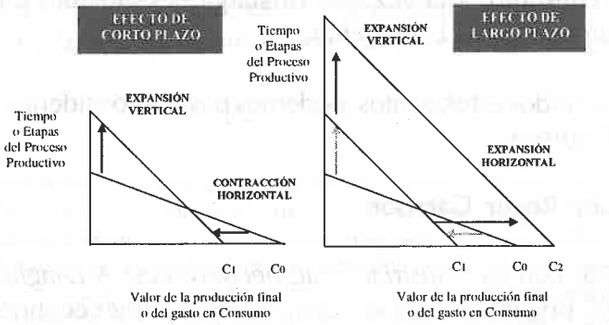


El triángulo hayekiano refleja los dos aspectos esenciales que observamos previamente al analizar la estructura intertemporal de la producción: Por un lado, la producción es *un proceso que requiere tiempo*, lo cual es medido en el eje horizontal, y por otro, este proceso se define como una secuencia de etapas que configuran la estructura intertemporal (y la heterogeneidad) del capital, lo cual se mide en el eje vertical.

La relación que existe entre el bien final de consumo, resultante del proceso productivo, y el tiempo para generarlo, se representa gráficamente como los lados de un triángulo rectángulo. Este triángulo se convierte, como veremos más adelante, en una herramienta fundamental que proporciona apoyo analítico a la teoría del capital en general, y a la teoría del ciclo económico en particular. En la macroeconomía del capital, triángulos de diferentes formas ofrecen un instrumental adecuado para representar y describir los cambios en el patrón intertemporal de la estructura productiva. De este modo, el triángulo de Hayek se define como la herramienta gráfica más importante y representativa de la macroeconomía austríaca.

Comencemos por observar a continuación qué ocurre en la estructura intertemporal de la producción (o triángulo hayekiano) cuando se produce un incremento de ahorro voluntario. Como señaláramos previamente con el estudio de la economía autística de Robinson Crusoe, el ahorro constituye la condición *sine qua non* para la formación de capital, y al mismo tiempo, se traduce en una baja en la preferencia temporal y una disminución en el interés originario. ¿Pero cuáles son las consecuencias de esta baja? Veamos a continuación el *triángulo hayekiano* (6) en el gráfico Nº 5:

Gráfico Nº 5 – Efecto de un aumento de ahorro voluntario



(6) Para un estudio detallado del triángulo Hayekiano se puede acceder a la obra de Hayek ya citada "Precios y Producción" (1931). A su vez, para una aplicación empírica de esta herramienta fundamental es sumamente interesante el trabajo de Robert F. Mulligan (2002, págs.17-33).

Las consecuencias de un incremento en el ahorro voluntario implican una mayor valoración de los individuos respecto de los bienes futuros versus los bienes presentes. Esto se traduce en el *corto plazo* (véase gráfico Nº 5, de la izquierda), en una baja en la tasa de interés (se reduce la pendiente del triángulo) lo cual a su vez representa dos claras consecuencias en la estructura intertemporal de la producción. Por un lado, tenemos una contracción horizontal, lo cual significa una disminución en el consumo. Por otro lado, tenemos mayores etapas de producción que se agregan al proceso productivo. Proyectos que requerían etapas más alejadas del consumo que antes eran inviables por falta de ahorro, ahora son posibles. Esto significa una expansión vertical tal cual se muestra en el gráfico precedente.

Cabe entonces una nueva pregunta: ¿Qué ocurre a *largo plazo* cuando aumenta el ahorro voluntario?

La disminución en el consumo es sólo un efecto de corto plazo. Sin embargo, cuando se culmina el alargamiento de la estructura productiva, o más precisamente, cuando se utiliza completamente dicho ahorro en forma de inversión y el mismo impacta en todo el proceso productivo, se verifica un gran aumento real en la producción de bienes y servicios de consumo que, al tener que venderse a una demanda monetaria más reducida, da lugar, por la combinación de estos dos efectos dirigidos en el mismo sentido, a una disminución muy significativa de los precios de mercado de los bienes de consumo que, en última instancia, hace posible un importante crecimiento en términos reales de los salarios y, en general, de todas las rentas de los factores originarios de producción. De esta manera el incremento en el salario real permite incrementar el consumo, a la vez que se alarga la estructura productiva. (véase gráfico Nº 5, de la derecha).

Comprendidos estos puntos, podemos pasar a considerar el modelo de Roger Garrison.

El aporte de Roger Garrison

En 1978, con su "*Austrian Macroeconomics: A Diagrammatical Exposition*", Roger Garrison se convirtió en el primer economista austríaco en tratar de exponer en gráficos interrelacionados el proceso de formación de capital y las distorsiones que las manipulaciones monetarias causan en el proceso de mercado, provocando ciclos económicos.

Para alcanzar este objetivo, se apoyó sobre el triángulo hayekiano que representa la estructura intertemporal de la producción, y sobre el "*Mercado Temporal Agregado*" de Rothbard, que representa el mercado de bienes presentes y bienes futuros, reflejando los cambios en la preferencia temporal y la determinación de la tasa de interés. Ya en este primer intento, Garrison demostraba que utilizando su herramental era posible comparar las diferentes doctrinas económicas como Austríacos y Keynesianismo.

Con este punto de partida y durante los próximos veinte años, Garrison escribió numerosos artículos, varios de ellos publicados en revistas académicas de Macroeconomía *Mainstream*, a través de los cuales ha ido desarrollando su visión de la Hayekiana Teoría Austríaca del Capital y de los Ciclos Económicos.

Vocabulario
Mainstream: palabra inglesa que se utiliza para indicar la "corriente principal" o predominante en la actualidad en la enseñanza de la economía.

Hoy, podemos encontrar todo su esfuerzo en un sistemático volumen, publicado bajo el título "Tiempo y Dinero: La Macroeconomía de la Estructura del Capital" [2005] (2001) (7). El objetivo de este libro es reinstalar la Teoría del Capital de tal forma que permita ayudar a comprender los aspectos de corto y largo plazo del proceso de mercado.

Cabe destacar que este trabajo se ha convertido en una contribución muy importante, así como controversial para la Macroeconomía Austríaca. Tal es así que recibió numerosos comentarios, algunos positivos y otros negativos, pero estos últimos eran de esperarse si consideramos que la Escuela Austríaca nunca fue asociada a modelos gráficos.

(7) Podemos observar que estas dos dimensiones (Tiempo y Dinero) ya estaban en la mente de Garrison veinte años antes de escribir su obra cumbre. En su "Austrian Macroeconomics: A Diagrammatical Exposition" (Garrison 1978, pág. 169) escribía: "Uno de los rasgos más distintivos de la teoría macroeconómica austriaca es el uso del concepto de 'estructura de la producción'. Este concepto fue formulado para reconocer explícitamente que la noción de capital (y la estructura de capital) tiene dos dimensiones. Una dimensión es valorativa y puede ser expresada en *términos monetarios*, la otra es una dimensión temporal, que es una expresión del tiempo que transcurre entre la aplicación de los 'medios originales de producción' (trabajo y tierra) y la emergencia eventual de bienes de consumo asociados con" (la cursiva es nuestra).

Richard Ebeling, explica sobre este libro:

"El [Garrison] está, en un sentido, intentando reiniciar donde los austríacos abandonaron sus contribuciones en los años 1930, y al mismo tiempo, reinterpretando lo que ha ocurrido en la Macroeconomía desde entonces. Lo hace, ofreciendo una 'teoría basada en el capital' de relaciones macroeconómicas que focalizan sobre los patrones de demanda y precios relativos en la estructura de la producción, y contrastándolo con su visión de la Macroeconomía standard como 'una teoría basada en el trabajo' de relaciones agregadas" (8).

Por su parte, Joseph Salerno (2001, págs. 44-45), quien ha criticado la concepción de Garrison sobre "Crecimiento Secular" (que veremos a continuación), piensa que "*Tiempo y Dinero*" representa una gran contribución a la Macroeconomía Austríaca:

"En 'Tiempo y Dinero', Roger Garrison (2001) ahora provee un aporte sustancial y una elaboración gráfica del análisis macroeconómico austríaco que ha faltado tanto durante todos estos años. Garrison logra su objetivo, construyendo un aparato analítico que los Austríacos pueden utilizar para contribuir en los temas centrales como problemas de interés, ciclo económico, y crecimiento, que son de preocupación para la macroeconomía *mainstream* contemporánea. Claramente, la investigación futura de la macroeconomía Austríaca descansará sobre el análisis de la 'Macroeconomía del Capital' de Roger Garrison" (9).

En sentido opuesto, encontramos los comentarios de Ludwig Van den Hauwe (2001, pág. 83):

"Sostendré que de hecho, el herramental de Garrison representa una ruptura bastante radical sobre la tradición y los modos establecidos de pensamiento de los economistas austríacos" (10).

(8) Ebeling, Richard, *"Austrian Macroeconomics"*, Review of Time and Money, Routledge, London/New York, 2000, publicado el martes 17 de abril de 2001 por el Ludwig von Mises Institute, http://www.mises.org/story/657.
(9) Salerno, Joseph, *"Does the Concept of Secular Growth have a place in Capital-Based Macroeconomics?"*, The Quarterly Journal of Austrian Macroeconomics, Vol. 4, No. 3 (FALL 2001), http://www.mises.org/journals/qjae/pdf/qjae4_3_5.pdf.
(10) Van der Hauwe, Ludwig, *"Rethinking Time and Money at the Beginng of the 21st century"*, The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 4, Nro. 3 (FALL 2001): 79-92, 2001, Ludwig von Mises Institute, http://www.mises.org/journals/qjae/pdf/qjae4_3_7.pdf.

Desde nuestro punto de vista, Garrison ha realizado dos importantes contribuciones: por un lado, rescatar el pensamiento de Hayek, quien a través de sus libros y artículos, escritos entre 1931 y 1941, debatió con Keynes y sentó las bases de la Macroeconomía Austríaca Moderna. Los posteriores sesenta años implicarían para la Escuela Austríaca de Economía grandes avances en materia de metodología, microeconomía y temas institucionales, pero salvo honrosas excepciones citadas en este trabajo, una total ausencia de investigaciones en el campo de la Macroeconomía. Esta es quizás la razón por la cual el Keynesianismo se convirtió en el *Mainstream* en los siguientes treinta años hasta que el monetarismo, demostró las inconsistencias de un modelo que sólo generaría fuertes procesos inflacionarios, según ya hemos estudiado en apartados previos. Por otro lado, la segunda contribución de Garrison, la constituye el crear un puente entre el *Mainstream* y la Macroeconomía Austríaca (11). Un ejemplo de esto, es que hoy existe un manual de macroeconomía tradicional que dedica un capítulo completo a la visión austríaca, el cual fue escrito por él (Véase Roger Garrison, 2005).

Debemos aclarar sin embargo, que a pesar de ser una obra fundamental, Garrison no presenta aquí ideas teóricas nuevas o descubrimientos importantes, pero sí son trascendentes su contribución pedagógica así como su potencial influencia posterior.

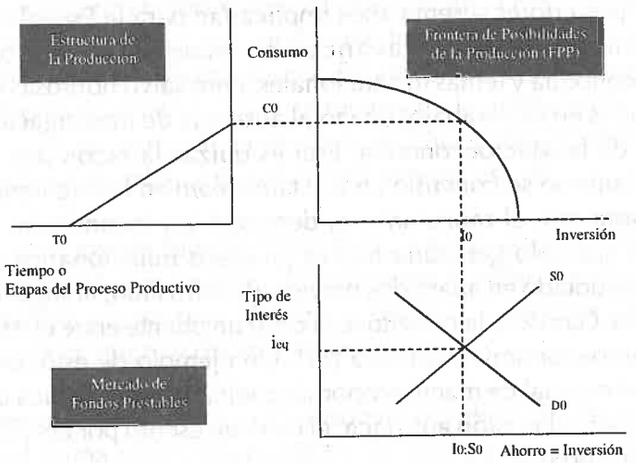
En esta oportunidad sólo tomaremos una parte de su obra, la cual permite representar gráficamente las etapas del modelo de crecimiento económico que previamente expusimos. Aprovechamos igualmente la oportunidad para invitar al lector a indagar en la obra "*Tiempo y Dinero*". Su contenido resulta ser hoy uno de los escritos más importante en la materia en estudio.

Garrison utiliza para su presentación tres elementos fundamentales: 1) la estructura intertemporal de la producción o triángulo hayekiano; 2) La frontera de posibilidades de la producción y 3) el mercado de fondos prestables.

(11) Jörg Guido Hülsman (2001, pág. 36) sostiene sobre este punto: "La importancia de *Tiempo y Dinero* es que busca transmitir 'mensajes austriacos' -principalmente que la estructura temporal de la producción es un factor importante determinando el impacto del dinero en la economía- dentro de un marco neoclásico." Y luego agrega: "Garrison enmarca este mensaje en términos de su modelo de tres cuadrantes, el que muestra (1) un mercado agregado de fondos prestables, (2) una frontera de posibilidades de producción agregada, y (3) un triángulo hayekiano agregado. [...] Sin embargo, existe también la

En el gráfico Nº 6 presentamos las relaciones entre estos tres gráficos:

Gráfico Nº 6 - El Modelo de Roger Garrison.
Interrelaciones entre sus 3 instrumentos



La representación gráfica de la *estructura de la producción* está invertida respecto de lo presentado en el apartado previo. En el eje horizontal tenemos el tiempo o lo que podríamos llamar etapas del proceso

posibilidad de que Garrison no tanto tiene éxito en "austrianizar" al mainstream como que acerca al mainstream a los austríacos. Porque sigue siendo cierto que la Macroeconomía de Garrison es esencialmente macroeconomía neoclásica enriquecida con un modelo austríaco".

Creemos que es importante hacer un comentario al respecto. Pensamos que no podemos afirmar que la Macroeconomía del Capital de Garrison sea "neoclásica" simplemente porque utiliza "agregados". Debemos recordar que incluso Murray Rothbard utilizó agregados en diferentes contextos en su "*Man, Economy and State*". Desarrolló allí el agregado de la preferencia temporal individual, la producción agregada, los precios agregados, el ahorro agregado, la inversión agregada, el ingreso agregado, el consumo agregado, los beneficios agregados, las pérdidas agregadas, los impuestos agregados, el valor del capital de las firmas agregado, la demanda y oferta agregadas, e incluso de la riqueza agregada. Para ser más precisos, Rothbard utiliza 134 veces la palabra "agregado" en su *Man, Economy and State*, y esto no significa que sea un neoclásico.

Por supuesto, esto no significa que la crítica de los economistas Austríacos al *Mainstream* sobre el uso de los agregados carece de fundamentos. Los economistas del *Mainstream*, utilizan todo tipo de agregados, pero carecen de una "microfundamentación" adecuada, esto es la asociación que se requiere entre el análisis microeconómico y el análisis macroeconómico. Rothbard, en su Tratado de Economía explica primero y en forma correcta, el análisis microeconómico estudiando las implicancias lógicas de la acción humana y las leyes que surgen de ella (Véase Capítulo 1), de tal forma que luego, en un segundo paso, puede pasar a analizar y considerar este estudio agregado, o para ser más precisos, "análisis macroeconómico".

productivo y en el eje vertical tenemos el valor de la producción final o gasto de consumo. Por supuesto esto no modifica el análisis previo.

El segundo componente es la *frontera de posibilidades de la producción* (FPP). La misma es una herramienta que no fue creada por economistas austriacos, sin embargo, aquí resulta de fundamental utilidad. Representa el *tradeoff* fundamental que existe entre los bienes de consumo y los bienes de capital. Además de mostrar una situación de pleno empleo del capital disponible, cualquier punto de la FPP refleja las combinaciones de consumo e inversión que los individuos pueden elegir y que son sostenibles en el tiempo. De esta manera, cualquier punto por debajo de la FPP implica una situación de desempleo de recursos, mientas que cualquier punto por encima representa una situación de sobreutilización temporal de los mismos. Es decir, cualquier punto situado más allá de la FPP no será sostenible de forma permanente (12).

Finalmente, tenemos el tercer gráfico, el cual muestra el *mercado de fondos prestables*. Este mercado cabe aclarar no constituye el mercado de dinero, sino de créditos como se explicó en el capítulo previo. El mercado de fondos prestables facilita la coordinación de los planes de producción con las preferencias intertemporales de los consumidores. La demanda de fondos prestables refleja la disposición de los empresarios a participar en el proceso productivo (pagando en el momento presente los precios de los *inputs*, para posteriormente vender el producto final a un precio esperado). Alternativamente, la oferta de fondos corresponde a aquellos agentes que ofrecen sus ahorros (por tanto reducen su consumo presente) a cambio de una rentabilidad. De esta manera, este gráfico presenta las relaciones entre la tasa de interés con el ahorro y la inversión. Como hemos demostrado previamente, ahorro e inversión representan una identidad inquebrantable en el mercado libre. Aquí vemos que la tasa de interés es el resultado de la preferencia temporal de los individuos, dadas por la oferta y demanda de ahorros.

(12) Esta posibilidad de "sobreutilización temporal" de los recursos ha traído numerosas críticas. Como se dijo, este caso implicaría que la combinación de consumo e inversión puede ser representada por un punto por encima de la FPP. La pregunta que se la ha formulado a Garrison numerosas veces es la siguiente: ¿Si un punto sobre la FPP implica pleno empleo de recursos, cómo puede pasar a ubicarse en un punto por encima de la FPP? La respuesta sería que para Garrison, "*pleno empleo*" estaría implicando un desempleo natural o friccional de recursos, digamos del 5 %. No sólo en cuanto a desempleo de recursos humanos, sino también de cierto capital. El caso más claro, sería la posibilidad de abrir las fábricas en la noche, pasando a operar las 24 horas. Más adelante se tratará la causa por la cual la combinación de ahorro e inversión se pueden ubicar, sólo temporalmente, por encima de la FPP.

Como se ha dicho previamente, aquí la tasa de interés está dada por el interés originario, más la prima de riesgo que el emprendedor enfrenta al operar en el mercado, más las variaciones resultantes en el poder adquisitivo de la moneda.

A modo de resumen, podemos ver en el gráfico Nº 5 que ante una estructura de la producción dada, se determina un nivel de consumo, inversión, ahorro y también la tasa de interés. Todos ellos están relacionados fuertemente, y de ninguna forma puede variar uno sin generar consecuencias en el resto.

Como última reflexión antes a analizar el "crecimiento secular" de Garrison y posteriormente el crecimiento sostenible originado en ahorro voluntario, debemos afirmar que el modelo de Garrison es un *modelo monetario*, en *término reales*. Esta afirmación la hacemos para contraponerla con la idea de Guido Hülsman (2001, pág. 34) quien sostiene:

"Estrictamente hablando, la Macroeconomía de Garrison es Macroeconomía *sin dinero*" (13).

El Crecimiento Secular

La tradición de la Escuela Austríaca de Economía explica que las causas del crecimiento económico deben originarse siempre en una variación de las *realidades económicas subyacentes*. Los avances tecnológicos y los aumentos de las disponibilidades de recursos, así como los cambios en las preferencias que favorecen el consumo futuro sobre

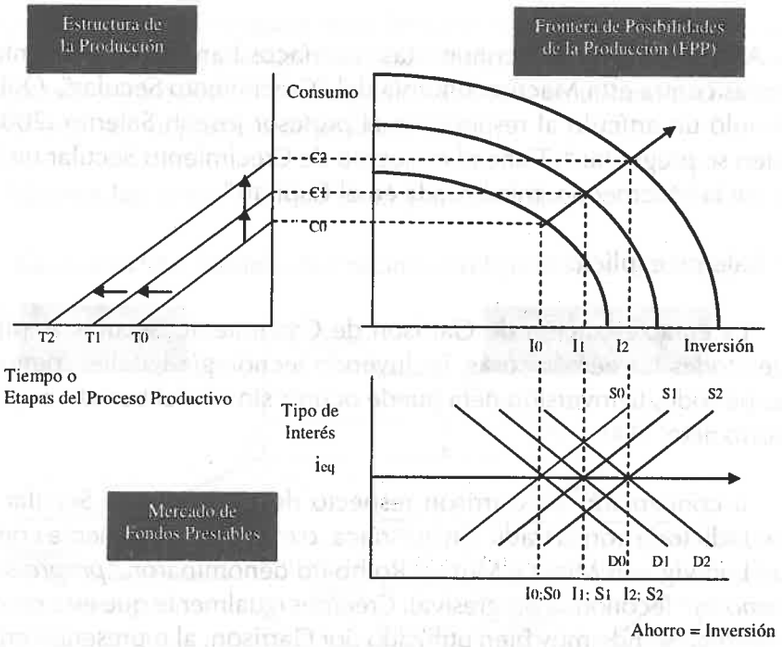
(13) Por supuesto que los argumentos de Jörg Guido Hülsman deben ser estudiadas con mucho más detalle, pero no es el objetivo que aquí perseguimos. El mismo Garrison sostiene que su modelo introduce el dinero para salvar las ineficiencias del trueque, pero al mismo tiempo aceptaría que su dinero es *neutral*, punto sumamente conflictivo para los pensadores de la tradición austríaca. En palabras del mismo Garrison (2001, p. 91): "La construcción de tres cuadrantes de la Figura 3.7 puede servir para ilustrar, si no realmente un sistema de trueque, un sistema muy parecido. Es decir, se *emplea el dinero para permitir a los participantes del mercado evitar las ineficiencias del trueque sin introducir ulteriores ineficiencias*. Así interpretado, las relaciones que muestra la Figura 3.7 pertenecen al reino de la teoría pura. Negar al dinero su propio diagrama, e incluso su propio eje, no es denotar o ignorar asuntos monetarios. *El dinero está realmente en todo eje de todo diagrama*." (la cursiva es nuestra). Es importante aclarar que Garrison sigue a Hayek en este punto, quien no considera que el dinero tenga un mercado propio, a diferencia de Menger, Mises y Rothbard, que consideran al dinero como un bien más, y que por ello tendría su propio mercado. Cabe destacar también, que esta última postura es la que hemos expuesto en el apartado previo.

el presente, afectan positivamente a la tasa de crecimiento de la economía.

Sin embargo Roger Garrison (2001, pág. 93) presenta un nuevo enfoque al explicar que el "crecimiento secular" tendría lugar "*sin* que sea provocado por decisiones de políticas o por el *avance tecnológico* o por un *cambio en las preferencias intertemporales*. Por el contrario, la *inversión bruta* en curso es suficiente tanto para mantener el capital como para la acumulación del mismo". (la cursiva es nuestra).

La Macroeconomía del Crecimiento Secular se describe en el siguiente gráfico, que muestra una configuración inicial, más dos períodos sucesivos.

Gráfico Nº 7 – La Macroeconomía del Crecimiento Secular



Explica Garrison (2001, pág. 94):

"Los desplazamientos hacia la derecha tanto en la oferta como en la demanda de fondos prestables son coherentes con la ausencia de cualquier cambio en la preferencia temporal. Los ahorradores ofrecen

sumas crecientes de fondos prestables procedentes de sus aumentos de renta; la comunidad empresarial demanda sumas crecientes de fondos prestables para mantener una estructura creciente y acomodar futuras demandas de bienes de consumo que están creciendo en proporción a las demandas actuales. Con los cambios en marcha en la oferta y la demanda de fondos prestables, el tipo de interés de equilibrio –que también se presenta como la tasa de rentabilidad del capital en el proceso– permanece constante."

Y luego agrega (2001, pág. 95):

"El tipo de interés inalterado (...) se traduce en una pendiente de la hipotenusa también sin variación de los sucesivos triángulos hayekianos. El tipo de interés asigna los recursos productivos entre las etapas productivas, con lo que cambia el tamaño pero no el perfil intertemporal de la estructura productiva".

Ahora bien, varios economistas Austríacos han planteado controversias contra esta Macroeconomía del "Crecimiento Secular". Quien formuló un artículo al respecto es el profesor Joseph Salerno (2001), quien se pregunta: "¿Tiene el concepto de Crecimiento Secular un lugar en la Macroeconomía basada en el Capital?".

Salerno explica:

"La caracterización de Garrison de Crecimiento Secular, implica que –todas las demás cosas, incluyendo tecnología iguales– período tras período, la inversión neta puede ocurrir sin un deliberado acto de ahorro neto" (14).

La concepción de Garrison respecto del Crecimiento Secular es contradictoria con la tradición austríaca, o más específicamente con lo que Ludwig von Mises y Murray Rothbard denominaron "*progressing economy*" (economía progresiva). Creemos igualmente que este modelo termina siendo muy bien utilizado por Garrison, al representar gráficamente su modelo de crecimiento sustentable, basado en un cambio de las preferencias temporales. A continuación intentaremos ver cómo Garrison concilia su propio modelo con la tradición Austríaca.

(14) Op. cit. pág. 45. Invitamos al lector a dirigirse al artículo del profesor Joseph Salerno, quien presenta un ejemplo de economía robinsoniana para demostrar la inconsistencia del "crecimiento secular" de Garrison con el enfoque austríaco.

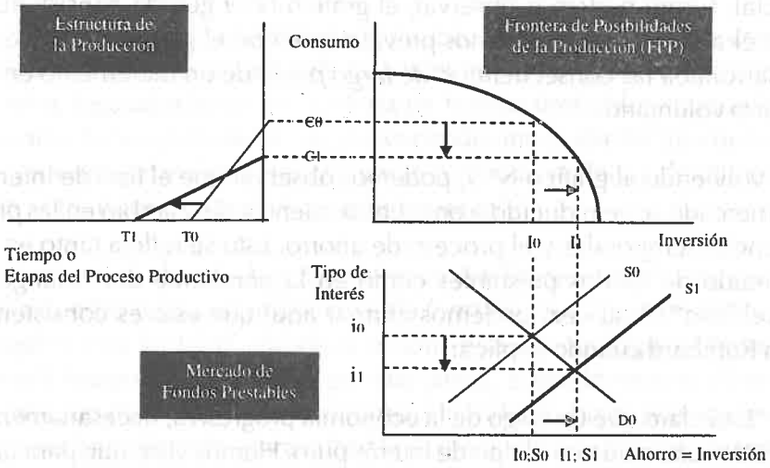
El Crecimiento Sustentable basado en un descenso de la preferencia temporal

Este es el caso que hemos demostrado con el ejemplo de economía autística de Robinson Crusoe y que responde a la tradición austríaca o a los escritos de Mises, Hayek y Rothbard, entre otros. Es el proceso de formación de capital que puede deducirse praxeológicamente según hemos demostrado, y a su vez es el caso que detalla Jesús Huerta de Soto y sobre el cual hemos descripto las distintas fases del proceso de crecimiento económico. Queda ahora pasar a graficar el mismo y considerar cómo podemos incorporar el crecimiento secular de Garrison en esta representación.

La primera fase nos muestra que para los austríacos un crecimiento económico sostenible en el tiempo sólo puede ser originado por un *aumento de ahorro voluntario*. Como hemos visto, los ahorros surgen de las preferencias intertemporales de los participantes del mercado, quienes están dispuestos a renunciar al uso presente y al consumo de bienes y recursos para transferirlos a aquellos que desean utilizar dichos bienes y recursos en proceso de producción.

Veamos las consecuencias en el gráfico Nº 8:

Gráfico Nº 8 – Modelo de Crecimiento Económico Austriaco I



Comencemos por analizar el *mercado de fondos prestables*. El ahorro voluntario adicional genera un aumento en la oferta de ahorros, lo

cual se refleja en el desplazamiento de la curva de oferta desde S0 a S1. Esto representa nuevamente dos implicancias: por un lado, según vemos en el eje vertical, una baja en el tipo de interés y por otro, un incremento en el ahorro y la inversión, según se observa en el eje horizontal.

Respecto de la *frontera de posibilidades de la producción* se evidencia una modificación en la combinación de consumo-inversión en que los agentes prefieren asignar sus recursos. El incremento en el ahorro voluntario implica necesariamente una baja en el consumo presente. Pero a su vez, implica, por la identidad I=S que analizamos previamente, un incremento en la inversión.

Finalmente, observamos los efectos sobre la *estructura intertemporal de la producción* que ya hemos visto previamente. Por un lado, obtenemos la mencionada baja en el consumo presente, lo cual se refleja ahora en una contracción vertical (recordemos que el gráfico fue invertido) y por otro lado, tenemos mayores etapas de producción que se agregan al proceso productivo. Ahora esto se refleja como una expansión horizontal.

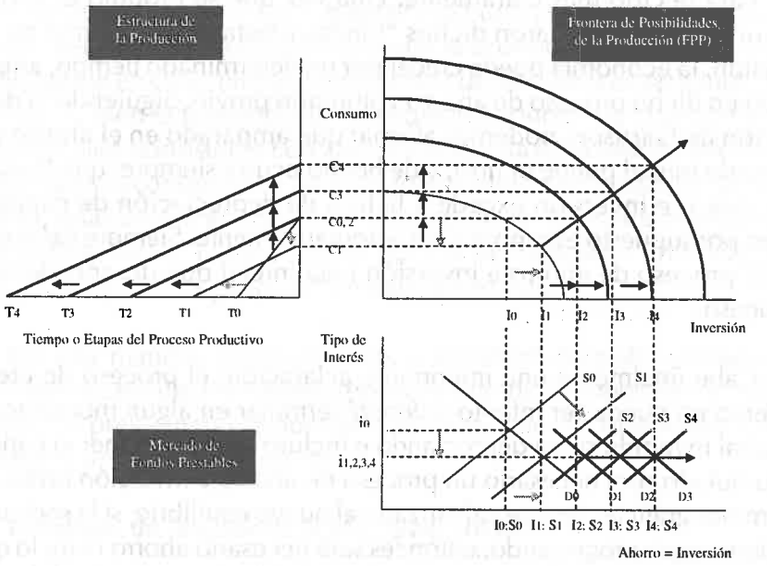
Pero el proceso no culmina allí. El gráfico Nº 9 muestra el proceso de inversión y formación de capital que se desarrolla en el largo plazo, como consecuencia del aumento en el ahorro voluntario del período inicial. Como podemos observar, el gráfico Nº 9 guarda consistencia con el análisis que realizamos previamente con el gráfico Nº 5 y que desarrollaba las consecuencias *de largo plazo* de un incremento en el ahorro voluntario.

Volviendo al gráfico Nº 9, podemos observar que el tipo de interés de mercado se ve reducido, como consecuencia del cambio en las preferencias temporales y el proceso de ahorro. Esto se refleja tanto en el mercado de fondos prestables como en la pendiente del "triángulo hayekiano". A su vez, podemos afirmar aquí que esto es consistente con Rothbard cuando explica:

"Está claro que un rasgo de la economía progresiva, necesariamente debe ser una caída en el tipo de interés puro. Hemos visto que para que más capital sea invertido, debe haber una caída en el tipo de interés puro, reflejando los declives generales en la preferencia temporal. Si los tipos de interés puros permanecen igual, ésta es una señal de que no

habrá ninguna nueva inversión o desinversión, que la preferencia temporal será generalmente estable, y que la economía es estacionaria" (15).

Gráfico Nº 9 – Modelo de Crecimiento Económico Austríaco II



El mismo Garrison (2001, págs. 94-95) explica en el apartado destinado a su modelo de Crecimiento Secular que,

"Históricamente, el aumento de riqueza ha ido generalmente acompañado de una disminución de las preferencias temporales. Por consiguiente, las variaciones en la oferta de fondos prestables superarán a las variaciones en la demanda, provocando una caída del tipo de interés. Nuestro tratamiento del crecimiento secular se deriva de esta relación entre riqueza y preferencias temporales".

Y entonces ahora sí hay consistencia con la tradición Austríaca. Lo que a nuestro juicio es incorrecto es la forma en que Garrison define su "Crecimiento Secular", donde se supone que la tecnología y las preferencias temporales permanecen constantes, e igualmente se alcanza un proceso de crecimiento económico, donde el ahorro y la inversión bruta serían suficientes para cubrir la depreciación de capital y además formar nuevo capital.

(15) Rothbard, Murray Newton, *"Man, Economy and State, A Treatise on Economic Principles"*, Scholar's Edition, 2004 (1962), pág. 495.

En esta última referencia a Garrison, él mismo explica que el "Crecimiento Secular" se da acompañado de una baja en la tasa de interés motivados por cambios en la preferencia temporal.

Para decirlo más claramente: Una vez que se produjo el ahorro voluntario y se utilizaron dichos "fondos prestables" en forma de inversión, la economía puede crecer por un determinado tiempo, amparado en dicho proceso de ahorro voluntario previo. Siguiendo la definición de Garrison, podemos afirmar que amparado en el ahorro voluntario inicial puede ocurrir, y de hecho ocurre siempre, que "la tasa de ahorro e inversión excede a la tasa de depreciación de capital". Pero por supuesto esto no ocurre automáticamente. Siempre debe darse el proceso de ahorro e inversión neta inicial que desencadena el proceso.

Cabe finalmente una importante aclaración: el proceso de crecimiento no puede ser infinito y deberá terminar en algún momento. El capital invertido se irá depreciando e incluso para mantener el capital acumulado será necesario un proceso de ahorro e inversión bruta. En términos gráficos, una vez alcanzado el nuevo equilibrio, si la sociedad quiere seguir progresando, entonces será necesario ahorro neto, lo que significa un mayor ahorro que permita cubrir la depreciación del capital y a la vez formar nuevo capital.

Una vez más llegamos a la misma conclusión. Recordemos las palabras de Ludwig von Mises (1959, p. 53) en una de las seis conferencias que dictó en Buenos Aires en 1959:

"El motivo de que esos países subdesarrollados tengan un nivel de vida inferior, no radica en una inferioridad de obreros y empleados; no es tampoco incapacidad técnica de los empresarios. La diferencia se encuentra en la cantidad de capital disponible, más precisamente en la cuota per cápita de capital invertido".

En conclusión, un aumento del ahorro voluntario, entendido como un cambio de las preferencias temporales orientadas hacia el futuro, termina generando un alargamiento en la estructura productiva, mayor inversión, mayor consumo, mayor salario real, un crecimiento económico sostenido, desarrollo y mayor bienestar. Este es el camino sano que el liberalismo predica para todos los países: un desarrollo cuya base se fundamente en un aumento de ahorro voluntario y no en una expansión crediticia artificial. Este último caso, es el que estudiaremos en el capítulo 9 al analizar el proceso de inflación y los ciclos económicos.

Sin embargo, debemos hacer un comentario previo. No existe ningún argumento praxeológico bajo el cual uno pueda sostener que el ahorro neto siempre será positivo y que la economía se hallará permanentemente en crecimiento. Lo mismo podemos decir en términos empíricos. Si bien la tendencia de la economía mundial a lo largo de los siglos ha sido consistente con ahorro y una baja en la tasa de interés, el crecimiento económico se ha visto interrumpido en ocasiones con siglos de tasas de interés crecientes. Algunos de los ejemplos más citados son la Revolución Francesa y las guerras de Napoleón entre el siglo XVI y XVII, y las dos guerras mundiales en el siglo XX.

De esta manera, Mises primero, y Rothbard después, consideran también el caso de una "*Retrogressing economy*" (economía regresiva) donde las preferencias temporales cambian, pero no orientadas hacia el futuro, sino hacia el presente.

En términos de Rothbard (1962, pág. 483):

"El caso de un decrecimiento en la inversión de capital bruta, es definido como una economía regresiva" (16).

La economía en este sentido puede experimentar, incluso bajo un modelo de economía pura de mercado, un proceso regresivo de crecimiento económico. Bajo el análisis introducido previamente, no obtendremos dificultades para analizar cómo sería este caso. Como correctamente explica Ludwig von Mises (1949, p. 362) "todo lo dicho acerca de la economía progresiva, *mutatis mutandis*, puede predicarse de la economía regresiva, es decir, aquella en la que la cuota per cápita de capital invertido va disminuyendo. En una economía de este tipo, el total de las pérdidas empresariales excede al conjunto de las ganancias".

Vocabulario
Mutatis mutandi: es una frase en latín que, aproximadamente, quiere decir "hasta cambiar lo que debe ser cambiado", y se aplica en este caso para señalar que en la comparación entre un argumento y otro, deben tomarse en cuenta aquello que al mismo tiempo los hace diferentes.

(16) Traducido al español: "El caso de un decrecimiento en la inversión de capital bruta, es definido como una economía regresiva".

Y consideramos que aquí no es necesario introducir el análisis gráfico nuevamente. Es suficiente con comprender que partiendo del gráfico Nº 6, para visualizar una economía regresiva, simplemente habría que mover todos los componentes de cada eje en sentido contrario al que se puede visualizar con el gráfico Nº 8. Analíticamente, debemos comprender que ante un cambio en la preferencia temporal orientada hacia el presente, las valuaciones subjetivas de los sujetos actuantes, llevará la tasa de interés hacia arriba, disminuyendo el ahorro y la inversión. En el corto plazo el consumo se verá incrementado, pero simultáneamente la estructura intertemporal de la producción se acortará, provocando como consecuencia un menor consumo en el largo plazo.

De nuevo y ahora sí como conclusión final del capítulo, es necesario comprender que el único crecimiento económico sustentable es aquel que se apoya sobre un aumento en el ahorro voluntario. Y lo único que los economistas podemos afirmar respecto de este punto es que el ahorro será mayor cuando se preserve un marco institucional que resguarde los derechos de la persona, cuando exista respeto por las autonomías individuales y su propiedad, cuando las reglas de juego sean claras y estables y/o cuando se respete la seguridad jurídica.

Tomemos por caso la comparación entre Estados Unidos y Argentina. Como se dijo previamente, la única razón por la cual el nivel de vida es mayor en Norteamérica que en nuestro país, es que en el primer caso el ahorro y la consiguiente acumulación de capital ha sido mayor. La única causa de esta diferencia, es que Estados Unidos ha logrado crear un marco institucional más acorde con la propiedad y las autonomías individuales, que el creado por la propia Argentina.

Conceptos Claves

Macroeconomía del capital
Tiempo
Corto plazo
Largo plazo
Preferencia temporal
Tasa de interés originaria
Tasa de interés de mercado o bruta
Prima de riesgo
Prima por la inflación o deflación esperada
Costo de oportunidad

Ahorro
Inversión
Consumo
Etapas del Proceso productivo
Formación de capital
Triángulo Hayekiano
Estructura Intertemporal de la Producción
Mercado de Fondos Prestables
Teoría del Capital
Estructura del capital
Bienes de Capital
Concepto de capital
Capital subjetivo
Teoría del Crecimiento Económico Austríaco
Crecimiento Secular
Crecimiento Sostenible
Economía progresiva
Economía regresiva.

CAPITULO X

MACROECONOMIA COMPARADA: INFLACION, CICLOS ECONOMICOS Y LA CURVA DE PHILLIPS

Introducción

En el capítulo anterior hemos introducido el estudio del análisis macroeconómico. En el presente capítulo nuestro objetivo se concentra en comentar críticamente los desarrollos alternativos que se han elaborado respecto de las causas y consecuencias del proceso inflacionario, de los ciclos económicos y por qué no, de las crisis económicas en general, así como de las políticas económicas que permiten a un país dejar atrás un proceso recesivo. Más precisamente, presentaremos un estudio comparativo que permitirá al lector comprender las diferencias esenciales entre las distintas Escuelas de Pensamiento Macroeconómico, para con la política económica (1).

Para ello será necesario introducir las ideas elementales de las diversas Escuelas, como el Keynesianismo y la Macroeconomía del Trabajo, el Monetarismo y la Macroeconomía del Dinero, la Escuela de los Nuevos Clásicos (también denominada Escuela de las Expectativas Racionales) y la Escuela Austriaca de Economía o como ya la denominamos previamente, la Macroeconomía del Capital, incursionando en cada caso en su propia versión de la Curva de Phillips, herramienta que desde los años sesenta se encuentra en el corazón de la macroeconomía y la política económica (2).

(1) Es importante destacar que en el capítulo 9 hemos observado un modelo de crecimiento económico en completa ausencia de intervención estatal. Este es un enfoque particularmente austriaco, ya que tanto en la perspectiva keynesiana como en la monetarista, que estudiaremos en el presente modelo, el rol del Estado debe ser activo para intentar acompañar el proceso de desarrollo.

(2) La clasificación mencionada proviene de la obra de Roger Garrison, "Time and Money", 2001. Allí el autor explica que el keynesianismo hace más énfasis sobre el trabajo, el monetarismo sobre el dinero, y los austriacos sobre la teoría del capital, para explicar sus correspondientes teorías económicas. Las expectativas racionales (Nuevos Clásicos) serán tratadas dentro de la misma sección que el monetarismo, aunque podría recibir un tratamiento diferenciado. Igualmente, podríamos desarrollar dentro del keynesianismo dos vertientes, la original del mismísimo Keynes y sus inmediatos seguidores, y la actual, conocida como el movimiento de los Nuevos Keynesianos.

Artículo publicado en la sección Voces Liberales del sitio PeruLiberal.org

Febrero de 2005

Este artículo analiza algunas de las crisis financieras, monetarias y cambiarias que desde 1989 en adelante han experimentado tanto las economías emergentes como las desarrolladas. Se concluye que jamás se comprenderán las causas de las mismas si no se estudia previamente la Teoría Austriaca del Ciclo Económico desarrollada por Ludwig von Mises y Friedrich A. von Hayek.

SOLO UNA CAUSA PARA LAS CRISIS FINANCIERAS, MONETARIAS Y CAMBIARIAS

Adrián Ravier

Los últimos quince años han sido desastrosos en materia financiera, monetaria y cambiaria tanto para países en vías de desarrollo como para los países desarrollados. Si bien pueden identificarse varias causas para cada crisis particular, es el objeto de este artículo exponer una causa común a todas ellas.

Crisis por región

Comenzando por Norteamérica, *Estados Unidos* ha experimentado una burbuja bursátil que ha llevado en 2002 a una caída en el valor de las acciones equivalente a los 7 billones de dólares, el equivalente en este momento al PIB de toda la Unión Europea o al 80 % del PIB de Estados Unidos. La economía norteamericana se encuentra terriblemente endeudada por sus acumulados déficit comerciales y fiscales. Si bien ha experimentado importantes mejoras de productividad y presenta niveles de tasa de crecimiento importantes, ningún analista puede asegurar que la depresión ha quedado atrás.

En Centro América, con *México* a la cabeza, si bien el ingreso al Nafta le ha permitido abrir su economía y salir del aislamiento, el "efecto tequila" de 1995 ha demostrado la fragilidad del sistema financiero y su fuerte dependencia a los movimientos en la tasa de interés de Estados Unidos.

En América del Sur, la crisis de Brasil primero y la de Argentina después, ambas con devaluación mediante, se han propagado por todo el MERCOSUR y han devastado sus economías. La liberalización de mercados chilena podemos decir que ha sido la excepción a la regla.

En Europa Occidental, las potencias *alemana y francesa* se encuentran en un estancamiento importante de sus economías y con un fuerte riesgo por entrar en recesión. *España* por su parte, vive una burbuja inmobiliaria sin precedentes.

En Europa Oriental, luego de desterrar completamente el comunismo, comienzan a recuperarse las economías, pero el proceso es demasiado lento. No está demás mencionar la crisis *rusa* de 1998 que afectó a todos los países emergentes y que significó para los inversores extranjeros la pérdida del 70 y 80 % del capital invertido en títulos de deuda interna.

En Asia finalmente debemos hablar del largo estancamiento que experimenta la economía japonesa desde 1989. Según afirmó Ronald Mc Kinnon, profesor de economía internacional de la Universidad de Stanford de los Estados Unidos, "...La incapacidad para diagnosticar el prolongado hundimiento económico de Japón, con la inversión privada y el consumo languideciendo y el sistema bancario en perpetua crisis, se ha convertido en el gran fracaso de la macroeconomía moderna".

Por su parte, la crisis asiática de 1997 se ha propagado al sudeste asiático y si bien estas economías están en recuperación mantienen la misma fragilidad que en años previos a la crisis.

La causa

Pero quedémonos con las palabras de Ronald Mc Kinnon: La crisis japonesa sería *"el gran fracaso de la macroeconomía moderna"*. Por supuesto podríamos extender estas palabras hacia el caso norteamericano y europeo, pero también a los casos de los países en vías de desarrollo. La macroeconomía moderna no estudia otra cosa que distintas formas de manipular la tasa de interés, controlar el tipo de cambio y disminuir o incrementar la oferta monetaria según criterios aleatorios del presidente de turno del Banco Central.

Tomemos por caso a la economía norteamericana. Alan Greenspan con su intento de recuperar la economía norteamericana ha manipulado la tasa de interés hasta llevarla al nivel más bajo de la historia. Incluso hay analistas que aseguraron que la tasa de interés real en Estados Unidos era negativa si se consideraba que la tasa de interés nominal era menor que la tasa de inflación.

Los enormes incrementos de productividad provocados por los avances de internet y la comunicación le han dado un respiro a la economía norteamericana. Pero el nivel de endeudamiento tanto en materia fiscal como comercial y fundamentalmente las continuas manipulaciones en materia monetaria y cambiaria muy pronto se verán reflejados en una importante depresión que lamentablemente azotará también a casi todas las economías del mundo.

Podríamos sugerir que todas las crisis nombradas no son más que una sola crisis. La crisis generada por la reserva federal y cada uno de los bancos centrales que manipulan los precios, la tasa de interés y la cantidad de dinero que circula en una economía.

Desde 1971 no hay moneda en el mundo que no esté sujeta a la política monetaria y cambiara de algún Banco Central. La moneda hoy está respaldada únicamente en confianza. ¿Qué ocurrirá cuando la confianza termine?

Sugerimos comenzar a estudiar medidas alternativas. La moneda libre entendemos es el único camino. Ludwig von Mises, Friedrich A. Von Hayek y los pensadores de la Escuela Austriaca de Economía hace ya casi un siglo que vienen proponiendo la única solución posible, esto es, renunciar a todo tipo de políticas monetarias y cambiarias, dejando que el mercado establezca por su cuenta la tasa de interés, el tipo de cambio entre las distintas monedas y la cantidad de dinero que se requiere en circulación.

Desde 1930 en adelante los ciclos económicos han sido mucho más recurrentes que en las etapas anteriores. Con anterioridad a dicha fecha se habían registrado importantes crisis y depresiones económicas, pero desde aquí en adelante, las mismas fortalecieron su intensidad y fundamentalmente, su recurrencia.

Por supuesto cada crisis económica tiene sus particularidades, sin embargo nos animaremos aquí a dar una explicación común a todas ellas. Como se mencionó previamente uno de los objetivo fundamentales de este capítulo es indagar acerca de las causas de los ciclos económicos que desde 1930 en adelante se han desarrollado no sólo en países en vías de desarrollo sino también y podríamos decir fundamentalmente en las grandes potencias del orbe (3). Al respecto, encontramos en el libro ya citado de Jeffrey Sachs y Felipe Larrain (1994, pág. 5),

"que la explicación de los ciclos económicos es uno de los principales objetivos de la macroeconomía ¿Por qué ocurren los ciclos? ¿Qué es lo que determina la severidad de la caída del producto en un ciclo económico particular? ¿Cuáles son las fuerzas económicas conducentes a una declinación temporal de la producción y cuáles fuerzas llevan al restablecimiento del crecimiento económico? La causa de los ciclos económicos, ¿está en acontecimientos inesperados, o 'shocks' que impactan la economía, o debe encontrarse en la conjunción de fuerzas internas dinámicas y predecibles?

¿Cuáles son los tipos de shocks más significativos en la economía? ¿Cuán regulares son los ciclos económicos en su duración, severidad y espaciamiento? ¿Pueden los políticos gubernamentales suavizar, o eliminar, las fluctuaciones de corto plazo de la economía? Estas son algunas de las preguntas claves que plantea y que, al menos parcialmente, responde la macroeconomía contemporánea";

Es nuestro objetivo entonces, cooperar en la búsqueda de respuestas a estos interrogantes, y entendemos que la Escuela Austriaca de Economía y fundamentalmente su teoría del ciclo económico y el análisis de la estructura intertemporal de la producción pueden ayudar a resolverlos. Cabe destacar que para estudiar la serie ininterrumpida de alzas y depresiones será fundamental haber estudiado previamente el proceso de formación de capital del capítulo 9. Sólo entendiendo el dinámico proceso de mercado uno puede comprender que los ciclos económicos son causados por algún fenómeno exógeno al sistema. Siguiendo a Friedrich A. von Hayek y a Roger Garrison: *"before you can explain how things can go wrong, you first have to be able to explain how things can ever go right"* (4).

(3) Estados Unidos por ejemplo ha experimentado 19 ciclos económicos completos durante el siglo pasado.

(4) Traducido al español: "antes de poder explicar cómo las cosas pueden ir mal, uno primero debe poder explicar cómo las cosas pueden ir bien".

9.1. Keynes y la Macroeconomía del Trabajo

Hasta 1930 imperaba en el mundo académico la ortodoxia del liberalismo clásico, con los importantes aportes desarrollados desde 1871 por la Escuela Austriaca de Economía. Desde el punto de vista teórico por ejemplo, nadie dudaba de la veracidad de la Ley de Say; desde el punto de vista práctico, nadie dudaba de los beneficios del libre comercio, o de los perjuicios de emitir dinero. La Revolución Keynesiana transformó la teoría económica y fundamentalmente la política económica. Una política económica que intercambió la ortodoxia del liberalismo clásico, por la arbitrariedad; el equilibrio fiscal por el persistente déficit fiscal; el libre cambio en materia de comercio exterior, por el proteccionismo; una moneda sana por niveles medianos y altos de inflación; sintetizando, un estado limitado, por un estado intervencionista.

9.1.1. John Maynard Keynes y su Teoría General

Pero, ¿Quién fue John Maynard Keynes? Keynes fue un economista británico cuyas ideas tuvieron un fuerte impacto en las teorías económicas y políticas modernas, como así también en las políticas fiscales de muchos gobiernos. La carrera de Keynes despegó como asesor del Departamento de Finanzas del Reino Unido, desde 1915 a 1919 durante la primera guerra mundial y como representante en el *Tratado de Versailles* en 1919. Sus observaciones aparecieron en una de sus dos obras más reconocidas, *"Las consecuencias económicas de la paz"*, de 1919. Argumentó allí que las reparaciones que se obligaba a Alemania pagara a los países victoriosos en la guerra eran excesivas, que llevarían a la economía alemana a la ruina y resultarían en futuros conflictos para Europa. Estas predicciones resultarían confirmadas al sufrir la economía alemana la hiperinflación de 1923.

Su obra central, la *"Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero"* (1936) desafió, como comentamos previamente, el paradigma económico imperante al momento de su publicación. Sin embargo, si bien el desafío provocó una revolución en la teoría y en la política económica, dado que sus argumentos estaban basados en puras falacias, estaban condenados a menguar. Veamos a modo introductoria dos de las falacias más importantes.

En primer lugar, si bien la obra de Keynes se tituló "La Teoría General", el libro que Keynes publica en 1936 desarrolla sólo una "teoría

particular", sólo aplicable a aquellas circunstancias en las que, por existir con carácter generalizado capacidad ociosa en todos los sectores de la economía, ésta se encontrara en las fases más profundas de una depresión. Cabe destacar que incluso para este caso particular, las conclusiones de la teoría keynesiana son erróneas según se explica en este mismo capítulo (5).

9.1.1.2. Teoría particular orientada al corto plazo

En segundo lugar, la teoría keynesiana es sólo aplicable a una economía de corto plazo. Recordemos al respecto una de las frases más conocidas de Keynes (1923): "en el largo plazo estamos todos muertos". Con esta frase, Keynes mostraba su interés en aplicar políticas cuyos resultados sean inmediatos. En sus propias palabras:

"El largo plazo es una guía confusa para la coyuntura. *En el largo plazo estamos todos muertos.* Los economistas se plantean una tarea demasiado fácil, y demasiado inútil, si en cada tormenta lo único que nos dicen es que cuando pasa el temporal el océano estará otra vez tranquilo" (la cursiva es nuestra).

Esto muestra una importante falencia en Keynes. Si bien su gran obra se titula "La Teoría General" (1936), debemos argumentar que la misma no es mas que una teoría particular sólo aplicable a una economía con desempleo de recursos, pero a la vez, sesgada al corto plazo. Un ejemplo en este sentido lo constituye el manual de Macroeconomía de uno de los economistas con mayor renombre en la Argentina, Juan Carlos de Pablo. En su introducción (1990, pág. 49) destaca: "este libro se ocupa nada más (pero también nada menos) que de la macroeconomía de *corto plazo*" (la cursiva es del autor).

En otras palabras, debemos destacar que Keynes no está interesado en que sus recomendaciones de política económica guarden consistencia para el largo plazo, sino simplemente que saquen a la economía de la depresión en la que se haya inmersa.

9.1.2. El Modelo Keynesiano Simple y los componentes de la demanda agregada

Para comprender la visión keynesiana respecto de las causas que originan las crisis y depresiones económicas, y al mismo tiempo, las políticas que permitirían a una determinada economía salir de un estado semejante, deberemos introducir algunos elementos del conocido "modelo keynesiano simple", al cual el lector podrá acceder en cualquier libro de economía tradicional.

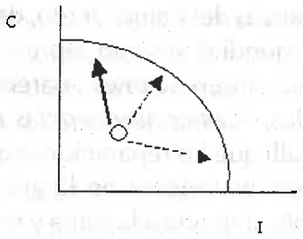
En dicho modelo cumple un rol vital el estudio de la demanda agregada.

Definición
La demanda agregada (DA) se define como la cantidad total de bienes y servicios que demandan los residentes internos a un nivel determinado de precios del producto.

En consecuencia, la DA puede representarse como la suma de las demandas por consumo (C), inversión (I) y gasto público (Gp), relación que presentamos a continuación:

$$DA = C + I + Gp$$

(5) Esta "teoría particular" que estudia el enfoque keynesiano podríamos representarlo gráficamente dentro de la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) que previamente analizamos, de la siguiente manera:



A su vez, dentro de esta representación podríamos argumentar que las políticas keynesianas llevarían a la economía hacia su izquierda, donde se estimula un alto consumo y un muy bajo nivel de ahorro e inversión. Es quizás esta misma razón la que lleva a que las políticas keynesianas siempre fracasen en su intento de recuperar una economía deprimida.
Para una crítica de la "Teoría General" de Keynes se recomienda la lectura del capítulo 9, del libro de JESÚS HUERTA DE SOTO *"Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos"*, 1998, disponible en http://www.jesushuertadesoto.com. A su vez, el lector puede acceder a MURRAY N. ROTHBARD, "*Keynes, the man*", publicado originalmente en "*Dissent on Keynes: A Critical Appraisal of Keynesian Economics*", Editado por MARK SKOUSEN, New York: Praeger, 1992, págs. 171-198. Existe una edición on-line en The Ludwig von Mises Institute, 2003; FRIEDRICH A. VON HAYEK, "*Contra Keynes y Cambridge*", Unión Editorial, 1996; WLADIMIR KRAUS, "*The Fundamental Error of Mainstream Macroeconomics*", April 2005, Ludwig von Mises Institute; JOSÉ IGNACIO DEL CASTILLO, "*La refutación de Keynes*", Libertas 35, Octubre de 2001; JACQUES RUEFF, "*Las falacias de la Teoría General de Lord Keynes*", Libertas 9, Octubre de 1988; KEYNES EN HARVARD, el engaño económico como credo político, Centro de Estudios sobre la Libertad, Buenos Aires, 1981 (original en inglés, A Veritas Foundation Staff Study).

En el modelo keynesiano que estamos estudiando, el equilibrio del mercado estará dado por la intersección de la curva de demanda agregada y la curva de oferta agregada. En otras palabras, la economía operará a los niveles de producción y precios dados por el equilibrio de la oferta y demanda agregadas. Este equilibrio determinará el nivel de producción y también el nivel de empleo.

El punto central del estudio que aquí emprendemos lo representa la visión keynesiana de los componentes de la ecuación de demanda agregada que recién presentamos. A su vez, no está demás comentar que dicha ecuación ha sido tan importante en la macroeconomía moderna que los diversos manuales y tratados de esta disciplina suelen destinar diversos capítulos a estudiar cada una de estas variables, tales como consumo, ahorro, inversión y gasto público (6). A continuación resumiremos el análisis en los puntos básicos, de tal forma de comprender en el apartado siguiente las políticas económicas que el keynesianismo apoya.

9.1.2.1. El consumo "estable"

El consumo constituye en el keynesianismo el componente más grande de la demanda agregada, y juega un papel clave en la determinación de la producción. Diversos estudios econométricos afirman que el consumo representaría alrededor del 80 % de la demanda agregada, y considerando que en Keynes, lo que no se consume se ahorra, el ahorro rondaría tan sólo el 20 % de la renta disponible.

Keynes consideraba que el gasto de consumo era una variable estable y que su principal determinante se encontraba en la renta disponible (Yd), la cual surgía de la diferencia entre el ingreso (Y) y el pago de impuestos (T).

$$Yd = Y - T$$

(6) El libro de Jeffrey Sachs y Felipe Larrain por ejemplo, destina el capítulo 3 a un estudio de la oferta y demanda agregada, el capítulo 4 al consumo y el ahorro, el capítulo 5 a la inversión y el capítulo 7 al sector gobierno.
Si además extendemos el modelo a una economía abierta, entonces la ecuación cambia a DA = C + I + Gp + X – M (siendo X = Exportaciones y M = Importaciones), lo que nos obliga a tratar un capítulo sobre economía internacional. En el libro citado de Jeffrey Sachs y Felipe Larrain, este tratamiento se hace en los capítulos 13 y 14. En este libro este tratamiento crítico lo posponemos al capítulo 11.

Sin embargo, el consumo necesariamente tiene un componente autónomo (A). En otras palabras, el consumo estará determinado de la siguiente manera:

$$C = A + b\,(Y - T)$$

9.1.2.2. La inestabilidad de la inversión y los *animal spirits*

En Keynes se asume que la inversión es un elemento autónomo de la demanda agregada, lo que implica que no depende de la renta disponible. Afirma que la misma es sumamente inestable, y su volatilidad es la principal responsable de la inestabilidad que puede mostrar la demanda agregada y por tanto, la producción de la economía.

Pero entonces, ¿qué determina el nivel de inversión? Keynes sugiere dos variables. Por un lado, el *tipo de interés* (i), y por otro, el estado de las *expectativas empresariales* (e).

$$I = f\,(i\,;\,e)$$

Mientras en el primer caso tenemos una relación negativa o inversa, en el segundo caso tenemos una relación positiva o directa. En pocas palabras, cuanto menor (mayor) sea la tasa de interés, mayor (menor) será el nivel inversión. Por otra parte, cuanto mayores (menores) sean las expectativas empresariales respecto de la rentabilidad de los proyectos de inversión futuros, mayor (menor) será el nivel de inversión.

Keynes afirma que el inversor se forma las expectativas en un contexto de completa incertidumbre y guiado por lo que él mismo denominó los "animal spirits" (espíritus animales). En la práctica, acuden para ello a dos procedimientos:

Por un lado, extrapolar tendencias del pasado hacia el futuro ignorando los posibles cambios futuros que se pueden producir a menos que existe una información específica sobre los cambios potenciales, que podríamos denominar "expectativas extrapolativas" *(Fundamentos del chartista* cuando opera en Bolsa o Econometría).

Por otro lado, los inversores pueden recurrir al juicio del resto del mundo (mayoría) para tomar sus decisiones asumiendo que los demás posiblemente estén mejor informados que ellos. En otras palabras, aquí

los inversores se conforman con desarrollar un pensamiento "seguidista" respecto de la mayoría o respecto del promedio. En la literatura anglosajona se lo llama, *"herding behavior"* o "comportamiento de rebaño".

Keynes concluiría que la inversión basada en este tipo de comportamientos suele ser muy volátil y en consecuencia el propio funcionamiento de los mercados es volátil. Aquí está la esencia de su interpretación respecto de la causa de los ciclos económicos.

9.1.2.3. El gasto público y su efecto multiplicador

Al igual que la inversión, el gasto público (Gp) es un componente autónomo de la demanda agregada.

En una economía de corte keynesiano tanto el gasto público como los impuestos (T) son instrumentos de política económica, con una clara finalidad estabilizadora. El gasto público se convierte entonces en un instrumento de estabilización a corto plazo de la economía en manos del gobierno. Su último objetivo es el de corregir la volatilidad que presenta el gasto de inversión privado (que para Keynes se comporta de manera caprichosa) para mantener una demanda agregada lo más estable posible.

En otras palabras, si asumimos un consumo constante, y una inversión en baja, Keynes recomendará incrementar el gasto público. Si ante la misma situación, la inversión está en alza, entonces Keynes recomendará disminuir el gasto público. Dado el contexto de la Gran Depresión, la inversión se encontraba seriamente deprimida, y por ello a Keynes se lo suele ligar a políticas de incremento de gasto público.

Pero esto no es todo. Keynes creía que el gasto público llevaba implícito un efecto multiplicador, es decir, que un gasto público de 200, podía provocar un aumento en la renta de 1000, ya que los ingresos generados por el gasto van siendo reutilizados por cada perceptor sucesivo.

Definición
El *efecto multiplicador del gasto público* podría definirse como el aumento de ingresos generado por un incremento del gasto público.

En este ejemplo, el multiplicador sería de 5. El supuesto que está detrás del mismo, y podríamos decir, detrás de esta teoría, es que cada consumidor tiene una propensión a gastar las cuatro quintas partes de sus ingresos y a ahorrar el resto.

Henry Hazlitt nos ilustra en este sentido:

"Si por definición la renta de una comunidad es igual a lo que consume más lo que invierte, y si esa comunidad gasta en consumo nueve décimas partes de su renta e invierte una décima parte, entonces su renta ha de ser diez veces su inversión. Si gasta 19/20 en consumo y 1/20 en inversión, su renta ha de ser veinte veces su inversión y así *ad infinitum*. Estas proposiciones son verdad porque son distintas formas de decir lo mismo. Pero supongamos que tenemos un hombre hábil familiarizado con el uso de las matemáticas. Verá que, dada la fracción de la renta de la comunidad que se dedica a la inversión, la propia renta puede matemáticamente ser designada como una 'función' de dicha fracción. Si la inversión es una décima parte de la renta, entonces la renta será diez veces la inversión, etc. A continuación, dando un salto mortal, esta relación 'funcional', formal o meramente terminológica se confunde con una relación causa efecto. Seguidamente ponemos boca abajo la relación causal y surge la increíble conclusión que ¡cuanto mayor es la proporción de renta consumida y menor el porcentaje que representa la inversión, más tiene que 'multiplicarse' esta inversión para crear la renta total!".

Matemáticamente, podemos llevar esta teoría al absurdo. Keynes estaría diciendo que una comunidad que consuma el 100 % de su renta tendría un incremento infinito de su renta.

José Ignacio del Castillo, en un artículo titulado *"La refutación de Keynes"* ridiculiza el efecto multiplicador del gasto público, mediante un absurdo tomado originalmente de Murray Rothbard, en su libro *Man, Economy and State* (1962). Veamos:

"Llamemos Y a la renta total de la comunidad, R será mi renta y V la suma de las rentas de todo el resto de la gente. Vemos que V (la renta del resto del país a excepción de la mía) es una función completamente estable de Y (la renta total de la comunidad); en tanto que mi propia renta es el elemento activo, volátil e incierto de la renta total.

Matemáticamente el 99,99% de la renta total es obtenido por todos los ciudadanos a excepción mía:

$$V = 0{,}99999Y \quad [1]$$

Si hemos dicho que la renta total es la suma de las rentas de todo el país salvo la mía más mi propia renta, es decir:

$$Y = V + R \quad [2]$$

Sustituyendo [1] en [2] tenemos que:

$$Y = 0{,}99999Y + R$$

Operamos y concluimos que:

$$0{,}00001Y = R$$

Por tanto:

$$Y = 1000.000\,R$$

Vemos pues que mi propio multiplicador es mucho más poderoso que el multiplicador keynesiano. Basta con que el gobierno imprima un cierto número de billetes y me los de a mí. Mi gasto cebaría la bomba y sería capaz de multiplicar en 100.000 veces la renta total." Curioso.

Esto representaba una fuerte contradicción con la entonces imperante Teoría económica clásica, o puntualmente, con la Ley de Say.

9.1.3. La errónea interpretación keynesiana de la Ley de Say

En el capítulo 11 sobre economía internacional observaremos las grandes falencias de la argumentación mercantilista. Observaremos allí de qué forma los economistas clásicos refutaron la concepción intervencionista que ciertos "comerciantes" y "hombres prácticos" recomendaron a los gobernantes en materia de comercio exterior.

Aquí, muy sintéticamente, diremos simplemente que los mercantilistas afirmaban que las recesiones se debían a que no había suficiente dinero para comprar los bienes ofrecidos. De esta manera, los mercantilistas recomendaban, que para paliar la depresión sería beneficiosa una expansión de la oferta monetaria.

Keynes fue un mercantilista. En el capítulo 23 de su "Teoría General" Keynes reivindica muchas de las ideas que un siglo antes los economistas clásicos se habían propuesto desmitificar. Uno de estos economistas clásicos fue Jean-Baptiste Say (1767-1832). Más precisamente Say habría demostrado que la demanda no depende de la cantidad de dinero, o en otras palabras, que la expansión monetaria no puede reemplazar la producción.

Say, uno de los más prestigiosos defensores de la economía que hoy podría calificarse de ortodoxa o sana, explicaba que lo único que genera más poder de compra es la misma producción. El punto central de esta ley, es que *"la oferta crea su propia demanda"*. Toda persona que ofrece un bien está necesariamente demandando otro. La persona que quiere comprar un bien o servicio tiene necesariamente que ofrecer otro. Dicho sintéticamente, resulta bastante lógico afirmar que "la producción está siempre antes del consumo".

El error de Keynes podría sintetizarse justamente en su creencia de que es posible consumir, sin producir. Keynes jamás comprendió esta Ley, lo que queda claro si uno estudia en detalle el capítulo 2 de su Teoría General y luego lo contrasta con lo que Say en realidad argumentaba en su propio tratado. Por supuesto Keynes no fue el primero en argumentar en este sentido, pero aquí no tenemos espacio para estudiar a aquellos que lo precedieron inútilmente en el intento. Si cabe argumentar, que si Keynes tuvo más éxito que aquellos fue por la situación particular en la que el mundo se encontraba por aquellos años, inmerso en una profunda depresión global.

En el argumento crítico de Keynes podemos observar que la tesis de Say sería una declaración de que el *pleno empleo es la regla*. Los siguientes tres puntos resumen su argumentación: 1) La Ley de Say declara que "no hay obstáculos" al pleno empleo; 2) el pleno empleo no existe en nuestra economía; en conclusión: 3) dada la Gran Depresión, la Ley de Say no aplica a los tiempos en que Keynes escribe.

Pero contrariamente a la enseñanza popular en macroeconomía, Say nunca escribió que los períodos recesivos o de desempleo de recursos no podrían ocurrir. De hecho, observó esos períodos como em-

presario y escribió en el capítulo XV de su Tratado para destacar este problema, o al menos para señalar lo que él creía no era la causa del problema.

Por otra parte, resulta curioso que al estudiar críticamente la Ley de Say, Keynes no cita al mismo Say, sino que lo hace a través de John Stuart Mill. Cabe preguntarnos entonces: Si Keynes decide no citar a Say, ¿por qué no citar a otro economista que hubiese incorporado la teoría de la utilidad marginal en su concepción de teoría económica? La respuesta la daba el Premio Nóbel de Economía de 1974, Friedrich A. von Hayek, amigo de Keynes por aquellos tiempos. Hayek explica que Keynes limitó sus estudios de economía a tan solo un semestre con Alfred Marshall, lo que implica que seguramente Keynes jamás leyó a Say directamente. John Stuart Mill, se encontraba entonces entre los pocos libros de economía que Keynes había leído (7).

Pero esto no es todo. Veamos la referencia que el mismo Keynes (1936, pág. 28) hace de los "Principios de Economía Política" de John Stuart Mill:

"Los medios de pago de los bienes son sencillamente otros bienes. Los medios de que dispone cada persona para pagar la producción de otras consisten en los bienes que posee. Todas los vendedores son, inevitablemente, y por el sentido mismo de la palabra compradores. Si pudiéramos duplicar repentinamente las fuerzas productoras de un país, duplicaríamos por el mismo acto la oferta de bienes en todos los mercados; pero al mismo tiempo duplicaríamos el poder adquisitivo. Todos ejercerían una demanda y una oferta dobles; todos podrían comprar el doble, porque tendrían dos veces más que ofrecer en cambio".

(7) En palabras de Hayek (1972; pág. 101): "Keynes was not a highly trained or a very sophisticated economist theorist. He started from a rather elementary Marshallism economics and what had been achieved by Walras and Pareto, the Austrians and the Swedes was very much a closed book to him. I have reason to doubt whether he ever fully mastered the theory of international trade; I don't think he had ever thought systematically on the theory of capital, and even in the theory of the value of money his starting point – and later the object of his criticism- appears to have been a very simple, equation-of-exchange-type of the quantity theory rather than the much more sophisticated cash-balances approach of Alfred Marshall". Por otro lado, al preguntarse Schumpeter por qué la "Teoría General" (1936) ha tenido más éxito entre los economistas que "Precios y Producción" (1931) de Hayek, éste contesta: "su argumentación apoyaba algunas de las preferencias políticas más acusadas de gran número de economistas". En otras palabras, no es erróneo argumentar que la "Teoría General" venía "como anillo al dedo" para justificar las políticas de incremento de gasto público que los gobernantes necesitan para conseguir más votos.

Sin embargo, si uno accede a la obra de J. S. Mill, observará que Keynes cortó la cita de Mill en un lugar poco apropiado, lo que muestra que o no entendió lo que la Ley de Say afirmaba o que estaba cortando la cita de Mill a su conveniencia para dar sustento a lo inexplicable de su teoría.

A modo de conclusión, resultarán interesantes las palabras de Ludwig von Mises, ya en la década de 1950: *"Keynes no refutó la Ley de Say. La rechazó emocionalmente, pero no presentó argumentos que la invaliden racionalmente".*

9.1.4. La no neutralidad del dinero en Keynes

Existe sin embargo, un punto parcialmente correcto en la crítica de Keynes a los economistas Clásicos. Estos últimos parecían afirmar que el dinero es como un velo monetario que no produce efectos reales sobre la economía.

Keynes por su parte, afirmaba que una política monetaria expansiva podía ser efectiva, en una situación de desempleo de recursos, para generar empleo, es decir, para provocar un efecto positivo real en la economía.

¿Por qué decimos que esto representa un punto "parcialmente correcto"? Porque si bien el dinero no es neutral en el corto, ni el medio, ni en el largo plazo, no es cierto, como demostraremos más adelante, que una política monetaria expansiva tenga efectos positivos, sino más bien que serán negativos sobre el empleo y la producción.

9.1.5. La inflación según Keynes y sus derivaciones

Ya en el capítulo 7 sobre el dinero hemos observado que la inflación y las corridas bancarias no son un fenómeno exclusivo de nuestros tiempos. Permanentemente los distintos gobiernos asociados con los banqueros han hecho lo imposible por desvalorizar la moneda mediante la creación artificial de medios de pago, tanto primaria como secundaria.

De cualquier forma, no podemos negar que los procesos altamente hiperinflacionarios han sido recurrentes en el siglo XX, como nunca antes se habían observado. Lo que estudiaremos aquí son simplemente algunas falacias sobre las causas y consecuencias de este proceso, lo que

derivará luego en un estudio de la teoría del ciclo económico. Debemos señalar que este estudio es trascendental en el análisis económico: "no comprender las verdaderas causas de la inflación es el principal motivo por el cual no se la puede erradicar completamente de las distintas economías".

9.1.5.1. El problema de la definición

Hasta que emergió en escena la revolución keynesiana en los años 1930, se sostenía que la causa de la inflación, era "toda política monetaria encaminada a aumentar la cantidad de dinero" (8). Esta concepción se basaba en el razonamiento inicial de los economistas clásicos y posteriores aportes de los economistas austriacos, quienes entonces constituían el *Mainstream* del análisis económico.

Sin embargo, tras la revolución señalada y fundamentalmente luego de la segunda guerra mundial, los seguidores keynesianos comenzaron a revelar nuevas causas.

Definición
La *inflación* es el aumento sostenido y generalizado del nivel de precios de bienes y servicios. Se define también como la caída en el valor del mercado o de poder adquisitivo de una moneda en una economía particular.

A partir de entonces quedaba claro que los economistas empezaban a confundir las consecuencias con las causas. No es lo mismo definir un fenómeno por sus causas que por sus efectos. No es lo mismo decir que la fiebre es un aumento de la temperatura del cuerpo humano (la consecuencia) que definirla como un estado de infección del cuerpo humano que tiene como consecuencia un aumento de su temperatura. Con la inflación pasa algo similar: definir la inflación como un aumento general y sostenido en el nivel general de precios es definirla por sus consecuencias.

Una definición por las causas sería la siguiente: una expansión monetaria por encima de la cantidad de dinero que demanda el mercado. Si la oferta monetaria aumenta más que la demanda de dinero, la "consecuencia" es un aumento en los precios, o lo que es lo mismo, una pérdida en el poder adquisitivo del dinero. Pero esto lo veremos con más precisión cuando veamos el enfoque austriaco de la inflación. Limitémonos ahora a analizar las falacias más difundidas de este concepto.

(8) A modo de ejemplo véase LUDWIG VON MISES, 1912, pág. 194.

Básicamente, los manuales y tratados de macroeconomía ahondan en tres diferentes causas de la inflación: 1) la inflación de demanda; 2) la inflación de costos; 3) la inflación estructural.

9.1.5.2. La Inflación de Demanda

Para algunos economistas el factor principal para explicar el crecimiento sostenido y generalizado de los precios reside en la evolución de la demanda agregada. Si los distintos sectores de la economía planean, en su conjunto, unos gastos que superan la capacidad de producción de la economía, esos planes no podrán cumplirse.

Para los monetaristas, según veremos más adelante, la causa que explica el comportamiento de la demanda es el aumento de la cantidad de dinero por encima del crecimiento de la producción.

Sin embargo, en el enfoque keynesiano esto es diferente. Aquí la variable clave es la demanda agregada, de forma que si la demanda total excede a la producción, tendrá lugar un aumento en el nivel de precios. Desde esta perspectiva, la incidencia sobre los precios de un incremento de la demanda dependerá de la situación de la economía. Si partimos de una situación con pleno empleo de recursos y se produce un aumento en la demanda, los precios aumentarán. Sin embargo, si la economía se encontrara en crisis o depresión, con recursos inutilizados, la relación entre demanda agregada y precios no será tan estrecha, pues un aumento de la demanda podría compensarse con un aumento de la oferta. Esto dependerá de la disponibilidad de mano de obra y de la existencia de capital.

Es decir que en definitiva, la intensidad del aumento de los precios dependerá del tamaño de la demanda agregada y de lo próxima que se encuentra la economía del pleno empleo.

¿Cuál es el problema con este razonamiento? Sencillamente, la incomprensión comentada de Keynes respecto de la Ley de Say, y su pretensión de que existe demanda independientemente de la oferta. Recordemos que según aquella Ley, es imposible que haya exceso de oferta o demanda en todos los mercados. De ello se sigue que no puede haber una demanda agregada superior a la oferta agregada, ni viceversa.

9.1.5.3. La Inflación de Costos

Otra de las teorías frecuentemente utilizadas para explicar las causas de la inflación es la llamada "inflación de costos". En este caso la teoría sostiene que el aumento de los costos que enfrentan las empresas empuja el nivel general de los precios hacia arriba. Al hablar de costos estamos incluyendo: 1) los costos laborales; 2) los costos de bienes y servicios adquiridos a otras empresas y 3) los impuestos y costos financieros.

La inflación de costos se explica destacando que los aumentos de los distintos elementos del costo son los responsables de que los precios se eleven.

El ejemplo típico es el de la llamada espiral "salarios-precios". Los empresarios trasladan al precio de los productos que venden el mayor costo al que incurren por un aumento de salarios, lo que produce un deterioro en el salario real. Este incremento obliga a los sindicatos a presionar a los empresarios por un nuevo aumento de salarios, el cual nuevamente se traslada a precios, y así sucesivamente.

Así, frecuentemente se culpabiliza a los sindicatos, al reclamar continuos aumentos de salarios en mayor proporción que los crecimientos de productividad del trabajo, lo que hace que el proceso inflacionario se inicie por un empujón de los costos y por un tirón de la demanda.

Posiblemente sea esta falacia de la inflación de costos la que fundamenta la política de control de precios, por parte del gobierno central. En su sesgada perspectiva, la inflación sería ocasionada únicamente por la ambición de los empresarios de querer obtener un margen cada vez mayor, incrementando los precios por su cuenta y obligando a los sindicatos a negociar un nuevo incremento salarial.

Aquí podemos indicar tres problemas: En primer lugar, que un empresario no puede imponer un precio. El precio no es el que el empresario aspira obtener de un potencial comprador, sino aquel que efectivamente obtiene en una transacción.

Ejemplo:

Si un productor de manzanas decide demandar $100 por un kg de este producto final, seguramente nadie estará dispuesto a concretar un intercambio. Esos $100 no representan entonces el precio de la manzana, sino el precio esperado, hasta que alguien acepte llevar adelante el intercambio. En este ejemplo, lo más probable es que si el productor quiere vender sus manzanas antes de que se pudran deberá reducir enormemente sus pretensiones.

En segundo lugar, y seguido del primer punto, el empresario no puede manipular los precios a su antojo, como si fuera un cartel permanente. Al subir los precios necesariamente estará generando oportunidades de negocios en aquellos competidores potenciales que buscan mayor rentabilidad. Al entrar estos últimos al mercado, necesariamente se incrementará la producción, lo que producirá una reducción en el precio. Lo más probable es que de insistir en esta política, el empresario perderá mercado tendiendo a desaparecer.

En tercer lugar, no debemos descartar la existencia de bienes y servicios sustitutos. En caso de que un vendedor suba el precio a discreción es muy posible que el potencial comprador decida reemplazar esa mercancía por alguna alternativa.

9.1.5.4. La Inflación Estructural

La teoría de la inflación estructural es un desarrollo de economistas latinoamericanos, entre quienes se destacan el profesor argentino Julio Olivera, de la Universidad de Buenos Aires, y el profesor chileno Osvaldo Sunkel, de la Universidad de Chile y el Banco Mundial (9).

Estos economistas sostienen que en economías subdesarrolladas la oferta no puede responder rápidamente a los cambios en la demanda pues la estructura productiva es menos flexible. Olivera describe ciertas características que poseen los países latinoamericanos como la "inflexibilidad parcial o total a la baja de los precios", la "inelasticidad precio a las importaciones y a la oferta de productos agropecuarios", o un "sistema tributario regresivo e inelástico". Estas características estructurales son las que generan presiones inflacionarias "básicas". Por supuesto, esto no es todo. Los "estructuralistas" también hablarían del déficit fiscal, observando que la inflación se acentúa cuando se monetiza incrementando la oferta monetaria para convalidar la suba de precios".

(9) Para más detalle véase JULIO OLIVERA, *"Equilibrio Social, Equilibrio de Mercado e Inflación Estructural"*, Desarrollo Económico, Vol. 30, No. 120, 1991; Véase también OSVALDO SUNKEL, *"Inflación y Estructura Económica"*, Editorial Paidós, 1967.

En este sentido, nos explica el economista Osvaldo Sunkel:

"Las fuentes subyacentes de la inflación en los países poco desarrollados se encuentran en los problemas básicos del desarrollo económico, en las características estructurales que presenta el sistema productivo de dichos países. [...]

Uno de los elementos esenciales que intervienen en la generación de presiones inflacionarias estructurales en las economías poco desarrolladas reside en la escasa movilidad de los recursos productivos que caracteriza a dichas economías. Esta circunstancia impide que la estructura de la producción se ajuste con la debida prontitud a las modificaciones en el patrón de la demanda y así –dada la limitación a las importaciones impuesta por la capacidad para importar– permite la generación de presiones inflacionarias básicas" (10).

De esta forma, vemos como los estructuralistas defienden una inflación no monetaria, la cual es consistente con el keynesianismo. Concretamente, estructuralistas y keynesianos coinciden en que los precios no son flexibles a la baja. Así, contradiciendo incluso las leyes de oferta y demanda, la caída en la demanda de un bien no provocaría una disminución en su precio.

Caben aquí dos observaciones: En primer lugar, debemos argumentar que los precios sí son flexibles a la baja. Recordemos que sin operación de intercambio o venta, entonces no hay precio, solo un precio esperado. Si pasado un período considerable de tiempo, el vendedor no logra obtener el precio esperado por su producto, se verá obligado a reducir sus pretensiones disminuyendo el precio. El problema ha sido correctamente explicado al analizar el capítulo sobre la empresarialidad: el productor habrá invertido capital en una actividad no rentable y deberá incurrir en una pérdida económica. Cuanto más tiempo transcurra sin concretar la venta tanto mayor será su pérdida, por el mayor costo de oportunidad que implica el "capital inmovilizado". Afirmar que los precios no son flexibles a la baja implica afirmar que los empresarios se conforman con perder cada vez más.

Ahora, si el gobierno decide tomar una política monetaria expansiva, entonces es posible que esos precios nominales deseados se transformen en precios posibles. El contra-argumento es sencillo: lo que al empresario le importa no es un precio nominal esperado, sino el *precio real esperado*. La política monetaria puede darle al vendedor el precio nominal esperado, pero nunca el precio real esperado (si es que éste se ubica por encima del precio que los compradores están dispuestos a pagar).

(10) OSVADO SUNKEL, *"La inflación chilena: un enfoque heterodoxo"*, en Inflación y Estructura Económica, Paidós, págs. 17-22.

En segundo lugar, debemos reflexionar sobre el punto de que la estructura productiva de las economías desarrolladas es más flexible que la de las economías subdesarrolladas. El sentido común parece indicar que lo correcto es exactamente lo opuesto.

Si definimos *capital específico* como aquel que sólo puede ser destinado a una línea de producción, y *capital no específico* como aquel que puede ser destinado a líneas de producción alternativas, podemos argumentar que en las economías desarrolladas habrá factores productivos cuyo grado de especificidad es mucho mayor. Por el contrario, en las economías subdesarrolladas, tanto los bienes de capital como los servicios profesionales parecen ser mucho menos específicos. En el extremo del subdesarrollo, como es el caso del estudiado Robinson Crusoe, éste no tiene problema alguno en adaptar su "oferta" a sus cambios de demanda. El traspaso es casi instantáneo.

9.1.6. Keynes y los ciclos económicos

En su *"Teoría General"* John Maynard Keynes destina un capítulo completo a "Notas sobre el ciclo económico". El mismo presenta varios argumentos que aun hoy se encuentran plasmados en los escritos de los economistas más destacados. Tomaremos algunas palabras para intentar resumir algunos de sus argumentos (1936, pág. 285):

"En condiciones de laissez-faire, quizá sea imposible evitar las fluctuaciones amplias en la ocupación sin un cambio trascendental en la psicología de los mercados de inversión, cambio que no hay razón para esperar que ocurra. En conclusión, afirmo que el deber de ordenar el volumen actual de inversión no puede dejarse con garantías de seguridad en manos de los particulares";

Vemos entonces como Keynes muestra una interpretación contraria a la de la Escuela Austriaca de Economía en cuanto al origen de los ciclos económicos. Mientras los austriacos, según veremos más ade-

lante, consideran que las fluctuaciones no pueden ser jamás fruto del libre proceso de mercado y que deben, necesariamente, ser consecuencia de factores exógenos, Keynes explica lo contrario apuntando a un fenómeno endógeno, como es la *"psicología de los mercados de inversión"* o lo que él llamo los *"animal spirits"*.

Definición
Podríamos definir a los factores endógenos como aquellos que se originan en virtud de causas internas al sistema. Es un factor exógeno, aquel que se origina en virtud de causas externas al sistema.

Al respecto no podemos dejar de citar las palabras del trabajo *"Keynes en Harvard, el engaño económico como credo político"* que editara el Centro de Estudios sobre la Libertad en 1981 (pág. 78):

"Keynes demostraba grandes prejuicios contra el capital de riesgo que lleva a la civilización hacia cada vez mayores progresos técnicos. Se opone a aquellas medidas económicas que producen como resultado nuevos gustos entre el público consumidor. Desprecia asimismo a la empresa privada que es 'a menudo una lotería' de la cual 'surgen grandes desigualdades en cuanto a riqueza'. En esta obra Keynes muestra una precoz (1924) inclinación en contra del ahorro y la inversión como virtudes económicas. Por el contrario, transforma en malas esas virtudes."

Pero no concluye allí. Keynes considera que la política económica, y fundamentalmente la política monetaria debe estar al servicio de evitar o más precisamente suavizar estos ciclos económicos. Al respecto (1936, pág. 286):

"El remedio correcto para el ciclo económico no puede encontrarse en evitar los auges y conservarnos así en semidepresiones permanentes, sino en evitar las depresiones y conservarnos de este modo en un cuasi-auge continuo".

Y luego agrega (1936, págs. 288-289):

"El remedio estaría en varias medidas destinadas a fortalecer la propensión a consumir, redistribuyendo los ingresos, o de otro modo, de manera que un nivel dado de ocupación requiera un volumen menor de inversión corriente para sustentarlo. (...)

Además, estoy dispuesto a admitir que el camino más prudente sería el de avanzar en ambos frentes a la vez. Al mismo tiempo que procuraría conseguir una tasa de inversión controlada socialmente con vistas a la baja progresiva de la eficiencia marginal del capital, abogaría por toda clase de medidas para aumentar la propensión a consumir; porque es improbable que pueda sostenerse la ocupación plena, con la propensión a consumir existente, sea lo que fuera lo que hiciéramos respecto a la inversión. Cabe, por tanto, que ambas políticas funcionen juntas –promover la inversión y, al mismo tiempo, el consumo, no simplemente hasta el nivel que correspondería al aumento de la inversión con la propensión existente de consumo, sino a una altura todavía mayor" (11);

Y más adelante concluye (1936, pág. 291):

"Es la mayor producción lo que provoca el incremento de ahorro; y el alza de los precios sólo es un subproducto del aumento de productos, que igual ocurrirá, si no hay más ahorro, sino, en su lugar, mayor propensión a consumir";

De esta manera vemos como Keynes confunde constantemente las relaciones entre variables y la causalidad que existe entre ellas. Así como malinterpretó la Ley de Say, también afirma lo opuesto que en el capítulo anterior hemos demostrado. Como se observó allí es el ahorro lo que permite la inversión y el alargamiento en la estructura de la producción. No es la producción lo que provoca el incremento de ahorro.

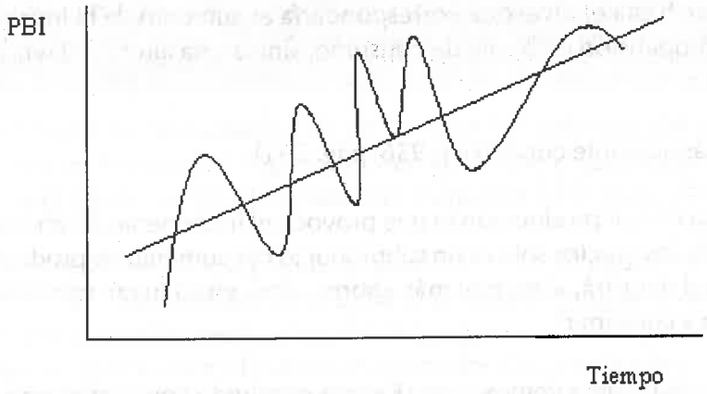
Pero resumamos en el gráfico 9.1 las ideas que, inspiradas en Keynes, hoy rondan por la mentes de los hacedores de políticas públicas.

Los ciclos económicos o fluctuaciones cíclicas de la actividad económica pueden ser definidos como las constantes alzas y bajas en el

(11) Keynes define la eficiencia marginal del capital "como si fuera igual a la tasa de descuento que lograría igualar el valor presente de la serie de anualidades dada por los rendimientos esperados del bien de capital, en todo el tiempo que dure, a su precio de oferta". Para una crítica a la "eficiencia marginal del capital" se recomienda al lector dirigirse a Jesús Huerta de Soto, Dinero, crédito bancario y ciclos económicos, págs. 432-434. Al respecto Huerta de Soto explica: "El error más importante de Keynes es considerar que la inversión viene determinada por la 'eficiencia marginal del capital', tal y como acabamos de ver que la ha definido, considerando que el precio de oferta del bien de capital está dado y no varía, aunque se modifiquen las expectativas de beneficio de los empresarios. [...] El mismo Hayek ha puesto impecablemente de manifiesto que toda la doctrina keynesiana de la 'eficiencia marginal del capital' como determinante de la inversión sólo es admisible si se supone que no existe escasez alguna de bienes de capital y que, por tanto, puede adquirirse cualquier cantidad de éstos a un precio constante prefijado".

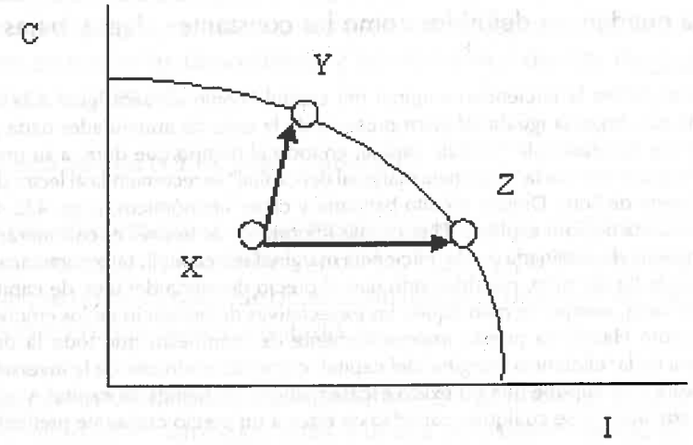
producto de un determinado país. El objetivo de la política económica recomendada por Keynes iría entonces destinada a terminar con la curva de alzas y bajas y transformarla con políticas activas en la línea recta, esto es, un crecimiento constante.

Gráfico Nº 9.1 - Keynes, la Teoría General y los ciclos económicos



Al respecto y siguiendo los contenidos ya vistos, en una situación como la de la crisis del ´30 de desempleo y depresión en donde la inversión y el consumo se encuentren por debajo de la FPP, Keynes recomendaría políticas activas destinadas a aumentar el consumo y la inversión simultáneamente. Según observamos en el gráfico Nº 9.2, aquí no importa si el traspaso es de X a Y o de X a Z. Es indiferente puesto que su objetivo es simplemente ubicarse sobre la FPP.

Gráfico Nº 9.2 – Keynes vs Hayek. La eficiencia del mercado



Ahora, Hayek no estuvo de acuerdo con Keynes precisamente porque no desconoce el problema del conocimiento que previamente destacamos. El problema económico no es simplemente asignar recursos escasos a necesidades urgentes e ilimitadas sino más bien asignar los recursos escasos y limitados a aquellas necesidades que los individuos consideran importantes. Esto sólo se transmite a los empresarios a través del sistema de precios y entre ellos, la tasa de interés como previamente demostramos. No es lo mismo el punto Y que el punto Z, a pesar de que ambos se encuentren sobre la FPP. El pleno empleo podrá alcanzarse en ambos puntos, pero sólo uno es aquel que refleja las preferencias de los individuos en el mercado. Sólo el libre proceso de mercado a través del sistema de precios puede conducir al punto sobre la FPP que alcanza el pleno empleo y a la vez que es eficiente.

En palabras del profesor Juan Carlos Cachanosky,

"Todas las personas tienen una escala de preferencias y sus acciones siempre están dirigidas a satisfacer las necesidades que consideran prioritarias. Aunque cometan un error y luego se arrepientan, siempre hacen lo que consideran más importante y dejan de lado aquello que les gustaría hacer pero, por falta de tiempo o dinero, no pueden. Comprender que todos operamos sobre la base de una escala de preferencias es clave para definir la eficiencia económica. (...)

Podemos concluir, entonces, que para lograr la eficiencia económica, es decir, producir la mayor cantidad de bienes y servicios prioritarios, se necesita una gran cantidad de información: (1) cómo está compuesta y varía la escala de preferencias de cada uno de los individuos de la sociedad (bienes de consumo),(2) qué recursos productivos hay disponibles en cantidad y calidad, y (3) que conocimiento tecnológico se necesita para convertir los bienes de producción en bienes de consumo";

Y luego concluye,

"Hasta el momento no se ha encontrado mejor manera de coordinar la producción que el mecanismo de los precios. Este mecanismo permite coordinar los dos tipos de información que se necesitan para asignar eficientemente los recursos: (1) la información acerca de qué bienes y servicios de consumo hay que producir, y en qué cantidad y calidad, (2)

la información acerca de qué bienes y servicios de producción hay disponibles en cantidad, calidad y ubicación" (12);

9.1.7. La interpretación keynesiana sobre las causas de la Gran Depresión

Cabe entonces analizar a continuación cuáles han sido las causas, desde un punto de vista keynesiano, de lo que se conoció en el siglo pasado, como la Gran Depresión. Para esto resultará de suma utilidad, el "modelo keynesiano simple" que estudiamos al inicio de este capítulo, con el análisis de cada uno de los componentes de la demanda agregada. Si bien nos enfocaremos fundamentalmente en la Gran Depresión, el análisis que estudiaremos permite comprender la visión universal del keynesianismo a las recesiones económicas.

Keynes, al observar los stocks no vendidos y acumulados de las distintas empresas, entendía que la causa de la Crisis del ´30 era el resultado de una insuficiente demanda agregada. Si había desempleo de recursos, la causa necesariamente había que buscarla en el bajo consumo, en la inestable inversión, en el gasto público y en las exportaciones netas, y no en la oferta agregada o producción.

En otras palabras, el gobierno debía tomar políticas monetarias expansivas (emitir dinero) para proveer de liquidez tanto al sector privado, representado por individuos y empresas, como al sector público, representado por el gobierno. De esta manera, lograría estimular un mayor consumo, una mayor inversión y un mayor gasto público que

(12) JUAN CARLOS CACHANOSKY, *"Eficiencia Económica y Sistemas Jurídicos"*, Economía, págs. 23-25. A todo aquel interesado en profundizar sobre el tema "eficiencia" bajo el pensamiento austriaco no puede dejar de leer el trabajo del Profesor Jesús Huerta de Soto titulado "La teoría de la eficiencia dinámica", publicado en el primer número de la revista Procesos de Mercado (2004). Allí se critican las concepciones de óptimo de Pareto y eficiencia estática, culminando con la presentación de un enfoque alternativo "que surge como resultado natural de la teoría de los procesos de mercado impulsados por la capacidad, a la vez creativa y coordinadora, de la función empresarial". Si bien este concepto alternativo no se ha introducido con carácter general en nuestra disciplina, son diversos autores los que han cultivado el campo de la eficiencia dinámica. Economistas de la talla de Mises, Hayek y Schumpeter, u otros más próximos a nosotros como Rothbard, Kirzner, North con su concepto de "eficiencia adaptativa", o el propio Leibestein con su concepto de "eficiencia-x", se han preocupado de una u otra forma por desarrollar o proponer criterios alternativos en mayor o menor medida coincidentes o próximos a nuestro concepto de la eficiencia dinámica. En dicho estudio se consideran las diversas aportaciones de estos autores.

pondrían en actividad a los distintos sectores de la economía, que en ese momento se encontraran estancados.

Simultáneamente, en materia de comercio internacional, Keynes rescataba el pensamiento mercantilista sobre el cual profundizaremos en el capítulo 11, apoyando políticas que busquen aumentar el superávit comercial, esto es incentivando las exportaciones y desestimulando las importaciones, tales como una devaluación del tipo de cambio.

Finalmente, debemos comentar que el keynesianismo, apoyó también políticas fiscales expansivas, como un aumento del gasto público. Entendía Keynes y sus seguidores, que un incremento del gasto público sería beneficioso para una economía deprimida, ya que tendría un efecto multiplicador en la demanda agregada, logrando así retirar a una economía de un estado recesivo y colocarla nuevamente en las sendas del crecimiento económico.

Particularmente, los tratados de Macroeconomía modernos, acostumbran representar las políticas keynesianas en un modelo denominado IS-LM, similar al de Garrison, presentado en el capítulo previo y que retomaremos hacia el final del presente, pero aquí no tenemos espacio para profundizar. Sin embargo, invitamos al lector a introducirse en un manual tradicional de macroeconomía, para observar el modelo y constatar los problemas y deficiencias que el mismo presenta, sobre los cuales ahondaremos a continuación (13).

9.1.8. La Curva de Phillips Keynesiana

Ahora, para cerrar la primer sección de este capítulo concluiremos el desarrollo de la crítica a Keynes con lo que hoy se conoce como la Curva de Phillips de corto plazo.

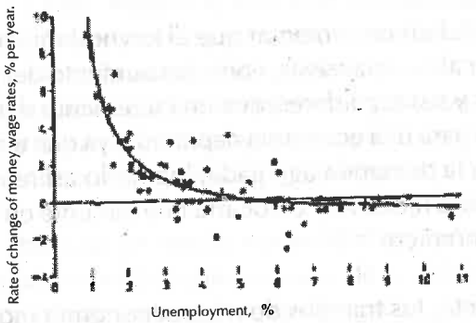
Dicha curva tiene su origen en un trabajo desarrollado en 1958 por el economista A. W. H. Phillips, sobre la relación existente en Gran Bretaña entre el nivel de salarios nominales, y el desempleo. Su análisis demostraba que en la medida que la economía se encontrara cercana al pleno empleo, esta resultaría en una fuerte presión al alza sobre los

(13) El lector puede estudiar los problemas que presenta el modelo IS-LM en el cap. 18 del Tratado de Economía de GEORGE REISMAN, titulado *"Capitalism"*, 1996. George Reisman ha sido uno de los alumnos más destacados de Ludwig von Mises, y es uno de los representantes más importantes de la Escuela Austriaca Moderna.

salarios nominales. A su vez, en la medida que la economía se encontrara con un nivel importante de desempleo de recursos, la presión sobre los salarios nominales sería a la baja.

A continuación se presenta, el gráfico de su estudio original:

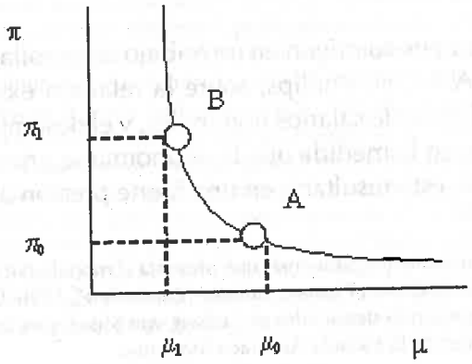
Gráfico Nº 9.3 – La Curva de Phillips (1958)



Fue el economista keynesiano Richard Lipsey (1960), quien dos años después, y basándose en esta primera investigación, remodeló esta curva para señalar la relación hoy conocida entre la inflación y el desempleo. Tan importante fue este aporte que muchos economistas hoy prefieren señalar a esta relación como la Curva de Phillips-Lipsey.

Su conclusión luego fundamentada en otros investigaciones empíricas (como aquella del premio Nóbel Paul Samuelson –1960-), afirmaban que existe un trade off entre inflación y desempleo, tal como se puede observar en el gráfico No. 9.4

Gráfico Nº 9.4 – Keynes y la Curva de Phillips en el corto plazo



Partiendo de un punto A, donde se observa un alto nivel de desempleo y un bajo nivel de inflación, si el hacedor de políticas públicas, quiere reducir el nivel de desempleo, entonces, mediante una política monetaria expansiva y en el corto plazo, podrá pasar al punto B. A su vez, si partimos de un punto B, donde el nivel de desempleo es bajo, pero la inflación se haya bastante acelerada, el hacedor de políticas públicas podría reducir el ritmo de la inflación, pero deberá aceptar niveles de desempleo un poco más elevados.

Este paradigma fue el reinante entre 1940 y 1970 hasta que la crisis de finales de los años setenta sucumbió fuertemente tanto a los hacedores de políticas públicas como a los teóricos que abalaban la teoría keynesiana. Los años setenta fueron dominados por una profunda depresión altamente inflacionaria, situación que hoy se conoce como *"stagflation"* (estanflación = inflación + desempleo). La experiencia demostraba que el "remedio keynesiano" para absorber el desempleo había fracasado: los trabajadores habían aprendido a pedir aumentos en los salarios, mediante los sindicatos, que al menos les compensen la disminución del poder adquisitivo de su dinero, de manera que la expansión crediticia y de la demanda efectiva que los keynesianos han propugnado ha perdido paulatinamente su capacidad de generar empleo y todo ello a costa de crear distorsiones cada vez más graves en la estructura productiva.

Surgiría entonces un nuevo enfoque alternativo al keynesiano, que sin renunciar a la metodología positivista y bajo el mismo herramental triunfaría teóricamente hasta nuestros días. Este enfoque es el llamado "Monetarista", que si bien haya su principal representante en Milton Friedman tiene su origen incluso varias décadas antes que la revolución keynesiana de los años treinta.

9.2. Milton Friedman y la Macroeconomía del Dinero

Milton Friedman, quien fuera galardonado en 1976 con el Premio Nóbel de Economía, es hoy el principal representante de la Escuela de Chicago, uno de los más importantes centros del pensamiento económico contemporáneo. Friedman, junto a Frank H. Knight, Jacob Viner y Henry Simons se apoyó sobre la tradición de los escritos desde Alfred Marshall hasta Irving Fisher para invadir la Academia Norteamericana y las deliberaciones y actos de la Reserva Federal. Su recomendación de políticas públicas podríamos decir que ha logrado incluso

introducirse en los pasillos del Congreso y en los informes y la política del presidente.

Entre otros, los monetaristas más destacados han sido el fallecido Karl Brunner, profesor de la Universidad de Rochester; Allan Meltzer, profesor de la Universidad de Carnegie-Mellon; William Poole, profesor de la Universidad de Brown; Anna Schwartz, miembro del National Boureau of Economic Research y profesora del Hunter College y Robert Barro, profesor de la Universidad de Harvard.

9.2.1. Friedman y su lucha contra la inflación

Friedman es reconocido hoy como uno de los más importante defensores de la moneda sana. Sus aportes en materia monetaria han contribuido fuertemente a desterrar los procesos hiperinflacionarios. Hans F. Sennholz (1979, págs. 83-84) refiriéndose a Milton Friedman comenta,

"Su blanco principal ha sido la ortodoxia keynesiana que continúa vigente en la actualidad. Con una evidencia empírica masiva, ha lanzado muchos agudos contraataques dirigidos contra la Nueva Economía (15) y demostrado la futilidad de esa política. Pero, por sobre todas las cosas, ha devuelto la moneda a una posición de importancia que le había sido negada, en la teoría y en la política, por Lord Keynes y sus seguidores. Friedman destaca el poder de la política monetaria y cuestiona la fe de Keynes en la política fiscal. Reconstruye una versión de la teoría cuantitativa de la moneda y reinterpreta la Gran Depresión a la luz de esta teoría";

En palabras de Milton Friedman (1979, pág. 352):

"La inflación es una enfermedad, peligrosa y a veces fatal, que si no se remedia a tiempo puede destruir a una sociedad. Los ejemplos abundan. Los períodos de hiperinflación en Rusia y Alemania tras la Primera Guerra Mundial, cuando los precios alcanzaban un valor doble o superior de un día al otro, prepararon el camino para el comunismo en un país y el nazismo en otro. La hiperinflación que se produjo en China tras la Segunda Guerra Mundial facilitó la victoria del presidente Mao sobre Chiang Kai-shek. La inflación en el Brasil, país en el que el aumento de precios en 1954 alcanzó la cifra del cien por cien, trajo el gobierno

(15) Hans Sennholz define "Nueva Economía" como el nombre que los defensores de las doctrinas económicas de Lord Keynes dan al keynesianismo.

militar. Una inflación mucho peor contribuyó a la caída de Allende en Chile en 1973 y a la de Isabel Perón en 1976, seguida en ambos países por la toma del poder por parte de una junta.

Ningún gobierno está dispuesto a aceptar la responsabilidad de haber provocado la inflación, ni siquiera en aquellos casos en que la virulencia de ésta es menor. Los funcionarios públicos encuentran siempre alguna excusa: hombres de negocios voraces, sindicatos codiciosos, consumidores despilfarradores, los jeques árabes, el mal tiempo o cualquier otra que parezca, aun remotamente, plausible. (...) Todo esto puede conducir a aumentos de precios de bienes individuales, pero no pueden llevar a un incremento general de los precios de los productos. Pueden producir una subida o bajada temporal de la tasa de interés. Pero no pueden ser la causa de una inflación continua por una razón muy simple: ninguno de estos aparentes culpables posee una máquina de imprimir mediante la cual producir estos trozos de papel que llevamos en nuestros bolsillos; nadie puede autorizar legalmente a un contable para que realice asientos en los libros, operación equivalente a la impresión de esos trozos de papel";

Y concluye (1979, pág. 372):

"Es sencillo encontrar un remedio a la inflación y, sin embargo, su puesta en práctica es difícil. Del mismo modo que un aumento excesivo en la cantidad de dinero es la única causa importante de la inflación, la reducción de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria es el único remedio para eliminarla. El problema no consiste en no saber qué hacer, pues resulta bastante sencillo. El estado debe hacer crecer la cantidad de dinero a una velocidad menor";

Pero veamos entonces cuál es la causa de la inflación en la mente de Milton Friedman.

9.2.2. La Teoría Cuantitativa del Dinero y la causa de la inflación

Si bien muchos atribuyen a Jean Bodin (1568) la primer formulación de la Teoría Cuantitativa del Dinero, algunas investigaciones han demostrado que la misma puede encontrarse previamente en los trabajos de Martín de Azpilcueta (1556), de la Escuela de Salamanca. David Hume la reformuló con claridad en su crítica al mercantilismo, al subrayar que la acumulación de metales preciosos, de acuerdo a la pro-

puesta mercantilista, generaría un aumento del nivel de precios. El enfoque de Hume es que "los precios de las mercancías son siempre proporcionales a la cantidad de dinero".

La concepción de Hume fue luego fortalecida en el siglo XIX por las investigaciones de David Ricardo sobre el circulante del papel moneda y los precios en Inglaterra. Sin embargo, fue recién el estadounidense Irving Fisher quien la retomó y le dio una base matemática, plasmándola en la famosa "ecuación de Fisher". Dicha versión de la Teoría Cuantitativa del Dinero, podríamos argumentar que es la versión más fuerte, donde se establece que el nivel de precios es proporcional a la cantidad de dinero. La misma, parte de una identidad, la ecuación de cambio, según la cual el valor de las transacciones que se realizan en una economía ha de ser igual a la cantidad de dinero existente en esa economía, por el número de veces que el dinero cambia de manos. Veamos la ecuación en términos algebraicos:

$$M \cdot V = P \cdot T$$

donde M es la cantidad de dinero en circulación; V es la velocidad de circulación del dinero, es decir el número de veces que el dinero cambia de manos; P representa el nivel general de precios; y T el número de transacciones.

La mencionada teoría explica que si se supone estable la velocidad de circulación del dinero, y el número de transacciones, ante un aumento en la cantidad de dinero, necesariamente el nivel general de precios tenderá a incrementarse. Sintéticamente, con V y T constantes, ante un aumento de M, se incrementa P. La causa de la inflación, esto es de una suba sostenida y generalizada de los precios, debe buscarse siempre en un incremento de la cantidad de dinero.

Milton Friedman, quien revalida la teoría predicha y la rescata ante la revolución keynesiana, coordina en 1956 trabajos empíricos de miembros de la Universidad de Chicago, los cuales se publican en *Studies in the Quantity Theory of Money*. En este trabajo colectivo Friedman hace la introducción con la Nueva formulación de la teoría cuantitativa del dinero. La publicación era un "síntoma", dice, de la "reaparición" de la teoría cuantitativa del dinero y también significaba "la continuidad de una tradición excomulgada", la de Chicago, que "fue uno de los pocos centros académicos en que la teoría cuantitativa continuó constituyendo parte central y vigorosa de la tradicional oral durante los años treinta y cuarenta".

La concepción de Friedman es más humilde que la de Fisher. Friedman califica a dicha teoría como una "aproximación general", mas que como una teoría bien definida. Admite que la velocidad de circulación (V) no es necesariamente estable e invariable, lo mismo que el número de transacciones (T), pero renovando el espíritu que alguna vez dio luz a esta teoría comprendió que la ecuación era vital para interpretar movimientos de la actividad económica agregada, así como para desarrollar políticas relevantes.

En posteriores investigaciones Friedman buscaría dar mayor contenido empírico a su versión de la ecuación, llegando a concluir en la cantidad de meses que se requieren para que el cambio en una variable repercuta en la otra, e incluso en la magnitud de las variaciones.

Así llegamos a la conclusión que la única causa posible de la inflación, esto es, de un incremento generalizado y sostenida en el nivel general de precios, es mediante lo que en el marco del modelo IS-LM llamaríamos, una política monetaria expansiva, o en otras palabras, la emisión de dinero.

9.2.3. La neutralidad del dinero

Respecto de la causa de la inflación los austriacos también poseen una interpretación monetaria, pero como veremos más adelante, existen ciertas diferencias fundamentales.

En Friedman, la introducción del dinero en la economía tiende a ser neutral. ¿Qué significa esto? Que las variaciones en la masa monetaria sólo alteran el nivel de precios, sin modificar ninguna variable real, esto es, ni la producción, ni el empleo, ni la tasa de interés. Esta es quizás la principal diferencia entre monetaristas y keynesianos en lo que hace al tema monetario. Recordemos que Keynes creía en la *no neutralidad del dinero en el corto plazo.*

Pero veamos un ejemplo para comprender la forma en que el dinero se inyecta en la economía, según la concepción de Milton Friedman. Para ello utilizaremos la *parábola del helicóptero:* Imaginemos que desde un helicóptero se arroja una lluvia de dinero al azar sobre la población;

supongamos que esa cantidad de dinero es suficiente para duplicar la cantidad de dinero en circulación; la gente recoge ese dinero y procede a gastarlo hasta que los precios suben a un nivel lo suficientemente alto como para equilibrar otra vez la demanda de dinero con la oferta. Pero esto no es todo. Friedman supone que el dinero se distribuye de tal forma que cada persona logra duplicar exactamente el dinero que tenía antes de que se duplicara la masa monetaria. Ahora sí, la inyección monetaria fue completamente neutral. No se observó allí ninguna distorsión de los precios relativos. Es cierto, aumentaron los precios, de hecho, se duplicaron. Pero como los salarios también son precios, estos también ser duplicaron en términos nominales, manteniendo su poder adquisitivo (16).

9.2.4. La interpretación Monetarista de la Crisis del Treinta

De esta forma, a la luz de la teoría cuantitativa del dinero, y la neutralidad del dinero, podemos observar en Friedman una interesante pero confusa interpretación respecto de las causas de la crisis del 1930.

Por un lado, Friedman se remonta correctamente a los años 1920 para observar la expansión crediticia que provocó el "boom" de esa década. Una expansión crediticia que el mismo Friedman cuantifica en un promedio del 3,9 % anual entre 1919 y 1929. Un "boom" que Friedman traduce en un crecimiento real del producto interno bruto (PIB) que alcanzó un promedio de 3,3 % entre 1919 y 1929, y que en tan solo los seis años anteriores a la gran crisis hicieron incrementar los índices de la bolsa en un 333 %.

Sin embargo, Friedman falla al identificar la causa de la gran depresión en la contracción del crédito de los años 1928-1929. Basándose en su teoría cuantitativa del dinero Friedman verifica que entre 1929 y 1933 la cantidad de dinero cayó en más de un tercio, al mismo tiempo que se verifica entre esos mismos años que el PIB de Estados Unidos cayó en más de un tercio y no llegó a alcanzar la altura de 1929 en el nuevo ciclo que alcanzó su cima en 1937. Esta depresión señalada se expresó al mismo tiempo en el mercado de trabajo: la tasa de desempleo, que alcanzó el 25 % en 1933, se redujo a un 18 % promedio entre 1934 y 1939.

(16) Cabe destacar que las parábolas no se terminan en Milton Friedman. Dom Patinkin analiza un ejemplo similar donde el dinero se introduce en la economía cayendo como maná del cielo; o en el caso de la mayoría de los modelos neoclásicos el dinero hace su irrupción como una dotación inicial, esto es, como una asignación igualitaria y ahistórica que lleva a cabo el gobierno entre los individuos en una sociedad imaginaria.

El error de Friedman es no observar ninguna mala inversión en todo este proceso, y fundamentalmente, no comprender que el problema no fue la contracción crediticia de los años 1929-1933, sino la expansión ejercitada entre 1919-1929. La depresión era inevitable en 1929. Ya no había forma de que la Reserva Federal pudiera evitar la Gran Depresión.

Como explican Rudiger Dornbusch y Stanley Fischer "en la práctica, es muy difícil reducir la inflación sin provocar una recesión en el proceso de ajuste". Como señala la teoría austriaca del ciclo económico que veremos en este mismo capítulo, una vez inmersos en la depresión ya no cabe volver atrás. El proceso de ajuste no puede evitarse. No cabe entonces preocuparse una vez inmersos en la depresión, sólo cabe prevenirlas. Si el gobierno por su parte decide implementar una nueva política monetaria expansiva, entonces los errores en la asignación de recursos serán todavía mayores, provocando luego un ajuste mucho más abruto y peor.

Irving Fisher, mantuvo de hecho, el mismo error que Friedman defiende hoy: Fisher explicaba en 1933, que "la clave del hundimiento de las empresas y, por lo tanto, la clave de la depresión es el nivel de precios deprimido; la clave de este nivel de precios deprimido es la deflación monetaria" (17). Esta es la razón por la cual durante la Gran Depresión Fisher defendió una política monetaria expansiva que continuara la expansión de toda la década del ´20. Instó particularmente a Roosevelt a que devaluara el dólar y posteriormente lo aplaudió cuando tomó esa medida. Pero Fisher fue más allá: "Hasta podríamos abandonar por completo el oro y recurrir a una moneda manejada que no tuviera otra base que el papel. Varias otra naciones han procedido así y se han beneficiado notablemente" (18).

Vemos de esta forma que Fisher vaticinó el abandono completo del patrón oro, que recién se terminó de concretar en 1971. El mundo entero sufre hoy las consecuencias.

9.2.5. Una crítica epistemológica a Friedman

Si bien pensadores de tradición austriaca comparten con Milton Friedman que la causa de la inflación debe buscarse únicamente en el

(17) Véase IRVING FISHER, *"Mastering the Crisis"*, Londres, George Allen & Unwin, Ltd. 1934, pág. 21.
(18) Véase IRVING FISHER, *"Inflation"*, Longres, George Allen & Unwin, Ltd., 1934, pág. 91.

fenómeno monetario, son varios los que han realizado críticas al principal representante de los monetaristas.

La principal diferencia sería *epistemológica*. Si bien algo se ha dicho en los capítulos correspondientes de este libro cabe aquí una consideración adicional y concreta sobre este economista. Mientas que los pensadores de Chicago y Friedman representan variaciones del positivismo lógico, los austriacos, como hemos visto, ven el conocimiento monetario a la luz de una teoría general del conocimiento humano que se denomina praxeología. Mientras a los economistas de Chicago les agrada vestir la toga blanca de los científicos siempre que tratan de los fenómenos económicos buscando aquel conocimiento cuyo contenido es la experiencia y la evidencia empírica, con el objeto de posibilitar la predicción (19), los austriacos tienen un enfoque totalmente distinto. No derivan su teoría de la experiencia sino que es a priori como las de la lógica y las matemáticas y preceden a cualquier comprensión de los hechos y acontecimientos económicos. La economía no es "cuantitativa" y no mide los actos humanos porque en la elección y preferencia individual no hay constantes. Los economistas austriacos no buscan mejores métodos técnicos para efectuar mediciones porque se dan cuenta de que, desde un punto de vista ontológico (20), tales mediciones son inútiles. La *"econometría"* o investigación estadística de los hechos económicos ofrece información histórica interesante sobre datos no repetibles, pero no proporciona conocimiento alguno que sea universalmente válido. No nos ofrece el material con el cual se construyen las teorías económicas de carácter universal ni permite efectuar predicciones cuantitativas de acontecimientos futuros (21).

(19) Al respecto el lector puede acceder a MILTON FRIEDMAN, *"The Methodology of Positive Economics"*, Essays in Positive Economics, Chicago: University of Chicago Press, 1953, págs. 3-43.

(20) La ontología puede ser definida como una rama de la filosofía que trata de los objetos físicos y mentales existentes, de su naturaleza y sus interrelaciones.

(21) Sobre las predicciones en economía se recomienda la lectura del trabajo de Juan Carlos Cachanosky "Las decisiones empresariales y las predicciones en economía". Allí sostiene: "En resumen, los datos históricos pueden proyectarse hacia el futuro en las ciencias naturales porque estamos 'suponiendo' que las condiciones del pasado no cambiarán significativamente en el futuro. No se puede decir lo mismo en el caso de las predicciones económicas y de las ciencias sociales en general. Una cosa tan simple como una encuesta sobre intención de votos en las elecciones tiene que realizarse varias veces y en el fondo la única conclusión real que se puede sacar es que 'en el momento' de realizar la encuesta la intención de voto por un determinado candidato es x %. Pero todos sabemos que las 'condiciones' pueden cambiar muy significativamente, de una manera que no se espera que ocurra en ciencias naturales.

Pero volviendo al aspecto monetario, también observaremos algunas críticas. Para los economistas de Chicago la función última de la moneda es la medida del valor. Desde Marshall hasta Friedman se ha criticado a la moneda por su falta de estabilidad, que impide las mediciones precisas y como consecuencia precipita males económicos y sociales serios. Y, por sobre todas las cosas, se culpa a la inestabilidad monetaria de ser responsable de los ciclos económicos que una y otra vez han causado descalabros en las economías de mercado. Tal es así que los monetaristas creen que el gobierno, en materia monetaria, debe estabilizar el nivel de precios y con ello terminar con los ciclos económicos (22).

9.2.6. Primer herramienta para paliar los Ciclos Económicos: La Regla Monetaria

Aparece aquí la similitud entre Keynes y Friedman (23). Tanto Keynesianos como Chicaguenses buscan la estabilización por medio de la manipulación oficial. Mientras los keynesianos recomiendan políticas fiscales compensatorias, los economistas de Chicago se dan cuenta de la inutilidad de una continuada afinación y buscan por lo tanto la estabilización a largo plazo en una firme expansión del tres al cinco por ciento.

De lo anterior no hay que concluir que las predicciones económicas no se pueden hacer, sólo que requieren de unas serie de supuestos que, como veremos, son siempre subjetivos. Si no se pudiesen hacer predicciones en economía entonces las decisiones de inversión se basarían puramente en el azar. Daría lo mismo que estas decisiones la tome cualquier persona, ya que el resultado sería totalmente aleatorio. Sin embargo sabemos que no es así, sabemos que es preferible que la tome alguien con algún tipo de conocimiento específico".

(22) La idea de estabilizar el nivel de precios, Milton Friedman la deduce de su propia reconstrucción de la Teoría Cuantitativa del Dinero. Si bien los teóricos de la Escuela Austriaca comparten esta causalidad, La Teoría Cuantitativa del dinero recibe numerosas críticas. Para mayor profundidad se recomienda la lectura de MURRAY N. ROTHBARD en su *"Man, Economy and State"*, 2004, págs. 727-737.

(23) El mismo DAVID LAIDLER, 1991, pág. 198, uno de los más grandes teóricos monetaristas actuales reconoce correctamente que, desde el punto de vista de la teoría austríaca, las diferencias entre monetaristas y keynesianos son más aparentes y de detalle que reales, pues la metodología "macroeconómica" que ambos utilizan en su análisis es muy parecida; Sin embargo, debemos remarcar que una diferencia esencial entre Monetaristas y Keynesianos es que los primeros consideran que existe una relación directa, inmediata y efectiva entre el dinero y los fenómenos reales, mientras que los segundos se muestran muy escépticos en cuanto a las posibilidades de que exista una conexión entre el dinero y los fenómenos reales que pueda, de alguna manera, garantizar el que se alcance y mantenga una posición de equilibrio. Es paradójico, pero en este sentido, contra el enfoque monetarista, el enfoque keynesiano coincide con el enfoque austriaco en la "no neutralidad del dinero".

Nuevamente Hans Sennholz nos ilustra (1983, pp.84-85):

"El problema de conservar la estabilidad económica es demasiado complejo para dejarlo en manos de los afinadores fiscales. Es por ello que el profesor Friedman preconiza una simple regla para la expansión continua de la moneda, regla que podría ser adoptada por el Sistema de la Reserva Federal mismo o prescripta por el Congreso. Para lograr un máximo de estabilidad en el nivel de los precios, recomienda una tasa de aumento de entre tres y cinco por ciento anual del circulante más todos los depósitos de los bancos comerciales. La tasa determinada de aumento es menos importante que la adopción de una tasa fija ubicada dentro de estos límites .

El rol de las autoridades monetarias consiste en proporcionar un marco monetario estable que facilite una estabilidad económica razonable. Los actos contracíclicos como los que recomiendan los keynesianos por lo general tienen efectos desestabilizadores, ya que es probable que se produzca un desfasaje entre la necesidad de actuar y el reconocimiento de esta necesidad por parte del gobierno; otro desfasaje entre el reconocimiento de la necesidad de actuar y el acto mismo y un tercero entre el acto y sus efectos" (24);

Vemos de esta manera que Milton Friedman, si bien conoce las causas de los procesos inflacionarios e hiperinflacionarios no renuncia a la idea de que el gobierno debe controlar la política monetaria.

Habiendo analizado las distintas alternativas que manejan las autoridades sobre política monetaria podemos intentar ahora entender cuáles serían las acciones a tomar frente a las fluctuaciones en forma de auge y depresión.

9.2.7. Segunda herramienta para paliar los Ciclos Económicos: La independencia del Banco Central

Alan Greenspan presidió la Reserva Federal de los Estados Unidos desde 1987 hasta 2005. El simple hecho de que haya permanecido en el cargo tras sucesivos cambios de gobierno (Ronald Reagan, George W. Bush, Bill Clinton y George Bush (h)) demuestra la existencia de una

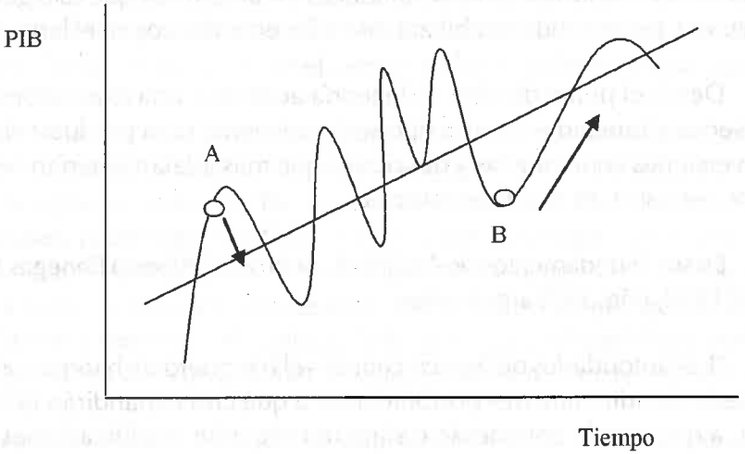
(24) Al respecto el lector puede dirigirse a las obras de MILTON FRIEDMAN, *"A Program for Monetary Stability"*, Chicago: University of Chicago Press, 1956, págs. 20-21 y *"Essays in Positive Economics"*, Chicago: University of Chicago Press, 1953, pág. 315.

fuerte *independencia en el Banco Central* de los Estados Unidos. Si bien en muchas oportunidades accede a adelantar fondos al Tesoro, sabe muy bien que debe privilegiar su responsabilidad de mantener la estabilidad de precios.

Podemos argumentar que su posición estaría entre una keynesiana y una monetarista ya que permanentemente regula la tasa de interés e inyecta anualmente entre un 3 y un 5 % de moneda según la economía se encuentre en una fase ascendente o descendente del ciclo.

Más precisamente, Alan Greenspan considera que la economía debiera crecer año tras año entre un 3 y un 5 % según se presenta en la línea recta del gráfico Nº 9.5.

Gráfico Nº 9.5 – La Reserva Federal y su Regla Monetaria



Si la economía creciera en una tasa menor al 3 % (punto B) habría un importante riesgo de entrar en una depresión con los males sociales que esto trae aparejado. Greenspan considera que la mejor forma de acelerar el crecimiento y salir del riesgo de entrar en una depresión es incentivar a los empresarios a tomar crédito e invertir. Para ello decide disminuir la tasa de descuento, emitir moneda sin respaldo e incrementar artificialmente el crédito. Esto permite a los bancos comerciales otorgar préstamos a tasas más bajas que las que existirían en ausencia de dicha baja. Al disminuir el costo de tomar crédito mayor cantidad de proyectos de inversión se hacen rentables con lo cual los empresarios toman fondos y la mayor inversión permite una mayor tasa de crecimiento de la economía.

Caso contrario, si la economía creciese a una tasa mayor al 3 % (punto A) Greenspan argumentaría que la economía se está *"sobrecalentando"* y para evitar luego una fuerte caída sube la tasa de interés de descuento. Este incremento obliga a los empresarios a disminuir su demanda de crédito por el mayor costo que representa, dejando interrumpidos algunos proyectos de inversión y con ello la economía reduce su tasa de crecimiento alcanzando las tasas previamente estipuladas por la Reserva Federal.

9.2.8. Una segunda crítica a Friedman y a la regla monetaria aplicada por la Reserva Federal

Milton Friedman y los monetaristas argumentan entonces en favor de una expansión monetaria constante y permanente de entre un 3 y un 5 %. Argumentan que las expectativas de los individuos se acostumbrarían a este baja inflación eliminando entonces los problemas que esto genera y a su vez, permitiendo estabilizar los ciclos económicos en el largo plazo.

Desde el punto de vista de la teoría austríaca, una expansión de las reservas monetarias de este tipo sería suficiente para producir algunas inversiones equivocadas y desajustes que más adelante harían necesarios reajustes, es decir, recesiones.

En sus "Fundamentos de Análisis Económico" Alberto Benegas Lynch (h) (1994, pág. 247) argumenta:

"Las autoridades del banco central –el banquero de banqueros- sólo puede decidir entre tres posibilidades: a qué tasa expandirán la moneda, a qué tasa la contraerán o si no introducirán modificaciones en el volumen de la masa monetaria.(...) *Cualquiera de las tres variantes que adopte, la autoridad monetaria está alterando los precios relativos,* puesto que éstos serán el resultado de esa decisión política y no de las estructura valorativa del mercado";

Ahora, la Teoría Austriaca del Ciclo Económico o *Austrian Business Cycle Theory (ABCT),* también conocida como Teoría de la Circulación del Crédito o Teoría Monetaria de los Ciclos Comerciales de Ludwig von Mises, sostiene que, en todos los casos, los auges y las depresiones son causadas por expansiones del crédito que oscilan entre el uno a cientos por ciento. La magnitud de la expansión no evita sus efectos sino que se concreta a determinar cuál será la gravedad del desajuste y del necesario reajuste.

Hans Sennholz (1979, p.91) nuevamente nos ilustra al respecto:

"En realidad, los monetaristas carecen de una teoría de los ciclos económicos y se limitan a ofrecer una receta para que el gobierno 'lo mantenga bajo control'. Desde Fisher hasta Friedman, el antídoto para las depresiones ha sido siempre el mismo: la reinflación. El banco central que permite la contracción del crédito es el culpable de todo lo que pasa. Si se produce una recesión, debe emitir más moneda y si hay inflación, es decir suba de los niveles de precios, debe retirar parte del circulante. El profesor Friedman mismo parece darse cuenta de la falta de una teoría de los ciclos económicos cuando admite tener 'poca confianza en nuestro conocimiento del mecanismo de transmisión'. No tiene un 'plan de ingeniería' sino simplemente un 'representación impresionista' de que los cambios monetarios constituyen 'la clave de todos los grandes movimientos de ingresos monetarios'. Su 'hipótesis del desfasaje' se propone, pues, llevar el vacío que representa la falta de una teoría y permitir que transcurra el tiempo necesario para corregir los desajustes. Friedman procura fijar el tiempo de la recesión sin explicarla.

Sin embargo, los economistas de Chicago proclaman que las recesiones en general y la Gran Depresión en particular son el resultado de contracciones monetarias. Tomando equivocadamente los síntomas por las causas, prescriben políticas que servirían para tratar los síntomas. Pero el tratamiento, que es la reinflación, tiende a agravar los desajustes y a demorar los ajustes necesarios. Por lo tanto, siempre que se aplicara la teoría monetaria de Chicago ello no sólo prolongaría la recesión, sino que sería causa de que muchos precios aumentaran debido a ella";

Pasemos entonces a concluir esta segunda sección con lo que denominaremos la Curva de Phillips Monetarista:

9.2.9. Las expectativas adaptativas y la Curva de Phillips Monetarista

Hemos comentado al estudiar el enfoque keynesiano, que el mismo representaba un análisis sesgado al corto plazo. Aquí, en el caso del Monetarismo, cabe mencionar que el análisis está sesgado al largo plazo. No está demás recordar que son numerosos los economistas que a modo de reconciliación argumentan que uno debe "ser keynesiano en el corto plazo y monetarista para el largo plazo". Sin embargo, constituye uno de los desafíos más importantes para los economistas contemporáneos construir un puente entre el corto y el largo plazo. Y ya hay

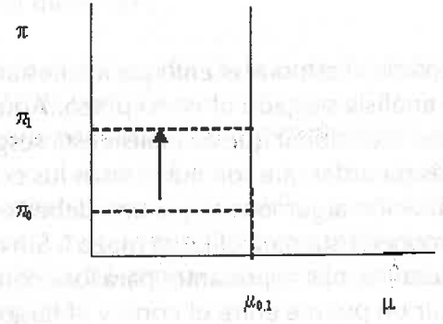
varios estudios que argumentan que el mismo puede ser construido por los aportes de la Escuela Austriaca de Economía, o para ser más precisos, a través de la Estructura Intertemporal de la Producción, que ya desde principios del siglo pasado permitió a los economistas austriacos vincular el corto plazo con el largo plazo. El lector quizás se pregunte: ¿Por qué este análisis se mantuvo al margen de los programas universitarios? Quizás la respuesta también debamos encontrarla en los efectos nocivos de la revolución keynesiana.

Volviendo al Monetarismo, y a la Curva de Phillips, debemos señalar que mucho antes que la estanflación pusiera en evidencia la crisis del keynesianismo, Friedman, entre muchos otros economistas, ya habían presentado argumentos teóricos que predecían el fracaso de dichas políticas. Incluso en los años ´60 ya era posible realizar algunos estudios empíricos que refutaban el análisis de Phillips-Lipsey.

Ahora bien, Friedman coincide con Keynes que en el corto plazo una política monetaria expansiva puede resultar en una disminución del desempleo (Gráfico Nº 9.4). Sin embargo, explica Friedman (1968) que en el largo plazo la curva de Phillips debe ser vertical, y se ubicará sobre la *tasa natural de desempleo.*

La tasa natural de desempleo es aquella a la cual las fuerzas ascendentes y descendentes que influyen en la inflación de precios y salarios se encuentran en equilibrio; si la tasa de desempleo es mayor que la natural la inflación se desaceleraría, por otro lado, entra en juego el principio del acelerador: si se quiere tener una tasa de desempleo baja o sea la tasa de desempleo efectiva es menor que la natural, se debe aceptar una inflación creciente (de allí que la tasa natural se la conozca como NAIRU o tasa no aceleradora de inflación).

Gráfico Nº 9.6 – Friedman y la Curva de Phillips en el largo plazo



Para fundamentar su posición, Friedman se hace de la noción de *expectativas adaptativas.*

Las *expectativas* podían ser definidas como las previsiones que los agentes realizan sobre la magnitud que las variables económicas tomarán en el futuro. El comportamiento de los agentes dependerá, lógicamente, de cuáles sean sus expectativas. Por ejemplo, las demandas salariales de los trabajadores, y las subidas que los empresarios están dispuestos a conceder, dependen de las expectativas que ambos tengan sobre el comportamiento de la inflación en el próximo año.

Argumenta Friedman que una vez que el gobierno decide ampliar la cantidad de dinero en circulación, estará reduciendo en términos reales, los salarios de los trabajadores. Una vez que estos últimos, junto a los sindicatos, adviertan esta pérdida de poder adquisitivo renegociarán sus contratos de empleo y presionarán para recuperar el poder adquisitivo original (aquí vemos ausencia de ilusión monetaria). La formación de expectativas será entonces la adaptativa, en la que los agentes económicos ponderan las tasas de inflación de los últimos años para estimar la de los siguientes; a la del último año se le da una ponderación alta y a la de los años anteriores más baja. Es un enfoque que podría ser fácilmente expresado en forma matemática y que permitiría ser incorporado a los modelos macroeconómicos (25).

De esta forma, al año siguiente, los trabajadores y los sindicatos esperarán una inflación estimada en base a la experimentada en los años anteriores, lo que implica que si el gobierno busca que su política monetaria expansiva surta efecto, deberá incrementar el nivel de inflación a un nivel mayor que la tasa ponderada de los años anteriores. Si esto continúa, el gobierno necesariamente deberá ampliar el dinero en circulación a tasas siempre crecientes, mientras que los sindicatos renegociarán contratos incrementando aun más el nivel de precios. El resultado de largo plazo, es el que se muestra en el gráfico 9.6, donde la política monetaria expansiva no es efectiva para reducir el nivel de

(25) En el caso más sencillo de las expectativas adaptativas, se supone que los agentes económicos esperan que la inflación del próximo período fuese igual a la del último dato conocido. En términos matemáticos eso significa asignar a la inflación del último año una ponderación uno y a la de los anteriores una ponderación cero. Si los agentes esperan que la inflación de cada año sea igual a la del anterior, la inflación esperada será siempre inferior a la real. Los errores presentarán un **sesgo** sistemático: serán negativos y crecientes.

desempleo, al mismo tiempo que eleva el nivel de precios, causando inflación. Cabe aquí recordar también que se cumple la no neutralidad del dinero. En otras palabras, la expansión monetaria no sería efectiva para modificar las variables reales de la economía, como la producción, el empleo o la tasa de interés.

9.2.10. Las expectativas racionales y la Curva de Phillips de los Nuevos Clásicos

Esta escuela de pensamiento macroeconómico debiera recibir un tratamiento independiente respecto del keynesianismo y el monetarismo, dado que la bibliografía que hoy se ocupa de sus aportes es muy extensa, además de creciente. Pero por una cuestión de espacio, aquí nos limitaremos a hacer un tratamiento reducido de la misma, intentando comprender el concepto de expectativas racionales, y al mismo tiempo, observar su propia concepción de la Curva de Phillips.

Robert Lucas de la Universidad de Chicago y Thomas Sargent del Instituto Hoover encabezaron un equipo de investigadores en los años 1970 que vendrían a dar un paso más dentro de este debate de la Curva de Phillips.

Con posterioridad al aporte de Milton Friedman a este debate, Robert Lucas (1976) refuerza este argumento a través de lo que hoy se conoce como "expectativas racionales".

9.2.10.1. Las expectativas racionales

Hemos visto en el epígrafe anterior que las expectativas adaptativas son aquellas en que los agentes económicos utilizan los datos de los últimos años para predecir la situación de los siguientes. Los economistas que representan la Escuela que podríamos denominar como Nuevos Clásicos, no estuvieron completamente de acuerdo con esta formación de expectativas, y plantearon un concepto alternativo.

El supuesto central de este modelo es que la gente aprende de sus propios errores, o en otras palabras, no comete errores sistemáticos. Si los errores presentan un sesgo sistemático, los agentes son capaces de corregirlo para hacer predicciones más exactas. Las predicciones pue-

de que sigan siendo erróneas, pero esos errores ya no serán sistemáticos sino aleatorios. El supuesto de la racionalidad de las expectativas es interpretado a veces de forma equívoca como una pretensión de que las previsiones de los agentes son siempre acertadas; es una interpretación equivocada; si las expectativas de los agentes son racionales, seguirán cometiendo errores, pero diferentes en cada ocasión. Sintetizando, argumentaría Robert Lucas que los agentes no poseen información completa, pero sí, la información relevante para la toma de decisiones económicas.

El lector se preguntará entonces: ¿Cómo se elaboran estas expectativas? En teoría se puede suponer que los agentes utilizan los modelos económicos más avanzados para realizar sus cálculos. En la realidad, sólo los "expertos" realizan esos cálculos, que posteriormente difunden sus análisis a través de todos los medios de comunicación.

9.2.10.2. Implicancias de adoptar el modelo de las expectativas racionales

La primer implicancia que tomaremos será la que hace a la Teoría Cuantitativa del Dinero Monetarista. Recordemos, que el enfoque de Friedman sobre esta teoría sostenía, con mayor humildad que sus predecesores, que si bien no es cierto que la velocidad de circulación del dinero y la cantidad de transacciones se mantuvieran constantes, sí podía suponerse que esa variación es tan pequeña que pueda negarse su consideración. De esta forma, Friedman concluía que sería cierto a los efectos de la política económica que un aumento en la cantidad de dinero tenga un efecto directo sobre el nivel de precios.

Con la aplicación de este nuevo modelo se fortalece aun más la Teoría Cuantitativa del Dinero. A partir de ahora, ya no hay ninguna posibilidad de que una inyección de dinero en el mercado pueda provocar algún efecto en el nivel de producción o incluso afectar el nivel de empleo. El modelo de expectativas racionales predice que un aumento de la cantidad de dinero provocará expectativas de más alta inflación para el siguiente año. Los agentes económicos acomodarán sus demandas salariales y los precios de sus productos a esas expectativas por lo que todo el efecto de la política monetaria será trasladado a un inmediato aumento de los precios, sin afectar para nada las variables reales.

El argumento de la *neutralidad del dinero,* reconoce en los Nuevos Clásicos, un nuevo punto central (26).

9.2.10.3. La Curva de Phillips de los Nuevos Clásicos

El lector ya podrá imaginar entonces cuál será la forma de la Curva de Phillips para esta Escuela de las Expectativas Racionales. La Curva tendrá necesariamente la misma forma que aquella diseñada en el gráfico 9.6 por los Monetaristas, pero bajo diferentes argumentos. Ahora la ineficacia de la pol{itica monetaria no es s{olo de largo plazo, sino que se extiende tambi{en al corto plazo. En pocas palabras, Robert Lucas sugeriría a cualquier gobierno no aplicar políticas de estabilización, dado que serán completamente ineficaces debido a que los agentes *neutralizarán* automáticamente cualquier acción.

A modo de conclusión, cabe la siguiente afirmación que aplica tanto a monetaristas como a nuevos clásicos: *"La única forma de reducir la tasa de desocupación por debajo de su nivel natural es generar una inflación no anticipada".*

9.3. La Escuela Austriaca y la Macroeconomía del Capital

Hemos introducido en el capítulo previo la Macroeconomía del Capital, y desarrollamos en el presente capítulo tanto la Macroeconomía del Trabajo keynesiana, como la Macroeconomía del Dinero monetarista,

(26) El punto teórico fundamental que se encuentra por detrás de esta teoría de las expectativas racionales es la neutralidad del dinero, dado que se sostiene que los agentes tienden a prever perfectamente el curso de los acontecimientos. Sin embargo, el dinero nunca es neutral, ni a corto, ni a medio, ni a largo plazo. En pocas palabras, toda expansión crediticia genera siempre consecuencias negativas en la economía real. Véase la exposición de ROBERT E. LUCAS en su *"Nobel Lecture: Monetary Neutrality",* Journal of Political Economy, nro. 4, vol. 104, agosto de 1996, págs. 661-682; Por su parte, se puede encontrar una breve referencia crítica a la teoría de las expectativas racionales en el trabajo de JESÚS HUERTA DE SOTO, *"Dinero, crédito bancario y ciclos económicos",* págs. 416-421. Explica el Profesor HUERTA DE SOTO, (1998, pág. 421): "Lucas ha explicado los ciclos como resultados reales de los shocks monetarios no anticipados por los agentes económicos y ello ha llevado a diversos autores a señalar supuestas similitudes entre la Escuela Austriaca y los teóricos de la nueva macroeconomía clásica. Teniendo en cuenta que los macroeconomistas clásicos carecen de teoría del capital, y que para los austriacos el modelo de equilibrio, el agente representativo maximizador y los agregados que utilizan sus colegas de la nueva macroeconomía clásica no son realistas y/o carecen de sentido, se llega fácilmente a la conclusión de que las 'similitudes' con más aparentes que reales." Por otra parte, uno debiera notar que en la "teoría de las expectativas racionales" existiría un ajuste de precios automático e instantáneo, ya que los agentes son completamente racionales y prevén los actos futuros, mientras que en la teoría austríaca el proceso de ajuste lleva tiempo. En otras palabras, Robert Lucas y sus seguidores afirmarían que existe una plena flexibilidad de los precios, mientras que en el enfoque austriaco existiría cierta inflexibilidad temporal de los precios.

así como la noción de los Nuevos Clásicos representada en las "expectativas racionales". Cabe aquí estudiar la concepción austriaca de todos estos fenómenos que hacen a la política monetaria, esto es, tanto de las causas y consecuencias de la inflación, su teoría del ciclo económico endógena y monetaria, su interpretación respecto de las políticas que originaron la gran depresión de los años ´30, y finalmente, su particular concepción de la Curva de Phillips, una versión original que introducimos en el presente libro.

9.3.1. Mises y su Teoría del Dinero y el Crédito de 1912

No podemos emprender el estudio de esta sección sin comentar al menos brevemente algunos puntos fundamentales del tratado sobre el dinero de Ludwig von Mises, *"Teoría del dinero y el crédito",* escrito en 1912, y que constituyera su primer gran obra. Cabe resaltar que no hay punto dentro de esta sección que no haya sido estudiada previamente por este economista, en esta obra monumental.

Ludwig von Mises resultó ser junto a Joseph Schumpeter, uno de los más destacados alumnos de la cátedra de economía y derecho que Eugen Böhm von Bawerk dictara en la Universidad de Viena (27). Haber estudiado allí, le permitió a Mises absorber el marginalismo de Menger, y la teoría del capital de Böhm Bawerk, teorías que quedan perfectamente expuestas en el tratado sobre el dinero citado.

Allí Mises aplica la teoría del valor de Carl Menger al dinero y presenta una nueva teoría del ciclo económico, sobre la que profundizaremos más adelante, en la que las crisis son provocadas por la inflación y su consecuente mala-inversión de los recursos. Demuestra también que la inyección de dinero en la economía nunca es neutral y que su aplicación produce siempre efectos redistributivos.

9.3.2. El debate Hayek vs. Keynes de los años 1930

También resultaría injusto para con el premio Nóbel en Economía de 1974 Friedrich A. von Hayek, no citar su debate de los años 1930 con John Maynard Keynes, en el marco de varias conferencias que expuso en la *London School of Economics* en Inglaterra.

(27) Al respecto, el lector puede profundizar en el trabajo de ADRIÁN O. RAVIER titulado *"Hacia un estudio comparativo de las teorías económicas de Ludwig von Mises y Joseph Schumpeter",* editado en Libertas No. 44, Revista Académica de ESEADE, Buenos Aires, mayo de 2006.

El joven Hayek por aquellos tiempos ya había aprehendido el pensamiento austriaco y se había especializado en la teoría del capital que expusimos en el capítulo 9, así como en la teoría austriaca del ciclo económico, de su gran maestro Ludwig von Mises, y sobre la cual profundizaremos a continuación. Sus obras *"Prices and Production"* (1931), *"Profits, Interest and Investment"* (1939) y *"The Pure Theory of Capital"* (1941) resultan ser de lectura obligatoria para toda aquel interesado en profundizar en la *Macroeconomía del Capital.*

De hecho el mismo Roger Garrison, quien revitaliza el pensamiento macroeconómico austriaco con su libro ya mencionado *"Time and Money"* (2001), se autodenomina como un ferviente seguidor de Hayek.

Si bien es conocido que fue Keynes el fundador de la Macroeconomía a través de su Teoría General (1936), no sería ilógico afirmar que Hayek contribuyó en esa labor a través de los debates académicos que mantuvo entonces con Keynes, en los primeros años de la década del ´30. Esto sin duda constituye una tesis que debiera ser estudiada con mayor profundidad, pero la Escuela Austriaca de los años ´30, ya guardaba un correcto desarrollo de su teoría del capital, una teoría del crecimiento económico y una teoría del ciclo económico monetario, temas que hoy son incluidos en cualquier tratado de esta joven subdisciplina. De hecho, economistas como Joseph Schumpeter (1883-1950), Lionel Robbins (1898-1984), Gottfried von Haberler (1900-1995), Fritz Machlup (1902-1983) y hasta el mismo Sir John Richard Hicks se formaron a través de los escritos de la Gran Escuela Austriaca de Economía.

Luego, la "Teoría General" de Keynes obtuvo un éxito arrasador después de 1936, en una verdadera "Revolución Keynesiana" que proclamaba con arrogancia que nadie antes se había atrevido a ofrecer una explicación acerca del ciclo económico o de la Gran Depresión. Destaca Murray Rothbard (2005, pág. 203), que "la teoría keynesiana no triunfó mediante el debate y la refutación cuidadosa de la posición austriaca; por el contrario, como suele suceder en la historia de las ciencias sociales, sencillamente se impuso como una nueva moda, y la teoría austriaca no fue impugnada, sino sólo ignorada y olvidada" (28).

(28) Véase MURRAY ROTHBARD, *"Hacia una nueva Libertad. El Manifiesto Libertario"*, Grito Sagrado, 2005. Traducido por HERNÁN ALBERRO, MARTA CASTRO y LUIS KOFMAN de la obra *"For a New Liberty. The Libertarian Manifesto"*, editado originalmente por la Libertarian Review Foundation.

Durante cuatro décadas, la teoría austriaca se mantuvo viva, pero no lamentada, honrada, ni mencionada por la mayoría de los economistas, con excepción de Mises en la Universidad de New York, de Hayek en la Universidad de Chicago, y de unos pocos seguidores que aún le eran fieles.

Resulta quizás uno de los objetivos más importantes de este libro intentar justamente retomar el pensamiento austriaco de aquellos tiempos, y ponerlos sobre la mesa de debate.

9.3.3. La causa de la inflación

En concordancia con la explicación monetarista de la causa de la inflación, los austriacos también sostienen que la inflación es siempre causada por un fenómeno monetario. Pero existen ciertas diferencias, que pasamos a comentar, que distinguen a ambos enfoques.

El primer punto lo encontramos en la definición. Como se remarcó en el punto 9.1.5.1 definir la inflación como un aumento de precios sostenido y generalizado no es precisamente correcto, ya que se está definiendo el fenómeno por sus consecuencias, y no por sus causas. Lo que importa en el problema de la inflación, es por qué se produce este aumento sostenido y generalizado de los precios.

Definición
Ya en 1912, en su "Teoría del Dinero y el Crédito" (1912, pág. 194) Ludwig von Mises definía el inflacionismo como "aquella política monetaria encaminada a aumentar la cantidad de dinero".

En otras palabras, la inflación es causada por la expansión crediticia (v.g. monetización del déficit público) sea mediante una expansión primaria del crédito, (como la política de mercado abierto, las políticas de redescuento, y las operaciones con monedas internacionales), o sea mediante una expansión secundaria del crédito (lo que se refleja en las políticas de encaje). De esta manera, repetimos: Toda política monetaria que incremente la cantidad de dinero en el mercado estará provocando inflación.

Cabe señalar que según esta definición Friedman, o los monetaristas en general, serían defensores del inflacionismo, y no precisamente defensores de la moneda sana. Esto obedece a que la regla monetaria,

como vimos, si bien restringe o limita el incremento en la cantidad de dinero, no propone su erradicación (29).

En segundo lugar, hemos visto que el fundamento monetarista se encuentra sobre la base de la teoría cuantitativa del dinero, teoría que guarda algunos serios problemas dentro del enfoque austriaco. El más importante de ellos lo representa la noción de "nivel general de precios". En palabras de Friedrich A. von Hayek (1976, págs. 68-69) :

"Dada su índole macroeconómica, se fija solamente en el nivel general de precios y adolece de una incapacidad consustancial para descubrir los efectos que sobre la estructura relativa de los precios produce una expansión de los medios de pago disponibles. No contempla, por ello, las consecuencias más graves del proceso inflacionario: la mala inversión de recursos y la generación del correspondiente paro laboral".

Lo que varios austriacos contemporáneos se han ocupado por destacar en sucesivos ensayos académicos es que el principal vicio de la teoría cuantitativa del dinero es que, simplemente, oculta al investigador los fenómenos subyacentes de naturaleza microeconómica que se ven afectados como consecuencia de las variaciones del nivel general de precios.

Se entiende así que los teóricos monetaristas carezcan de una adecuada teoría del ciclo económico y consideren que las crisis y depresiones se deben tan sólo a una "contracción monetaria", diagnóstico que el profesor Huerta de Soto califica de "ingenuo y superficial", que confunde la causa con el efecto, pues, como veremos a continuación, las crisis económicas son resultado de la distorsión que sobre la estructura productiva generan previamente la expansión crediticia y la inflación, a lo largo de un complejo proceso que luego se manifiesta en forma de crisis, contracción de tipo monetario y recesión. Huerta de Soto (1998, pág. 411) agrega que "achacar las crisis a una contracción monetaria es tan erróneo como achacar el sarampión a la fiebre y erupción cutánea que el mismo produce, y sólo puede entenderse que se mantenga esta explicación de los ciclos por la metodología cientista, ultraempírica y carente de teoría temporal del capital que es propia de la macroeconomía monetarista".

(29) Por supuesto hay una importante diferencia de grado entre monetaristas y keynesianos. Esto nos lleva al debate planteado por Kydland y Prescott sobre "¿Discrecionalidad o Regla Monetaria?", donde los keynesianos estarían a favor de no restringir la política monetaria a ninguna regla, y los monetaristas, consideran que la única forma de alcanzar la estabilidad monetaria es mediante la aplicación de las mismas. Véase KYDLAND F. y PRESCOTT E., *"Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans"*, Journal of Political Economy, June, 1977, págs. 473-492.

Es tiempo entonces de introducirnos en el desarrollo de la teoría austriaca del ciclo económico. Luego, resaltaremos algunos puntos vitales para el análisis comparativo que queremos explicitar.

9.3.4. La Teoría Austriaca del Ciclo Económico de Ludwig von Mises (30)

"Las continuas alzas y bajas de la actividad económica, la inevitable secuencia de auges y depresiones, son los insoslayables efectos provocados por los reiterados intentos de rebajar el interés bruto de mercado mediante la expansión crediticia. No hay forma de evitar el colapso final de todo auge desatado a base de expansión crediticia. Tan sólo cabe optar entre provocar más pronto la crisis poniendo fin voluntariamente a la expansión crediticia o dejar que, por sí solos, el desastre y la ruina total del sistema monetario se produzcan algo más tarde".

Ludwig von Mises, La Acción Humana, Tratado de Economía, Unión Editorial SA, 6ta edición, Madrid, España, 2001 (1949), pág. 678.

(30) Es importante antes de pasar a estudiar la Teoría del Ciclo Económico de Mises y Hayek hacer una observación epistemológica. En el presente libro hemos intentado reconstruir el edificio de teoría económica que se deduce praxeológicamente de la acción humana. De esta forma hemos llegado a comprender la teoría del crecimiento económico o proceso de formación de capital, primero con un análisis de una economía autística y luego en el marco de un proceso social.
En el caso de la Teoría que a partir de ahora vamos a desarrollar, algunos economistas argumentan que no es deducida completamente de un análisis praxeológico. MISES, en su *"Teoría del dinero y el crédito"*, 1912, introduce algunos argumentos de tipo histórico o empírico para poder conformar su teoría. En palabras del DR. GABRIEL ZANOTTI, (págs.188-189, 1996): "Con todo lo cual tenemos que una de las partes fundamentales de la teoría del ciclo, a saber, el aumento de la demanda de créditos por parte de los empresarios ante la rebaja artificial de la tasa de interés, no es algo que pueda ser praxeológicamente predicho, por cuanto la excepción admitida por Mises ofrece un margen de contingencia variable para esa parte de la teoría del ciclo. Como es obvio, el problema no es de dicha teoría en sí misma, sino de su intento de explicación puramente praxeológico, pues la teoría del ciclo no queda invalidada con este problema, sino colocada al nivel de una hipótesis sumamente probable (a lo Hempel) o corroborada hasta el momento (a lo Popper)." Como contraparte, el profesor Huerta de Soto, afirma que la teoría del ciclo económico austriaco, sí puede ser desarrollada dentro de un marco completamente praxeológico, y sin necesidad de incurrir en argumentos históricos o empíricos para su desarrollo.

Ludwig von Mises es el creador de la más brillante teoría que permite comprender los ciclos económicos, la cual tuvo su origen en su obra de 1912, "Teoría del dinero y el crédito". Mises estructuró su teoría del ciclo económico partiendo de tres ideas anteriormente inconexas.

9.3.4.1. Los aportes tomados por Mises para el desarrollo de su teoría

En primer lugar, Mises tomó la demostración de David Ricardo de cómo el gobierno (en forma primaria) y el sistema bancario (en forma secundaria) tienden a ampliar las disponibilidades dinerarias y crediticias, provocando un alza generalizada de los precios (el auge) y una subsecuente evasión de oro, que, a su vez, da lugar a una contracción monetaria y a una caída de precios (la depresión). Mises comprendió que tal presentación constituía un modelo excelente del que partir, pese a que no explicaba cómo el nuevo dinero podía afectar profundamente al sistema productivo y por qué la subsiguiente depresión era siempre inevitable. Un segundo pensamiento al que Mises recurrió fue el concepto de Böhm Bawerk del capital y de la estructura intertemporal del sistema productivo que ya hemos desarrollado en el capítulo 9. Por último, se apoyó en las vienesas tesis del sueco Knut Wicksell, quien resaltó la trascendencia que para el sistema económico encerraba una disparidad entre el tipo de interés "natural" (el no afectado por la expansión crediticia bancaria) y el interés efectivamente prevalente al producirse tal expansión.

9.3.4.2. Crédito de transferencia y crédito creado

Tal es así que Mises, al explicar su teoría del ciclo, hacía una distinción entre dos tipos de créditos que se ofrecen en el mercado: "crédito mercancía" y "crédito circulatorio" (31). Fritz Machlup, alumno y seguidor de Mises en la aplicación de la teoría austríaca del ciclo económico, denominó a estos dos tipos de crédito "créditos de transferencia" y "crédito creado". Aquí usaremos esta última terminología porque designa con mayor claridad la distinción que quiso hacer Mises.

(31) Comenta Mises (1949, pág. 520): "La entidad que no emita medios fiduciarios sólo puede conceder el llamado crédito mercancía (commodity credit), es decir, únicamente prestar su propio dinero o el que sus clientes le hayan entregado en depósito, a plazo. La creación de medios fiduciarios permite, en cambio, ampliar la cuantía de las sumas prestadas, siéndole posible al banco exceder esos límites. La institución puede ahora otorgar no sólo crédito-mercancía, sino además crédito circulatorio (circulation credit), es decir, crédito concedido gracias a la emisión de medios fiduciarios".

Como hemos visto en el análisis de la estructura intertemporal de la producción y gráficamente a través del aporte de Roger Garrison, si no se produjera ningún aumento en la oferta monetaria, esto es, si no existiese "crédito creado", entonces todos los ahorros monetarios provenientes de ingresos representarían una transferencia real de control de mercado sobre recursos y trabajo de los que reciben los ingresos a potenciales inversores. Los ahorristas habrán prestado una cantidad real de recursos, representados por el valor monetario de estos recursos reales, para actividades de inversión en vez de utilizarlos más directa e inmediatamente en la manufactura de bienes de consumo. Este "crédito de transferencia" de recursos reales para fines de inversión sería devuelto a los ahorristas cuando los créditos monetarios fueran devueltos con el interés acordado. La suma de dinero devuelta tendría entonces la capacidad de adquirir una mayor cantidad de bienes reales y servicios para fines de consumo. Y los proyectos de inversión llevados a cabo con el crédito de transferencia tendrían horizontes temporales consistentes con los ahorros disponibles y con el período por el que se realizaron los créditos.

Sin embargo, en el mundo de hoy, las autoridades monetarias tienen la capacidad de trastornar este delicado equilibrio entre ahorro e inversión mantenido por las tasas de interés de mercado, según hemos visto en el capítulo previo. Por su capacidad de expandir la oferta monetaria, los bancos centrales tienen el poder de crear crédito. *El "crédito creado" es indistinguible del "crédito de transferencia" en las transacciones de mercado.* Representa unidades adicionales del medio de cambio que son intercambiables con todas las otras unidades de dinero ofrecidas en el mercado a cambio de bienes y servicios. Por ello estas unidades son tan aceptadas en las transacciones de mercado como las unidades de la oferta monetaria existente antes de la expansión crediticia.

9.3.4.3. El ahorro, la inversión y la ausencia de restricción en el consumo

Mises afirmaba que existe, sin embargo, una diferencia importante entre este proceso enmarcado en la expansión crediticia y aquel de genuina formación de capital que observamos en el capítulo previo: aquí no se produce la disminución en la demanda de los consumidores por bienes, servicios y recursos que ocurre normalmente ante la decisión de ahorrar más que antes, para compensar el aumento en la de-

manda de recursos y trabajo por parte de los inversores que han tomado el crédito creado que se les ofrecía en el mercado de crédito.

En este punto, Mises aplicó su teoría de la *no neutralidad del dinero* para explicar la secuencia de eventos que ocurriría con mayor probabilidad desde el punto de vista lógico (32). Con el crédito recientemente creado, los inversores que adquirieron estos nuevos créditos atraerían recursos y trabajo de la producción de bienes de consumo y de los proyectos de inversión de menores horizontes temporales para iniciar proyectos de inversión de mayores períodos de producción. Para lograr atraer recursos y trabajo hacia actividades de inversión que consumen más tiempo, estos inversores deberían ofrecer un precio mayor por los factores de producción requeridos, para poder alejarlos de sus usos alternativos en la economía.

Los créditos recientemente creados pasan a estos factores de producción como mayores ingresos monetarios. Se convierten en los receptores de segunda vuelta del dinero recientemente creado. Salvo que cambien las preferencias intertemporales de estos factores de producción, y en consecuencia su disposición a ahorrar, sus demandas reales por bienes de consumo serían las mismas que antes del crecimiento de la oferta monetaria. Aumentaría, por lo tanto, su demanda monetaria por bienes terminados y servicios en la misma proporción de su ingreso que antes.

9.3.4.4. El aumento de precios de los bienes de consumo

Como resultado, los precios de los bienes de consumo también empezarían a aumentar. Pero como se han reasignado los recursos, alejándolos de la producción de bienes de consumo, hay menos de estos bienes disponibles en el mercado, lo que intensifica el aumento de precios de los mismos. Como los factores de producción gastan su mayor ingreso en bienes de consumo, los vendedores y productores de bienes de consumo se vuelven los receptores de tercera vuelta del dinero recientemente creado. Los productores de bienes de consumo incrementan ahora su demanda por aquellos mismos factores de producción escasos para retraerlos hacia el sector de bienes de consumo de la economía, y

(32) Argumentaba Mises (1949, pág. 246): "Se admitía tácitamente que los cambios del poder adquisitivo de la moneda afectan por igual y al mismo tiempo a los precios de todos los bienes y servicios. Es, por supuesto, la conclusión lógica de la fábula de la neutralidad del dinero." Más adelante profundizaremos en este punto.

hacia proyectos de inversión con horizontes temporales más cortos para satisfacer la mayor demanda de bienes de consumo. Los factores de producción que ahora vuelven a ser utilizados en la producción de bienes de consumo se transforman en los receptores de cuarta vuelta del dinero creado.

9.3.4.5. El boom se convierte en crisis y depresión

Aquellos que inicialmente habían tomado el crédito creado ahora se encuentran con numerosas dificultades para continuar y finalizar algunos proyectos de inversión de largo plazo, dados los crecientes costos de continuar empleando las cantidades requeridas de factores de producción que están regresando a los sectores de consumo de la economía. Comienza entonces a emerger una "crisis" a medida que cada vez más proyectos de inversión a largo plazo no pueden ser continuados por problemas financieros. La demanda por más créditos para poder continuar con los proyectos iniciados presiona la tasa de interés a la alza, creando una crisis aún mayor en los sectores de inversión de la economía. La fase expansiva o "boom" del ciclo económico ahora se transforma en una fase contractiva o depresión del ciclo, a medida que un número creciente de proyectos de inversión colapsan, sean dejados incompletos, y resulten en una mala inversión de capital en proyectos de inversión largos y económicamente insostenibles.

Esto mismo sostenía Mises en su *Teoría del Dinero y del Crédito,* (1912, pág. 338): "Llegará un momento en que ya no será posible seguir aumentando la circulación de medios fiduciarios. Entonces se producirá la catástrofe, con las peores consecuencias, y la reacción contra la tendencia alcista del mercado será tanto más fuerte cuanto más largo haya sido el período durante el cual el tipo de interés de los préstamos estuvo por debajo del tipo natural de interés y cuanto mayor haya sido el alargamiento de los procesos indirectos de producción no justificados por la situación del mercado de capital".

9.3.4.6. Las etapas del ciclo económico

Si bien la Teoría del Ciclo Económico Austriaca (ABCT) se le suele adjudicar correctamente a Ludwig von Mises, varios economistas austriacos han logrado complementar la misma con ciertos avances de mucha importancia para la teoría económica. Las conocidas obras de Friedrich A. von Hayek tituladas *Prices and Production* (1931) y *The*

Pure Theory of Capital (1941) han permitido desarrollar avances fundamentales por ejemplo por la introducción de lo que luego se llamaría el "triángulo hayekiano" que ya hemos visto. Lo mismo respecto de la obra *America´s Great Depression* (1962) donde Murray Rothbard aplica la ABCT a la gran depresión de los años ´30 o con su tratado de economía *Man, Economy and State* (1963), en donde desarrolló con mayor amplitud que el mismo hayek, la estructura intertemporal de la producción y algunos aspectos monetarios. Sin embargo no han sido los únicos. El economista español Dr. Miguel Angel Alonso Neira (2004, pág.122), explica al respecto:

"Desde las dos contribuciones esenciales de M. Rothbard en los años sesenta, los economistas austriacos no han mostrado demasiado interés en profundizar en la teoría monetaria y del ciclo económico, que era por lo que principalmente se conocía a la Escuela Austriaca de los años treinta. [...] No obstante en los últimos años han surgido notables excepciones a esta tendencia claramente microeconómica en el pensamiento austriaco contemporáneo. Entre las aportaciones más importantes se encuentran los trabajos desarrollados por William Hutt, Mark Skousen y Jesús Huerta de Soto. En los años setenta, W. Hutt desarrolló un enfoque para abordar los temas macroeconómicos basado en la microfundamentación austriaca de un proceso de mercado dinámico. Por otro lado, Skousen (1990) resumió la evolución de la teoría del capital austriaca, así como las críticas vertidas sobre la misma durante décadas, ofreciendo posteriormente una reformulación del enfoque keynesiano. Finalmente, Huerta de Soto (1998) analizó las consecuencias para el sistema financiero y la economía en su conjunto de la existencia de una banca de reserva fraccionaria sin regular. En este trabajo, el profesor Huerta de Soto sostiene que la adopción de un coeficiente de reserva del 100 % evitaría los colapsos monetarios que han golpeado a las economías nacionales y al sistema monetario internacional en las últimas décadas" (33);

(33) A su vez, especifica más adelante (2004, pág. 149): "Bajo este esquema, la única forma de evitar una crisis es impedir los malos procesos de inversiones iniciales. No obstante, para lograr este objetivo, será necesario eliminar previamente cualquier manipulación arbitraria de los tipos de interés por parte de la autoridad monetaria (Cochran y Call, 2001). Sin embargo, al margen de este argumento, Huerta de Soto (1998) sostiene que la propia presencia de un sistema bancario con un coeficiente de reserva fraccionaria facilita un proceso de expansión múltiple de los depósitos por el cual se conceden nuevos créditos sin un respaldo previo de ahorro voluntario. Este proceso expansivo también da lugar a errores de inversión, contracciones crediticias, crisis bancarias y, en última instancia, paro y recesiones económicas. Para evitar esta situación, en el capítulo IX de su libro Dinero, crédito bancario y ciclos económicos (1998), el profesor Huerta de Soto propone como solución una reforma del sistema bancario que establezca un coeficiente de caja del 100 por cien". A su vez, para aquellos lectores que requieran profundizar en este tema recomendamos la lectura de "A critical analysis of central banks and fractional- reserve free banking from the austrian school perspective". Review of Austrian Economics, Mises Institute, 1995, 8 (2), págs. 25-38. y "A critical note on fractional-reserve free banking", The Quarterly Journal of Austrian Economics, Mises Institute, Winter 1998, 1.4, págs. 25-49,

Justamente nos basaremos en el trabajo de Jesús Huerta de Soto, *"Dinero, crédito bancario y ciclos económicos"* (1998, págs. 394-396), para obtener las distintas etapas de Expansión-Boom-Crisis-Depresión-Recuperación, que resumen la ABCT desarrollada previamente. Cabe destacar que el profesor Huerta de Soto guarda aquí una perfecta consistencia con los aportes de Mises y Hayek, sobre esta teoría de los ciclos económicos:

Fase I (Expansión)	1) Expansión Crediticia (sin aumento del ahorro).
	2) No disminuye el consumo
	3) La banca concede masivamente nuevos préstamos y se reduce la tasa de interés.
Fase II (Expansión)	4) Sube el precio de los bienes de capital.
	5) Sube la bolsa.
	6) Se alarga artificialmente la estructura productiva.
	7) Aparecen importantes beneficios contables en el sector de bienes de capital.
Fase III (Boom)	8) El sector de bienes de capital demanda más trabajadores.
	9) Suben nominalmente los salarios de los trabajadores.
	10) Se generaliza el boom expansivo y bursátil. Especulación desenfrenada.
Fase IV (Crisis)	11) Comienza a crecer la demanda monetaria de bienes de consumo (mayores rentas salariales y empresariales se dedican al consumo)
	12) En algún momento se detiene el ritmo de crecimiento de la expansión crediticia: sube la tasa de interés. Cae la bolsa (crash)
	13) Los precios de los bienes de consumo comienzan a crecer en términos relativos más que los salarios.
	14) El sector del consumo experimenta beneficios contables (aumenta su demanda).
	15) Bajan los salarios reales "Efecto Ricardo": se sustituye equipo capital por trabajadores.
Fase V (depresión)	16) El sector de bienes de capital experimenta grandes pérdidas contables (disminuye su demanda –Efecto Ricardo– y aumentan sus costos. La tasa de interés y los salarios suben).
	17) Se despiden trabajadores de las industrias de bienes de capital.
	18) Se liquidan los proyectos de inversión erróneos: quiebras y suspensiones de pago. Pesimismo generalizado.

	19) Aumenta la morosidad bancaria: los bancos marginalmente menos solventes tienen graves problemas. Contracción crediticia.
	20) Los trabajadores vuelven a ocuparse en etapas próximas al consumo.
	21) Hay consumo de capital, y la estructura productiva se acorta.
	22) Se produce un ritmo menor de bienes y servicios de consumo.
	23) Los precios de los bienes de consumo crecen aún más (menos oferta y más demanda monetaria).
	24) La renta nacional y los salarios disminuyen en términos reales.
Fase VI (Recuperación)	25) Producido el reajuste, puede venir la recuperación si aumenta el ahorro voluntario. (Ver Teoría del crecimiento económico austriaco del capítulo previo). O puede comenzar de nuevo otra expansión crediticia. Se repite el proceso.

9.3.4.7. El aporte de Roger Garrison al análisis de los ciclos económicos

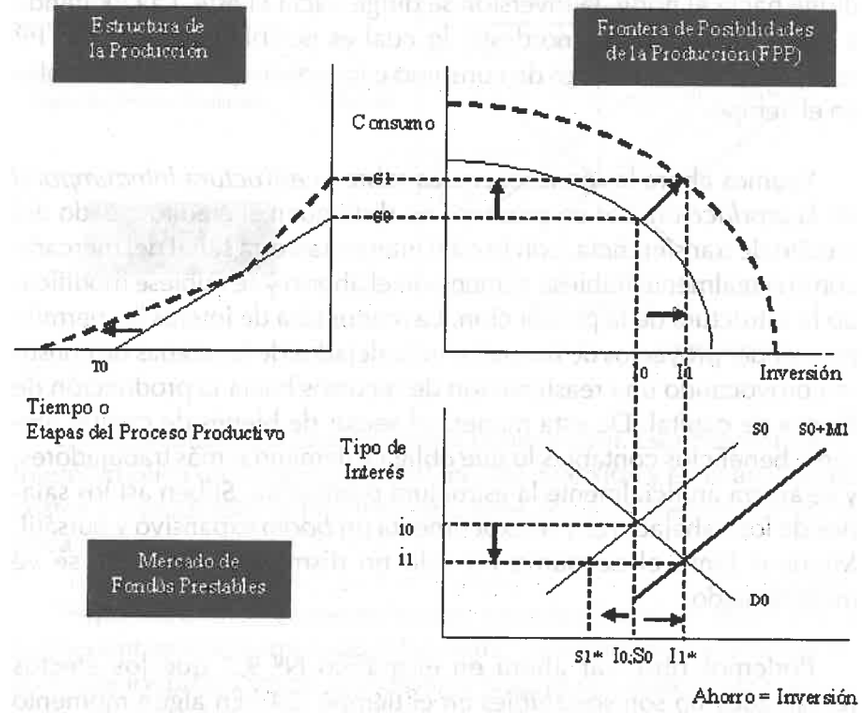
Como ya hemos mencionado en el capítulo anterior, Roger Garrison ha logrado crear un enfoque alternativo al de los economistas austriacos que habían venido desarrollando la ABCT. Su mayor aporte lo representa entonces su versión gráfica de dicha teoría.

Aquí nuevamente partimos de una situación inicial como se muestra en el gráfico Nº 8.6 del capítulo previo, donde se observan las relaciones entre tasa de interés, ahorro, inversión, consumo y la estructura intertemporal de la producción. Suponemos que las preferencias intertemporales permanecen constantes para fijarnos sobre el efecto de la expansión crediticia exógena que ejerce la autoridad monetaria mediante las cuatro herramientas señaladas previamente.

Traslademos entonces las etapas del ciclo económico recién expuestas al presente gráfico Nº 9.6.

Como hemos explicado, sin previo ahorro y sin disminuir el consumo, la autoridad monetaria decide disminuir la tasa de interés de descuento y otorgar préstamos masivamente a los bancos comerciales. Esto se ve reflejado en el gráfico que representa el *mercado de fondos prestables,* más específicamente en el desplazamiento de la curva de oferta de créditos desde S0 hacia S0 + M1. Cabe aclarar que S0 representa el "crédito de transferencia" que se traspasa de las manos de consumidores que deciden postergar consumo presente a cambio de mayor consumo en el futuro hacia manos de inversores que toman dicho crédito para invertir hoy aceptando devolver el dinero en un plazo de tiempo con el interés acordado. M1 por su parte, representa el volumen de la expansión crediticia o lo que podríamos denominar "crédito creado". Cabe remarcar como explicaba Mises que el "crédito de transferencia" es indistinguible del "crédito creado". El primer efecto que esto trae aparejado es el mismo que hemos visto previamente para un incremento del ahorro voluntario, esto es, una baja en la tasa de interés. El crédito creado hace que la tasa de interés bruta o de mercado en términos de Mises difiera ahora de la tasa de interés a la cual los inversores tomarán crédito.

Gráfico Nº 9.6 – Las consecuencias de expansión crediticia en el corto plazo



Simultáneamente se rompe la identidad ahorro-inversión. Nótese en el gráfico que refleja el mercado de fondos prestables que en el período 1, el ahorro (S1*) se ha separado de la inversión (I1*). El crédito creado ahora permite incrementar la inversión sin previo ahorro. Peor aun. Mientras el proceso de inversión se refuerza con el crédito creado, la expansión crediticia hace que los ahorristas se vean estimulados a disminuir su ahorro por la baja en la tasa de interés y también por el

proceso inflacionario y su consecuente pérdida de poder adquisitivo. Como resultado, ahorro e inversión ahora tienden a ir en direcciones opuestas.

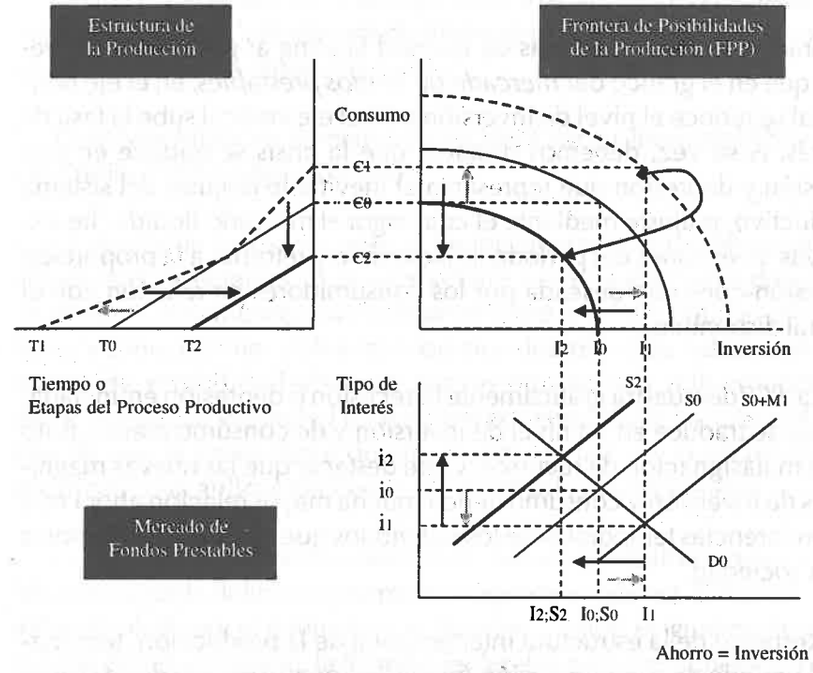
Para obtener una segunda perspectiva de la divergencia entre ahorro e inversión, ahora podemos pasar a analizar la *frontera de posibilidades de la producción*. Por un lado tenemos que el menor ahorro implica mayor consumo. Por otro lado, y simultáneamente, la baja artificial de la tasa de interés incrementa la inversión. Cabe destacar que la tasa de interés ahora no refleja únicamente la preferencia temporal de los individuos que interactúan en sociedad, sino que se ve distorsionada por la expansión crediticia. En consecuencia, mientras el consumo se dirige hacia el norte, la inversión se dirige hacia el este. La FPP tiende a desplazarse hacia el nordeste, lo cual es posible dado que la FPP refleja las combinaciones de consumo e inversión que son sostenibles en el tiempo.

Veamos ahora las consecuencias sobre la *estructura intertemporal de la producción*. Los empresarios no distinguen el crédito creado del crédito de transferencia, con lo cual interpretan esta señal del mercado como si realmente hubiese aumentado el ahorro y se hubiese modificado la estructura de la producción. La menor tasa de interés les permite emprender proyectos de inversión más alejados de las etapas de consumo provocando una reasignación de recursos hacia la producción de bienes de capital. De esta manera el sector de bienes de capital presenta beneficios contables lo que obliga a demandar más trabajadores, y se alarga artificialmente la estructura productiva. Suben así los salarios de los trabajadores y se experimenta un *boom* expansivo y bursátil. Mientras tanto el consumo no sólo no disminuyó sino que se ve incrementado.

Podemos observar ahora en el gráfico Nº 9.7 que los efectos remarcados no son sostenibles en el tiempo (34). En algún momento debe detenerse el ritmo de crecimiento de la expansión crediticia para evitar entrar en un proceso inflacionario importante. Esto provocará un nuevo desplazamiento de la curva de oferta de créditos pero en sentido contrario al anterior, es decir hacia el noroeste.

(34) Se recomienda al lector la lectura de los seis efectos microeconómicos que surgen espontáneamente en el mercado ante la expansión crediticia y que ponen fin al proceso de optimismo generalizado y de expansión económica artificial. Para ello, puede dirigirse a JESÚS HUERTA DE SOTO, 1998, págs. 289-305.

Gráfico Nº 9.7 – Las consecuencias de expansión crediticia en el largo plazo



Como resultado, la tasa de interés deberá subir. Esta mayor tasa de interés implica un cambio en los planes de inversión y en el análisis de costos y presupuesto de los emprendedores. Richard Ebeling (1999) explica al respecto,

"Aquellos que inicialmente habían tomado el crédito creado ahora se encuentran con numerosas dificultades para continuar y finalizar algunos de los proyectos de inversión de largo plazo, dado los crecientes costos de continuar empleando las cantidades requeridas de factores de producción que están regresando a los sectores de bienes de consumo de la economía. Comienza entonces a emerger una 'crisis' a medida que cada vez más proyectos de inversión a largo plazo no pueden ser continuados por problemas financieros. La demanda por más créditos para poder continuar con los proyectos iniciados presiona la tasa de interés a la alza, creando una crisis aún mayor en los sectores de inversión de la economía. La fase expansiva o 'boom' del ciclo económico ahora se transforma en una fase contractiva o depresión del ciclo, a

medida que un número creciente de proyectos de inversión colapsan, sean dejados incompletos, y resulten en una mala inversión de capital en proyectos de inversión largos y económicamente insostenibles";

Traduciendo las palabras de Richard Ebeling al gráfico Nº 9.7 vemos que en el gráfico del *mercado de fondos prestables,* en el eje horizontal se reduce el nivel de inversión y en el eje vertical sube la tasa de interés. A su vez, debemos destacar que la crisis se traduce en una recesión y depresión que representa el inevitable reajuste del sistema productivo, reajuste mediante el cual logra el mercado liquidar las excesivas inversiones del período inflacionario y retornar a la proporción inversión-consumo deseada por los consumidores en relación con el capital disponible.

La *FPP* demuestra gráficamente la recesión o depresión enunciada, la cual se traduce en un nivel de inversión y de consumo menor, fruto de la malasignación de recursos. Cabe destacar que las nuevas magnitudes de inversión y consumo tienen mucha mayor relación ahora con las preferencias temporales de los individuos que se refleja en el ahorro de la sociedad.

Respecto de la estructura intertemporal de la producción, terminado el período de sobre-inversión *(malinvestment)* y exceso de consumo *(over-consumption)* la estructura vuelve a acortarse hacia su nivel previo o incluso menor, dado por la depreciación del capital existente y por la ausencia total de ahorro durante el período de expansión crediticia. Esto por supuesto implica menor cantidad y calidad de bienes y servicios de consumo y a un precio mayor. Los capitalistas vuelven a orientarse hacia etapas más próximas al consumo donde obtienen mayor rentabilidad. Nuevamente se reasigna el capital invertido sustituyendo capital por trabajadores.

El resultado final: Caída de la renta nacional, baja del salario real y mayor pobreza. Exactamente los resultados opuestos del observado en el capítulo 9 sobre la base de un proceso de formación de capital genuino.

Las conclusiones que se derivan de la ABCT son diametralmente opuestas a las hoy prevalentes, sean keynesianas, poskeynesianas o monetaristas. Mises, en efecto, recomienda que si el gobierno y la banca por él controlada están inflacionariamente ampliando el crédito, lo

que deben de hacer es *detener* inmediatamente tal actividad; *no interferir,* y, consecuentemente, no provocar alza de salarios y precios, no ampliar el consumo, ni autorizar infundadas inversiones, con el objetivo de que el necesario período liquidatorio de anteriores errores sea lo más corto posible. Idéntica medicación debe aplicarse si la economía no está ya en auge, sino en recesión.

Concluía Mises en la reedición de 1953, de su Teoría del Dinero y del Crédito (1912, págs. 405-408):

"La gente de todos los países coincide en que la situación actual de los asuntos monetarios no es satisfactoria y que es altamente deseable un cambio. Sin embargo, las opiniones sobre la reforma que es preciso hacer y sobre los fines a alcanzar son muy diferentes. Se habla confusamente de estabilidad y de un patrón que no sea inflacionista ni deflacionista. La vaguedad de los términos empleados oscurece el hecho de que la gente sigue dominada por las falsas y contradictorias doctrinas cuya aplicación ha creado el actual caos monetario.

La destrucción del orden monetario ha sido el resultado de una política perseguida deliberadamente por algunos gobiernos. El banco central controlado por el gobierno y, en Estados Unidos, el igualmente controlado por el Sistema de la Reserva Federal son los instrumentos a que se recurre en este proceso de desorganización y demolición. Sin excepción, todos los planes de reforma de los sistemas monetarios asignan a los gobiernos la supremacía ilimitada en materia de dinero y diseñan fantásticas imágenes de superbancos superprivilegiados. Incluso la manifiesta futilidad del Fondo Monetario Internacional no es óbice para que los autores se abandonen a fantasías sobre un banco mundial que fertilizaría a la humanidad con torrentes de crédito barato.

La vacuidad de todos estos planes no es accidental. Es el resultado lógico de la filosofía social que profesan estos autores. [...]

La reconstrucción monetaria, con el abandono de la inflación y el retorno al dinero fuerte, no es un mero problema de técnica financiera que pueda solventarse sin cambiar la estructura de la política económica general. No puede haber moneda estable en un contexto dominado por ideologías hostiles a la libertad económica. Empeñados en desintegrar la economía de mercado, los partidos dominantes no permitirían ciertamente reformar lo que les privaría de su arma más formidable, la

inflación. La reconstrucción monetaria presupone ante todo un total e incondicional rechazo a aquellas políticas pretendidamente progresistas que en Estados Unidos se conocen con el nombre de New Deal o Fair Deal" (35);

Ya han quedado atrás las políticas enmarcadas bajo el New Deal o Fair Deal así como también enorme cantidad de políticas similares aplicadas en los distintos países a lo largo y lo ancho del mundo. Al dinámico e impredecible proceso de mercado estas políticas le han agregado enorme cantidad de distorsiones que impiden al emprendedor tomar las decisiones correctas de inversión. Los precios y la tasa de interés ya no reflejan las valoraciones de los individuos y el resultado se refleja en una creciente pobreza, o al menos en un menor bienestar para toda la población.

La solución sólo puede encontrarse quitando de manos del estado la moneda, y con ello toda su intervención en materia monetaria. La política monetaria tal como hoy se conoce debe ser desterrada. Los economistas austriacos ya se han ocupado de buscar alternativas posibles para una *reconstrucción monetaria*. Casi un siglo después del planteo original de Mises, creemos que es hora de considerarlas.

En palabras de Murray Rothbard (2005, pág. 226):

"Considerando que el Estado siempre querrá expandir la oferta monetaria e interferir en la economía, la prescripción libertaria destacaría la importancia de que la moneda y el sistema bancario estén totalmente separados del Estado. Esto implicaría, por lo menos, la derogación del Sistema de la Reserva Federal y el retorno a una moneda mercancía (como el oro o la plata), para que la unidad monetaria vuelva a ser la unidad de peso de un bien producido por el mercado en lugar del nombre de un papel impreso por el aparato falsificador del Estado".

El premio Nóbel Friedrich A. von Hayek por su parte, planteó un camino alternativo en sus dos trabajos: *Choice in Currency* (Institute, of Economic Affairs, 1976) y *Denationalisation of Money* (Institute, of Economic Affairs, 1978). La idea central es que, si sabemos que obtendremos los mejores autos, o los mejores remedios, en virtud de la competencia que se genera en el mercado, también obtendremos la mejor moneda permitiendo al libertad de elección de los individuos, lo que motivaría la competencia para proveer moneda de la calidad demandada.

(35) Si bien esta obra fue escrita originalmente en 1912, en la reedición inglesa de 1953 Mises agrega a su obra un cuarto capítulo que tituló *"Reconstrucción Monetaria"*, págs. 383-446.

La propuesta de Hayek consiste en permitir la circulación de todo tipo de monedas, incluso monedas privadas y como paso intermedio a esa situación sugeriría que se permitiera la libre circulación de todas las monedas como las europeas, el dólar o el yen.

Introducida la teoría austriaca del ciclo económico, y algunos de los aportes de los profesores Roger Garrion y Jesús Huerta de Soto, podemos a continuación explicitar aquellos tópicos centrales para una correcta comparación de las diferentes escuelas de pensamiento macroeconómico. Creemos que estos puntos clarificarán algunos de los tópicos centrales tratados al comienzo de este capítulo.

9.3.5. El problema de Hume y Mill: *¿Es el dinero neutral?*

Al estudiar el enfoque keynesiano habíamos explicado que su interpretación respecto de la *no neutralidad del dinero* era parcialmente correcta, en el sentido que si bien el dinero no es neutral ni en el corto, ni en el medio, ni en el largo plazo, su expansión no produce los efectos reales que su teoría predice.

A su vez, en la siguiente sección observamos que tanto para los monetaristas como para los nuevos clásicos, la neutralidad del dinero constituye un supuesto central. Allí resultó sumamente importante la parábola del helicóptero para ilustrar el concepto.

Para los Austriacos sin embargo, la concepción sobre la *no neutralidad del dinero* es un punto central, pero diferente. Aquí nuevamente nos ilustra Ludwig von Mises, en su Tratado de Economía "La Acción Humana" (1949, pág. 500), respecto de este punto fundamental al que denominó *"el problema de Hume y Mill"*. Veamos:

"¿Se puede pensar en una situación en que las variaciones del poder adquisitivo del dinero afecten al mismo tiempo y en el mismo grado a todas las mercancías y servicios proporcionalmente a los cambios registrados en la demanda o la oferta dineraria? En otras palabra, ¿es

posible que el dinero sea neutro en un sistema económico que no sea el de la imaginaria construcción de la economía de giro uniforme? Esta interesante cuestión podemos calificarla como el problema de Hume y Mill. [...] *Es claro que el interrogante debe resolverse negativamente."*(la cursiva es nuestra)

Cabe entonces la siguiente pregunta: ¿Cómo se introduce el dinero inyectado por el gobierno en la economía? Evidentemente, no lo hace según nos enseña la parábola del helicóptero (36).

Más bien, y como vimos al tratar la teoría austriaca del ciclo económico, el dinero se inyecta en ciertos sectores, en perjuicio de otros, provocando así, un efecto redistribuidor, además de distorsionar completamente la estructura de precios relativos. La mala-asignación resulta entonces en uno de los perjuicios más importantes provocados por la política inflacionista.

9.3.6. La inflación y sus consecuencias

De esta manera, si bien la *mala-asignación de recursos* es la principal consecuencia de la inflación, debemos remarcar otras que tampoco han sido correctamente consideradas por las corrientes de pensamiento alternativas.

En primer lugar, tenemos un efecto fácilmente observable, la *depreciación de la moneda.* En la medida que el gobierno aplica políticas activas de expansión del crédito estará depreciando el valor de la moneda. Es por esto que algunos economistas han llamado a la inflación, el *impuesto inflacionario,* ya que se podría argumentar que es un impuesto a los tenedores de moneda.

En segundo lugar y relacionado con esto último, tenemos el *efecto redistribuidor.* Como afirma Hans Sennholz "se suele describir a la inflación como un impuesto aplicado a los tenedores de moneda. En realidad se trata de un instrumento terrible para la redistribución de la riqueza." La inflación redistribuye ingresos desde aquellos que los han

(36) Incluso el argumento monetarista es un poco más elaborado que la parábola del helicóptero, pero también incorrecto. Friedman afirmaría que si bien en términos nominales las diferentes rentas de los factores y precios de la producción aumentan en el mismo porcentaje que el aumento de la oferta monetaria, en términos reales los mismos permanecerían igual a lo largo del tiempo. El dinero no influye en la economía real. El dinero sería entonces neutral.

obtenido eficientemente, y compitiendo en el mercado, hacia aquellos que no han sabido ganarse el favor del consumidor. Cabe aquí el conocido argumento político del clientelismo político, ya que los principales receptores del gasto público son siempre aquellas personas ligadas al gobierno, como punteros políticos y pseudo-empresarios que financiaron las campañas del gobierno que terminó victorioso.

Por otra parte, el efecto redistribuidor también se hace visible entre deudores y acreedores, ya que estos últimos reducen su deuda real a expensas de los primeros, facilitando la liquidación de sus obligaciones.

En tercer lugar, y también sobre la base de la primera, la inflación resulta ser la principal y única causa de la caída de los salarios reales. Algo ya se ha dicho en la sección previa donde destacamos los principios elementales del monetarismo y de los nuevos clásicos, pero en la medida que los agentes económico no anticipan la inflación, el salario real tiende a caer. La única forma que los mismos tienen de paliar esta caída de sus ingresos reales, es mediante re-negociaciones de salarios, que normalmente tienen lugar pocas veces al año. La conclusión directa es que los principales perjudicados por esta política son los empleados.

En cuarto lugar, y según observamos al explicar la teoría austriaca del ciclo económico, la inflación destruye el empleo. Como sostiene Hans Sennholz "una inflación rampante destruye los mercados de capital que sostienen la producción económica. Quienes prestan dinero y soportan enormes pérdidas debidas a la depreciación de la moneda no pueden hacer nuevos préstamos para financiar las empresas. Aun cuando algunos fondos para préstamos sobrevivan a la destrucción, los prestamistas no se muestran dispuestos a celebrar contratos monetarios a largo plazo. El capital empresario y, especialmente, el proveniente de créditos a largo plazo, llega a ser muy escaso y ello produce estancamiento económico y declinación en los negocios. Para salvar su disminuida riqueza, los capitalistas aprenden a efectuar otras transacciones que les permitan sobrevivir y, así, invierten en bienes durables que posiblemente no sufrirán la inflación y la depreciación. Compran bienes raíces, objetos de arte, oro, plata, alhajas, libros raros, monedas, estampillas y relojes antiguos. Como es natural, esta nueva dirección del capital promociona las industrias que producen los objetos deseados a cubierto de la inflación. Pero también es causa de que otras industrias sufran una contracción. Crea oportunidades de trabajo en las primeras y significa despidos en las segundas. Como aquellas industrias requieren

mucho capital y se mueven con relativamente poca mano de obra, gran número de obreros, el reajuste significa un aumento de la desocupación".

En quinto lugar, la inflación *representa la causa fundamental de los ciclos económicos.* Esto es redundante decirlo ya que lo hemos expresado con anterioridad, pero es importante repetirlo, ya que es un punto central y contrario a las concepciones de las otras escuelas de pensamiento macroeconómico. Para los keynesianos por ejemplo, los ciclos económicos hemos visto que son la consecuencia directa de los "espíritus animales" de los inversores, que sólo invierten y dejan de invertir según su buen o mal humor. Pero esto no es todo. Los keynesianos sugieren además que la política monetaria es vital para la estabilización de los ciclos económicos.

Para los monetaristas como contrapartida, la expansión del crédito sólo provoca cambios nominales que en el largo plazo son corregidos, por lo que no explican las alzas y bajas de la actividad económica. La teoría que está detrás de esta concepción es la "Teoría del Ciclo Económico Real".

Para los austriacos sin embargo, la expansión del crédito constituye la causa fundamental de la existencia de ciclos económicos.

Y para terminar, podemos analizar las consecuencias de la devaluación, que es una forma diferente de depreciar la moneda, pero que guarda consistencia con todo lo que precedentemente comentamos. Basta aquí con citar a Ludwig von Mises, quien ha sido sumamente claro en su Tratado de Economía (1949, pág. 949):

"La devaluación iba a ser la panacea universal. Los objetivos que con tal medida se perseguían eran los siguientes: 1) Mantener los salarios nominales y aun incluso poder aumentarlos mientras los reales más bien se reducían; 2) Incrementar en términos de moneda nacional los precios, especialmente los de los productos agrícolas, o al menos contener su descenso; 3) Favorecer a los deudores a costa de los acreedores; 4) Fomentar las exportaciones y reducir las importaciones; 5) Atraer al turismo y hacer más gravoso para los ciudadanos del país –siempre hablando en términos de moneda nacional- el desplazamiento al extranjero. Pero ni los gobernantes ni aquellos intelectuales que tal política defendían atreviéronse a proclamar lealmente que lo que fundamentalmente se pretendía con la devaluación era reducir los salarios reales".

9.3.7. La misteriosa deflación de precios

Algunos economistas afirman que el proceso de deflación debe ser evitado con todas las herramientas posibles, ya que constituye la causa y el paso previo a la crisis y depresión. Incluso se ha afirmado, que un proceso inflacionario de hasta un 40 % anual (casi un 3,5 % mensual) no constituye un problema para ninguna economía. Los agentes económicos logran adaptar sus expectativas a este proceso de inflación "baja", y con esto se logra una "relativa" estabilidad que no impide el correcto funcionamiento de la economía de mercado.

Esta afirmación no parece ser tan ilógica para aquellos economistas que basan sus teorías en un análisis completamente empírico, ya que precisamente, la deflación constituye el paso previo a la crisis y depresión. Sin embargo, a esta altura, el lector ya podrá imaginarse que un estudio praxeológico del fenómeno nos obliga a llegar a conclusiones diferentes.

La deflación podría ser definida como la "baja sostenida y generalizada del nivel de precios." Sin embargo, debemos distinguir dos diferentes causas para este proceso. No es lo mismo el proceso de deflación que surge en la economía como consecuencia de un aumento de productividad, reduciendo el precio de bienes y servicios, y con ello, incrementando el salario real, de aquel proceso que describimos en este capítulo, y que representa un ajuste dentro de la etapa final del ciclo económico, y que permite corregir errores previamente provocados por una proceso de expansión crediticia.

Debemos destacar que ambos procesos son favorables para la actividad económica, pero mientras el primero es bien recibido ya que implica un aumento del salario real, el segundo, es acompañado por el sufrimiento de la población. En este último caso, lo que se produce es el re-ajuste de precios y la reasignación de recursos necesaria para acomodar la economía a lo que realmente representan las variables económicas subyacentes. Cabe recordar que aquí no cabe otra salida. Una vez que el gobierno incurrió en una política monetaria expansiva los resultados serán inevitables (37).

(37) Al respecto se recomienda el trabajo del profesor Joseph Salerno titulado "An Austrian Taxonomy of Deflation", Ludwig von Mises Institute, febrero de 2002. Allí el Dr. Salerno diferencia en cuatro diferentes fenómenos de deflación, dos de los cuales hemos tratado aquí. Por un lado, aquel que denominó "Growth Deflation" y por otro el "Bank Credit Deflation".

9.3.8. La interpretación austriaca de la Gran Depresión

Los conceptos explicados a lo largo de este, y los anteriores capítulos nos permitirán observar los hechos históricos con un marco teórico diferente del utilizado por los keynesianos o monetaristas. Ludwig von Mises, en una de sus últimas obras "Teoría e Historia" (1957) explica justamente el "significado y utilidad del estudio de la historia" advirtiendo que "el principal riesgo del investigador es utilizar una teoría errónea para interpretar los procesos evolutivos analizados. Mises (1957, pág. 257) nos ilustra:

"El historiador examina sus materias sirviéndose de la lógica, la praxeología y las ciencias naturales. Si su conocimiento es defectuoso, su análisis de los materiales estará viciado. Buena parte de las contribuciones de los últimos ochenta años a la economía y a la historia social carecen de utilidad a causa de la insuficiente comprensión de la economía por parte del escritor. La tesis historicista según la cual el historiador no necesita conocer los problemas de la economía y debe prescindir de ellos ha arruinado el trabajo de varias generaciones de historiadores. El efecto del historicismo fue aún más perjudicial para aquellos que llamaban investigación económica a sus propios estudios sobre las diversas condiciones sociales y comerciales".

El caso que mejor ilustra las palabras de Mises quizás lo constituya el estudio de la crisis de los años treinta, conocido como "La Gran Depresión". Ya hemos ensayado las, a nuestro juicio, incorrectas interpretaciones de este hecho histórico por parte de los economistas keynesianos y monetaristas. Aquí brindaremos una interpretación alternativa.

Keynes (1936) por un lado, explicó que la gran depresión fue la consecuencia directa de la inestabilidad de la inversión privada y del capitalismo global (38). Friedman (1963) por otro lado, tras un estudio empírico fenomenal explicó que si bien durante los años veinte se evidenció una expansión crediticia monumental, la causa de la gran depresión la debemos encontrar en la terrible contracción monetaria ejercida por la Reserva Federal en el año 1929.

(38) Al respecto quizás resulten interesantes las palabras de Lawrence W. Reed en su ensayo "Algunos mitos sobre la Gran Depresión". Allí comenta: "El gran mito de este siglo XX es el que sostiene que el capitalismo de mercado libre ha sido responsable de la Gran Depresión y solamente la intervención del gobierno logró recuperar a la economía norteamericana".

Los austriacos sin embargo, si bien observan el mismo hecho empírico que Friedman y los monetaristas en cuanto a una primera expansión y una posterior contracción monetaria, la interpretación de las causas de la crisis es radicalmente diferente.

Murray Rothbard quizás haya sido el autor de la investigación que mejor explica aquel fatídico hecho histórico, con su obra "America´s Great Depression" (1962) (39). El mismo año en que Milton Friedman y Anna Schwartz publicaran su investigación "The Great Contraction, 1929-1933", Rothbard con una cantidad de datos empíricos poco usual en las obras austriacas demuestra que la gran depresión no fue la consecuencia de la contracción crediticia de los años treinta, sino de la expansión crediticia de los años veinte.

El Dr. Salerno, quizás uno de sus alumnos más destacados, explica al respecto que en "America´s Great Depression" Rothbard "proveyó una notable aplicación de la teoría austriaca del ciclo económico que aun hoy se plantea como un ejemplo de aplicación en las investigaciones económicas austriacas" (40).

Precisamente, a Rothbard le bastó con aplicar la teoría austriaca del ciclo económico que estudiamos en este mismo capítulo para dar una explicación analítica, profunda y correcta de aquel hecho histórico.

En primer lugar, observó Rothbard que *el Sistema de la Reserva Federal había venido incrementando la oferta de dinero en más de un 60 % desde mediados de 1921 y hasta mediados de 1929.* El torrente de dinero redujo las tasas de interés, empujando al mercado bursátil vertiginosamente hacia arriba, dando lugar al boom que caracterizamos al explicar la teoría austriaca del ciclo económico. Pocos advirtieron lo que sucedía. Los precios relativamente estables desde principios de 1920 ocultaron la inflación monetaria, haciendo pensar que la situación podía mantenerse. Substanciales reducciones en las tasas del Impuesto a las Ganancias en los años del presidente Coolidge incrementaron la inversión y el crecimiento real de la economía, con un gran progreso

(39) Dado que dicho libro aún no se ha presentado en el idioma español, debemos destacar que un muy buen resumen de dicha obra se encuentra bajo el ensayo de JUAN CARLOS CACHANOSKY, titulado *"La Crisis del Treinta"*, editado por ESEADE en la revista académica Libertas No. 10, Año VI, mayo de 1989, págs. 175-224.

(40) Vease JOSEPH SALERNO, *"Does the concept of secular growth have a place in Capital-Based Macroeconomics?"*, Quarterly Journal Of Austrian Economics, Ludwig von Mises Institute, 2001, Vol. 4, No. 3, pág. 43, http://www.mises.org/journals/qjae/pdf/qjae4_3_5.pdf

tecnológico y descubrimientos de formas más económicas de producción. Esta explosión en la productividad redujo gran parte del efecto de la inflación de la Reserva Federal en los precios (salvo los casos notables de las acciones y de las propiedades en Florida). *Pero las distorsiones y malas inversiones alentadas por la inflación monetaria debían tarde o temprano ser corregidas.* Como vimos, toda expansión artificial de la moneda y el crédito provoca desequilibrios en la economía al enviar falsas señales, colocándola al borde de una caída (caída que solamente puede empeorar cuando el gobierno cambia su política de dinero fácil por una de contracción monetaria).

A comienzos de 1929, cuando la expansión se hizo insostenible la Reserva Federal redujo la oferta de dinero, subiendo las tasas de interés y por los siguientes tres años la oferta de dinero se redujo en un 30 por ciento. Esta deflación luego de la inflación hizo pasar a la economía de un tremendo boom a una colosal depresión (Bust). Unos pocos observadores sostuvieron que esa deflación fue querida por la Reserva Federal, pero la mayoría de los economistas creen que en realidad se trató de una falla de cálculo. En ambos casos, se trata de un fracaso de la política monetaria del gobierno. Muy pocos inversionistas vieron venir la crisis y comenzaron a desprenderse de sus activos accionarios, pasando a inversiones más sólidas, como el oro, a partir de los comienzos de 1928. El Gran Crash no ocurrió, como muchos suelen decirlo, en un solo día (el Jueves Negro del 24 de octubre de 1929). Ya el 5 de septiembre se comenzó a negociar muy poco con acciones luego de una buena suba dos días antes. A comienzos de octubre se hablaba de una "corrección deseable". El 3 de ese mes, las acciones sufrieron su mayor caída del año, pero al día siguiente volvieron a repuntar, manteniéndose estables por una quincena. Después de estas oscilaciones sobrevino el desastre real, que comenzó el 23 de Octubre: 6 millones de acciones cambiaron de mano. El promedio industrial cayó 21 puntos. El jueves 24 las acciones siguieron vendiéndose aún más y se detuvo finalmente a la 7.08 pm. *Las distorsiones en la economía promovidas por la política monetaria de la autoridad monetaria norteamericana llevaron al país hacia la recesión, pero otras políticas e imposiciones que llegaron luego convirtieron a esa recesión en un desastre en gran escala.*

El crash del mercado bursátil fue solamente un síntoma -no la causa- de la Gran Depresión: el mercado subía y caía en una casi directa sincronización con lo que la Reserva Federal hacía. Pese a que el mito moderno sostiene que el mercado libre se "auto-destruyó" en 1929, la

salvaje manipulación de la moneda por parte del Sistema de la Reserva Federal evidencia cómo el gobierno fue el principal culpable de la caída de la bolsa.

9.3.9. La Curva de Phillips Austriaca

Finalmente, para cerrar el capítulo, nos introduciremos en lo que a partir de aquí estimaremos se conocerá como la *Curva de Phillips Austriaca.* Creemos que la misma es fundamental para contraponer de forma simplificada la teoría económica keynesiana, monetarista y de los nuevos clásicos con la de los economistas austriacos.

Hemos visto previamente que para Keynes un incremento de la oferta monetaria o crediticia podía generar, mediante un estímulo de la demanda agregada, una reducción del nivel de desempleo. Esta explicación venía acompañada de la explicación de que el dinero no es neutral en el corto plazo, por lo que la política monetaria sí era efectiva para provocar cambios en las variables reales de la economía. En consecuencia llegábamos a una Curva de Phillips keynesiana, cuya *pendiente era negativa.*

Friedman, los monetaristas y los nuevos clásicos por su parte, afirmarían que el dinero es completamente neutral, y que mientras esto sea así, la política monetaria no puede generar efectos positivos y reales en la economía. De esta forma, se niegan a aceptar la política monetaria como una herramienta eficaz para reducir el desempleo. En síntesis, la Curva de Phillips Monetarista y de los nuevos clásicos sería de pendiente *vertical.* Aquí la política monetaria sólo podía generar algún efecto en el desempleo si los hacedores de políticas públicas lograban sorprender a los agentes económicos.

Los austriacos finalmente, plantean una concepción que resultará innovadora para la mayoría de los economistas. Decimos "para la mayoría de los economistas" porque la concepción austriaca de la Curva de Phillips ya aparece en los libros citados incluso desde antes de los años 1930. Mejor aun, los austriacos se anticipan a varios de los argumentos que los monetaristas y los nuevos clásicos esgrimen para contraponerse a los economistas keynesianos. Veamos.

En primer lugar, cabe citar a Hayek, para comprender un punto central dentro de las consecuencias de la política monetaria expansiva keynesiana:

"Escribía yo hace treinta años acerca del punto crucial que nos ocupa: 'Nadie ha negado que se pueda aumentar la ocupación rápidamente y conseguir una situación de pleno empleo en un plazo muy breve mediante la expansión monetaria, y menos aun aquellos economistas en cuyo pensamiento ha influido la experiencia de una gran inflación. Lo que sí se ha dicho es que el tipo de pleno empleo así conseguido es intrínsecamente inestable, y que crear ocupación por ese sistema supone perpetuar los altibajos de prosperidad y crisis. Puede haber situaciones desesperadas en las que resulte necesario aumentar el empleo a toda costa aun cuando sólo sea por un corto período. Trances como el que el doctor Brüning hubo de afrontar en Alemania en 1932, justifican medidas desesperadas. Pero el economista debe dejar bien sentado que buscar el máximo de empleo obtenible a corto plazo mediante la política monetaria no es sino el arbitraje del desesperado que nada tiene que perder y sólo pretende conseguir un respiro" (41).

Debemos concluir entonces, que el objetivo de la Escuela Austriaca es mucho más ambicioso que el keynesiano de corto plazo. Los austriacos, aun reconociendo que los keynesianos pueden alcanzar su objetivo de corto plazo, afirman que el objetivo de la política económica en general o de la política monetaria en particular debe ser conseguir la generación de empleo en forma sostenible.

Al exponer la teoría austriaca del ciclo económico vimos que la expansión del crédito puede generar un *boom* que se condice con la explicación keynesiana de la Curva de Phillips, pero es sumamente ingenuo recomendar esta política, si lo que se quiere alcanzar en definitiva es una tasa de desempleo que tienda a ser nula.

Cabe sin embargo la siguiente aclaración: La política monetaria keynesiana alcanzará su objetivo de corto plazo de generar empleo, pero no logrará estabilizar los ciclos económicos, sino que los profundizará.

Por el lado de los monetaristas y de los nuevos clásicos, podemos observar que Hayek se anticipa a los escritos de los Premio Nóbel Milton Friedman y Robert Lucas en cuanto a que la política monetaria sólo

(41) Hayek está citando su gran obra "Profits, Interest and Investment", Londres, Routledge and Kegan Paul, 1939, pág. 63, nota. Véase Hayek (1975), Un medio para acabar con la inflación: la libre elección de la moneda, Conferencia titulada "International Money", pronunciada el 25 de septiembre de 1975 en Lausana (Suiza) ante el Geneva Gold and Monetary Conference. Traducido al español en "¿Inflación o Pleno Empleo?", Editorial Diana SA, México, 1979 (edición autorizada por Unión Editorial SA).

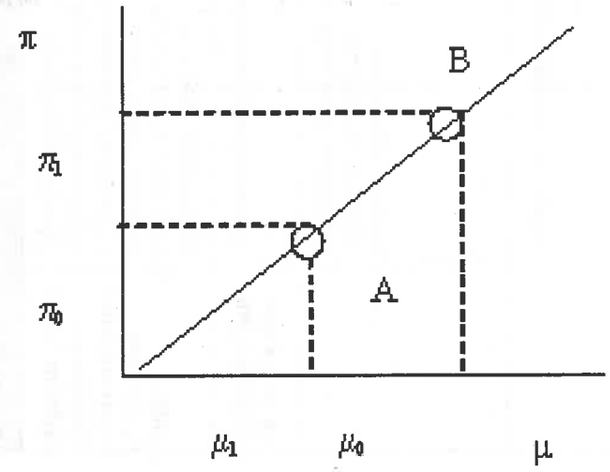
será eficaz en la medida en que sorprenda a los agentes económicos. En un artículo que escribió en 1958, bajo el título "La inflación, consecuencias de la rigidez a la baja de los salarios", Hayek (1958. pág.113) explicaba: *"Lo que se tiende a pasar por alto cuando se trata el tema es que la inflación actúa como estímulo de los negocios sólo en la medida en que no se prevé o es mayor de lo previsto"*.

Ahora, respecto de la neutralidad o no del dinero, Mises y Hayek y todos sus seguidores se inclinarán como vimos por la no neutralidad del dinero. La inyección de moneda no se produce de la forma explicada por Friedman, esto es, como si desde un helicóptero, se pudiera multiplicar proporcionalmente la cantidad de dinero que todos los agentes económicos tienen en sus bolsillos. Todo lo contrario. El dinero se inyecta en ciertos sectores que componen lo que podríamos llamar "el amiguismo político del gobierno", y provoca todas las consecuencias negativas que anteriormente explicamos, y sobre la que sobresale la distorsión de los precios relativos y la mala-asignación de los recursos.

En definitiva, obtenemos para la *Curva de Phillips Austriaca* dos puntos centrales: Por un lado, la expansión crediticia implica un efecto que no es neutral ni el corto, ni en el medio, ni el largo plazo, sobre la economía real.

Por otro lado, basándonos en la teoría austriaca del ciclo económico, podemos afirmar que la Curva de Phillips tendrá pendiente positiva.

Gráfico Nº 9.8 – La Curva de Phillips Austriaca

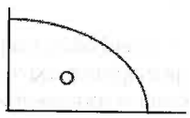
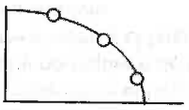
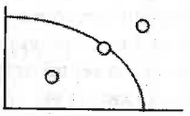


En otras palabras, la mayor oferta de dinero y crédito tendrá como consecuencia mayor desempleo. Esto que parece completamente obvio a la luz de la teoría austriaca, es desconocido por keynesianos (para quienes el efecto es inverso), y por monetaristas y nuevos clásicos (para quienes el efecto es neutro).

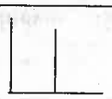
Por supuesto, no está de más decir que la relación que en este gráfico estamos demostrando, no es más que una relación directa entre dos variables. Por los límites que mencionamos a la econometría y a las predicciones económicas, podemos afirmar cualitativamente, pero no cuantitativamente, que ante una inyección de dinero o crédito en la economía, el desempleo tenderá a subir en el largo plazo, tal como predice la teoría austriaca del ciclo económico que Mises desarrolló ya en 1912 y que lamentablemente sigue siendo ignorada por la mayoría de los economistas.

(Ver cuadros en págs. sigtes.)

MACROECONOMIA COMPARADA				
Punto de Comparación	**Keynesianismo**	**Monetarismo**	**Nuevos Clásicos**	**Escuela Austriaca**
Algunos de los principales representantes (* Premios Nobel)	John Maynard Keynes (1883-1946) John R. Hicks (1904-1989) John Kenneth Galbraith (1908-2006) Paul Samuelson (1915-)* Joseph Stiglitz (1943-)*	John B. Clark (1847-1938) Frank Knight (1885-1972) Jacob Viner (1892-1970) George J. Stigler (1911-1991)* Milton Friedman (1912-)*	John F. Muth (1930-2005) Robert Lucas (1937-)* Thomas Sargent (1943-) Robert Barro (1944-)* Edward Prescott (1940-)*	Carl Menger (1840-1921) Eugen Böhm Bawerk (1851-1914) Ludwig von Mises (1881-1973) Friedrich A. von Hayek (1899-1992)* Israel Kirzner (1930-)
Aplicabilidad de las Teorías	Teorías aplicables únicamente a circunstancias específicas de tiempo y lugar.			Teorías generales aplicables a toda circunstancia de tiempo y lugar.
	Únicamente en el corto plazo. No considera el medio y largo plazo	Se enfoca fundamentalmente sobre el largo plazo. El corto plazo es sólo coyuntural y no requiere de especial atención. El vínculo entre el corto y el largo plazo representa un desafío por resolver.		Analiza las consecuencias de largo plazo de las políticas, pero sin descuidar el corto y el medio plazo. La estructura intertemporal de la producción resuelve el desafío de vincular el corto con el largo plazo.
	Todos los modelos asumen el supuesto de equilibrio general o parcial.			Todos los modelos parten de una situación en desequilibrio. Existe un debate interno sobre la existencia o ausencia de una tendencia al equilibrio

	MACROECONOMIA COMPARADA			
Punto de Comparación	**Keynesianismo**	**Monetarismo**	**Nuevos Clásicos**	**Escuela Austriaca**
Punto de partida en la Frontera de Posibilidades de la Producción (FPP)	Siempre debajo de la FPP. Teoría sólo aplicable a una economía bajo un contexto de crisis o depresión.	Siempre sobre la FPP. Teoría sólo aplicable a una economía en equilibrio y con plena utilización de los recursos.		Teoría aplicable a todas las posibles circunstancias de la vida social. Debajo, sobre y por fuera de la FPP. En el útltimo caso, sólo temporalmente.
				
Causa de la Inflación	No monetaria. Inflación de demanda, de costos y estructural.	Monetaria. Argumentación fundamentada sobre la base de la teoría cuantitativa del dinero.(M x V = P x Y)		Monetaria. La causa de la inflación es aquella política monetaria encamianda a incrementar la cantidad de dinero.
Efecto de corto plazo de la inflación	La política monetaria estimula la demanda agregada a través de un incremento en el consumo, la inversión y el gasto público. El efecto es real y positivo sobre el empleo y la producción.	Coinciden con los keynesianos que en el corto plazo puede producirse un efecto real sobre el empleo y la producción.	El supuesto de racionalidad perfecta por parte de los agentes económicos impide que puedan ser "sorprenidos" por la política monetaria.	Hayek admite que en el corto plazo puede generarse empleo, pero este será inestable. Los austríacos advierten de las consecuencias en el mediano y largo plazo a través de su teoría del ciclo económico.

MACROECONOMIA COMPARADA				
Punto de Comparación	**Keynesianismo**	**Monetarismo**	**Nuevos Clásicos**	**Escuela Austriaca**
Efecto de largo plazo de la inflación	No lo considera importante. Recordemos que "en el largo plazo estamos todos muertos".	El efecto real se revierte en el largo plazo. En el largo plazo la política monetaria no genera efectos reales sobre el empleo y la producción.	En el largo plazo, la neutralidad del dinero impide efectos reales sobre la economía.	En el largo plazo, el efecto es real, pero negativo sobre el empleo y la producción, fundamentalmente por la distorsión de precios relativos, la mala-asignación de recursos y en consecuencia la mala-inversión.
¿Es el dinero neutral?	No neutralidad del dinero en el corto plazo.	No neutralidad del dinero en el corto plazo. Neutralidad del dinero en el largo plazo.	Nuetralidad del dinero en el corto y el largo plazo.	No neutralidad del dinero en el corto, el medio y el largo plazo.
Ciclos Económicos	Causa endógena. Las crisis económicas son el fruto de la inestabilidad de la inversión (animal spirits) y del sistema capitalista.	Causa exógena. La inversión en el sistema capitalista es inherentemente estable. Las crisis, depresiones y ciclos económicos pueden ocurrir ante la inestabilidad de la política monetaria por parte de la autoridad monetaria.		Causa exógena. El ahorro y la inversión llevan a un proceso de formación de capital y crecimiento económico. La política monetaria es siempre la causa de las crisis y depresiones, y también del ciclo económico.
Causa de la Gran Depresión de los años 1930	La gran depresión fue causada por una insuficiencia de la demanda agregada y la inestabilidad del sistema capitalista.	La gran depresión fue causada por la contracción de 1929, registrada con posterioridad a una década de expansión crediticia.		La gran depresión fue causada por los errores de inversión que indujo la expansión crediticia de los años 1920. La contracción era inevitable. Continuar la política monetaria hubiese significado posteriores ajustes, pero de mayor intensidad.

MACROECONOMIA COMPARADA				
Punto de Comparación	**Keynesianismo**	**Monetarismo**	**Nuevos Clásicos**	**Escuela Austriaca**
¿Apoya algún tipo de intevención pública?	Sí. Tanto por parte del Estado como por la Autoridad Monetaria. Resulta uno de las funciones principales del Estado estabilizar con sus políticas monetarias y fiscales los ciclos económicos.	Sí. Si bien niega la efectividad de la política fiscal, apoyan la política monetaria que lleva adelante la autoridad monetaria.		No. Una vez que la economía se haya inmersa en una crisis o depresión sólo cabe permitir que el reajuste del mercado recupere a la economía. Una política monetaria expansiva llevará a la economía a problemas aún mayores.
¿Regla Monetaria o Discrecionalidad?	Discrecionalidad	Regla Monetaria		Ni Regla Monetaria, ni discrecionalidad. Las diversas propuestas austriacas apuntan a eliminar el monopolio estatal sobre la moneda, e introducir allí competencia.
Curva de Phillips	La Curva de Phillips Keynesiana es de pendiente negativa, lo que implica que aceptando unos mayores niveles de inflación, podrá reducirse el nivel de desempleo.	La Curva de Phillips Monetarista es de pendiente nula, lo que implica que no habrá efectos reales de largo plazo ante una política monetaria expansiva. En el corto plazo, sí se admiten efectos sobre el empleo y la producción.	La Curva de Phillips de los Nuevos Clásicos trae aparejadas conclusiones idénticas que la monetarista, con la importante diferencia, de que niega efectos reales, incluso en el corto plazo, dado por su supuesto fuerte de racionalidad.	La Curva de Phillips Austriaca es de pendiente positiva, lo que implica que la política monetaria expansiva sólo generá un incremento en el desempleo, además de una creciente inflación.
				

CAPITULO XI

EL COMERCIO INTERNACIONAL

"Si no existiese la ayuda exterior, los gobiernos que hoy la reciben encontrarían aconsejable tratar de atraer la inversión privada extranjera. Para hacerlo, tendría que abandonar la política socialista e inflacionaria, el control de cambios y las prohibiciones de sacar dinero del país; renunciar a la continua presión sobre los negocios privados, a la legislación laboral restrictiva y a los impuestos discriminatorios, y dar seguridades contra la nacionalización, la expropiación y la confiscación".

Henry Hazlitt, La Conquista de la Pobreza, pág. 194.

Observamos en el capítulo III los beneficios que implica el *intercambio* con su consecuente *división del trabajo*, principio al que definimos como "el fenómeno social fundamental". Ilustramos allí las dificultades que tenía Robinson Crusoe para autoabastecerse, y las facilidades que se introducían en su vida cuando aparecía Viernes y la posibilidad de cooperación. También ilustramos el famoso ejemplo de Adam Smith con la producción de alfileres y notamos que el proceso de producción de prácticamente todos los bienes y servicios que acostumbramos consumir día a día requieren de un proceso tan complejo que difícilmente pueda ser llevado adelante por cualquiera de nosotros individualmente. Y hasta aprendimos que "el grado de división del trabajo va a estar determinado por la extensión del mercado".

Estos principios que introdujimos en aquel capítulo son los que intentaremos profundizar en el presente. Más precisamente, intentaremos demostrar que el comercio internacional es tan beneficioso para las personas, como el comercio que se lleva adelante dentro de las fronteras de una nación. Esto se debe a que los principios que gobiernan el intercambio entre dos personas dentro de un mismo país, en nada modifican sus implicancias, si el intercambio es llevado adelante desde distintas naciones. Los mismos principios que rigen el comercio interior,

rigen el exterior. En definitiva, quien comercia no es la nación, sino específicos individuos que observan en el intercambio una posibilidad de obtener un bien que valoran en más que lo que entregarán en cambio.

Por supuesto, el lector que haya cursado alguna materia de economía introductoria o que acostumbre leer el suplemento económico de algún diario habrá notado sin embargo, que algunos economistas aun hoy defienden una postura menos abierta y aceptan, bajo diferentes argumentos (no sólo económicos, sino también políticos, culturales y hasta ambientales), distintos tipos de restricciones al comercio internacional.

Es justamente este punto el que le da un mayor valor al presente capítulo donde intentaremos desmitificar los argumentos mal llamados proteccionistas que nacen con la Escuela Mercantilista, y que siguen vigentes hasta nuestros días bajo la Escuela Keynesiana que ya introducimos previamente.

Para alcanzar nuestro objetivo comenzaremos por estudiar el origen del comercio de tal forma de comprender que el comercio en sí mismo no ha sido creado deliberadamente por nadie, sino que emerge espontáneamente como fruto de las necesidades del hombre. Es importante comprender que los flujos de bienes y servicios que hoy se mueven internacionalmente, con su contrapartida monetaria, no son motivados por ninguna persona que quiera explotar al llamado tercer mundo, sino que son el fruto de miles de millones de individuos que interactúan y que encuentran en esta interacción el medio para satisfacer sus prioritarias necesidades.

El segundo paso será introducirnos en el debate que algunos siglos atrás mantuvieron los *mercantilistas*, primero con los *fisiócratas* –también conocida como la *Escuela del Laissez Faire*–, y luego con los *economistas clásicos*. Este debate se consideró cerrado por aquellos tiempos con una clara victoria de estos últimos, sin embargo John Maynard Keynes en su Teoría General (1936) le da nueva fuerza al movimiento mercantilista y aun hoy se encuentran economistas que no terminan de comprender los argumentos de los Clásicos.

Ahondaremos en un tercer paso en los primeros elementos técnicos que nos permitirán desmitificar los errores mercantilistas. Primero, estudiaremos la *Ley de ventajas absolutas* de Adam Smith; luego, nos introduciremos en la *Ley de ventajas comparativas* de David Ricardo; y

finalmente ahondaremos en la concepción que Ludwig von Mises guarda de la *Ley de Asociación de Ricardo*.

A partir de entonces el lector observará que cuenta con elementos para comprender las falacias que implican los argumentos proteccionistas tales como (1) la balanza comercial favorable; (2) la devaluación como medio para ganar competitividad; (3) el control de cambios; (4) la desprotección arancelaria; (5) el argumento de la industria incipiente; (6) la reciprocidad de otras naciones; (7) la teoría de la dependencia; y finalmente (8) los organismos multilaterales de crédito.

Cerraremos el capítulo con un estudio de la *integración económica* que hoy se observa en las diferentes regiones mediante el MERCOSUR, el ALCA y la Unión Europea.

¿Cómo surge, se desarrolla y se intensifica el comercio entre naciones?

En la famosa obra de Friedrich A. von Hayek titulada "La Fatal Arrogancia" (1990) el autor destina un capítulo completo a estudiar el origen y la evolución del comercio. Allí uno puede observar desde un punto de vista histórico, arqueológico y antropológico la forma en que el comercio se va desarrollando. Uno comprende entonces que el comercio entre naciones es la consecuencia última de las necesidades del hombre. El hombre buscando satisfacer sus propias necesidades observa que algunos bienes y servicios que se producen por fuera de las fronteras del país en el que reside, le permitirán saciar algunas de esas necesidades que consideró prioritarias.

Error
Para ser más explícitos, el comercio, tanto interior como exterior emerge *espontáneamente*, y no por decisión del gobierno norteamericano, ni de la familia Bush, ni del FMI o de cualquier otro organismo multilateral de créditos, ni de Bill Gates, ni de ningún capitalista que busque aprovecharse de la pobreza de los individuos que viven en el llamado, "tercer mundo", ni tampoco del "grupo de los siete".

De hecho explica Hayek (1990, pág. 87):

El proceso de extensión del comercio a nuevas áreas fue más entorpecido que facilitado por los poderes públicos. Los pueblos que otorgaron libertad de movimientos y seguridad al comerciante viéronse beneficiados por el hecho de acceder al aprovechamiento de una superior cantidad de información, gracias a su mayor densidad demográfica".

Cuenta el mismo Hayek (1990, pág. 80) que "el comercio data de los tiempos más remotos. El intercambio a lo largo de extensos trayectos –sobre la base de artículos acerca de cuya procedencia seguramente poco sabrían quienes intervenían en su comercio– es ciertamente anterior a cualquier otra relación intercomunitaria de las que la prehistoria haya dejado trazas".

Ejemplo

Hayek (1990) cita al arqueólogo Leakley (1981), quien afirma que "la actividad comercial supera en antigüedad a la agrícola, así como a cualquier otra modalidad productiva regular". O las obras de Herskovits (1948), quien afirma que "en el continente europeo hay indicios de comercio entre puntos muy alejados en la época paleolítica, es decir, hace casi 30.000 años."

La investigación de Hayek demuestra que ocho mil años atrás, Catal Hüyük en Anatolia y Jericó en Palestina se habían convertido en centros comerciales entre el Mar Negro y el Mar Rojo, incluso antes de que hubiera aparecido el comercio de la cerámica y los metales. Uno y otro representaban incipientes ejemplos de esos "dramáticos aumentos de población" a los que en ocasiones se alude mediante la expresión "revoluciones culturales".

No cabe, por lo tanto, dudar de la existencia de cierta actividad comercial aun en los más primitivos estadios de la historia, así como de su decisiva influencia en la gestación de órdenes más extensos. Advierte Hayek (1990, pág. 81) sin embargo, que tal proceso "sólo lograría avanzar entre grandes dificultades, e implicaría, sin duda, la ruptura de muchos lazos tribales. Una vez surgido, incluso, algún tipo de consenso sobre la conveniencia de respetar la propiedad plural, ciertas prácticas antes inimaginables debieron ser toleradas para que las comunidades llegaran a permitir que, en beneficio de gentes foráneas, y al objeto de subvenir necesidades sólo parcialmente susceptibles de identificación por parte de los propios comerciantes –por no aludir a la población en general–, se exportaran ciertos artículos apetecidos por la comunidad que, de otro modo, habrían sido dedicados a satisfacer determinadas necesidades locales".

El comercio así, dio lugar a la civilización sedentaria en nuevos lugares. Lo cual consiguientemente permitió una mayor especialización, procesos que culminarían finalmente en las expansiones demográficas. Se inició así, una especie de reacción en cadena en virtud de la cual la incrementada densidad poblacional facilitaba el descubrimiento de nuevas oportunidades de especialización, lo que permitía una ulterior expansión de la división del trabajo, propiciadora a su vez de nuevos aumentos de población y mayores niveles de vida y, por ende, de nuevos incrementos demográficos, y así sucesivamente. Surge así la *división internacional del trabajo.*

Definición

La *división internacional del trabajo* es la forma de producción en la cual las diversas fases de un proceso productivo se separan en tareas específicas y a su vez se llevan adelante en diversos lugares del mundo, permitiendo el desarrollo de la especialización del trabajo y con ello el aumento de la producción y la productividad.

George Reisman por su parte, alumno de Ludwig von Mises, ha definido la *división del trabajo* como el "sistema bajo el cual el individuo vive produciendo, o ayudando a producir, solamente una cosa o a lo sumo unas muy pocas cosas, y es abastecido por el trabajo de otros para la mayor parte de sus necesidades" (1).

Así, comprendemos que el comercio comenzó operando sobre tribus y clanes, traspasando sus fronteras para realizar intercambios, y luego se extendió a pueblos, ciudades, provincias, estados e imperios.

Por supuesto, aquel proceso se fue extendiendo en forma más acelerada en algunos momentos particulares de la historia de la humanidad. Quizás una primera aceleración la observamos con la expansión naval de varias potencias europeas que en los siglos XV y XVI recorren la Tierra conquistando, colonizando y desarrollando intercambios comerciales en una escala nunca vista hasta entonces.

Al respecto nos ilustra Richard Ebeling:

"Pero fue sólo luego de las grandes exploraciones de los siglos XV y XVI, con la apertura de nuevas rutas de comercio desde Europa hacia Africa y Asia y el descubrimiento del 'Nuevo Mundo', que la era moderna de comercio internacional comenzó su desarrollo. Ha seguido una trayectoria en aumento desde el siglo XVIII, a medida que tanto los medios tecnológicos como el orden institucional permitían la potencialidad del comercio global para expandirse en forma increíble".

Esta referencia de Ebeling nos da pie entonces para introducirnos en la segunda aceleración del proceso, aquella enmarcada bajo la pri-

(1) Véase George Reisman, "*Capitalism*", Capítulo 1, 1996.

mera Revolución Industrial, la cual debe ser entendida como un "complejo de innovaciones tecnológicas que, al sustituir la habilidad humana por maquinaria, y la fuerza humana y animal por energía mecánica provoca el paso desde la producción artesanal a la fabril, dando así lugar al nacimiento de la economía moderna" (D. Landes, p. 15). La Revolución Industrial se inició en Inglaterra en el siglo XVIII, se expandió desde allí por los países de Europa continental y por algunas otras pocas áreas, y transformó el espacio en menos de dos generaciones, la vida del hombre occidental, la naturaleza de la sociedad y sus relaciones con los demás pueblos del mundo. En palabras de D. Landes "con la Revolución Industrial se inició un proceso acumulativo de avance tecnológico autoalimentado cuyas repercusiones se harían sentir en todos los aspectos de la vida económica".

La revolución en transportes y comunicación por ejemplo, permitió un impacto nunca visto en los mercados internacionales de capital y de bienes, pero también dentro del mercado de trabajo. Recordemos que sesenta millones de europeos emigraron en los 100 años después de 1820: tres quintos a Estados Unidos, muchos otros dentro de Europa y un porcentaje importante a los países Latinoamericanos, encabezados por Argentina. La mayoría de los europeos buscaba escapar de la pobreza y en el continente americano los salarios eran relativamente más altos.

La intensificación del comercio jugó entonces un papel fundamental en la convergencia de la remuneración de los factores productivos, en los diferentes países. A finales del siglo XIX, la convergencia salarial se dio principalmente entre una Europa intensiva en mano de obra, con bajos salarios, acercándose al alto poder adquisitivo del salario en las Américas, y con Argentina y Canadá acercándose a Australia y Estados Unidos. Sin duda, la convergencia de salarios entre 1850 y 1914 se debió a la fuerza de la apertura de la economía, tanto comercial como migratoria.

Como señala el Dr. Jorge Avila (2004), "la internacionalización fue la regla. Se hacían conferencias para estandarizar casi todo, desde pesos y medidas hasta el correo. La adopción de patrón oro fue la expresión de este proceso en el plano monetario."

¿Qué ocurrió con aquel estado de cosas? ¿Qué ocurrió con aquel mundo libre que tantos progresos trajo para la sociedad libre?

Jorge Avila (2004) nos da una respuesta: "Aquel mundo próspero y cosmopolita fue destruido por dos hechos y por un cambio ideológico: la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión, y el repudio de la doctrina liberal que fue una reacción a tales sucesos. La Primera Guerra Mundial creó una profunda desilusión con respecto al sistema democrático y al internacionalismo. La década de 1920 trajo el proteccionismo, la hiperinflación y las devaluaciones. Y la Gran Depresión destruyó la confianza en el capitalismo y la competencia, y puso al Estado en el centro de la escena económica".

Pero debemos agregar un punto más a las causas de esta debacle: Las más prestigiosas Universidades del mundo abrazaron el comunismo de Marx y el intervencionismo keynesiano, reemplazando las ideas de los clásicos y de la Escuela Austriaca de Economía misma, revitalizando las falacias de la Escuela Mercantilista. La ortodoxia liberal fue reemplazada, por el pragmatismo marxista-keynesiano. Desde entonces, la ingeniería social emergió y fue inútil cualquier intento por detenerla.

Hoy nos vemos envueltos en pleno desarrollo de lo que muchos ya llaman la Tercera Revolución Industrial, la cual ha cambiado nuevamente la forma de vida, en todo sentido, de la Aldea Global. La velocidad de las comunicaciones ha alterado radicalmente las relaciones humanas en todos los niveles. El conocimiento y la información se hacen accesibles mucho más rápido y, más importante aún, a un costo mucho menor. Estos avances reducen de un modo notable el costo de muchos bienes de capital, aumentando a su vez su movilidad y versatilidad. Facilitan el control computarizado de la producción y hacen posible la creación de nuevos productos que inundan los mercados. Las comunicaciones más eficientes y baratas y las nuevas herramientas de trabajo obligan a modificar la tradicional organización de la empresa, buscando mayor flexibilidad para adaptarse al cambio.

En este sentido Hans Sennholz nos comenta que las barreras al comercio internacional siguen cayendo, y la "globalización" sigue avanzando. De acuerdo con la OMC, el volumen de comercio está creciendo a una tasa anual del 6 por ciento, y excediendo los 5 billones de dólares. Unas 60.000 compañías transnacionales con más de 500.000 afiliadas en el exterior están invirtiendo anualmente 400 mil millones de dólares en plantas y equipos fuera del país en donde se encuentra su casa matriz. Pero por supuesto no todas son buenas noticias. Sennholz también destaca que actualmente existen treinta conflictos militares,

de diferente tamaño e intensidad, a la vez que aún no se han eliminado todas las barreras al comercio internacional. Sin embargo, Sennholz manifiesta que la globalización ("el actual slogan para hablar de temas de comercio exterior") ha relajado los controles y le han dado al sector privado un rol fundamental en la producción económica.

Definición
La *globalización* es aquel proceso que surge espontáneamente en el mercado y que actúa desarrollando una progresiva división internacional del trabajo, eliminando restricciones a las libertades individuales, reduciendo costos de transporte y de comunicación e integrando progresivamente a los individuos que componen la "gran sociedad". (*)

Mercantilistas versus Fisiócratas

Pero si bien hoy es claro para la mayoría de los economistas que el libre comercio permite una aceleración progresiva del desarrollo económico de las naciones a la vez que integra pacíficamente a la sociedad global, existen aún hoy algunos economistas que continúan argumentando a favor de las restricciones a las operaciones de comercio exterior.

El debate que tuvo lugar entre los siglos XV y XVII entre *mercantilistas* y *fisiócratas* es un excelente antecedente del mismo debate que hoy se mantiene respecto de los tópicos que hacen a la economía internacional. Por un lado, los mercantilistas han propuesto todo tipo de políticas cuyo objeto es la estimulación a las exportaciones, y la restricción a las importaciones, lo que en última instancia daba lugar a la acumulación de oro, lo que los mercantilistas entendían como sinónimo de riqueza. Por su parte, los fisiócratas, representaron justamente un ataque al intervencionismo mercantilista, que en Francia estaba perjudicando el desarrollo de la actividad privada. Los fisiócratas buscaban justamente liberarse de estas políticas restrictivas y apoyaban el libre comercio.

Ni los fisiócratas, ni los mercantilistas, lograron sistematizar su pensamiento, sin embargo desarrollaron las bases del pensamiento clásico y keynesiano respectivamente, a su vez que representan el antecedente más importante en el tópico del comercio exterior. A continuación se presentan estos desarrollos.

El des-proteccionismo de los Mercantilistas

Los historiadores del pensamiento económico afirman que el pensamiento mercantilista no fue un cuerpo de doctrina homogéneo. Estos

(*) Véase Adrián Ravier (2006), La Globalización, desde la perspectiva de Friedrich A. von Hayek, Libertas, No. 45, ESEADE, Buenos Aires.

pensadores jamás sistematizaron su pensamiento en determinados puntos básicos. Durante más de dos siglos hubo continuos y numerosos cambios, surgieron puntos de vista muy diversos en materia económica y mercantil, nacidos, en cierto modo, al amparo de las nuevas situaciones que fueron apareciendo.

Los historiadores tuvieron que escoger párrafos de algún libro y citas de algunos otros y estudiar las leyes y ordenanzas para formarse una idea, siempre defectuosa, de lo que son y contienen lo que llamamos "teorías mercantilistas" de la producción, del trabajo, del dinero, del interés y del comercio exterior.

El origen histórico del Mercantilismo

El Imperio Romano fue una etapa de la civilización romana en la Antigüedad clásica caracterizada por una forma de gobierno autocrática. El nacimiento del imperio viene precedido por la expansión de su capital, Roma, que extendió su control en torno al Mar Mediterráneo.

Para los imperialistas la riqueza crecía en la medida que se conquistaran nuevas tierras lo que llevó a Roma a intentar aumentar sus dominios, llegando a su máxima extensión durante el reinado de Trajano, estimada en alrededor de 5,9 millones de km^2, abarcando desde el Océano Atlántico al oeste hasta las orillas del Mar Negro, el Mar Rojo y el Golfo Pérsico al este, y desde el desierto del Sahara al sur hasta las tierras boscosas a orillas de los ríos Rin y Danubio y la frontera con Caledonia al norte.

La caída del Imperio Romano, alrededor del siglo V, fue un proceso en el que intervinieron varios factores, aunque podríamos destacar su extensión y la incapacidad del emperador para controlar todas sus provincias, sumado a las cada vez más numerosas incursiones de pueblos bárbaros que atacaban y saqueaban las provincias más retiradas del imperio.

Esto provocó que los emperadores necesitaran gente para defender sus grandes terrenos y contrataban caballeros o señores feudales, quienes a su vez contrataban vasallos, villanos, y hasta jefes y tropas mercenarias de los mismos pueblos "bárbaros".

Nace así el feudalismo, entendido como una organización social, política y económica basada en el feudo que predominó en la Europa

occidental en los siglo IX y XV. Se trataba de propiedades de terrenos cultivadas principalmente por siervos, parte de cuya producción debía ser entregada en concepto de "censo" (arriendo) al amo de las tierras, en la mayoría de los casos un pequeño noble (señor) nominalmente leal a un rey.

A partir del siglo XIII, la mejora de las técnicas agrícolas y el consiguiente incremento del comercio hizo que la burquesía fuera presionando para que se facilitara la apertura económica de los espacios cerrados de las urbes, se redujeran los tributos y se garantizaran formas de comercio seguro y una centralización de la administración de justicia e igualdad de las normas en amplios territorios que le permitieran desarrollar su trabajo, al tiempo que garantizaran que los que vulnerasen dichas normas serían castigados con igual dureza en los distintos territorios.

Aquellas ciudades que abrían las puertas al comercio y a una mayor libertad de circulación, veían incrementar la riqueza y prosperidad de sus habitantes y las del señor, por lo que con reticencias pero de manera firme se fue diluyendo el modelo.

Comienzan a darse entonces el surgimiento gradual de los Estados-Nación. El progreso del Estado moderno sin embargo, no consistió sólo en un desplazamiento de las viejas instituciones, sino en su destrucción, creando un orden social nuevo, al eliminarse las viejas formas feudales.

A partir del siglo XV los gobernantes se preguntaban cómo podían enriquecer a sus reinos para lo que deciden pedir consejo a los comerciantes más exitosos, quienes eran hombres libres conocidos como burqueses o caballeros.

De los escritos de estos comerciantes surgió el *Mercantilismo*, como lo bautizara el economista francés Victor Riquetti Mirabeau en el año 1763. Entre los más destacados podemos citar al francés Michel Eyquem de Montaigne (1533-1592), al economista británico Thomas Milles (1550-1627), el inglés Thomas Mun (1571-1641), Sir Gerald Malynes (1586-1641), Eduardo Misselden (1608-1654), el francés Jean Baptiste Colbert (1619-1683), William Petty (1623-1687) y el austriaco Von Hornick (1638-1712).

A continuación nos introduciremos en sus recomendaciones de política económica.

La Política Económica Mercantilista

El objetivo último de las recomendaciones de política económica de los mercantilistas fue el *engrandecimiento del poder de la nación*. Se partía de la idea de que el Estado en sí mismo, tiene vida e importancia y es algo distinto y superior a la suma de individuos que lo integran.

Para incrementar el poder del Estado, los mercantilistas recomendaron un conjunto de regulaciones que permitieran planificar la economía nacional. Para ello se crearon industrias nacionales y se dictaron disposiciones que regulaban el comercio y la industria.

Sintéticamente, los mercantilistas argumentaban que un Estado-Nación sólo marchará bien en la medida que posea una *balanza comercial favorable*. Su lógica les llevaba a sacrificar industrias prósperas y florecientes que abastecían el mercado local en beneficio de otras incipientes que producían manufacturas para la exportación. Todo su interés se centraba en los pagos internacionales; su finalidad era exportar la mayor cantidad posible de mercancías y comprar el mínimo de ellas en los países extranjeros.

Al respecto cabe citar al economista inglés Thomas Mun, uno de los principales representantes del mercantilismo, en su *Discourse on England´s Treasure by Foreign Trade* (1630),

"Aunque un reino se puede enriquecer por los dones recibidos, o en las compras adquiridas de algunas otras naciones, todas éstas son cosas inciertas y de poca importancia cuando suceden. Por tanto, el medio normal de aumentar nuestra riqueza y tesoro es mediante el comercio exterior, por lo que debemos siempre seguir esta regla; vender cada año más a los extranjeros de lo que consumimos de ellos en valor. (...) Manteniendo esta norma en nuestro comercio, podemos estar seguros de que el reino será enriquecido anualmente en doscientas mil libras, que nos llegarán como tesoro; porque esa parte de nuestra producción que no vuelve a nosotros en mercancías se debe volver necesariamente a casa en tesoro" (2).

Por supuesto no todas las naciones adoptaron el mismo sistema. Cada país tuvo su propia política económica. España dirigió gran parte de su

(2) El citado discurso de Thomas Mun fue escrito en 1630 y publicado por su hijo en 1664. El Fondo de Cultura Económica de México publicó una versión en español en 1954. Esta obra constituye un clásico en la exposición de las ideas del mercantilismo.

política a su imperio colonial. Holanda se interesó con preferencia por el comercio y la navegación. Francia reguló su industria. Pero en última instancia, las naciones más desarrolladas impusieron trabas a la importación, y estimularon la exportación, en la firme creencia de que los metales preciosos medían la fuerza y el poder de los países.

Al respecto cabe citar al austriaco Von Hornick:

"Todas las mercancías que se encuentran en un país y que no pueden consumirse en su estado natural deben elaborarse en el territorio nacional, ya que el precio del producto manufacturado puede exceder al valor de la materia prima en dos, tres, diez, veinte e incluso cien veces. Los habitantes del país deben procurar cubrir sus necesidades con los productos nacionales. Y esto, aun en el caso en que el producto nacional sea de mala calidad o tenga un precio elevado, porque es preferible, aunque no lo crean los mal informados, pagar por un artículo cuatro marcos que quedan en el país que dos que emigran al extranjero" (3).

Fomento de la industria y regulación

Pero no era casual que estos comerciantes recomendaran todo este conjunto de políticas intervencionistas. En definitiva las regulaciones concluirían en grandes beneficios para ellos mismos, a través de los monopolios y oligopolios.

Citemos por caso a Francia, quien dirigió su política hacia un rígido control de la industria nacional, inspirándose en dos tendencias: por un lado, un deliberado fomento de la industria; y por otro, una detallada regulación de las diversas etapas de la producción.

El *fomento a la industria* se inició en los primeros años del siglo XVII, bajo el reinado de Enrique IV, quien decretó una serie de políticas sobre la exención de impuestos, subsidios, honores y privilegios, a fin de estimular la implantación de nuevas manufacturas y la ampliación de las existentes. La historia económica nos ilustra con el hecho de que los agentes del Rey consiguieron tentar a hábiles artesanos extranjeros, incitándoles a que se trasladaran a Francia, bajo importantes privilegios. Así, Francia logró poseer muy pronto importantes fábricas y talleres de manufacturas de brocados de oro, tapices, alfombras, mantas, cristalerías, azulejos, pieles, aceros finos, joyas, pinturas y otros objetos de arte.

(3) Phillips W. Von Hornick, *"Austria over all if she only will"*, págs. 223-225. Citado por Phillips Charles Newman en *"Historia de las Doctrinas Económicas"*, pág. 32.

Pero la detallada *regulación de las diversas etapas de la producción* no llegó hasta que tuvo lugar el gobierno de Luix XIV, con su Ministro de Hacienda Jean Baptiste Colbert. Según nos cuenta Robert Lekachman, en su "Historia de las doctrinas económicas":

"Colbert, el más grande de los mercantilistas franceses del siglo XVII, dio forma a numerosos controles, profusamente detallados sobre los productos manufacturados. Colbert buscaba la uniformidad nacional de los artículos elaborados [...] sus reglamentaciones eran meticulosas y minuciosas. Los decretos para el período 1666-1730 ocuparon cuatro volúmenes, totalizando 2100 páginas. Le dieron aun mayor vigor tres suplementos aparecidos posteriormente, casi tan substanciales como los anteriores.

El reglamento sobre tejidos comprendía 59 artículos. Otros dos contenían respectivamente 62 y 98 artículos y el más grande llegaba a la sorprendente suma de 317 artículos. Todo esto parecerá aun más notable si tenemos en cuenta que los tres últimos se referían exclusivamente al teñido de los géneros. Cada uno de ellos tenía la fuerza de una ley respaldada por la autoridad del Rey. Supuestamente la reglamentación disponía, según el curso de la producción, desde la materia prima hasta la obtención del producto elaborado. Las especificaciones cubrían toda la gama del manejo correcto de los materiales esenciales y cada una de las etapas sucesivas. El hilado y el teñido recibían particular atención. Las mediciones se hacían con precisión. Bastará un simple artículo para mostrar la magnitud de lo expresado: una fábrica de Dijon debía poner en los peines 1 3/4 m de ancho, una urdimbre debía contener 1408 hebras, 44 por 32 cm, incluyendo el orillo, de modo que cuando el tejido llegara a la tejeduría midiera exactamente el metro. Los reglamentos distinguían tres categorías de tintoreros: los que se encargaban de piezas de colores genuinos, los que debían darles otro color y los que trataban las sedas, lanas e hilos. Todos estos detalles continuaban en una serie interminable e infinita.

La observancia de estas leyes era una constante preocupación. El intendente, el representante del Rey en cada distrito, era el responsable de la obediencia de los fabricantes y comerciantes. Por lo tanto, sus

funcionarios realizaban periódicas e imprevistas inspecciones. Cuando encontraban que un género, en cualquiera de sus etapas de elaboración, no estaba encuadrado dentro de las especificaciones, estaban facultados a aplicar el castigo corresponde que, por lo general, era una cantidad establecida de azotes [...] Pero, a pesar de todos estos esfuerzos, las violaciones era muy frecuentes [...] cuando se fijaban los salarios por ley, el resultado era generalmente sueldos más bajos que los que podía haber establecido el mercado libre. Finalmente y especialmente en Inglaterra las leyes de locación coartaron la libertad de movimiento del obrero [...] En varias oportunidades las leyes se oponían al consumo del tabaco, el té y el azúcar [...] que significaban una erogación que afectaba al Tesoro nacional, pues había que importarlos.

Finalmente, una maraña de monopolios y privilegios especiales concedidos por favor real, protegían numerosos artículos contra la competencia abierta y ponían el toque complementario a la coraza que significaban las reglamentaciones internas. Lo mejor que se puede decir de este impenetrable bosque de leyes, estatutos y reglamentaciones era que su observancia frecuentemente fracasaba al querer competir con el espíritu de la ley. Debido a que la discrepancia, la doctrina del *dejar hacer* tenía muchas más posibilidades de echar raíces con mayor firmeza y rapidez allí que en cualquier otra parte" (4).

Por supuesto esta regulación implementada en Francia no era cosa nueva para Europa Occidental. En la mayoría de los países de este continente, los gremios habían ejercido sobre ella un riguroso control durante toda la Edad Media, y en el siglo XVI los monarcas no dejaron de intervenirla con incontables regulaciones. Pero Colbert fue quien por primera vez estructuró un sistema de control bien planeado.

En Inglaterra por su parte las regulaciones siguieron un camino diferente. Si bien en los primeros años del siglo XVI se inició la regulación de la industria con un criterio centralizado, la guerra civil inglesa barrió todos los controles del gobierno central desde 1640 y 1644, y más tarde, después de la revolución de 1688, la supremacía del Parlamento liquidó la mayoría de las ordenanzas que regulaban directamente la industria. Inglaterra era gobernada por los terratenientes acomodados y por los comerciantes quienes estaban interesados en la libertad del comercio interior y la ampliación de los mercados mucho más que el control y el encauzamiento oficial.

(4) Robert Lekachman, "*Historia de las doctrinas económicas*", Editorial V. Lerú, 1959, págs. 54-56. Citado en Alberto Benegas Lynch (h), "*Fundamentos de Análisis Económico*", Abeledo-Perrot, undécima edición, 1994, págs. 394-396.

Finalmente, en España y en Holanda la reglamentación interna nunca alcanzó la importancia y extensión que tuvo lugar en Francia e Inglaterra. Por un lado, Holanda centró su atención en asegurar el mantenimiento del comercio con las Indias Orientales, a la vez que seguía una política de relativa libertad económica en el interior del país; Y por otro, España intentó sin éxito implantar el monopolio del comercio con sus colonias americanas, excluyendo durante cierto tiempo las mercaderías extranjeras.

Definición
El Mercantilismo es la Escuela de pensamiento económico que favorece el manejo de la economía sobre la base de regulaciones y la supresión de la competencia interna en beneficio de empresas privilegiadas, mediante el uso del poder público para conceder licencias monopólicas y oligopólicas, carnets para agremiarse, subsidios a la vez que se impide la competencia extranjera con aranceles, cuotas y demás barreras a la importación de productos que competirían con mercaderes amigos del rey.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

LA VUELTA DEL PROTECCIONISMO

Martín Krause

Una cosa es lo que se dice y otra es lo que se hace. Supuestamente, el actual equipo económico en la Argentina está formado por fervientes sostenedores de la economía de mercado. Eso se cree en el exterior.

Claro que cuando se miran ciertas políticas está claro que ese fervor más que débil se torna inexistente. En particular, sobre todo, cuando se tiene en cuenta la política de comercio exterior. En forma creciente, y por medio de resoluciones ministeriales que pasan apercibidas por la opinión pública pero que son muy buscadas por los sectores específicos, las puertas de este país se está cerrando.

Primero fue la protección al sector papelero, luego al textil y ahora una andanada de disposiciones se extienden a otros productos. Con la resolución Nº 1555/93 el gobierno ha dispuesto pasar del 10 al 20% los aranceles de importación de ciertas golosinas: chicles, artí-

culos de confitería sin cacao, chocolate, chocolate sin rellenar. bombones, turrones con chocolate y turrones de chocolate en envases de 1 Kilo. Parece que los funcionarios de la Secretaría de Comercio no tienen hijos y que se han dispuesto a castigar a los niños. Tal vez tengan en mente, ayudar a los grandes a hacer dieta.

Luego fijaron trabas al ingreso de PVC. Las importaciones provenientes de los Estados Unidos y de Mexico ahora cuentan con un valor mínimo de exportación y aranceles compensatorios de 21,07% en el primer caso y de 26,42% en el segundo.

A continuación, los importadores de alimentos denuncian que si bien los aranceles no han cambiado, disposiciones de Servicio Nacional de Sanidad, organismo que controla los aspectos sanitarios de los productos importados (y que a veces se olvida de los locales) han complicado tanto el proceso de importación que muchos han abandonado la actividad.

Por último, se estaría por anunciar un nuevo régimen para las importaciones de automotores (las que nunca dejaron de tener un régimen especial privilegiado) por el cual se restringiría aún más la posibilidad de que particulares importen vehículos. Hasta el momento, éstos podían traer autos similares a los producidos localmente con un arancel del 20% y las fábricas lo hacían con un arancel del 2%. Pero éstas parece que tampoco quieren eso y esperan del gobierno una mayor restricción a las importaciones particulares.

De más está decir que cuando se empezó a recorrer este camino fueron muchas las voces que adiviertieron que una vez otorgada una protección a un sector especial, iba a ser muy difícil negar el mismo privilegio a otros. Hoy eso está claro y mucha gente se pregunta: para qué quebró el modelo de "sustitución de importaciones"? Para empezar de nuevo a andar por ese mismo camino del fracaso?

Los Fisiócratas

De esta manera, si tomamos en cuenta esta definición de Mercantilismo, debemos argumentar que los Fisiócratas representan todo lo opuesto.

La *Fisiocracia* se sintetiza en la famosa frase "*laissez faire, laissez passer*", "*dejad hacer, dejad pasar*". En síntesis, no hay que hacer nada.

Cualquier intervención del Estado sobre la economía sólo representa un obstáculo para ese delicado mecanismo de relojería que es la sociedad, y entonces el remedio será peor que la enfermedad.

El origen del pensamiento fisiócrata

No es casual que este movimiento haya surgido en Francia en el siglo XVIII, justo después del proceso mercantilista que observamos previamente. De hecho, el movimiento fue justamente una respuesta a aquellas políticas intervencionistas que tras la muerte de Colbert se habían transformado en políticas aun más opresivas.

Phillips Charles Newman, nos comenta al respecto que "cuando Colbert murió, sólo había en vigor cuarenta y ocho leyes de esta clase; en 1739, su número había alcanzado el de doscientas treinta, y aun tenían tendencia a aumentar" (5).

Los fisiócratas consideraban a la tierra como la única fuente de riqueza de las naciones. Sus principales exponentes, Francois Quesnay (1694-1774) y Anne-Robert-Jacques Turgot (1727-1781) opinaban que un pueblo sería más rico y más poderoso cuanta más tierra y mayor producción agrícola tuviera. Su argumentación estaba fundada en que las sociedades están regidas por un orden natural –leyes naturales– y que entonces el Estado está inhibido de intervenir en ellas.

La fisiocracia fue la primera expresión económica del liberalismo europeo. El nombre fue creado por Dupont de Nemours para titular una antología de escritos de Quesnay, tomando las raíces de *fysis* y *kratein*, es decir "naturaleza" y "gobierno", o "gobierno de la naturaleza". Con el tiempo, "fisiocracia" se aplicó para designar a la escuela fundada por Quesnay y "fisiócratas" a sus miembros.

Los fisiócratas y su política económica

De esta manera, los fisiócratas entendían que la única actividad humana capaz de producir una nueva riqueza, es decir agregar valor, era la agricultura. Según ellos, la industria y el comercio, sólo cambiaban las características de los bienes, es decir los transformaban pero sin agregar nueva riqueza a la sociedad. De allí que, a diferencia de los mercantilistas, no consideraban que el comercio pudiera favorecer la

(5) Op. cit., pág. 50.

prosperidad de un país. Por lo tanto, la única *clase productiva* era la de aquellos que estaban vinculados al trabajo de la tierra, mientras que los demás sectores eran considerado la *clase estéril*.

El citado Quesnay fue quien logró presentar estas ideas en una diagrama de sencilla comprensión. Su *Tableau* representa la distribución y la circulación de la producción de la agricultura y de la industria. Su conclusión es que las naciones dependen enteramente de que sus agricultores dispongan de un capital suficiente para producir un amplio producto neto. Consecuentemente, recomendaban a los gobiernos aplicar modestos impuestos sobre la agricultura y evitar toda política que dificulte las inversiones agrícolas.

Quesnay recomendó que no se prohibiese la exportación de trigo y pidió al Gobierno que aboliese todos los "monopolios comerciales", por considerar que aumentan el costo de producción y disminuyen el producto neto.

Turgot por su parte, dado que desempeñaba altos cargos dentro del gobierno, logró aplicar las ideas que su amigo Quesnay y él mismo defendían. Entre 1761 y 1774 fue intendente de Limoges donde liberó al comercio de toda clase de restricciones mercantilistas. A causa de los excelentes resultados obtenidos, Turgot fue nombrado superintendente general de la Hacienca en Francia, cargo que sólo pudo mantener por dos años, debido a los muchos enemigos que se creó con las necesarias reformas que llevó a la práctica. Estas consistieron, entre otras, en implantar el libre comercio de granos en el interior del país, abolir ciertos impuestos excesivos y fundamentalmente suprimir los gremios, que aún eran muy poderosos por aquellos tiempos.

En sus "*Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza*", libro que se escribiera el mismo año de la "*Riqueza de las Naciones*" de Adam Smith, Turgot desarrollaba en un centenar de secciones temas como la división del trabajo, del origen y uso de la moneda, de la naturaleza del capital y del interés y de la importancia y el papel de la agricultura. La obra es una importante defensa del *laissez faire* y una sistemática exposición de la doctrina fisiocrática.

Quizás debamos destacar que esta obra, a pesar de ser poco difundida entre los actuales economistas, presentaba ideas esenciales para el análisis económico: Por un lado, su énfasis en el "ahorro real" como determinante principal de la tasa de crecimiento de la economía; por

otro, debemos remarcar que Turgot fue más enérgico que el propio Adam Smith en la idea de que el mejor gobierno en asuntos económicos es el menos intervencionista, puesto que creía que podía confiarse en que las fuerzas del mercado llevasen a la economía automáticamente a posiciones de equilibrio.

Definición
La Fisiocracia es una Escuela de pensamiento económico que surge en Francia en el siglo XVIII como respuesta al intervencionismo mercantilista. Los fisiócratas enfatizan que la única actividad generadora de riqueza es la agricultura, en oposición a la manufactura y el comercio a los que consideran estériles.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

QUE BUENO QUE ES EL *"DUMPING"!*

Martín Krause

Hagamos un pequeño "test": Ud. prefiere que las cosas que compre sean más caras o más baratas? Ud. cree que a los consumidores los beneficia la competencia o los perjudica?

Pues para algunos la repuesta parece ser que la competencia es mala y los productos caros son buenos. Por lo menos es lo que se desprende de la reciente discusión planteada antes las actitudes tomadas por las cadenas de hipermercados Wal-Mart y Carrefour, ambas presentes y en crecimiento en la Argentina.

Parece ser que, con motivo de las fiestas navideñas, ambas redujeron los precios de algunos de sus productos a niveles que otros estiman como "por debajo del costo". Y fuera esto o no cierto parece que algunos piensan que es muy malo.

Comenta Hugo Miguens, presidente de la Cámara Argentina de Distribuidores y Autoservicios Mayoristas: "Tanto Wal-Mart como Carrefour están vendiendo una gran cantidad de productos por debajo de sus costos, y no se trata de uno o dos, sino de muchísimos, con precios entre 20% y 30% inferiores a los valores a los que fueron comprados".

Cómo sabe Miguens los precios a los que estas empresas compran es algo que no aclara y los voceros de éstas se preguntan. Los de

Carrefour lo niegan y sostienen que si fuera así no podrían ganar dinero y continuar abriendo locales como lo están haciendo.

Según Miguens "las dos empresas vienen a hacer a la Argentina lo que tienen prohibido en sus países de orígen. Si compiten sanamente bienvenidas, pero están aplicando políticas de *dumping* que van a terminar con los minoristas, después con las segundas marcas y tarde o temprano, van a perjudicar al mismo consumidor. Nadie regala nada, estas empresas primero arrasan con la competencia, y después terminan adueñándose del mercado".

Contestan los del Wal-Mart: "Nuestra filosofía es ofrecer el mejor precio del mercado y, tanto en los Estados Unidos como en la Argentina, no hay ninguna ley que no nos permita fijar el precio de nuestros productos. Puede haber mercadería en la que estemos trabajando por debajo del costo. Esto es parte de la forma de competir en el negocio del *retail*, que viene de décadas y va a seguir así".

En fin, si algo hemos aprendido de economía desde Adam Smith hasta la fecha Miguens estaría totalmente equivocado. La competencia no está dada por el número de participantes en el mercado sino por la posibilidad de ingreso al mismo. En tanto ésta sea libre aquél que hizo *dumping* para desalojar a la competencia va a ver que ésta vuelve a ingresar en cuanto trata de elevarlos por encima de los precios de mercado.

En economía se ha discutido mucho si, pese a que la entrada a un mercado sea libre de restricciones legales o regulatorias, no existen barreras creadas por la escala de las inversiones a realizar. Es decir, cuando un monopolista sube sus precios si la inversión para entrar al mercado es muy grande nadie se arriesgaría a hacerla pues en cuanto éste se enterara bajaría los precios nuevamente tornando el proyecto en no rentable.

Esto contiene varias falacias. El monopolista no podría hacer esto permanentemente pues quebraria, si vende por debajo de los costos en algún momento tiene que recuperar esa pérdida, debe frenar el ingreso de otra forma. Por otra parte, esto está muy lejos de la realidad del comercio minorista que Miguens intenta defender: nada más fácil que ingresar al mercado minorista, sobre todo por un gran número de pequeños comerciantes. Si estos hipermercados hacen *dumping* hoy

para subir los precios mañana, pues se encontrarán con un ejército de competidores que le impedirán hacerlo. Por otro lado, el análisis no toma en cuenta que pese a que la posibilidad existiera que todos cerraran y sólo quedaran estos dos hipermercados los consumidores se seguirían beneficiando con la competencia entre ellos.

En definitiva, el así llamado *dumping* es una muy buena noticia de fin de año. Las quejas parecen mostrar las molestias de aquellos a los que no les gusta la competencia seria. Antes que hablar deberían dedicarse a ser más eficientes.

Adam Smith, David Ricardo y las Ventajas Absolutas y Comparativas

Los fisiócratas presentaron entonces serias críticas al pensamiento mercantilistas, pero el golpe no resultó fulminante. Las ideas de ambas escuelas, es decir, tanto del *proteccionismo mercantilista* como del *laissez faire francés* coexistían en el ambiente académico y político representando un importante debate.

Los argumentos más fuertes y con mayor contenido técnico se presentaron algunos años más tarde a través de los clásicos. Adam Smith primero, con su *Ley de ventajas absolutas*, y David Ricardo después, con su *Ley de ventajas comparativas* lograron demostrar la poca fertilidad del pensamiento mercantilista.

Adam Smith y la Riqueza de las Naciones

Es comúnmente aceptado que Adam Smith constituye ser el padre de la economía. En el ambiente académico se reconoce que su "*Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*" publicada en 1776 representó una revolución dentro de las ciencias sociales, al independizarse la ciencia económica de la filosofía y la ética. Sin embargo los antecedentes a los argumentos allí presentados son muchos, y existen varios historiadores del pensamiento económico que se atreven a decir que Adam Smith no escribió nada original.

De hecho algunos autores hasta aseguran que el economista escocés representó un desvío del pensamiento económico "correcto" que había nacido con los escolásticos españoles, que se había profundizado en el "*Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*" de

Richard Cantillon (6) y que se plasmó finalmente en los economistas austríacos como Carl Menger, Eugen von Böhm Bawerk, Ludwig von Mises, Friedrich A. von Hayek, entre muchos otros (7).

Lo cierto es que desde 1776 la economía como ciencia ha recibido especial atención y mucho de esto se lo debemos al autor escocés.

Adam Smith y el comercio internacional

La obra *"La Riqueza de las Naciones"* (1776) nace, en gran medida, como reacción a la posición mercantilista respecto de la acumulación de oro como medida de la riqueza y contra los medios proteccionistas para conseguir dicho objetivo. De hecho, el título completo de la obra de 1776, "*Investigación sobre la naturaleza y causas de la Riqueza de las Naciones*" no es nada casual, sino que iba en directa sintonía con el mito mercantilista que Smith buscaba desmitificar.

Si bien los escritos de economía internacional acostumbran profundizar únicamente en la Ley de ventajas absolutas, debemos remarcar que la obra completa de 1776 tiene importantes aportes en referencia al tópico en estudio.

Al respecto debemos recordar la afirmación hecha arriba sobre el punto de partida de los mercantilistas: "Se partía de la idea de que el Estado en sí mismo, tiene vida e importancia y es algo distinto y superior a la suma de individuos que lo integran".

(6) La obra de Richard Cantillon, *"Essai Sur la Nature du Commerce en Général"*, fue publicada sin nombre de autor veinte años después de su muerte, en 1755, pero fue atribuida a Cantillon por Mirabeau. Fue Jevons el que resucitó su memoria al elogiarlo como la más metódica y completa recopilación del conocimiento económico anterior a Adam Smith.

(7) Véase Murray N. Rothbard, "*Historia del pensamiento económico*", Volumen I, "*El pensamiento económico hasta Adam Smith*", Unión Editorial, Clásicos de la Libertad, 1995. Rothbard estudia en el capítulo IV de dicho libro "La Escolástica Hispana Tardía"; luego titula el capítulo XII "El padre fundador de la economía moderna: Richard Cantillon"; y finalmente en el capítulo XVI bajo el título "El célebre Adam Smith" ensaya importantes críticas al autor escocés y profundiza en "*el mito del laissez faire*". Afirma allí Murray Rothbard (1995, pág. 509): "Sí, pues, Adam Smith no aportó ninguna contribución importante al pensamiento económico; si, de hecho, introdujo numerosas falacias como la teoría del valor-trabajo, causando con ello un significativo deterioro del pensamiento económico respecto a los economistas franceses y británicos anteriores del siglo XVIII, ¿podemos decir que ocupa un lugar destacado en la historia del pensamiento económico?".

Smith (1776, pág. 403) por su parte, expresaba que lo bueno para una persona no puede dejar de serlo para el reino.

"Lo que es prudencia en el gobierno de una familia particular, raras veces deja de serlo en la conducta de un gran reino. Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero".

Smith (1776, pág. 399) entendía también el punto que más arriba remarcamos sobre las restricciones impuestas a la importación, asegurando que los aranceles altos y las prohibiciones otorgan un monopolio a una industria doméstica.

"Haciendo uso de restricciones –mediante elevados derechos de aduanas, o prohibiendo en absoluto la introducción de los géneros extranjeros que se pueden producir en el país– se asegura un cierto monopolio del mercado interior a la industria nacional consagrada a producir esos artículos. En consecuencia, la prohibición de importar ganado en pie o carne salada de países extraños, asegura a los ganaderos nacionales el monopolio de sus productos, o sea un privilegio exclusivo en las carnes que se consumen en el reino".

Por otro lado, Smith (1776, pág. 399) comprendía que estas restricciones a la importación impiden que el capital sea asignado correctamente:

"Es seguro y evidente que este monopolio del mercado interior constituye un gran incentivo para aquellas industrias particulares que lo disfrutan, desplazando hacia aquel destino una mayor proporción del capital y del trabajo del país que de otro modo se hubiese desplazado. Pero ya no resulta tan evidente que ese monopolio tienda a acrecentar la actividad económica de la sociedad o a imprimirle la dirección más ventajosa".

Sin embargo, su principio de división del trabajo, definido y desarrollado más arriba, y su Ley de Ventajas Absolutas que desarrollaremos a continuación, podemos argumentar que sintetizan su pensamiento sobre el tópico.

Adam Smith y la Ley de Ventajas Absolutas

Hemos estudiado más arriba que la producción realizada entre varios sujetos actuantes según sus diversas capacidades tiene mayor productividad que la misma producción realizada por un solo sujeto. A nivel internacional, el principio sigue siendo el mismo. Los "países" comercian entre sí sencillamente porque de esa manera logran la satisfacción de las necesidades que requieren bienes para los cuales no cuentan con una aptitud natural de producción, lo que, dicho en términos estrictamente económicos, significa "productos para los cuales la región A (país A) tiene mayor productividad por unidad de inversión que la región B" (8).

Definición
La Ley de ventajas absolutas de Adam Smith nos enseña el carácter benéfico que tienen los intercambios internacionales para los Estados. Cada país tiene interés en exportar todo producto obtenido a un costo más bajo que en el extranjero. A la inversa, le conviene importar cualquier producto cuando éste sea menos caro en el extranjero que en su propio territorio. Adam Smith nos ilustra con el caso del vino: sería una mala idea producir vino con costos elevados en Inglaterra, cuando otros países pueden proporcionárselo con un costo más bajo.

Ejemplo

El país A puede estar situado en una zona muy montañosa. Luego, su productividad en cuanto a ganado vacuno será naturalmente baja. En cambio ese mismo país puede tener una alta productividad en cuanto a un determinado mineral, por ejemplo el hierro.

El país B por su parte, se encuentra en la situación contraria. Situada en una llanura con buenos pastos, alta es su productividad con respecto al ganado vacuno, pero baja con respecto al hierro.

Tanto el país A como el país B podrían producir, respectivamente, ganado vacuno y hierro, aunque tal cosa les resultaría evidentemente muy costosa, pues estarían empleando recursos para algo para lo cual no son naturalmente aptos, detrayéndolos de aquellos productos para los cuales son naturalmente aptos. Evidentemente, de esta última forma podría satisfacer sus necesidades de manera *menos costosa*, lo que implica que economizarían sus recursos si intercambiaran entre sí lo que saben hacer mejor. El país A le entregaría hierro al país B, el cual, a cambio, le entregaría al país A ganado. De esa manera ambos tendrán hierro y ganado de manera menos costosa.

(8) Cabe aquí aclarar que cuando decimos "los países comercian entre sí" estamos dando por tácito que quieres comercian son las personas (de cada país) entre sí.

David Ricardo y su Ley de Ventajas Comparativas

Sin embargo, la importante Ley que Adam Smith introducía al análisis económico tenía un importante déficit. Demostraba la *Ley de Ventajas Absolutas* que si dos países tenían diferentes ventajas relativas en la producción de dos bienes distintas, podían especializarse cada uno en lo que producía con mayor eficiencia y productividad logrando con ello una producción conjunta mayor. Pero no demostraba la Ley qué ocurría en el caso en que un país sea más eficiente en la producción de todos y cada uno de los bienes.

Surge entonces la *Ley de Ventajas Comparativas* de David Ricardo (1772-1823) para dar una solución al problema. Nuevamente, el caso lo resolveremos con un ejemplo, pero esta vez numérico.

Explica David Ricardo en sus *Principios de economía política y tributación* (1817, pág. 102):

"En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros."

Pero luego agrega David Ricardo (1817, pág. 103),

"Si Portugal no tuviera relaciones comerciales con otros países, en lugar de emplear una gran parte de su capital y de su industria en la producción de vinos, con los cuales adquiere de otros países la ropa y la ferretería que consume, se vería obligado a dedicar una parte de ese

capital a la fabricación de dichos bienes, los cuales obtendría probablemente en menor cantidad y de inferior calidad".

Es esta la razón por la cual, explica David Ricardo, le conviene a los portugueses comercializar su producción de vino, con la producción de tela que se lleva a cabo en Inglaterra.

Definición
La Ley de ventajas comparativas de David Ricardo demuestra que cada país obtiene beneficio, no sólo del libre cambio, sino también de la especialización, en una producción en la que no tiene ya una ventaja absoluta, sino relativa. Un país tiene interés en importar bienes que produce menos caros que en el extranjero si su eficiencia en la producción de otros bienes exportables es relativamente mayor. Se trata de comparar las relaciones de los costos de producción.

David Ricardo nos ilustra entonces con un claro ejemplo que nos permite observar la ventaja de ambos países de producir cada uno aquellos bienes para los cuales poseen una mayor *ventaja comparativa*, y luego comercializarlos.

Observemos el siguiente cuadro: (9)

	Portugal	Inglaterra
Vino	1 hora de trabajo	2 horas de trabajo
Tela	2 horas de trabajo	6 horas de trabajo

El cuadro nos enseña que tanto Portugal como Inglaterra pueden producir vino y paño, pero que Portugal es más eficiente en la producción de ambos.

Vemos entonces que Inglaterra produce vinos y telas en más tiempo que Portugal. Portugal entonces, posee ventajas absolutas sobre Inglaterra en la producción de ambos bienes. Sin embargo, la paradoja que nos enseña David Ricardo es que lo que importa aquí para el intercambio son los precios relativos. En Portugal 2 unidades de vino compran 1 unidad de tela. En cambio, en Inglaterra hay que entregar 3 unidades de vino por 1 unidad de tela.

(9) Véase David Ricardo, 1817, "*Principios de Economía Política y Tributación*", Fondo de Cultura Económica, México, capítulo VII, 1959, págs. 102-113. Debemos remarcar que en el ejemplo de David Ricardo los bienes intercambiados en el ejemplo son vino y paño, y que no se miden por horas de trabajo, sino por hombres necesarios durante un año completo para la producción de ambos bienes. Debemos remarcar que los cambios en el ejemplo son sólo de efecto didáctico, pero no modifican el argumento del autor.

Esto significa que la tela es más barata en Portugal que en Inglaterra. Pero el vino es más caro en Portugal que en Inglaterra, dado que con un tercio de tela se compra la unidad de vino mientras en Portugal se paga medio.

Por lo tanto, Ricardo concluía que si Portugal se dedica a producir tela mientras Inglaterra se dedica a producir vino, la producción conjunta aumentará.

Inglaterra tiene una ventaja comparativa en la producción de vino. A los portugueses les resulta más barato comprar vino en Inglaterra, por más que sean más eficientes en términos de horas de trabajo para producirlo. Por el contrario, a los ingleses les conviene comprar tela en Portugal.

La producción total de bienes también es mayor si cada uno se especializa en lo que es "comparativamente" más eficiente. De esta manera David Ricardo avanzó sobre Adam Smith al ampliar las ventajas del libre comercio internacional.

Ejemplo:

El abogado es 10 veces mejor abogado que su secretaria y además mecanografía 2 veces más rápido que ella. Sin embargo, ya que si tiempo es limitado le conviene al abogado especializarse, dedicándose tan solo a ejercer como abogado y dejando que su secretaria mecanografíe, a pesar de ser mejor mecanografiando que ella.

Ludwig von Mises y la Ley de Asociación de Ricardo

Por su parte, Ludwig von Mises en su Tratado de Economía, *La Acción Humana* (1949) no es ajeno al aporte de Ricardo, y enriquece aun más nuestra comprensión del concepto.

Explica Mises que la *Ley de Asociación de Ricardo* muestra por qué desde un principio hubo una tendencia a ir gradualmente intensificando la cooperación humana. Explica Mises (1949, pág. 192):

"Para comprender por qué el hombre no permaneció aislado, buscando, como los animales, alimento y abrigo sólo para sí o, a lo más,

para su compañera y su desvalida prole, no es preciso recurrir a ninguna milagrosa intervención divina ni a la personalización de un innato impulso de asociación, ni suponer que los individuos o las hordas primitivas se comprometieron un buen día mediante oportuna convención a establecer relaciones sociales. Fue la acción humana estimulada por la percepción de la mayor productividad del trabajo bajo la división del mismo la que originó la sociedad primitiva y la hizo progresivamente desarrollarse".

Argumenta Mises que la *ley de asociación*, más conocida como *ley de costos comparados*, no ha sido aceptada directamente, sino que generó importantes debates. La razón es evidente. La ley en cuestión, explica Mises (1949, pág. 193), "es una gravísima amenaza para los planes de todos aquellos que pretenden justificar el proteccionismo y el aislamiento económico desde cualquier punto de vista que no sea el de privilegiar los egoístas intereses de algunos fabricantes o el de prepararse para la guerra".

Los proteccionistas se preguntan, *¿cuál sería el destino de un país cuyas condiciones para cualquier producción resultaran todas más desfavorables que las de cualquier otro lugar?* Pues bien, responde Mises, "es cierto que en un mundo donde no sólo los productos sino también el trabajo y el capital gozaran de plena libertad de movimiento aquel país tan poco idóneo para la producción dejaría de utilizarse como ubicación de cualquier actividad humana. En tal caso, si la gente satisfaciera mejor sus necesidades no explotando las condiciones comparativamente más imperfectas que ofrece la zona en cuestión, no se establecerían en ella, dejándola deshabitada como las regiones polares, las tundras o los desiertos".

Pero Ricardo, agrega Mises, "quiso enfrentarse con los problemas reales que suscita nuestro mundo, en el cual las circunstancias específicas de cada caso vienen predeterminadas por los asentamientos humanos efectuados en épocas anteriores y donde el trabajo y los bienes de capital están ligados al suelo por diversas razones de orden institucional. En tales circunstancias, el librecambismo, es decir, una libertad de movimientos restringida a las mercancías, no puede provocar la distribución del capital y el trabajo sobre la faz de la tierra según las posibilidades, mejores o peores, que cada lugar ofrezca en orden a la productividad del esfuerzo humano. *Sólo entonces entra en juego la ley del coste comparado.*" (La cursiva es nuestra).

La balanza comercial favorable

Los argumentos expuestos nos van ilustrando gradualmente que las teorías mercantilistas representan meras falacias.

Pero volvamos sobre aquella afirmación proteccionista de Thomas Mun: "*El medio normal de aumentar nuestra riqueza y tesoro es mediante el comercio exterior, por lo que debemos siempre seguir esta regla: vender cada año más a los extranjeros de lo que consumimos de ellos en valor.*" Lo que Thomas Mun tenía en mente era la falacia de la "balanza comercial favorable", esto es que los gobernantes cuiden que las exportaciones sean siempre mayores que las importaciones.

Pero veamos. Lo que en el comercio interior llamamos compra y venta, en comercio internacional lo denominamos importaciones y exportaciones, respectivamente. ¿Es acaso la compra más beneficiosa que la venta? La pregunta no tiene sentido. Compra y venta, importación y exportación son tan sólo dos caras de la misma moneda. Vendemos para luego poder comprar. Exportamos para luego poder importar. No tiene sentido vender o exportar permanentemente, acumulando dinero (o metálico) si en ningún momento posterior voy a intentar utilizar lo recaudado para comprar o importar algún bien o servicio.

En todo caso, nada habría más favorable para la sociedad de un determinado país que el poder importar sin necesidad de exportar. Lamentablemente, esta situación no resulta posible puesto que implica que el resto del mundo le está regalando cosas al país en cuestión.

A su vez, debemos recordar que en toda compra y venta, y de la misma manera, en toda importación y exportación, la implicancia fundamental es que las dos partes que intercambian resultan beneficiosas de la operación. Hemos observado más arriba cómo la necesidad de comercio llevó al progreso a las sociedades a lo largo de la historia. La *división internacional del trabajo* justamente enriquece a los pueblos y erradica la pobreza porque estimula y facilita los intercambios entre personas de las más variadas culturas y con muy diferentes costumbres. En toda operación voluntaria de intercambio sólo hay ganadores. No es cierto como afirman los mercantilistas que mientras una parte gana la otra pierde. El intercambio es un *juego de suma positiva*, no un *juego de suma cero*.

Por otro lado, es importante señalar que, funcionando el libre comercio entre las naciones, la balanza comercial tiende constantemente al equilibrio. Veamos: La exportación implica que salgan bienes e ingrese dinero; tal cosa hace tender el nivel general de precios a la suba; luego, a los residentes nacionales le será más barato comprarlo al extranjero; aumentan pues las importaciones, cosa que implica que entren bienes y salga dinero, cosa que a su vez implica que baja en el nivel general de precios, lo que produce al extranjero le sea atractivo comprarle al nacional, estimulándose de ese modo las exportaciones, repitiéndose luego el proceso. De este modo, exportación e importación tienen al equilibrio.

Pero cabe hacer una aclaración. La balanza comercial es sólo una parte de la balanza de pagos. La *balanza comercial* representa sólo un parte de la *balanza de cuenta corriente*, la cual incluye las llamadas partidas visibles (o transacciones de bienes), mientras que la *balanza de capital*, incluye los movimientos de capital o partidas invisibles. Ambas balanzas, juntas, determinan la balanza de pagos.

Definición
Llamamos Balanza de Pagos a la relación entre la cantidad de dinero que un país gasta en el extranjero y la cantidad que ingresa de otras naciones. El concepto balanza de pagos no sólo incluye el comercio de bienes y servicios, sino también el movimiento de capitales, como las inversiones extranjeras o la amortización de la deuda pública.

La balanza de pagos suele representarse como un registro contable de todas las transacciones económicas internacionales realizadas por un país en un período de tiempo determinado (normalmente un año). Su composición conlleva las siguientes cuentas:

Cuenta Corriente	Cuenta de Capitales
Balanza Comercial	Inversión Extranjera Directa
Balanza de Servicios	Inversión Extranjera Indirecta
Balanza de Transferencias	

Si tomamos por caso a Norteamérica en la actualidad, probablemente como la nación más rica del mundo, observaremos que la balanza comercial experimenta el déficit más grande que la historia económica haya registrado jamás. ¿Qué es lo que permite a Norteamérica importar productos y acumular déficits tan grandes años tras año? La respuesta la encontramos en la balanza de capitales, que evidencia un

flujo en forma de inversión extranjera directa, que tampoco se ha visto en la historia económica mundial.

Jacques Rueff (1967, pág. 128) era sumamente ilustrativo respecto de la mejor política a adoptar ante los resultados de la balanza de pagos:

"El deber de los gobiernos es permanecer ciegos frente a las estadísticas del comercio exterior, nunca preocuparse de ellas, y nunca adoptar políticas para alterarlas [...] si tuviera que decidirlo no dudaría en recomendar la eliminación de las estadísticas de comercio exterior debido al daño que han hecho en el pasado, el daño que siguen haciendo y, temo, que continuarán haciendo en el futuro".

Error
Son estas falacias las que aun hoy abundan en los medios de comunicación bajo frases como "vivir con lo nuestro", "controlar la entrada y salida de capitales", "exportar lo más posible", "importar lo menos posible", "acumular reservas como objeto de la política económica", "cerrar la economía para que surja una industria fuerte que pueda competir en algún momento futuro, pero no determinado, con el mundo", "evitar el ingreso de capital golondrina", "prohibir por ley el retiro de capitales, sea en forma de remesas o dividendos", "garantizar que el capital no se retire antes del año", etc. En resumen, un claro NO, al capital extranjero.

La devaluación como medio para ganar competitividad

La historia económica nos enseña que la devaluación como medio para ganar competitividad representa quizás la política exterior más aplicada por los gobiernos, cuyo objetivo coincide con el fundamento mercantilista-keynesiano, el cual consiste, entre otros, en estimular las exportaciones e inhibir las importaciones.

Ludwig von Mises (1949, pp. 931-932) lo explica perfectamente en su Tratado de Economía:

"Puesto que los sindicatos rechazaban toda posibilidad de reajustar los salarios al valor de la moneda y al nivel de los precios, lo que procedía era acomodar uno y otro a los emolumentos coactivamente impuestos. No es –decía el gobierno– que las rentas laborales sean demasiado altas; sucede que la moneda nacional está encarecida con respecto al oro y las divisas extranjeras, por lo que debe procederse a reajustar esta última relación. La devaluación monetaria iba a ser la panacea universal.

Los objetivos de la devaluación eran:

1. Mantener los salarios nominales y aun incluso poder aumentarlos mientras los reales más bien se reducían.
2. Incrementar en términos de moneda nacional los precios, especialmente los de los productos agrícolas, o al menos contener su descenso.
3. Favorecer a los deudores a costa de los acreedores.
4. Fomentar las exportaciones y reducir las importaciones.
5. Atraer el turismo y hacer más gravoso para los ciudadanos del país –siempre hablando en términos de moneda nacional– el desplazamiento al extranjero.

Pero ni los gobernantes ni aquellos intelectuales que defendían esa política se atrevieron a proclamar lealmente que lo que en verdad se pretendía con la devaluación era reducir los salarios reales."

Y agrega Mises, que para los gobiernos la devaluación no tiene más objeto que combatir un supuesto "desequilibrio estructural", entre el "nivel" de los precios nacionales y el "nivel" de los internacionales. Reconocen la necesidad de reducir los costos nacionales de producción; pero silencian cuidadosamente que unos de los costos que piensan reducir es el del salario real, y otro, lo pagado por intereses y por capital en créditos a largo plazo.

Ejemplo

Esto guarda una increíble similitud con lo ocurrido en la gran depresión argentina de 2001. Tras asumir Ricardo López Murphy como Ministro de Economía, y tras anunciar la necesidad de recortar gastos de la administración pública, incluidos los salarios, esto provocó multitudinarias protestas que motivaron su renuncia pocos días después. Asumió entonces Domingo Cavallo, pero las políticas tomadas profundizaron aun más la crisis debiendo renunciar también al poco tiempo, pero llevándose consigo al entonces Presidente de la Nación Fernando De la Rúa. Lo que no se pudo hacer mediante el anuncio oficial, se terminó ejecutando mediante una fuerte devaluación, primero de un 40 %, pero que llegó a superar el 200 %!!!

La caída del salario real fue entonces mucho más fuerte de lo que en un principio se había propuesto. Los rezagos de dicha política los argentinos aún hoy las siguen viviendo.

El control de cambios

Otra política exterior sumamente aplicada en la historia económica la representa el *control de cambios*, cuyo objetivo último es ocultar los efectos de la inflación sobre la paridad y, a su vez, sobre los precios internos. Supongamos entonces el caso de la Convertibilidad argentina de los años 1990, donde se sobrevalúa la moneda local en términos de la extranjera.

Esta medida produce una contracción en las exportaciones, puesto que así se disminuye el precio del producto exportado. A su vez, estimula la importación debido a que la divisa extranjera resulta artificialmente más barata. Ahora, si el mercado permaneciera libre de controles, al aumentar las importaciones la demanda por divisas extranjeras hubiera hecho que éstas subieran de precio con lo cual se hubieran frenado las importaciones y se hubieran estimulado las exportaciones. Sin embargo, como el tipo de cambio se mantuvo fijo a la paridad oficial, el importador continúa comprando en el exterior puesto que la divisa extranjera resulta artificialmente barata. Esta salida artificial de divisas, junto con la contracción también artificial en las entradas de divisas es lo que conduce a los referidos desajustes en el balance de pagos.

Siguiendo la tesis de Mises, no es extraño señalar que desde el punto de vista de la doctrina mercantilista, el deseo de aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones se traduce en los efectos opuestos debido al control de cambios.

La des-protección arancelaria

Una tercer política ampliamente difundida y aplicada, y cuya esencia es netamente mercantilista la constituye la *protección arancelaria*. La misma busca impedir, limitar o encarecer las importaciones, cerrando las fronteras, de manera que el país se autoabastezca, adoptando de ese modo la autarquía como sistema. Según las palabras arriba citadas del austriaco Von Hornick, "*los habitantes del país deben procurar cubrir sus necesidades con los productos nacionales. Y esto, aun en el*

caso en que el producto nacional sea de mala calidad o tenga un precio elevado, porque es preferible, aunque no lo crean los mal informados, pagar por un artículo cuatro marcos que quedan en el país que dos que emigran al extranjero".

La autarquía significa el no-comercio. Si un individuo lo adoptara, debería renunciar a todas sus compras habituales y fabricar él mismo sus propios bienes, lo que implicaría disminuir enormemente su nivel de vida. Pero tal sistema, que a nivel individual sería considerado una locura, es lo que se pone como ideal a nivel internacional. En efecto, el objetivo que buscan quienes proponen esta idea de "autoabastecimiento", es que el país ya no "dependa" del exterior, a la vez que estimularía la generación de empleo local.

Por supuesto, que en este caso el nivel de vida no disminuye tanto como en la autarquía individual, puesto que uno acepta el comercio con otros miles o millones de individuos dentro del país, pero sin duda, el costo de oportunidad de no operar con el exterior es enorme, lo que se traduce en compra de bienes y servicios a precios mayores y a la vez, una limitación a consumir aquellos bienes que sólo pueden producirse internamente.

Además, el arancel es, en efecto, negativo en cuanto a tal fin. Imponer un arancel significa derivar la producción de una región en la que la productividad por unidad de inversión es mayor hacia otra región donde la productividad por unidad de inversión es menor, con la consecuente baja en la productividad global.

Observemos nuevamente el ejemplo que citamos arriba, pero modificado: Imaginemos un país A, que por estar situado en una zona montañosa importa carne del país B, que tiene abundante ganado vacuno. Pero el país A quiere autoabastecerse de ganado vacuno. A tal efecto impone un arancel a la importación de tal manera que se haga imposible comprarlo. El país A, luego, tratará de producir ganado vacuno, cosa para lo cual no tiene aptitud natural. Recursos que antes se empleaban en la fabricación de bienes para los cuales se tenía capacidad productiva, será forzosamente desviados a la fabricación de un bien que requerirá –en esa zona montañosa– costos enormes de producción. No sólo se tendrá en ese caso ganado de peor calidad y mayor precio sino que los bienes que antes el país fabricaba serán también ahora desatendidos, al extraérseles gran cantidad de recursos que se

empleaban en su fabricación para derivarlos al nuevo bien que se está intentando fabricar. El proceso de desvío de recursos se produce al tener que pagar el consumidor más caro el bien que antes se importaba, disponiendo de menos recursos que antes empleaba en la compra de bienes nacionales.

Vemos entonces, cómo carece de sentido el argumento de que imponer barreras a la importación y así autoabastecernos aumenta las fuentes de trabajo, puesto que la los factores de producción aquí no se multiplican hacia el nuevo sector del que antes se importaba, sino que necesariamente, se deberá desatender el sector que antes era más rentable. Esta re-asignación de recursos por supuesto no es eficiente y empobrece a la sociedad.

Cabe sin embargo una última aclaración. Ningún país de los que hoy aplican esta política des-proteccionista lo hace en un 100 %, esto es, ningún país aplica aranceles para encarecer la importación de todos los productos, sino que se seleccionan sólo algunos de forma arbitraria, o que se consideran estratégicos para el país en cuestión. Pero, ¿qué motiva esta política? Adam Smith (1776, 399), hace ya 230 años contestaba correctamente esta pregunta:

"Haciendo uso de restricciones –mediante elevados derechos de aduanas, o prohibiendo en absoluto la introducción de los géneros extranjeros que se pueden producir en el país– se asegura un cierto monopolio del mercado interior a la industria nacional consagrada a producir esos artículos".

Esta política de favorecer la industria nacional es sin duda en perjuicio de los consumidores que ahora deberán pagar precios mayores por los mismos bienes y servicios que antes consumían a un precio menor. El gobierno con está política favorece a pseudo-empresarios otorgándoles un monopolio sobre el cual operarán tranquilamente, en ausencia de competencia exterior.

El argumento de la industria incipiente

Algunos economistas comprenden parcialmente las explicaciones presentadas en el epígrafe anterior, argumentando (tal como lo hacía Keynes), que conviene ser *moderados* en la política exterior. Si bien

aceptan que no pueden aplicar aranceles eternamente para no provocar los problemas señalados, argumentan que generalmente se imponen barreras aduaneras para *proteger la industria incipiente* hasta que esta sea lo suficientemente fuerte para poder competir.

Pareciera que se razona de distinta manera cuando se trata de comerciar dentro de la nación, dado que a pocos se les ocurriría esgrimir allí este argumento para otorgar privilegios a los competidores. Pero cuando se trata de comercio internacional, entre otras cosas, equivocadamente se supone que los competidores de otros países quedarán estáticos esperando que aquella "industria nacional" se desarrolle adecuadamente para proseguir la competencia. Debe señalarse, además, que mientras dure la "protección a los incipientes" (que generalmente se hace perpetua) la comunidad está destinando innecesariamente más recursos por unidad de producto, lo cual implica dilapidación del siempre escaso capital.

A la vez, debemos argumentar que aun cuando la protección arancelaria se elimina, la industria incipiente local, sigue aun siendo incipiente, dado que la ausencia de competencia, evitó un desarrollo vigoroso de la industria.

Debemos afirmar entonces que la única forma de que la "industria nacional e incipiente" se desarrolle es operando libremente y compitiendo. Y esto no implica únicamente eliminar aranceles, sino también eliminar controles de cambio y eliminando toda legislación diferenciada para el inversor extranjero. Es fundamental que la igualdad ante la ley se cumpla tanto para inversores locales como para inversores foráneos. No se le debe exigir al capital "extranjero" ningún requisito que no se le exija al inversor local. Sólo así se garantiza la competencia, se elimina la dilapidación de capital y la industria local se desarrolla, generando empleo y un crecimiento sostenible. El padre de la Constitución Nacional Argentina, Juan Bautista Alberdi lo comprendía perfectamente hace unos 150 años:

"No debiendo las leyes orgánicas emplear otros medios de proteger la venida de los capitales que los medios indicados por la Constitución misma,(...) Esos medios de protección, esos principios de estímulo, no son otros que la libertad, la seguridad, la igualdad, asegurados a todos los que, habitantes o ausentes del país, introduzcan y establezcan en él sus capitales".

Y luego agrega:

"En efecto, ¿podría convenir una ley protectora de la industria por medio de restricciones y prohibiciones, cuando el art. 14 de la Constitución concede a todos los habitantes de la Confederación la libertad de trabajar y de ejercer toda industria? Tales restricciones y prohibiciones serían un medio de atacar ese principio de la Constitución por las leyes proteccionistas que las contuviesen; y esto es precisamente lo que ha querido evitar la Constitución cuando ha dicho en su artículo 28: Los principios, derechos y garantías reconocidos en los anteriores artículos, no podrán ser alterados por las leyes que reglamenten su ejercicio. Esta disposición cierra la puerta a la sanción de toda ley proteccionista, en el sentido que ordinariamente se da a esta palabra de prohibitiva o restrictiva".

La Reciprocidad de otras naciones

Un nuevo argumento de quienes se resisten a aplicar el librecambio lo constituye el hecho de considerar que todos los efectos positivos se anulan si no existe reciprocidad de otras naciones. En otras palabras, sólo es posible practicar el libre comercio si lo practican todos los países del mundo.

Pero esto representa una nueva falacia. Si todo el mundo practica la autarquía entonces será indiferente aplicar políticas librecambistas o proteccionistas, puesto que no habrá intercambio.

Ahora, hemos explicado previamente que el objeto de la exportación es la importación, y viceversa, lo que implica que si existe alguien que le compre a ese país o alguien invierta sus recursos en ese país éste podrá, a su vez, adquirir productos del exterior. Si esto último lo lleva a cabo sin aranceles habrá sacado partida de la cooperación social y habrá evitado, en esa medida, los inconvenientes del régimen autárquico que previamente describimos.

La Teoría de la Dependencia

Ahora, existe un argumento que hasta aquí no hemos tratado pero que no podemos dejar de lado si nuestro objetivo es limar todos aquellos preconceptos que el lector puede manejar en cuanto al tópico en cuestión. Esta es la "teoría de la dependencia", que se complementa

con la "teoría del deterioro de los términos de intercambio", y que constituye una extensión de la teoría marxista a nivel internacional.

El argumento consiste en que los países ricos han logrado su industrialización y riqueza sobre la base de la explotación que han sabido ejercer sobre los países del *tercer mundo, emergentes* o *en desarrollo*. O en otras palabras, que han alcanzado su industrialización merced a los ingentes recursos que obtienen a bajo precio de los países exportadores de materias primas.

Esto se produce porque tales países están obligados a comprar productos industriales caros y vender sus materias primas a bajo precio, de lo que resulta un "secular deterioro de los términos de intercambio", o sea, suma total de importaciones más caras que la suma total de exportaciones, de lo que resulta un constante desequilibrio negativo en la balanza comercial. La causa de la pobreza de los países pobres es la riqueza de los países ricos, de quienes los países pobres serían sometidos y "dependientes". La solución sería, pues, una activa protección arancelaria, para lograr la "sustitución de importaciones". Todo ese proceso, además, contaría con la activa participación de "oligarquías nativas" de los países pobres, quienes defenderían el liberalismo económico porque tal sería la doctrina que les serviría para mantener sus oscuros intereses. Los que escriben estas líneas, por ejemplo, son agentes pagados por las potencias industriales, la CIA, o las empresas multinacionales, o tres pobres estúpidos que sin saberlo colaboran con la explotación de los países subdesarrollados por parte de los industrializados.

El primer error de lo que acabamos de observar consiste en un punto que ya detallamos más arriba, y que hace al intercambio. Esta teoría de la explotación está sugiriendo implícitamente que el intercambio es un juego de suma cero, en donde si una parte se beneficia de un intercambio es porque dicha ganancia la obtiene a expensas de la otra parte. Hemos visto sin embargo, que cualquier intercambio voluntario es necesariamente un juego de suma positiva, en donde ambas partes ganan, precisamente porque se crea nuevo valor.

Un segundo error consiste en suponer que la causa del subdesarrollo de las naciones pobres es su concentración en las producciones primarias que luego se dedican a exportar. Eso implica desconocer el proceso de formación del capital, que detallamos más arriba. El capital y la industrialización que éste implica se produce en cualquier país, siempre que se cuenten con determinados requisitos, cualquiera sea la estructura productiva para lo cual cuenta con más productividad por unidad de inversión. Un país puede tener sus producciones principales en determinadas materias primas; cosa que no implica que no posee capital; precisamente, toda su industria estará orientada a la fabricación de los bienes de capital requeridos para una mejor explotación de esas materias primas. Los tres factores de producción –naturaleza, capital y trabajo– se concentran en aquellos renglones con más capacidad productiva, y tal es la manera de economizarlos.

Y como tercer problema, debemos analizar el problema de los términos de intercambio. La teoría no toma en cuenta los siguientes factores: (1) el producto manufacturado o el bien de capital importado presenta mayor productividad que el bien primario exportado. Esa mayor productividad permite una mayor producción de los bienes primarios que se exportan, que compensa la diferencia. (2) Si se produce en algún momento que nuestras exportaciones no alcanzan a pagar nuestras importaciones (cosa que demostramos se equilibraría sola en una economía libre) tal cosa se produce pura y exclusivamente merced a la política económica que se aplica, estatista y dirigista, entre cuyas medidas se encuentran precisamente las que arriba repasamos detalladamente. (3) La solución, pues, de sustituir importaciones para evitar el desequilibrio negativo en la balanza de pagos, no hará, en consecuencia, más que agravar el problema, al hacer desviar recursos que utilizamos en la producción de nuestros bienes exportables para colocarlos en producciones ineficientes. La solución para desarrollar el país y tener gran capacidad de exportación y por ende de importación es aplicar el liberalismo económico. Tan sólo dicho sistema puede capitalizar al país, desarrollándole en aquellos sectores en los que tenga una mayor productividad por unidad de inversión, creando, ergo, una industria fuerte, eficiente y sólida, tanto a nivel interno como externo.

Los organismos multilaterales de crédito y la pobreza

Por otra parte, los economistas que defienden la "teoría de la dependencia" afirman que los organismos multilaterales de crédito como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial constituyen instituciones indispensables para el desarrollo de la explotación capitalista y la defensa del libre mercado. Sin embargo, aquí nuevamente disentimos.

Si bien los distintos medios suelen afirmar que estas instituciones piden a los gobiernos aplicar la política económica ortodoxa y liberal, debemos argumentar que los mismos no hacen más que profundizar la pobreza e impedir el desarrollo de los países emergentes.

Ludwig von Mises por ejemplo, fue sumamente crítico del Fondo Monetario Internacional en su "Teoría del dinero y el crédito" (1912), más precisamente en el agregado sobre la "Reconstrucción Monetaria" escrito en 1953.

En dicho libro, Mises desarrolla una fuerte crítica a la política monetaria que aplicaban los gobiernos y que destruyeron el orden monetario basado en el patrón oro. En este sentido, explica Mises (1953, p. 405):

"La destrucción del orden monetario ha sido el resultado de una política perseguida deliberadamente por algunos gobiernos. El banco central controlado por el gobierno y, en Estados Unidos, el igualmente controlado por el gobierno Sistema de la Reserva Federal son los instrumentos a que se recurre en este proceso de desorganización y demolición. Sin excepción, todos los planes de reforma de los sistemas monetarios asignan a los gobiernos la supremacía ilimitada en materia de dinero y diseñan fantásticas imágenes de superbancos super-privilegiados. Incluso la manifiesta futilidad del Fondo Monetario Internacional no es óbice para que los autores se abandonen a fantasías sobre un banco mundial que fertilizaría a la humanidad con torrentes de crédito barato.

La vacuidad de estos planes no es accidental. Es el resultado lógico de la filosofía social que profesan sus autores."

Podemos afirmar que el Fondo Monetario Internacional ha sido responsable de numerosas crisis económicas producidas en los últimos años en prácticamente todas las regiones del mundo, inyectando crédito barato y endeudando a los países. Tal fue el caso de la Argentina, donde el FMI jugó un rol fundamental en el endeudamiento que este país recibió en los años 1996 y 1997 y que terminaron inevitablemente en la gran depresión de 2001.

El Banco Mundial tampoco se ha quedado atrás. Sus programas de ayuda más que favorecer a los países emergentes los hunde en el ostracismo. El dinero que reciben les permite a estos gobiernos evitar

implementar las reformas estructurales que le permitirían desarrollar sus economías de forma sostenida. Como explica el economista Henry Hazlitt (1973, pág. 196):

"En resumen, la ayuda exterior de gobierno a gobierno fomenta el estatismo, el dirigismo, el socialismo, la dependencia, la pauperización, la ineficacia y el despilfarro. Prolonga la pobreza que pretende remediar" (10).

Y más adelante agrega (1973, pág. 194):

"Si no existiese la ayuda exterior, los gobiernos que hoy la reciben encontrarían aconsejable tratar de atraer la inversión privada extranjera. Para hacerlo, tendría que abandonar la política socialista e inflacionaria, el control de cambios y las prohibiciones de sacar dinero del país; renunciar a la continua presión sobre los negocios privados, a la legislación laboral restrictiva y a los impuestos discriminatorios, y dar seguridades contra la nacionalización, la expropiación y la confiscación".

Las empresas multinacionales

Ahora, decía Henry Hazlitt que si los gobiernos no pudieran contar con ayuda exterior deberían buscar mediante todos sus medios atraer la inversión privada extranjera. Las firmas que pueden trasladar esta inversión entre países son reconocidas como empresas transnacionales o multinacionales, lo cual obedece a su naturaleza internacional.

No son pocos los que acostumbran afirmar que una empresa es de "nacionalidad norteamericana" si su casa matriz está en Nueva York. Sin embargo, si estudiamos los registros de accionistas de la última asamblea de la empresa en cuestión, podemos encontrarnos con que el diez por ciento de las acciones están en manos japonesas, otro cuarenta por ciento en manos de alemanes, y el cincuenta por ciento restante divididas en individuos y entidades procedentes de las más diversas nacionalidades. Esto significa que no es posible determinar la nacionalidad de las mismas, lo que nos lleva a afirmar que en realidad, *el capital no tiene patria*. El capital se mueve permanentemente hacia donde encuentra la mayor rentabilidad y el menor riesgo.

(10) Henry Hazlitt, "*La Conquista de la Pobreza*", Unión Editorial, 1973.

Definición
Las empresas mutinacionales o transnacionales son firmas que no sólo se establecen en su país de origen, sino que también tienen presencia en otros, no sólo en la venta de sus productos sino con establecimientos que elaboran sus productos en estas otras naciones. El término multinacional se refiere a un número múltiple de naciones. Transnacional se refiere a que se extiende a través de varias naciones.

Ahora, afirma Henry Hazlitt (1973, p. 182) que "en cualquier país atrasado hay actividades potenciales, 'oportunidades de inversión', casi ilimitadas, ante todo por falta de capital para iniciarlas. Es esta falta de capital lo que hace tan difícil para el país 'subdesarrollado' salir del pozo de su penuria. El capital exterior puede acelerar enormemente su ritmo de mejora".

Pero, ¿por qué esto muchas veces no ocurre? Porque como dijimos más arriba, el capital se mueve observando dos variables; no mira sólo la rentabilidad, sino también el riesgo. El capital jamás se dirigirá a aquellos países donde las reglas de juego no son claras y cambian permanentemente sea por nuevas leyes o impuestos, o incluso por la posibilidad de una devaluación o expropiación. El capital requiere de instituciones fuertes, reglas claras, y por sobre todo, un marco jurídico que sea consistente con el Estado de Derecho.

Los Tratados de Integración Regional

Y para concluir debemos tratar cuidadosamente la actual "integración" que observamos en el mundo moderno, puesto que ha generado mucha confusión. Observamos actualmente que los distintos países del mundo se están asociando comercialmente con sus países vecinos a través de tratados regionales de libre comercio. Tal es el caso de los países de la Unión Europea, o en América, del Nafta, el MERCOSUR, o el potencial ALCA sobre el cual aún no hubo un completo acuerdo.

Considerando el estado de autarquía que el mundo experimentaba tras la primera y la segunda guerra mundial, podríamos argumentar que estos acuerdos de integración han sido positivos para los países miembros en la medida que les permitió abandonar el total aislamiento para comenzar a comercializar productos con sus vecinos. En la Unión Europea, fue esta integración la que logró por ejemplo establecer en Irlanda un proceso de crecimiento y desarrollo económico que le permitió disminuir su deuda externa desde un 160 % del PIB a tan sólo un 40 %. Irlanda transformó completamente su economía, al pasar de ser una

sencilla economía agraria, a recibir más del 50 % de las inversiones extranjeras directas norteamericanas, para destinarlas a la industria de Internet, guiados por las bajísimas tasas impositivas, en relación con sus vecinos Francia y Alemania. A su vez, el salario real per cápita, que hace quince años estaba muy por debajo del promedio de la Unión Europea, hoy ya supera con creces al de Inglaterra y sigue en ascenso.

Sin embargo, debemos ser críticos de tales asociaciones de librecomercio. El argumento es que estos tratados de integración regional implican desviar el comercio de sus cauces naturales, al incentivar las transacciones infrazonales con los países miembros en desmedro del resto del mundo. No es extraño que en estos procesos los aranceles extra-zonales resulten más elevados que los vigentes antes de la integración regional.

Al respecto, podemos citar a Martín Simonetta (2002), quien nos ilustra respecto del caso de la Argentina y el MERCOSUR:

"La pertenencia el MERCOSUR vedó a la Argentina la posibilidad de negociar acuerdos comerciales en forma individual y la obligó a hacerlo en bloque. Los resultados fueron claros: los acuerdos firmados por este bloque proteccionista fueron mínimos y mantuvieron fuera del mega mercado cautivo a países de mayor productividad relativa tales como Estados Unidos, la Unión Europea o los países asiáticos."

En el mismo sentido, Benegas Lynch (h) presenta un nuevo argumento:

"Es interesante detenerse en la lectura de los documentos de las integraciones económicas regionales de mayor relevancia. Allí se estipulan ciertas cosas como que si el país *b* le compra productos al país *a* éste le hará ciertas 'concesiones'. Las concesiones consisten en que *a* reduce los derechos aduaneros para comprarle a *b* a un menor precio. Si reducir derechos aduaneros es una concesión, una gracia, un favor, quiere decir que no se han entendido las ventajas de la integración ni del librecambio".

Hoy en la Argentina, los defensores del MERCOSUR, afirman que conviene asociarse a países con características similares, pero precisamente las ventajas surgen en la medida en que los países integrados sean distintos. El intercambio no tiene sentido y no se lleva a cabo entre

individuos o países que tienen las mismas habilidades y producen las mismas cosas. Si se comprende la ventaja de la integración ésta debiera realizarse con el mundo en su totalidad, en lugar de circunscribir la ventaja a determinada zona.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

MERCANTILISMO Y MERCOSUR

Martín Krause

Finalmente concluyeron las discusiones entre los gobiernos socios del Mercosur y la fecha original para la entrada en vigencia de una unión aduanera entre los países firmantes será el 1 de Enero de 1995, como fuera acordado originalmente.

El canciller argentino, comentando sobre el resultado de las últimas negociaciones y queriendo destacar el resultado positivo de las mismas manifestó que el arreglo es bueno porque "nadie quedó contento".

Los que aún dudan en "quedar contentos" han de ser el resto de los argentinos ya que el resultado de las negociaciones es una reafirmación de los principios mercantilistas que han inspirado a toda la negociación. Esto es: todos ellos consideran que las "exportaciones" son una buena cosa que hay que promover y las "importaciones" una mala cosa que hay que tratar de frenar en la medida de lo posible para proteger a la "industria nacional".

Este concepto mercantilista está detrás de todo el proceso del Mercosur, partiendo por la misma realidad de que es necesaria una "negociación". Obviamente si todos quieren fomentar las exportaciones a sus vecinos los intereses serán contradictorios. Si al revés, todos prefirieran fomentar las importaciones no deberían negociar nada sino solamente reducir las barreras arancelarias que frenan las mismas.

Entonces, en este proceso de "negociación" muchos argentinos han salido perjudicados. Tomemos por ejemplo el caso del arancel externo común, que fuera uno de los punto más difíciles de negociación. Se ha acordado, entre otros, un arancel externo de 14% para bienes de capital y en 16% para informática. Ambos implican un descenso de los aranceles de Brasil pero un aumento de los aranceles actualmente vigentes en la Argentina para esos rubros, por lo que, obviamente, a partir de entonces, los argentinos deberán pagar más caros los bienes de capital y los productos informáticos de lo que lo hacen ahora.

Claro que los negociadores replicarán que es ése el costo necesario para lograr que un país cerrado como Brasil abra sus fronteras a los productos argentinos. Pero a los consumidores argentinos no les interesa si Brasil es cerrado o abierto. De hecho si Brasil es un país cerrado, peor para los consumidores brasileños. La gran mayoría de los consumidores argentinos no "exportan" a Brasil, por lo que esa concesión del gobierno vecino no les significa nada.

En última instancia, el resultado de tal negociación implica un subsidio de todos los consumidores argentinos a los exportadores. Todo esto no para allí si tomamos en cuenta el enorme número de "excepciones" que los negociadores mercantilistas han incluído para proteger a determinadas industrias locales en desmedro de sus propios consumidores.

En general, las opiniones han sido favorables al acuerdo, pocas, sin embargo, han tenido en cuenta los costos que todos los argentinos tendrán que pagar por ello.

Artículo publicado por al Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

MERCOSUR: CUANDO LA EXCEPCION ES LA REGLA

Martín Krause

El proceso de "integración" del Mercosur es señalado generalmente como un gran éxito en materia de "apertura" entre los países que lo componen: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. No obstante, cuanto más cerca lo tenemos es necesario preguntarnos si todo este proceso arduo de negociaciones y los viajes y el tiempo gastado por tantos funcionarios valió realmente la pena.

Por ejemplo, que se incorpore a las bicicletas en el listado de "excepciones" que tendrán un arancel especial más elevado que el resto muestra claramente que se trató de un proceso de "negociación" de

claro contenido mercantilista donde los funcionarios trataron de obtener "ventajas" a través de la apertura de los demás pero cerrando el mercado propio lo máximo posible. Es más, se podría también decir que el funcionario tuvo más en mente al productor de bicicletas que a los ciudadanos en general ya que: ¿de qué forma se benefician más los consumidores si no es teniendo la posibilidad de elegir entre la mayor cantidad de ofertantes de bicicletas?

¿Existe algún tipo de consideración sobre "estrategia nacional" o "elevada ocupación de mano de obra" que sea aludido para otorgar un tratamiento especial a este rubro o será que algún fabricante de bicicletas fue más eficiente que los fabricantes de otros productos (y que todos los consumidores) para hacer "lobby" en favor de esta restricción?

La teoría sobre esto es bien conocida: que las bicicletas tengan un arancel superior del, digamos 10%, no le cambia la vida demasiado a nadie, y bien cierto es que a nadie le conviene dedicar tiempo y dinero para organizar a los consumidores políticamente en contra de este privilegio. Por esa razón los damnificados no se organizan: el costo de ello es mayor que los beneficios de conseguir la eliminación del sobre-arancel.

Por el contrario, el beneficio del sobre-arancel para el fabricante de bicicletas está claramente concentrado. Para él, un 15 o un 25% de arancel hace mucha diferencia, le resulta "rentable" dedicar esfuerzos para obtener esa diferencia. Y lo hace.

El resultado de esta teoría se puede ver en el listado de "excepciones", analizar la misma es lo mismo que leer la lista de triunfadores en el "lobby" en favor de protección especial.

Esta lista de ganadores debe ser completada en otras áreas que no aparecen en la misma: por ejemplo el transporte aéreo. Las aerolíneas de los cuatro países tienen posiciones privilegiadas a través del monopolio de los vuelos internos y de la llamada "quinta libertad" esto es, la posibilidad de levantar pasajeros y carga en otro país del grupo con destino a un tercero. Ninguna quiere cambios en esto por lo que la única novedad hasta el momento es que en Brasil han puesto una ventanilla exclusiva para pasajeros del Mercosur quienes, al ser la mayoría, se encuentran ahora demorados con respecto al resto.

Por último, se ha querido que pasen los productos pero no las personas: las leyes y disposiciones respecto a migraciones están siendo cada vez más restrictivas, particularmente en la Argentina.

Tal vez la alternativa a todo esto esté en la misma historia argentina: en la segunda mitad del siglo pasado este país se integró al mundo solamente dejando ingresar productos, personas y medios de transporte. Para ello no hizo falta negociaciones ni "excepciones".

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

MERCOSUR E INTERVENCIONISMO

Martín Krause

Cuando se crean áreas de libre comercio o mercados comunes, el supuesto objetivo es promover el comercio dentro de la región, pero lo que muestra el MERCOSUR es que si los países miembros no están comprometidos con mercados abiertos y libre comercio en general, y al mismo tiempo aplican políticas intervencionistas, el único resultado es problemas, largas horas de negociación diplomática y miles de millas aéreas que los funcionarios acumulan.

El enfoque mercantilista del MERCOSUR hace que sus líderes se preocupen por el "desequilibrio" del comercio, turno que ahora le toca a la Argentina, que viene mostrando un continuo déficit comercial con Brasil y quisiera "balancearlo". Curiosamente, dicho "desequilibrio" ha estado ocurriendo por meses, en los que Argentina sufrió la mayor devaluación de su moneda en la historia y la moneda brasileña, por el contrario, se ha revaluado.

La mentalidad mercantilista los hace pensar como si los países comerciaran entre sí. En realidad, ni Argentina ni Brasil exportan o importan nada, todo el comercio lo realizan individuos o empresas. Cuando hablamos de las "exportaciones de Brasil" es tan sólo una metáfora para comentar una estadística mostrando el valor de todas las cosas que vendieron muchos brasileros a la Argentina..., cosas que por cierto los argentinos han valorado ya que si no fuera así no lo hubieran hecho. En verdad, la balanza de pagos entre la Argentina y Brasil está siempre balanceada, las importaciones de productos se

pagan tanto con la venta de otros productos como de otra clase de activos, como el dinero.

Pero los gobiernos creen que cuando un país importa más la economía es dañada. Y es así que la Argentina ha podido llegar ahora a un acuerdo con Brasil por el cual se podrían limitar las importaciones desde ese país en ciertas áreas "sensibles" para proteger a la industria local.

Ante lo cual surge la inmediata pregunta: ¿para qué queremos tener una integración comercial si no nos gustan los beneficios que de ella se obtienen? ¿Por qué el gobierno argentino toma en cuenta el interés de ciertos productores afectados y no el de todos los consumidores que lo serán por las futuras restricciones? El origen del problema es que ambos gobiernos, en este caso, y particularmente el argentino, aplican políticas intervencionistas para promover tal industria o subsidiar tal otra.

Esta clase de micromanejo de la economía tarde o temprano choca contra la integración comercial. Esto no es nuevo, un caso extremo tuvo lugar en los años 1930, profundizando la crisis mundial y llevando a la guerra, como lo describe Mises en "Gobierno Omnipotente".

Por cierto que no habrá una guerra en el MERCOSUR, pero hay y habrá muchas rencillas diplomáticas. Algunas de ellas provienen de los socios menores del grupo. Uruguay, por ejemplo, es un caso interesante. Hace unos meses fue electo presidente Tabaré Vázquez, la primera vez que la coalición izquierdista del Frente Amplio derrotaba a los dos partidos tradicionales, supuestamente compartiendo valores comunes con los actuales presidente sde Brasil y Argentina.

Pero Uruguay se ha cansado de estos dos países y ha iniciado una política independiente que si aún no termina destruyendo al MERCOSUR, al menos muestra su hipocresía. Hace pocas semanas, el gobierno izquierdista de ese país ratificó un acuerdo sobre inversiones extranjeras con los Estados Unidos y ha solicitado ahora iniciar conversaciones para llegar a un acuerdo bilateral de libre comercio con ese país, como el que ya tiene Chile.

Ejercicio

El profesor guiará a los alumnos a buscar y conseguir las estadísticas nacionales de comercio exterior, a fin de conocer:

1. ¿Cómo se componen las exportaciones? Principales productos
2. ¿Cómo se componen las importaciones? Principales productos
3. ¿El país tiene superávit o déficit comercial?
4. ¿Tiene superávit o déficit de la balanza de pagos?
5. ¿Existen muchas trabas para exportar? ¿Y para importar?
6. ¿Cuál es el nivel de los aranceles a la importación?
7. ¿Puede cualquier ciudadano importar y exportar o necesita estar registrado?

CAPITULO XII

LA ECONOMIA Y EL MEDIO AMBIENTE

Crecimiento y protección ambiental

¿Son el crecimiento y la protección ambiental objetivos contrapuestos? ¿Cuál es el sistema que mejor permite a los individuos alcanzar esos objetivos?

La economía neoclásica, buscando el "bienestar", intentó desde sus comienzos seguir los preceptos de Lionel Robbins (1932) respecto a que las comparaciones interpersonales de utilidad eran juicios de valor y por lo tanto no tenían lugar en la ciencia económica. Pero en su desarrollo del concepto de bienestar rápidamente abandonó el principio antes apuntado. Asumió que el bienestar se obtenía con el crecimiento económico (un asceta con otros valores podría cuestionar esto seriamente, y de hecho el movimiento ecologista del "crecimiento cero" lo hizo). Y en un paso adicional asumió que el sistema de cuentas nacionales, particularmente el Producto Bruto Interno, era una buena medida de ese crecimiento. De allí la asociación directa entre aumento del bienestar y crecimiento del PBI, concepto que no escapa a la categoría de juicio de valor.

Es necesario admitir que ese concepto de crecimiento, no ha tenido en cuenta hasta ahora el impacto que el mismo pueda tener en los recursos naturales del medio ambiente. Es cierto que la palabra crecimiento ha estado siempre acompañada del adjetivo "económico" pero esto era mantener la vetusta clasificación de actividades materiales que considerara la economía clásica antes de que el desarrollo de la praxeología desenvolviera las leyes de la acción humana con criterios válidos para la consideración no sólo de objetivos materiales sino estéticos y espirituales, entre los que se encuentran varios relacionados con la protección ambiental.

El crecimiento

La escuela económica neoclásica ha considerado el crecimiento sólo desde la perspectiva de tratar de explicar las causas del mismo,

pero con una definición claramente limitada del fenómeno. ¿Qué es crecimiento? Las teorías consideran solamente el crecimiento material, medido por el incremento de la producción per capita. Uno de los principales artífices de la teoría neoclásica del crecimiento es el Premio Nobel de Economía en 1987, Robert M. Solow, quien trata de desarrollar un modelo que explique las causas del crecimiento material de determinado país. En particular (Solow, 1969, pág. 3) ha señalado los hechos que un modelo debería explicar y ellos serían los citados antes por Nicholas Kaldor, a saber:

1. que el producto real per capita crece a una tasa más o menos constante por un período relativamente largo de tiempo.

2. que el stock real de capital crece a una tasa relativamente constante excediendo la tasa de crecimiento de la mano de obra.

3. que las tasas de crecimiento de la producción real y del stock de bienes de capital tienden a ser las mismas.

4. que la tasa de ganancias sobre el capital presenta una tendencia horizontal.

5. que la tasa de crecimiento de la producción per capita puede variar mucho de un país a otro.

6. que las economías con una alta proporción de ganancias en su ingreso tienden a tener una mayor relación de inversión sobre producción.

Para Solow, en la explicación del crecimiento era determinante la tasa de ahorro, esto es, la tasa de acumulación de capital, y los cambios tecnológicos exógenos.

Claro que, con razón, puede señalarse que este crecimiento puede darse junto a un claro deterioro del medio ambiente. Particularmente, la medida de este crecimiento universalmente aceptada, el PBI, no toma en cuenta el deterioro ambiental: un país podía presentar altas tasas de crecimiento y un creciente deterioro de sus recursos. Algunos sostienen que un mayor crecimiento económico y, por lo tanto, un mejor nivel de vida de la población, le permite concentrarse en temas como el ambiente y crea los recursos económicos necesarios para su protección. Pero la teoría no da una respuesta a esto.

Con posterioridad surgieron nuevas teorías basadas en el "crecimiento endógeno", principalmente a partir de los trabajos de Paul Romer (1986), también Lucas (1988) y Mankiw, Romer & Weil (1992), quienes observaron fallas en la teoría tradicional y basaron las nuevas en que el crecimiento a largo plazo está determinado por diferencias en el capital humano, p. ej. la educación (también Barro, 1991), (Becker, 1992). Por último, un resurgimiento del análisis del papel que juegan los incentivos económicos, últimamente a través de trabajos como los de Schmitz (1993) critican el modelo de Solow por establecer que los cambios tecnológicos no estarían motivados por incentivos económicos y retoman la tradición de Joseph Schumpeter (1950) y el papel del innovador (Parente & Prescott, 1991), acercándose en cierta forma a los desarrollos del papel del emprendedor realizados por Israel Kirzner (1975).

Estos nuevos desarrollos que resaltan el papel de los incentivos económicos en el crecimiento han avanzado en direcciones paralelas estudiando aspectos como la estabilidad política (Brunetti & Weder, 1994), la clara definición de derechos de propiedad (North & Thomas, 1989), bajas barreras arancelarias y reducido gasto público (Becker, 1992).

Todas estas teorías han intentado descubrir las causas del crecimiento económico, sin cuestionarse específicamente qué es el crecimiento. El interés por ello se debe a que permitiría a los individuos satisfacer mejor sus necesidades:

"El crecimiento económico a largo plazo es el determinante fundamental de si nuestros nietos tendrán mejores vidas que nosotros o si las naciones pobres se acercarán o se alejarán a los niveles de las naciones ricas" (Gould & Ruffin, 1993, pág. 25).

Es decir, crecimiento es un mejor nivel de vida. ¿Y qué es un mejor nivel de vida? Tomando una definición amplia podríamos decir que se trata de una mayor satisfacción de nuestras necesidades. Esto nos permite incluir en ello no sólo necesidades físicas y materiales sino estéticas y espirituales. El problema surge cuando algunos tratan de "medir" ese grado de satisfacción, siendo que se trata de valoraciones subjetivas que varían de individuo a individuo y aún para uno mismo en diferentes circunstancias.

La medición del crecimiento

La economía tradicional, ante la imposibilidad de encontrar un índice de la satisfacción de necesidades, ha buscado alguna aproximación

a ello a través del diseño de índices de crecimiento económico, dando por sentado que éste equivale a una mayor satisfacción. Y si bien ello es así generalmente, existen casos importantes que no son considerados por tales índices: uno de ellos el ya mencionado del deterioro ambiental.

El crecimiento del PBI ha reinado como el indicador principal del desempeño económico de un país. Comenta Herman Kahn (1979, pág. 53):

"Aún muchos de los que aceptan la preferencia del crecimiento económico y los avances tecnológicos tienen dudas acerca del uso de la medida común de ese progreso: el PBI per capita. En verdad, casi cualquier uso explícito de este indicador está desacreditado en algunos círculos académicos e intelectuales. Enfatizo explícito porque, debido a sus muchos defectos teóricos y prácticos, prácticamente todos incluyen al PBI en cualquier juicio serio acerca de la afluencia económica de una nación, su avance tecnológico, su capacidad de producir en pos de propósitos culturalmente deseables. Más aún, todos los gobiernos tratan de aumentarlo. Aún el movimiento que pretende el crecimiento cero utiliza el concepto del PBI, si bien negativamente".

Si bien hubo cuestionamientos a esta medida del progreso, se centraron en la forma y no en el fundamento de tal concepto. En forma creciente los ecologistas comenzaron a demandar una ampliación de este indicador. No se trató de abandonar una medición de dudoso contenido, que sirviera durante años solamente para implementar vanos y fracasados intentos de planificar la economía, sino que se buscó ampliar su cobertura a nuevas áreas, en particular la ecológica.

Comenta el ecologista Hazel Henderson (1993):

"Las herramientas de evaluación pasadas y actuales, firmemente enraizadas en modelos macroeconómicos, son actualmente obsoletas desde la perspectiva de la equidad global y el desarrollo humano, como también del medio ambiente global y el manejo de recursos".

"Desde el Día de la Tierra de 1970 los ecologistas han desafiado la definición de los economistas sobre el progreso, la riqueza y el desarrollo –señalando que las teorías y modelos económicos descuentan a la naturaleza y las generaciones futuras–. Ellos señalan absurdos de las cuentas nacionales tales como Alaska, que mostró crecimiento luego

del derrame de petróleo del Exxon Valdez debido a los enormes costos de limpieza sumados al PBI en lugar de ser deducidos (como proponían los ecologistas). El PBI ignora el valor del agua limpia, los peces y los paisajes como Prince William Sound" (pág. 202). El autor cita a *The Economist*: "las estadísticas convencionales del crecimiento económico son...particularmente ciegas al medio ambiente, las cuentas nacionales (PBI) no toman en cuenta el valor de los recursos naturales: un país que cortara todos sus árboles, los vendiera como leña y se jugara el dinero... -aparecería en sus cuentas nacionales como habiendo registrado un enriquecimiento en términos de PBI per capita" (pág. 75).

A partir de los años 60 comenzaron distintos intentos para crear nuevos índices, como el de "Necesidades Humanas Básicas" o el de "Calidad Física de Vida", la "Medida del Bienestar Económico" desarrollada por James Tobin y William Nordhaus. En 1989 el entonces presidente de Venezuela organizó una reunión denominada "Hacia Nuevas Formas de Medir el Desarrollo" que recomendara incluir medidas tales como el grado de alfabetismo o expectativas de vida. La misma OCDE ha dado a conocer sus Indicadores del Medio Ambiente para complementar la información de las cuentas nacionales (1991). En Mayo de 1989 el Consejo de la OCDE llamó a trabajar en la integración del proceso de decisiones económicas y ambientales, concepto que fue apoyado en la reunión cumbre del G-7 en París en Julio de ese mismo año; y en la reunión del G-7 de Julio de 1990 se declaró: "Alentamos a la OCDE para que acelere su muy útil trabajo sobre el medio ambiente y la economía. De particular importancia es el pronto desarrollo de indicadores ambientales y el diseño de enfoques de mercado que puedan utilizarse para alcanzar objetivos ambientales". No obstante, los indicadores diseñados por la OCDE están lejos de las ambiciones planificadoras del proyecto de las Naciones Unidas.

Contabilidad ambiental

El intento más completo y con mayores posibilidades de aplicación es, sin duda, el que está desarrollando las Naciones Unidas bajo el nombre de Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica Integrado (SCAEI). Originado en una serie de seminarios del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y el Banco Mundial y teniendo en cuenta el proceso de revisión del Sistema de Cuentas Nacionales que llevaba adelante el organismo internacional, desarrollaron los conceptos del SCAEI como un sistema de cuentas satélites que

contabilice los recursos naturales y su utilización. El organismo comparte las críticas antes mencionadas (Naciones Unidas, 1994, pág. 4):

"La utilización del medio natural para fines económicos no se tiene en cuenta para el cálculo de los costos en el SCN y no se refleja, por tanto, en las cifras globales importantes de las cuentas nacionales, por ejemplo, el Producto Interno Bruto (PIB)"... "El costo de la disminución de los recursos naturales incluye solamente los gastos de extracción: las pérdidas de capacidad de generación de ingresos para períodos de producción y generaciones futuras causadas por una disminución de la riqueza natural no se toman en consideración en las cuentas de producción del SCN, sino que se registran como "otros cambios del activo" que no producen efectos sobre los gastos o sobre el PIB".

A partir de allí, el paso siguiente que se plantea es desarrollar un sistema de contabilidad ambiental que supere los problemas mencionados. Y para ello no importará profundizar conceptos y definiciones que ya son seriamente cuestionables.

Obviamente, para tratar de alcanzar el objetivo pretendido es necesaria una contabilidad física de los recursos naturales y de las distintas especies animales y vegetales. La tarea que se atribuye ahora al gobierno de determinado país no es precisamente pequeña. Como dice el informe antes citado: "El activo natural está constituido por activos biológicos (producidos o silvestres), superficies de tierra y agua con sus ecosistemas, activos del subsuelo y el aire. Se debe prestar particular atención a los seres vivos (animales y plantas) y a su entorno natural. Por tanto se debería supervisar a todos los animales y plantas que están asociados con el medio natural y sus condiciones de vida. Habría que incluir al ganado y a otros animales controlados por el hombre, al igual que a los animales salvajes. Hay que tener en cuenta los cultivos y los árboles cultivados relacionados con la agricultura y la silvicultura al igual que las plantas y los árboles silvestres" (pág. 8).

Pensemos en la magnitud de la tarea que el "contador ambiental" quiere autoimponerse: en muchas instancias ni siquiera los biólogos han podido enumerar la totalidad de especies vegetales o animales existentes, además sería necesario contabilizar los stocks y sus variaciones. Parece una idea que rápidamente puede llevar al ridículo: ¿habría que llevar los totales de la existencia de gorriones en un país? ¿cómo se

realizaría una contabilidad semejante y cómo se modificaría por aumentos o reducciones?

El sistema se completaría con "balances de materiales y energía que muestran el flujo de cantidades de recursos naturales que pasan a la economía, los procesos de transformación dentro de la economía y la corriente de residuos que regresan al medio natural. Habría que establecer otros vínculos con los datos socioeconómicos para lograr marcos o sistemas contables más amplios de estadística ambiental". Por último formarían parte del sistema las tablas de insumo-producto.

Pero como todos esos recursos, suponiendo que ya hubieran sido relevados, tienen distintos usos y aplicaciones, es necesario "valorar" a los mismos. ¿Cómo habrá de hacerse eso? Pues la economía ha demostrado que hasta el momento existen sólo dos formas: a través del funcionamiento del sistema de precios como mecanismo de transmisión de información de las necesidades de los consumidores (Hayek, 1937, 1954); o por medio de políticas de comando y control, esto es, la planificación económica, donde son los funcionarios gubernamentales los que deciden la asignación de recursos. La economía también ha considerado al primer método como claramente superior tanto por cuestiones de eficiencia como éticas.

Definición
Con los recursos naturales y el medio ambiente sucede lo mismo que con los demás productos y servicios: sus distintos usos hacen necesario valorarlos para determinar a cual deben ser asignados: incluyendo esto desde la silvicultura hasta la contemplación estética de la naturaleza. Los consumidores manifiestan sus preferencias a través del sistema de precios; claro que, por razones que veremos más adelante, existen productos y servicios ambientales que son de propiedad pública o común, por lo que no tienen precio.

Ahora bien, la solución a este problema que tratan de desarrollar organismos internacionales y ecologistas no es la permitir la existencia de precios donde no los hay, sino encontrar substitutos administrativos a los mismos. Es así como las Naciones Unidas (1994, pág. 5) proponen sistemas tales como encuestas a los consumidores: "Una valoración directa de los beneficios (o pérdidas) relacionados con las funciones económicas del medio ambiente normalmente sólo es posible interrogando a la gente acerca del valor monetario de esas funciones. Este método (valoración contingente o condicional) parte del supuesto de que los encuestados cuentan con suficiente información acerca de los beneficios en términos monetarios". También proponen utilizar datos

relativos a los costos de los daños o los gastos efectuados para cumplir ciertas normas. Como ejemplo del primer caso menciona (pág. 18): "...la valoración de la disminución de la calidad del aire. Se podría preguntar a cada persona qué cantidad anual estaría dispuesta a pagar para evitar el cambio de calidad observado".

Este mecanismo no sólo presenta los inconvenientes mencionados sino que acarrea problemas mucho más serios: hay una gran diferencia entre una decisión tomada en el mercado y una opinión dada en una encuesta. Cuando se decide comprar o vender en el mercado, la operación puede tener un costo directo, y sin duda tiene un costo de oportunidad: se podría haber comprado o no, o se podría haber comprado otra cosa. Nada de eso existe en una encuesta, dar una opinión no implica costo alguno, ni directo ni de oportunidad, por lo cual un factor determinante de la decisión no está presente. No puede tomarse esa opinión como un sustituto válido de una decisión en el mercado.

Las opiniones de algunos ecologistas en este sentido van aún más allá y plantean algunos mecanismos de valoración que cabría calificar al menos de osados, sino totalmente ridículos. Así Henderson (1993, pág. 270) señala que "los datos sobre externalidades y costos sociales deberían ser desarrollados por disciplinas más realistas: termodinámica, biología, modelos de sistemas y caos y ecología".

En la Argentina, la Fundación Vida Silvestre (1993, pág. 41), se ha pronunciado en favor de los indicadores ambientales: "Es necesario crear una metodología para valuar los recursos naturales y su contribución a la economía. En dicha valuación deberían participar Organismos Gubernamentales, Instituciones Científicas, Universidades y ONGS. También es necesario incorporar el deterioro ambiental y las pérdidas económicas que genera, dentro de los cálculos contables a nivel nacional y provincial, como el PBN".

Planificación y mercado

Volviendo a cuestiones más primarias, sería necesario preguntarnos: ¿para qué se necesitan estas valoraciones administrativas, y para qué se necesita completar el Sistema de Cuentas Nacionales? La respuesta no es otra que la planificación, lo que surge claramente tanto de organismos internacionales como de ecologistas.

En principio, las Naciones Unidas estiman que el organismo "debería fomentar, en todos los Estados Miembros, la utilización de indicadores del desarrollo sostenible en su planificación económica y social y en sus procedimientos de adopción de decisiones, con miras a velar por la eficaz integración de los sistemas de contabilidad ambiental y económica en la planificación del desarrollo económico en el plano nacional" (1994, pág. iv). Este concepto es compartido por muchos ecologistas: "... tratar de conducir una sociedad compleja con un sólo indicador como el PBI es, literalmente, como tratar de manejar un 747 con sólo un botón en el panel de instrumentos. No habría nada que le dijera si los alerones están arriba o abajo, si el tanque de combustible está lleno o cuál es la altitud. De hecho estaría volando a ciegas" (Henderson 1993, pág. 128).

Pero la sociedad no es tal cosa como un avión, que tiene un destino único y común al cual hay que conducirlo. Una sociedad está formada por cientos de miles de individuos, cada uno de ellos único, con distintas necesidades, deseos y capacidades y, por lo tanto, con diferentes destinos.

La planificación estatal de los recursos naturales genera varios inconvenientes, siendo el más citado quizás el relacionado con su eficiencia. No obstante es necesario tener en cuenta, además, que la participación del estado en la protección ambiental genera inevitablemente la "politización de la ecología": aquellos interesados en promover cambios o en proteger ciertos recursos se ven forzados a participar de actividades políticas y a organizarse, ya que es ése el único camino disponible. Como señala Henderson (1993, pág. 79): "Será necesaria una tremenda actividad política de parte de los 'ciudadanos globales' de cada nación para forzar estas prioridades a los políticos y otros líderes empresarios, académicos, sindicatos y otros grupos sociales. Cuanto más y mejores indicadores tengamos, antes se obtendrá la voluntad política necesaria para un cambio".

¿Existe alguna alternativa de participación directa de los interesados en la protección ambiental, donde los ciudadanos puedan accionar directamente en defensa del ambiente? Se tratará de dar alguna respuesta a esto. La convicción acerca de la necesidad de un creciente papel del estado en la planificación del uso de los recursos naturales y las políticas a partir de allí derivadas, proviene de concepciones económicas neoclásicas desarrolladas durante el presente siglo. Por lo tan-

to, para ofrecer con sustento políticas alternativas, se hace necesario realizar un repaso, aunque sea breve, de las teorías mencionadas.

El fracaso del mercado

Ya hemos visto esto, ahora vamos a vincularlo con los problemas ambientales. La teoría del fracaso del mercado se origina a fines del siglo XIX (aunque críticos y detractores del mercado los hubo desde antes), cuando Vilfredo Pareto establece una condición relativa a la asignación de recursos que a partir de allí ha tenido una presencia constante en la literatura económica. Conocida como "el óptimo de Pareto", establece que el punto máximo de la eficiencia económica se alcanza en "un estado en el cual no es ya posible reasignar el uso de recurso alguno, de manera que algún individuo gane sin que otro pierda" (Cheung, 1980, pág. 43).

Al definir de tal forma al "nirvana" económico, cualquier punto inferior a ese presenta un grado de ineficiencia, que rápidamente fue atribuido al "fracaso del mercado". No tardó mucho tiempo en aparecer una pléyade de economistas señalando los "fracasos" por no alcanzar el óptimo ideal. Entre ellos, uno de los más destacados es A. C. Pigou (1920), quien precisamente hace una referencia a la contaminación ambiental.

Considerando el caso de la contaminación atmosférica originada en una fábrica, Pigou desarrolló el concepto de "costo social", generado por lo que en adelante se denominarían "externalidades". La divergencia entre el producto social y el privado se da cuando: "una persona A, en el transcurso de brindar cierto servicio, por el cual un pago es realizado, a una segunda persona B, incidentalmente también brinda servicios o des-servicios a otras personas (no productoras de tales servicios), de naturaleza tal que no puede extraerse un pago de las partes beneficiadas u obtener compensación para las partes afectadas".

Desde el comienzo, Pigou, y de allí en más sus seguidores, consideró que sólo la acción del gobierno podría eliminar los fracasos e imperfecciones y acercar a la economía al óptimo paretiano. Se explicó cómo haría el gobierno para tratar de obtener dicho resultado (impuestos o regulaciones) pero nunca por qué se pensaba que podía alcanzar el éxito en tal empresa. Es decir, se asumía sin cuestionar el fracaso del mercado y el éxito del estado.

En el caso de la fábrica, dice Cheung (1980, pág. 51): "He aquí el argumento central de Pigou. Si se deja que el propietario de la fábrica de calzado pueda perseguir su propio beneficio, éste ignorará los efectos contaminantes y elevará 'excesivamente' el nivel de producción. Para conseguir la debida eficacia económica deberá, pues, modificarse el comportamiento del dueño de la fábrica mediante políticas gubernamentales 'correctivas', tales como la aplicación de impuestos o de compensaciones obligatorias a los vecinos perjudicados o la coactiva regulación tanto del volumen de producción como de la contaminación o, en último extremo, proceder a la total supresión de la fábrica".

A las externalidades es necesario agregar otro "fracaso del mercado" conocido como "bienes públicos". El concepto de bien público fue elaborado inicialmente por Paul Samuelson (1954). Si bien no se refería a problemas ambientales, definía dos tipos de bienes: "Asumo explícitamente dos categorías de bienes: bienes ordinarios de consumo privado, los que pueden ser divididos entre individuos diferentes; y bienes de consumo colectivo que todos disfrutan en común en el sentido que el consumo de cada individuo no lleva a la substracción del consumo de ese bien por cualquier otro individuo" (pág. 387).

Los bienes públicos, entonces, presentan dos características definitorias: "no-exclusión" (no se puede o no es rentable excluir a consumidores que no paguen del servicio); y "consumo no competitivo" (el consumo de un individuo no sustrae al consumo de otro). Se han mencionado como claros ejemplos de bienes públicos a la seguridad, los faros, la televisión abierta, entre otros. Es más, el mismo Samuelson (1969) ofrece en un trabajo posterior una definición de bienes públicos de tal amplitud que nada queda fuera de ella: "Así, consideremos lo que he presentado en este trabajo como definición de un bien público, y en la que tendría que haber insistido mejor en mi primer trabajo y subsiguientes: 'Un bien público es aquél que entra en las utilidades de una o más personas. ¿Qué es lo que nos queda? En un pequeño extremo el caso del bien privado y todo el resto del mundo en el dominio de los bienes públicos por presentar algún tipo de 'externalidad de consumo'" (Samuelson, 1969, pág. 108).

La vinculación entre externalidades y bienes públicos y su aplicación a los problemas ambientales es explicada por el profesor de Harvard, Theodore Panayotou (1993): "Cuando nos encontramos con

varios emisores y varios receptores, las externalidades tales como la contaminación del agua o del aire pueden ser consideradas como 'males' públicos y su corrección un bien público. De hecho, un bien público puede ser considerado como el caso extremo de un bien que sólo tiene externalidades; esto es, ninguna parte de él es privada respecto a ningún individuo. El consumo de cada individuo de ese bien depende de la cantidad total del bien provista en la economía" (pág. 44).

Se considera que un bien público es un "fracaso del mercado" porque éste no lograría proveerlo en la cantidad deseada debido a la actitud de los "free-riders" o "polizones", concepto también planteado por Samuelson (1954), ya que sería en el interés personal de cada individuo enviar señales falsas respecto a su demanda de ese bien, para que otros carguen con el costo de su provisión. En el caso de los faros, cada compañía naviera sabe que si su competidor construye un faro sus barcos también se beneficiarían con él sin tener que hacer frente a sus costos y que si construye uno los demás se beneficiarán sin poder "excluirlos" de su consumo, por lo que (según esta teoría) nadie construiría faros, y el gobierno debe hacerlo pues sino la provisión de faros sería "subóptima" en el sentido paretiano.

La conclusión a la que se llegaba siguiendo este camino era la necesidad de intervención estatal para corregir los fracasos del mercado. Por lo tanto, como en muchas otras áreas, el estado dictó una continua y creciente cantidad de regulaciones.

La divergencia entre los costos privados y los costos sociales, señalada por Pigou en dos obras, Wealth and Welfare (1932) y The Economics of Welfare (1920), es desarrollada en forma numérica y de fácil comprensión por Stephen N. S. Cheung en El mito del Costo Social (1978).

Toma el caso de una fábrica de calzado que pueda aumentar su producción incrementando el empleo de recursos y supone, por sencillez el aumento de la mano de obra manteniendo el resto de los factores constantes.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Insumo	Valor del producto marginal privado	Costo del insumo marginal privado	Beneficio marginal privado	Despilfarro económico total	Valor de los efectos marginales no contratados	Costo marginal social	Beneficio marginal social	Despilfarro económico social total
0	0	0	0	56	0	0	0	24

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Insumo	Valor del producto marginal privado	Costo del insumo marginal privado	Beneficio marginal privado	Despilfarro económico total	Valor de los efectos marginales no contratados	Costo marginal social	Beneficio marginal social	Despilfarro económico social total
1	26	12	14	42	-2	14	12	12
2	24	12	12	30	-4	16	8	4
3	22	12	10	20	-6	18	4	0
4	20	12	8	12	-8	20	0	0
5	18	12	6	6	-10	22	-4	4
6	16	12	4	2	-12	24	-8	12
7	14	12	2	0	-14	26	-12	24
8	12	12	0	0	-16	28	-16	40
9	10	12	-2	2	-18	30	-20	60
10	8	12	-4	6	-20	32	-24	84
11	6	12	-6	12	-22	34	-28	112

La columna 1 del cuadro anterior indica las unidades de insumos utilizadas; la 2 indica el valor adicional de la producción de zapatos, el que se obtiene multiplicando el precio de mercado por la producción física adicional obtenida con el aumento en una unidad del recurso mano de obra. Este valor muestra el efecto de la ley de los rendimientos decrecientes, es decir, cada operario adicional incrementará la producción en una cantidad menor, la que se reduce hasta alcanzar valores negativos (cuando la cantidad de operarios ya impide que éstos puedan trabajar).

La columna 3 muestra el costo adicional en el que incurre el fabricante cada vez que aumenta en una unidad la mano de obra. Para sencillez se supone un salario constante igual a 12. La sumatoria de esa columna señala el costo total de mano de obra.

El beneficio marginal privado que muestra la columna 4 es la diferencia entre las columnas 2 y 3 y es el excedente del valor adicional de la producción sobre el costo adicional de la mano de obra. El beneficio total alcanza un máximo de 56 para 8 unidades de insumo, donde el producto marginal se equipara con el costo marginal.

La tendencia a la maximización de los beneficios hará que el propietarios opere en este nivel en el cual, por supuesto, no tiene en cuenta los efectos laterales hacia terceros que su producción pueda estar

infligiendo. Es decir, puede estar contaminando el agua o el aire de su vecino pero eso no es un costo que tenga que tomar en cuenta.

La columna 5, llamada Despilfarro económico total mide la pérdida al no haber alcanzado la producción óptima de 8 unidades. Si no se produce nada, entonces ésta es igual a 56; si se produce 1, como se obtiene 14 de beneficio la pérfida se reduce a 42 y así sucesivamente, restando el valor siguiente de la columna 4.

Desde otro punto de vista, la columna 2 refleja los valores máximos que los clientes están dispuestos a pagar por el exceso de producción marginal y la columna 3 los valores máximos de producción alternativa a la que es necesario renunciar para emplear los recursos marginales en la producción de calzado. Cuando esos valores se igualan en el nivel de 8 unidades es imposible reorientar el recurso de forma tal que sea beneficios tanto para el cliente como para el fabricante. Se alcanza el óptimo paretiano.

Ahora comenzaremos a tener en cuenta los efectos hacia terceros. La columna 6 muestra el valor de esos efectos (en nuestro trabajo argumentamos que esto es erróneo, pues no es un valor que un tercer observador pueda medir, y éste es el principal error de la economía neoclásica).

El costo social marginal de la columna 7 es la suma de los valores absolutos de las columnas 3 y 6: el costo infligido a los vecinos se considera parte del costo marginal de los productos. En otros términos, estamos aquí "internalizando" el efecto contaminador, sumando su costo al costo de la producción de zapatos.

La columna 8 es el resultado de restar la columna 7 a la columna 2, es decir, al beneficio marginal privado se le resta ahora todo el costo de la operación, denominado aquí costo marginal social. Esta columna muestra, entonces, los beneficios marginales ahora que se han incluido la valoración que hace el autor de los efectos dañinos hacia la propiedad de terceros.

Como muestra esta columna, ahora el punto de equilibrio, donde se alcanza el óptimo paretiano, se ubica en 4 unidades de insumo. La columna 9 repite para este caso la columna 5.

He aquí la conclusión a la que inevitablemente habrá de llegarse: la inclusión de los costos de protección ambiental lleva a una reducción de la producción, en el ejemplo de Cheung, a exactamente la mitad. Este es el resultado al que llega la economía neoclásica como resultado de sus propias definiciones: la "internalización" de los efectos contaminantes lleva a una reducción de la producción. El crecimiento económico, medido en el aumento del PBI, se contradice con la protección ambiental. Si tenemos más protección tendremos menos producción.

Esa conclusión es, además, cierta. Falla en la definición de crecimiento, ya que en caso de que tal cosa como el ejemplo mostrado antes sucediera, lo único que nos estaría mostrando es que la gente ha elegido una combinación de más protección ambiental y menos zapatos. Como el valor es subjetivo, ésta combinación es la que optimiza las preferencias de los consumidores: se alcanza un óptimo pues se satisfacen las necesidades que los individuos plantearan.

Pueden ser esas o cualquier combinación entre producción y contaminación que las partes estimen conveniente. Y un resultado de esta naturaleza es el que garantiza la operación del mercado a través de una clara definición de los derechos de propiedad.

Lo esencial no es visible a los ojos: Una crítica a la teoría neoclásica

El drama está claramente presentado y el villano no es otro que el mercado. Por un lado, empresarios preocupados por reducir costos y aumentar ganancias tiran basura sobre sus vecinos sin asumir los daños (externalidades); cuando los damnificados son numerosos esto se convierte en un "mal" público y la solución, la protección ambiental, es un bien público que debe ser provisto por el estado ya que los particulares no estarían dispuestos a hacerlo. El mercado fracasa doblemente: por un lado fomenta la polución y por otro lado no genera incentivos para reducirla. El estado ha de resolver este problema.

Consideremos un poco cada uno de estos argumentos: primero el de las externalidades. Existe un claro *non-sequitur* al afirmar que como existen externalidades el estado debe intervenir. Si pensamos detenidamente en esto está claro que en tanto el hombre vive en sociedad, todas sus acciones tiene efectos sobre terceros. Tratemos de pensar en algún bien privado que no las tenga. Según los criterios expresados antes, la existencia de externalidades positivas impide que la oferta de bienes y servicios deseados alcance los niveles "óptimos" que tendrían si éstas

no existieran; por otro lado, la existencia de externalidades negativas genera una sobre-oferta de bienes y servicios no deseados pues sus costos no son asumidos por los generadores.

Sin embargo, la existencia de externalidades positivas que no pueden "cobrarse" no impide a la gente actuar. Por ejemplo, pintar los exteriores de las casas o cuidar de los jardines genera una clara externalidad positiva a los vecinos y transeúntes sin que el dueño pueda recuperar parte alguna de esos costos. ¿Significa esto que el mercado fracasa y no provee suficiente cuidado de casas y jardines? Ciertamente si el propietario pudiera de alguna forma recuperar esos costos de quienes disfrutan de su jardín, el incentivo para ofrecer casas pintadas y jardines cuidados sería mayor, pero nada de esto señala que debería haber una intervención estatal, por ejemplo, un subsidio al cuidado de las casas para alcanzar un cierto "óptimo". Por el contrario, la creatividad de emprendedores en el mercado generará avances tecnológicos que permitan apropiar esos beneficios, si es que esto vale la pena a los propietarios.

En cuanto a las externalidades negativas, efectivamente su existencia ocasiona costos que no son asumidos por el generador, pero de allí a afirmar que es necesario que el estado intervenga hay un salto lógico que no corresponde, sobre todo cuando la "internalización", es decir que el generador asuma sus costos, se realiza precisamente con la ampliación del mercado, no del estado.

Las externalidades se "internalizan" a través del establecimiento de derechos de propiedad claramente definidos, los cuales permiten a sus tenedores recibir los beneficios y soportar los costos que puedan generarse. En tal sentido, el siguiente ejemplo presentado por Block (1983) explica claramente el proceso de "internalización" que el derecho de propiedad genera: "La existencia de un borracho gritón y molesto es claramente una externalidad negativa en la vía pública (sin propietario). Atemoriza a los caminantes pero en tanto y en cuanto no viole ninguna ley no actúan sobre él incentivos para comportarse. Supongamos ahora que este mismo personaje hace una aparición en un club nocturno y entonces veremos que ya no será una externalidad negativa para los demás clientes. Ya no podrá molestarlos y estar libre de sanciones. Ha sido transformado en una carga financiera "interna" para el propietario del club. Ya no es cierto que A puede actuar sin 'tomar en cuenta los costos que impone a los demás', porque C, como

propietario del establecimiento tiene el derecho legal para que A tome en cuenta sus disposiciones, o ser desalojado del lugar si es necesario. En un club privado, las víctimas (B) de las acciones desagradables de A ya no soportan toda su carga. Aunque son los que sufren los excesos de A en un principio, les tomará poco tiempo partir hacia destinos más placenteros. El verdadero perjudicado es C, quien no sólo perderá ingresos, sino toda su inversión, si llega a conocerse que su club tolera a sujetos como A" (pág. 8).

En cuanto al concepto de bien público, también es muy clara la consideración de Block al respecto (pág. 13): "Como en muchos otros casos, la noción de bien público o colectivo es una ilusión creada por la ausencia de un mercado real. La operación efectiva del mercado depende de la "exclusión". Pero el punto importante es que la exclusión no es una característica inherente a los bienes. Por el contrario, la capacidad de excluir a quienes no paguen es algo que puede aprenderse, que debe aprenderse, si el mercado ha de funcionar. No podemos, primero prohibir el funcionamiento del mercado (por imposición gubernamental) y luego sacar la conclusión de que el mercado no podría funcionar por su incapacidad para excluir a los beneficiarios que no pagan. Por supuesto que sería muy difícil para un mercado que hasta aquí ha sido prohibido comenzar rápidamente un funcionamiento efectivo (y es mucho más difícil imaginar el funcionamiento de dicho mercado). Pero esta dificultad no es el resultado de nada intrínseco. Es que la erección de cercos más altos y grandes, la creación de mejores instrumentos codificadores, etc. sólo puede llegar con la práctica: si no existe un mercado funcionando, no existen oportunidades de experimentación en habilidades, instituciones y dirección requeridas para su desarrollo".

Por otro lado, no sólo los distintos autores difieren respecto a cuales son exactamente los bienes públicos, sino que el análisis histórico muestra claramente que en distintas épocas, bienes considerados por estas teorías como públicos fueron provistos por privados. En particular, el Premio Nobel de Economía, Ronald Coase, investigó el clásico ejemplo de los faros y demostró ,en su trabajo "The Lighthouse in Economics" (1974), que los faros en Inglaterra fueron originalmente provistos por empresarios privados.

Esto demuestra claramente que ningún bien o servicio tiene características intrínsecas que lo convierten en un bien público o privado. Todos los productos tienen características "públicas" y privadas en dis-

tinta medida, la cuales dependen de las valoraciones subjetivas de los individuos. Señala Hoppe (1993, pág. 7): "Para que algo sea un bien debe ser reconocido y tratado como escaso por alguien. Algo no es un bien en sí, esto es, los bienes sólo lo son en la consideración de cada uno. Nada es un bien al menos que una persona subjetivamente lo evalúe como tal. Pero entonces, cuando los bienes nunca son bienes en sí mismos –cuando ningún análisis físico-químico puede identificar a algo como un bien económico– no existe un criterio fijo, objetivo, para clasificar a los bienes en públicos o privados. No pueden ser nunca públicos o privados en sí. Su carácter público o privado depende de cuánta gente los considera bienes, variando este grado de público/privado desde uno hasta infinito. Aún algunos bienes aparentemente completamente privados como el interior de mi departamento o el color de mi ropa interior pueden volverse bienes públicos en tanto alguien comienza a preocuparse por ellos" (También Goldin, 1988).

El mercado, entonces, internaliza las externalidades a través de la clara delimitación de los derechos de propiedad. Coase, en otro trabajo que ha tenido un gran impacto en la ciencia económica, "The Problem of Social Cost" (1960), se refiere al ejemplo que citara Pigou de la fábrica que contamina la cosecha de un vecino y muestra que el mercado llegaría a encontrar una solución a través de transacciones voluntarias entre las partes, las que tendrían en cuenta los costos de control de la polución y los de la producción que se protege. Citando a otro Premio Nobel, George Stigler, Coase señala el caso de la contaminación de un río y dice "si asumimos que el efecto dañino de la polución es que mata a los peces, la pregunta a ser respondida es ésta: ¿es el valor de la pérdida de peces mayor o menor que el valor del producto que la contaminación del río hace posible? " (pág. 2).

Pero el argumento de Coase, si bien correcto en cuanto a la posibilidad de que arreglos contractuales voluntarios entre las partes permitan una solución adecuada al problema, falla en su teoría del valor, ya que en el caso de la cita anterior cabría preguntarse: ¿el valor de los peces para quién? Coase piensa en comparar los precios de mercado de ambos productos, pero eso no toma en cuenta el carácter subjetivo del valor. Adaptando el caso planteado por Block (1977, pág. III), supongamos que esos peces se encuentran en una laguna de propiedad privada, que el dueño de esa propiedad recibiera de su madre, la cual le recomendó especialmente que se ocupara de esos peces. ¿Cuál es el valor de esos peces para esta persona? Por más que el precio de mercado de los peces fuera, digamos 100, y el de toda la propiedad, 1000, es probable que esta persona no se desprendería de ellos ni por 10.000, ya que tienen para él un valor subjetivo afectivo importante. Según la idea de Coase si el precio de mercado de los productos de la fábrica contaminante fuera superior al precio de mercado de los peces la solución eficiente que acordarían voluntariamente las partes sería permitir la contaminación ya que el producto "social" sería superior. Pero sin duda no habrá precio que compense su pérdida al actual propietario, quien tiene, además un derecho de propiedad claramente defendible judicialmente. Ningún tercero podría llegar a evaluar el valor del propietario salvo que éste aceptara voluntariamente una compensación o la venta de la propiedad.

Claro que si no aceptara compensaciones el caso se dilucidaría judicialmente y, por ende, un juez (un tercero), debería fijar un valor a la propiedad dañada. Según Coase, debería tomar en cuenta el precio de mercado de los productos, sino no habría ningún criterio objetivo para tomar una decisión. Sin embargo, sí lo hay, se trata de los seguros contratados por el propietario. Si el mismo valora su propiedad muy por encima de los precios del mercado habrá asegurado la misma por el monto que estime conveniente, y pagará las primas correspondientes. Con lo que el mercado estaría resolviendo el problema pues el propietario perjudicado estaría recibiendo la indemnización fijada por el juez a precios de mercado y cobraría el valor del seguro por la diferencia hasta compensar su valor.

En cuanto a las regulaciones, un creciente cuerpo de teoría (Stigler, 1971; Posner, 1971, Peltzman, 1976) analizó los incentivos de regulados y reguladores, mostrando la tendencia a regular en favor de estos últimos y no de un nebuloso "interés general" e introduciendo el concepto de "fracaso del estado", a diferencia del fracaso del mercado. Una crítica más de fondo, respecto a la imposibilidad de planificar y de asignar recursos por medio de disposiciones gubernamentales, ya la había desarrollado Mises (1922 y 1949).

Los derechos de propiedad

Por lo tanto, la clara y correcta asignación y delimitación de derechos de propiedad "internaliza" las externalidades, permite actuar a los individuos en defensa de lo que valoran. El derecho de propiedad crea "protectores" de los recursos, los que tienen los incentivos para

cuidar y multiplicar a los mismos, y si no lo hacen, pagar los costos de sus acciones con la pérdida de su capital. Por ejemplo, un propietario que tala su bosque irracionalmente destruye su propiedad y es sancionado por el mercado pues su precio, basado en los rendimientos futuros, caerá irremediablemente. No es de extrañar que los recursos que presentan problemas de subsistencia sean los que no cuentan con propietarios (protectores), en particular especies como las ballenas, elefantes y tigres mientras que los que sí los tienen prosperen (vacas, gallinas, chinchillas o visones).

Esto ya fue señalado en uno de los trabajos más citados en materia de protección ambiental. Nos referimos a "The Tragedy of the Commons", de Garrett Hardin (1968). El autor señala: "La tragedia de la propiedad común se desarrolla de esta forma. Supongamos unos pastizales abiertos a todos. Es de esperar que cada pastor tratará de poner la mayor cantidad de ganado en la propiedad común. Dicho arreglo puede funcionar relativamente bien por siglos debido a que las guerras tribales, los robos y las enfermedades mantienen el número tanto de hombres como de animales por debajo de la capacidad de sustento de la tierra. Finalmente, sin embargo, llega el día de la verdad, esto es, cuando el tan deseado objetivo de la estabilidad social se convierte en una realidad. En este punto, la lógica inherente de la propiedad común genera irremediablemente la tragedia".

"Como un ser racional, cada pastor busca maximizar su ganancia. Explícita o implícitamente, más o menos conscientemente, se pregunta: '¿Cuál es la utilidad que obtengo de agregar un animal más al total?' La utilidad tiene un componente positivo y otro negativo".

"1. El componente positivo es una función del incremento de un animal. Como el pastor recibe todo el resultado de la venta de ese animal adicional, la utilidad positiva es cercana a + 1."

"2. El componente negativo es una función del sobrepastoreo adicional generado por un animal más. Como, sin embargo, los efectos del sobrepastoreo son compartidos por todos los pastores, la utilidad negativa de cualquier pastor particular es sólo una fracción de -1".

"Sumando las utilidades parciales, el pastor racional concluye que el único camino sensato para él es agregar otro animal al total. Y otro...Pero ésta es la conclusión a la que llega cada uno de los pastores racionales que comparten la propiedad común. He aquí la tragedia" (pág. 1245).

"En forma aproximada, la lógica de la propiedad común ha sido comprendida desde hace mucho tiempo, tal vez desde el descubrimiento de la agricultura o el invento de la propiedad privada en la tierra. Pero es entendida principalmente en ciertos casos especiales que no son suficientemente generalizados. Aún hoy, los pastores que arriendan tierras públicas en las praderas del oeste demuestran una tal comprensión ambivalente, presionando constantemente a las autoridades federales para incrementar el número de ganado al punto que el sobrepastoreo produce erosión. De la misma forma, los océanos del mundo continúan sufriendo de la supervivencia de la filosofía de la propiedad común. Las naciones marítimas aún responden automáticamente al canto de sirena de los "mares abiertos". Creyendo en los "recursos inexaustibles del océano", aproximan a la extinción a especie tras especie de peces o ballenas".

Y más adelante: "Al revés, la tragedia de la propiedad común reaparece en problemas de polución. Aquí no es cuestión de sacar algo de la propiedad común, sino de poner algo en ella -cloacas, o desperdicios químicos, radioactivos en el agua; humos pestilentes y nocivos en el aire...".

Ahora bien, el problema que se presenta, sobre todo en temas relacionados con el medio ambiente, es la dificultad, en algunos casos, de establecer una clara delimitación de los derechos de propiedad. Por un lado, la propiedad pública impide la existencia de esos derechos; por otro, nos encontramos con un problema tecnológico. No obstante, el mismo mercado genera los incentivos para desarrollar la tecnología necesaria para apropiar recursos si es que éstos se prueban valiosos. Así, por ejemplo, el alambrado permitió la asignación de derechos en la región pampeana y a partir de allí desapareció el denominado ganado "cimarrón" con sus constantes fluctuaciones debido a matanzas, para comenzar una nueva era de multiplicación del ganado (Brailovsky & Foguelman, 1991, pág. 56).

Si bien no es posible anticipar en toda su medida la posible evolución del mercado y la creatividad de quienes participan en él, en las próximas secciones desarrollaremos algunos ejemplos aplicados a problemas ambientales argentinos, donde soluciones basadas en estos principios pueden anticiparse.

Artículo publicado por la revista Apertura

MEDIO AMBIENTE Y PROPIEDAD PRIVADA: ¿amigos o enemigos?

Martín Krause

A mediados de los 80 el gobierno de Buenos Aires difundió una publicidad que contenía, probablemente en forma inadvertida, una respuesta contundente a la pregunta del título.

Se mostraba allí a una familia cenando en el living de su casa. Al terminar el plato principal el padre, con un plato casi lleno de fideos con mucha salsa, lo vaciaba en la alfombra. Una voz entonces preguntaba: "¿Usted no hace eso en su casa, verdad? ¿Porqué lo hace en las calles, avenidas y parques de la ciudad?" Cerraba el mensaje la frase "mantenga limpia a Buenos Aires".

Teniendo en cuenta el estado de las calles, avenidas y parques de la ciudad actualmente, es probable pensar que el mensaje no caló hondo en el espíritu de los porteños. Y tal vez la clave del asunto se encuentre en la necesidad de responder a las preguntas allí planteadas. Hacerlo nos ayudaría a comprender más el problema y a conocer, también, qué puede aportar la economía a la resolución de los problemas ambientales.

Ya que, ¿porqué nadie suele hacer eso en su casa? Podría contestarse que se trata de un problema de educación, o la falta de ella, pero sucede que es esa persona, con el mismo grado de educación, la que no hace eso en su casa y, sin embargo, arroja la lata de bebida desde el auto.

La respuesta tiene que ver, por supuesto, con los distintos tipos de propiedad que encontramos en un caso y en otro. En su casa podría Ud. arrojar la basura como en el aviso, nadie lo puede impedir ya que es Ud. el legítimo propietario. Pero deberá asumir los costos de su decisión. Vivir en un chiquero podrá ser la preferencia de algunos pero en tanto y en cuanto no traslade a otros los efectos de sus acciones todos los costos de sus decisiones recaerán sobre sí mismo. Y los beneficios también , por supuesto, ya que resulto ser el principal beneficiado de un buen cuidado de mi casa.

En última instancia, podríamos encontrar un denominador común de todos los problemas ambientales en el hecho de arrojar, o recibir, residuos a otros. Esto es lo que en economía llamamos "externalidad".

Definir el concepto de "externalidad" no es sencillo, ni siquiera para los economistas (1). Tomaremos aquí la definición de Cowen (2): "Las externalidades ocurren cuando las acciones de una persona afectan el bienestar de otra y los costos y beneficios relevantes no se reflejan en precios de mercado". Hay de dos tipos: las positivas, por ejemplo, cuando mi vecino pinta el frente de su casa y con ello mejora todo el barrio, o las negativas, cuando no lo hace y por ende la valoración del barrio empeora.

La contaminación ambiental es siempre considerada una externalidad negativa aunque es necesario destacar que el carácter negativo o positivo es subjetivo igual que todas las valoraciones que los individuos realizan.

Las externalidades siempre van a estar presentes ya que sería imposible vivir en sociedad y no recibir los efectos de las acciones de otros. El problema es qué hacemos con ellas, cómo reducimos las negativas y aumentamos las positivas. Aquí es donde el derecho de propiedad cumple un papel fundamental.

Un propietario es un "protector", es alguien que quiere mantener el valor de lo que posee, no destruirlo (difícil es encontrar gente golpeando su propio auto o disparándole por diversión a su propio ganado). Cuando un recurso no tiene propietario o es propiedad de muchos, no tiene protector, existe un incentivo a depredarlo. Es lo que llamamos "la tragedia de la propiedad común". Sucede con las ballenas en el mar abierto o ahora con el calamar: nadie está incentivado a proteger esa especie porque no puede reclamar su "propiedad" sobre ella, cualquier otro podría cazarla o pescarla.

La propiedad pública genera un débil protector ya que está sujeto a vaivenes políticos y a los intereses encontrados los que quieren, por ejemplo, pescar y los que quieren mantener el recurso intocable. Demás está decir que también lo caracteriza la ineficiencia burocrática.

(1) Ver Baumol, William J. y Wallace E. Oates, "*The Theory of Environmental Policy*", Cambridge University Press, Cambridge, 1975, USA.
(2) Cowen , Tyler, "*The Theory of Market Failure: A Critical Examination*", Fairfax, VA: George Mason University Press, 1988.

La propiedad privada genera un protector motivado a proveer a la gente lo que ésta quiere. Debe asumir los costos de sus acciones, como el señor de la publicidad. Depredar un recurso sería lo mismo que destruir su propia casa. Genera protectores: si arrojo mi basura a un terreno sin propietario se acumulará allí hasta convertirse en un basural; si la arrojo a mi vecino, lo tendré en seguida en mi puerta quejándose de mi comportamiento y demandando su modificación.

Es cierto, establecer derechos de propiedad no es siempre sencillo. Pero recordemos esto: a fines del siglo XVIII una especie animal corría peligro de extinción en la Argentina ya que era tecnológicamente muy difícil establecer derechos de propiedad sobre ella. Desde que esto pudo hacerse nunca más nos preocupó el tema: eran las vacas.

La contaminación de las aguas

El del agua es un caso típico en que la actividad de ciertas personas causa perjuicios a otros que utilizan el mismo recurso. Sobre todo para los habitantes de grandes ciudades como Buenos Aires, la contaminación de las aguas es un fenómeno que los toca de cerca. Constituye una muestra clara de la incapacidad estatal la desprotección en que se encuentra este valioso recurso cuya propiedad se ha reservado.

Existen varios ejemplos específicos de contaminación de las aguas en la Argentina que veremos para mostrar, como contraste, cómo funcionaría un sistema que deja en manos de los interesados su protección. No obstante, es importante destacar que el estado ha sido hasta ahora un muy mal protector de nuestros ríos. Los informes sobre el estado de algunos de ellos son dramáticos. Federovsky (1988, pág. 3) señala que la conclusión de una serie de estudios sobre el río Matanza-Riachuelo es que "el deterioro de la cuenca en su porción media e inferior es alarmante ". Lo mismo se ha señalado del río Reconquista, de la franja costera del río de la Plata o de los arroyos Medrano, Vega, Santo Domingo, Las Conchitas, Gimenez y Sarandí, para mencionar tan sólo a los cercanos a Buenos Aires. Muchos de ellos son considerados ríos "muertos" ya que la capa de hidrocarburos y otras sustancias que cubren los mismos impiden la renovación del oxígeno y la existencia de vida animal. En abril de 1993 el CEAMSE presentó un plan para comenzar la limpieza del río, a partir de un estudio realizado por la consultora Thames Water. El decreto 1093/93 asignó a la Secretaría de Ambiente Humano y Recursos Naturales el estudio para la recuperación integral de la cuenca y al CEAMSE la implementación del programa y la disposición de los residuos.

Pero, no obstante todo lo que se pueda hacerse al respecto, la limpieza del río no implica que deje de contaminarse. La solución a este problema es el aspecto fundamental a considerar. La que propone el Informe CONAPA (Comisión Nacional de Protección Ambiental, 1991), presentado por el gobierno argentino ante la Cumbre de Río, y aún el trabajo más completo que el estado ha dado a conocer en materia ambiental, reitera políticas del pasado y requiere más participación del estado, más planificación, más burocracia y menor participación de los ciudadanos:

"Recayendo en las provincias la casi totalidad de las atribuciones sobre la propiedad y administración del recurso hídrico, su gestión adecuada en una perspectiva de largo plazo constituye un gran desafío, que resultará exitoso en la medida que ciertos criterios rectores de política hídrica sean compartidos por todos los estados provinciales y la Nación, y se establezcan mecanismos de consenso que permitan diseñar e implementar una política hídrica nacional" (pág. 359).

"Semejante tarea de coordinación política no sólo resulta una tarea casi imposible de lograr con eficiencia, sino que se amplía al seleccionar como unidad de planificación a la cuenca, lo que significa que deberá coordinarse la planificación no sólo ya con distintos gobiernos provinciales sino con gobiernos de países vecinos por cuyo territorio pasan algunos de nuestros principales ríos. A partir de ello se propone adoptar como base para la administración del recurso, la formulación de programas integrales, concebidos como culminación del proceso de planificación y desarrollo del mismo. Esto incluye el inventario de los recursos, su análisis y diagnóstico, la definición de los objetivos de desarrollo de acuerdo con las metas sociales y las potencialidades existentes, así como la selección de los instrumentos necesarios para el logro de los objetivos" (pág. 361).

"Dada la situación de competencia por el uso del agua entre distintas actividades, y la carencia de normas respecto a prioridades de uso, se propone definir las políticas sectoriales referidas a cada uno de los usos del agua sobre la base de principios generales que aseguren la adecuada compatibilización entre los mismos y con los demás recursos presentes en las cuencas" (pág. 362).

Es precisamente esa "competencia por el uso del agua" la que brinda la solución para el problema de la contaminación. El Informe CONAPA ve en esto una muestra de la necesidad de planificación. Sin embargo, esa competencia de intereses es la clave para que existan incentivos contrapuestos que se autocontrolen y permitan la protección del recurso. Es decir, si existe la competencia por el uso del agua, ¿por-qué no permitir que esta misma genere las acciones de los individuos participantes, en vez de dirigir las acciones a influir sobre los funcionarios que diseñan las políticas?

En términos sencillos la idea es ésta: si existen dos individuos compitiendo por el uso del agua y uno la utiliza para beberla mientras que el otro para arrojar efluentes, la protección ambiental se basa en el interés del primero por mantener el recurso limpio accionando judicialmente contra quien lo deteriora. De esta forma, los interesados tendrían un papel activo en la protección ambiental. Para ello deben tener un interés en el recurso, un "derecho de propiedad ", cuyo uso y disposición pueda ser defendido ante la justicia.

Como bien dicen Anderson & Leal (1991):

"Si todos los contaminadores que usan un estuario para disponer de efluentes fueran estrictamente responsables por los costos de esa polución, tendrían incentivos para considerar los costos y beneficios de sus acciones. Bajo estas circunstancias, el proceso de mercado, con la responsabilidad determinada por la justicia, forzaría a los contaminadores a evaluar los costos de reducir o eliminar la polución contra los costos potenciales por daños y perjuicios. Si es más barato reducir la polución que enfrentar los daños, entonces los contaminadores disminuirán la polución, de lo contrario los otros usuarios del recurso deberán ser compensados. Por supuesto, esto asume que los contaminadores puedan ser identificados y los daños evaluados, pero éstas son las mismas presunciones necesarias cuando se espera que las regulaciones gubernamentales o multas controlen efectivamente la polución" (pág. 139).

La diferencia entre el sistema de incentivos privados y el manejo estatal es que este último descansa en inspectores gubernamentales que controlen a los contaminadores, algo que no ha funcionado nunca en la Argentina. En el sistema de mercado, en cambio, son los mismos interesados (o perjudicados) quienes se convierten en inspectores de sus propios intereses.

Consideremos ahora algunos ejemplos de la Argentina:

** El Lago San Roque*

En el Informe CONAPA se dice que "Como consecuencia de la erosión hídrica que afecta a las altas cuencas de los ríos en la provincia de Córdoba, las represas construidas han disminuido su capacidad útil de embalse. El lago San Roque, por ejemplo, presentaba en 1971 un depósito de sedimentos estimado en un espesor de 15 metros. Lo mismo sucede con los embalses de la provincia de San Luis, donde la actividad erosiva se manifiesta a través de pequeños problemas de atarquinamiento, estando afectados también los sistemas de riego y de abastecimiento de agua para uso doméstico. Uno de los casos más importantes de pérdida de capacidad de embalse se da en el de Cruz de Piedra, donde el porcentaje es superior al 40%. Los embalses de Luján, San Pedro y San Felipe en la misma provincia presentan problemas similares" (pág. 340).

Por otra parte en un informe elaborado por Greenpeace (Arquez, 1988) leemos que: "Los pescadores que habitualmente frecuentan el lugar hicieron un relevamiento en el San Roque para establecer la existencia de fuentes de contaminación y detectaron unas 500 fuentes contaminantes de la cuenca que abastece de agua a la ciudad de Córdoba. El subsecretario de Gestión Ambiental de la provincia informó que el deterioro se agrava diariamente por la descarga continua de líquidos cloacales y por el aporte de material orgánico que proceden de las laderas incendiadas, de los basurales y de las embarcaciones del lago. Se estima que la recuperación de la cuenca demandará varios años, aún cuando fueran suspendidas hoy todas las cargas. Como las fuentes clandestinas de contaminación del embalse están localizadas en los planos que poseen los organismos oficiales, se espera que éstos actúen sobre los infractores. El presidente de la Empresa Provincial de Obras Sanitarias (EPOS), Sr. Alfredo Acuña, manifestó que la calidad del agua que consume la población cordobesa es absolutamente normal, acotando que se realizan 52 ensayos de rutina semanales en la red de distribución domiciliaria, que la sitúan en el concepto de muy bien controlada. Debemos aclarar al lector que ambas afirmaciones no se contradicen, la primera nos habla de la existencia de gran cantidad de fuentes de contaminación en el lago San Roque, la segunda del gran esfuerzo que hace la EPOS para potabilizar el agua y luego controlar su calidad. Quizás no sea aventurado afirmar que de haber menor nivel de conta-

Es precisamente esa "competencia por el uso del agua" la que brinda la solución para el problema de la contaminación. El Informe CONAPA ve en esto una muestra de la necesidad de planificación. Sin embargo, esa competencia de intereses es la clave para que existan incentivos contrapuestos que se autocontrolen y permitan la protección del recurso. Es decir, si existe la competencia por el uso del agua, ¿porqué no permitir que esta misma genere las acciones de los individuos participantes, en vez de dirigir las acciones a influir sobre los funcionarios que diseñan las políticas?

En términos sencillos la idea es ésta: si existen dos individuos compitiendo por el uso del agua y uno la utiliza para beberla mientras que el otro para arrojar efluentes, la protección ambiental se basa en el interés del primero por mantener el recurso limpio accionando judicialmente contra quien lo deteriora. De esta forma, los interesados tendrían un papel activo en la protección ambiental. Para ello deben tener un interés en el recurso, un "derecho de propiedad ", cuyo uso y disposición pueda ser defendido ante la justicia.

Como bien dicen Anderson & Leal (1991):

"Si todos los contaminadores que usan un estuario para disponer de efluentes fueran estrictamente responsables por los costos de esa polución, tendrían incentivos para considerar los costos y beneficios de sus acciones. Bajo estas circunstancias, el proceso de mercado, con la responsabilidad determinada por la justicia, forzaría a los contaminadores a evaluar los costos de reducir o eliminar la polución contra los costos potenciales por daños y perjuicios. Si es más barato reducir la polución que enfrentar los daños, entonces los contaminadores disminuirán la polución, de lo contrario los otros usuarios del recurso deberán ser compensados. Por supuesto, esto asume que los contaminadores puedan ser identificados y los daños evaluados, pero éstas son las mismas presunciones necesarias cuando se espera que las regulaciones gubernamentales o multas controlen efectivamente la polución" (pág. 139).

La diferencia entre el sistema de incentivos privados y el manejo estatal es que este último descansa en inspectores gubernamentales que controlen a los contaminadores, algo que no ha funcionado nunca en la Argentina. En el sistema de mercado, en cambio, son los mismos interesados (o perjudicados) quienes se convierten en inspectores de sus propios intereses.

Consideremos ahora algunos ejemplos de la Argentina:

** El Lago San Roque*

En el Informe CONAPA se dice que "Como consecuencia de la erosión hídrica que afecta a las altas cuencas de los ríos en la provincia de Córdoba, las represas construidas han disminuido su capacidad útil de embalse. El lago San Roque, por ejemplo, presentaba en 1971 un depósito de sedimentos estimado en un espesor de 15 metros. Lo mismo sucede con los embalses de la provincia de San Luis, donde la actividad erosiva se manifiesta a través de pequeños problemas de atarquinamiento, estando afectados también los sistemas de riego y de abastecimiento de agua para uso doméstico. Uno de los casos más importantes de pérdida de capacidad de embalse se da en el de Cruz de Piedra, donde el porcentaje es superior al 40%. Los embalses de Luján, San Pedro y San Felipe en la misma provincia presentan problemas similares" (pág. 340).

Por otra parte en un informe elaborado por Greenpeace (Arquez, 1988) leemos que: "Los pescadores que habitualmente frecuentan el lugar hicieron un relevamiento en el San Roque para establecer la existencia de fuentes de contaminación y detectaron unas 500 fuentes contaminantes de la cuenca que abastece de agua a la ciudad de Córdoba. El subsecretario de Gestión Ambiental de la provincia informó que el deterioro se agrava diariamente por la descarga continua de líquidos cloacales y por el aporte de material orgánico que proceden de las laderas incendiadas, de los basurales y de las embarcaciones del lago. Se estima que la recuperación de la cuenca demandará varios años, aún cuando fueran suspendidas hoy todas las cargas. Como las fuentes clandestinas de contaminación del embalse están localizadas en los planos que poseen los organismos oficiales, se espera que éstos actúen sobre los infractores. El presidente de la Empresa Provincial de Obras Sanitarias (EPOS), Sr. Alfredo Acuña, manifestó que la calidad del agua que consume la población cordobesa es absolutamente normal, acotando que se realizan 52 ensayos de rutina semanales en la red de distribución domiciliaria, que la sitúan en el concepto de muy bien controlada. Debemos aclarar al lector que ambas afirmaciones no se contradicen, la primera nos habla de la existencia de gran cantidad de fuentes de contaminación en el lago San Roque, la segunda del gran esfuerzo que hace la EPOS para potabilizar el agua y luego controlar su calidad. Quizás no sea aventurado afirmar que de haber menor nivel de conta-

minación en el San Roque, el esfuerzo y costos de la EPOS sería proporcionalmente menor" (pág. 13).

En estas dos citas aparecen tácitamente los intereses que podrían operar en favor de la protección ambiental. Si el lago y la represa fueran de propiedad privada, el dueño podría accionar contra los agricultores por contaminarle su propiedad lo cual, además de perjudicar las actividades de pesca, dificulta a la represa cumplir sus funciones. En este último caso, quienes recibieran agua de riego contaminada, podrían a su vez accionar contra el dueño de la represa por no cumplir con lo pactado. Idéntico camino puede seguirse respecto de los efectos contaminantes que provienen de desechos cloacales. Los pescadores podrán accionar contra el dueño del lago si éste les ha vendido "derechos de pesca". El procedimiento se multiplicaría si quienes dispusieran de derechos de propiedad fueran los propios pescadores, los dueños de balnearios, clubes náuticos, abastecedores de agua potable. La definición del derecho de propiedad puede hacerse tanto con un criterio geográfico, es decir, teniendo en cuenta una superficie determinada, o tomando en cuenta un determinado caudal de agua; o ambos conceptos a la vez.

** El río Paraná*

El trabajo de Greenpeace dice que "el Paraná es la fuente de abastecimiento de agua para una serie de localidades. La toma de agua se efectúa por medio de estaciones de bombeo; el tratamiento se hace en base a la metodología tradicional e incluye el tratamiento con sulfatación de aluminio, alcalinización, doración y tratamiento con flúor. La red cloacal existe solamente en grandes localidades. En la mayoría de los casos al faltar piletas de tratamientos las descargas cloacales se efectúan en arroyos o en ríos afluentes sin importarle a las autoridades locales la existencia de balnearios, clubes de pesca, o a que las tomas de agua para potabilización están cerca" (pág. 31). Esta cita, enumera a quienes tendrían interés en defenderse de los efectos contaminantes, si la propiedad fuera privada.

** La ría de Bahía Blanca*

Dice Arquez (1988, pág. 45): "Algo que ha pasado casi completamente desapercibido para la comunidad nacional y en particular a los habitantes de la ciudad de Bahía Blanca es justamente la existencia de un canal colector de efluentes industriales del Polo Petroquímico que es propiedad común a todas las industrias que participan en él. Este canal especialmente construido va a desagotar a la Bahía Blanca".

Además del problema de la propiedad común de las empresas, al no haber derechos de propiedad en la Bahía los desechos se vuelcan en ella sin asumir los daños ambientales. El informe antes citado comenta que estas aguas pasan por el Balneario Municipal y cerca de donde se construiría un club náutico. Lo interesante de permitir. alcanzar una solución por medio de arreglos contractuales entre las partes involucradas es que permite que sean los propios participantes los que evalúen las ventajas de una u otra solución. Muchas veces, alcanzar un medio ambiente limpio implica altos costos, no sólo de limpieza sino de actividades que no habrán de realizarse. El esquema propuesto permite a los interesados evaluar si les interesa más un balneario o mantener fuentes de trabajo en la zona. Aquél que demanda un medio ambiente puro en todo lugar, puede hacerlo porque no asume ninguno de los costos que eso significa: un habitante de Buenos Aires puede pretender el cierre de las fábricas en Bahía Blanca porque no sufriría las consecuencias de esa medida. Los habitantes de esa zona tal vez piensen igual, o tal vez piensen otra cosa, pero resulta arrogante pensar por ellos.

Este tipo de solución puede aplicarse a todos los problemas relacionados con la contaminación acuática en la Argentina, sobre todo aquellos que plantean situaciones problemáticas y dramáticas como el caso del río Salí y el embalse Río Hondo en Tucumán; la ría de Puerto Deseado; los lagos Nahuel Huapi y Lacar; los ríos Matanza/Riachuelo y Reconquista en la ciudad de Buenos Aires; el Río de la Plata; y los recursos hídricos subterráneos. Esta no es una sugerencia original de este trabajo puesto que tiene aplicación práctica en varios países:

Anderson (1990) muestra que: "La evidencia sugiere que si se remueven los obstáculos legales para el establecimiento de derechos sobre los cursos de agua, se desarrollarían acuerdos contractuales para la provisión privada de usos de esos cursos. En cursos pequeños, por ejemplo, donde no aplican restricciones legales, los propietarios privados proveen lugares de pesca con ganancias.

En el valle del río Yellowstone, al sur de Livingston, Montana, algunas fuentes surgen y terminan en propiedad privada y son totalmente apropiados por los dueños. Como el acceso a esos cursos es controlado

a costo reducido, los dueños cobran por el ingreso a los pescadores. Esto los incentiva a desarrollar lugares de cría, prevenir la salinización y mantener al ganado lejos de los cursos para proteger la vegetación de las orillas. Los dueños limitan el número de pescadores por día para que el valor de la experiencia no disminuya y se mantenga la pesca.

Un caso bastante diferente, pero que produjera resultados similares, ocurrió en el valle Gallatin cerca de Bozeman, Montana. Hace unos años, un pescador compró cierta tierra y un curso de agua de un ganadero quien había permitido que el ganado pastara en las orillas, eliminando la vegetación, causando erosión, y reduciendo el número y tamaño de las truchas en el arroyo. El nuevo propietario vendió el ganado y en tres años había recuperado al curso y revivido su potencial de pesca. El dueño soporta el costo de no utilizar la tierra para ganado, pero se lleva los beneficios de una mejor pesca".

El mismo autor explica que "los derechos de pesca en Inglaterra y Escocia desde hace mucho han alentado el uso de recursos. La tradición de pesca de truchas en Inglaterra ha llevado a algunos propietarios a mantener sus pesquerías aún cuando no han comercializado los derechos de pesca. Sin embargo, a medida que los derechos de pesca aumentaron en valor hay pocos propietarios que ignoran el aspecto comercial de los derechos deportivos que les pertenecen. Se ha vuelto valioso el incurrir en costos para especificar y hacer cumplir acuerdos contractuales que manejan la pesca. Como resultado, muchas asociaciones privadas voluntarias se han formado para adquirir derechos de pesca y para cobrar derechos para pescar" (pág. 144).

Esa privatización ha tenido los efectos que destaca el NCPA Task Report (1991, pág. 21).

Ejemplo

"Un club de pesca, el Pride of Derby, ganó un juicio memorable contra una municipalidad que contaminaba el río aguas arriba. El caso sentó un precedente que al día de hoy ha notificado a los contaminadores que poner en peligro a los peces no es aceptable. Desde los años 50 la Anglers Cooperative Association in England ha manejado más de 1500 casos de polución y ha recuperado cientos de libras esterlinas en daños que le permiten al club y a los propietarios de las aguas restaurar las pesquerías".

Y si bien puede pensarse que la aplicación de semejante sistema en la Argentina podría ser complicado, es necesario destacar que requiere sólo una pequeña modificación legal que mencionaremos en las conclusiones de este trabajo y, por otro lado, no demandaría ningún tipo de burocracia como los 104 organismos (informe CONAPA) que existen en el país para "planificar j< administrar" el agua con un fracaso notorio.

Por ejemplo, la ley 5965 de la provincia de Buenos Aires, en su art. 2 prohibe "a las reparticiones del Estado, entidades públicas y privadas y a los particulares, el envío de efluentes residuales sólidos, líquidos o gaseosos, de cualquier origen, a la atmósfera, a canalizaciones, acequias, arroyos, riachos, ríos y a toda otra fuente, curso o cuerpo receptor de agua superficial o subterráneo, que signifique una degradación o desmedro del aire o de las aguas de la provincia, sin previo tratamiento de depuración o neutralización que los convierta en innocuos e inofensivos para la salud de la población o que impida su efecto pernicioso en la atmósfera y la contaminación, perjuicios y obstrucciones en las fuentes, cursos o cuerpos de agua". Esta ley tiene ya más de treinta años de vigencia, bajo todo tipo de gobiernos y situaciones presupuestarias fiscales y su resultado es evidentemente negativo.

En la actualidad, la materia está regulada por los decretos 674/89 y 776/92 los que establecen la aplicación de "derechos especiales para el control de la contaminación" y penalidades con alcance para la ciudad de Buenos Aires y partidos suburbanos. El primero de ellos establece los "límites permisibles" a partir de los cuales se considera que se está contaminando y comienzan a aplicarse los derechos especiales; hasta alcanzar los "límites transitoriamente tolerados" y el "límite de carga contaminante ponderada total" a partir de los que se aplican penalidades. Estos últimos límites se reducen progresivamente (Res. 231/93).

El principal problema de este tipo de normas es que el funcionario público no tiene información disponible para decidir cuál ha de ser el nivel de los derechos y cuál el de las penalidades. ¿Cuánto valoran otros usuarios el uso del río y cuánto los productos o empleos generados por la fábrica contaminante? Como se explicara antes, es ésta información solamente transmitida por el sistema de precios, el que no se permite funcionar por la propiedad estatal del recurso. Un "propietario" necesariamente evaluaría si los consumidores prefieren esparcimiento, pesca, náutica, agua potable y están dispuestos a pagar por ello, o si

prefieren puestos de trabajo y productos, o cualquier mezcla entre ambas cosas.

Comentan Del Fávero y Katz (1993): "Los impuestos por emisión tienen el potencial de lograr una reducción dada de emisiones de manera eficiente, tanto desde una perspectiva estática como dinámica, sujeto a que la tasa de impuesto cobrada sea la consistente con el objetivo deseado de calidad ambiental". La pregunta es: ¿el objetivo deseado para quién? ¿Cómo ha de saber el funcionario cuál es el objetivo deseado para miles de otros usuarios que seguramente tienen objetivos diferentes? Lo único que puede saber es el suyo propio.

El Código Civil, en el título de las restricciones y límites del dominio incluye varias disposiciones relacionadas con la propiedad y el uso de las aguas, en las que distingue tres clases: aguas pluviales o de lluvia (arts. 2635 y 2636); aguas vertientes o de fuente (arts. 2637 y 2638 y aguas corrientes o de ríos y arroyos (arts. 2641 y 2646) "Consideradas desde un punto de vista más general, las distintas clases de aguas han sido divididas en dos grandes grupos: 1. aguas estancadas o aguas muertas, el cual comprende las aguas de los mares, lagos y lagunas; 2. aguas vivas, que comprende las tres clases que anteriormente hemos enumerado. Las primeras, el Código Civil las ha reglamentado al tratar de las cosas consideradas con relación a las personas a quien pertenecen; los mares adyacentes al territorio de la República, los mares interiores y los lagos navegables por buques de más de cien toneladas, forman parte del dominio público del Estado (art. 2340, incs. 1, 2 y 5); los lagos navegables por buques de menos de cien toneladas, entran en el dominio privado del Estado, pero los ribereños tienen el uso y goce de ellos (art. 2349)" (Salvat, 1962, pág. 401).

Según el origen las únicas aguas que son de apropiación privada son aquellas pluviales, y "las que broten en los terrenos privados, pertenecen a los dueños de éstos, y pueden libremente usar de ellas, y mudar su dirección natural" (art. 2637), "pero si ellas fuesen el principal alimento de un río, o fuesen necesarias a algún pueblo, están sujetas a expropiación por utilidad pública". Asimismo el art. 2638 dice que "el propietario de una fuente que deja correr las aguas de ella sobre los fundos inferiores, no puede emplearlas en un uso que las haga perjudicial a las propiedades inferiores".

Las aguas también necesitan de "protectores" por lo que es necesario reformar esos aspectos del Código Civil para eliminar restricciones al derecho de propiedad.

La contaminación del aire

El aire presenta algunas complicaciones adicionales ya que se trata de una materia menos "contenida" y con múltiples influencias sobre su calidad. En tal sentido se suele dividir a la contaminación de la atmósfera como contaminación de impacto o de fondo, siendo la primera la que se registra en áreas cercanas a la fuente de emisión y la segunda la que resulta de cambios en la composición físico-química de la atmósfera.

Entre las primeras podríamos incluir el típico ejemplo de la fábrica que contamina a su vecino arrojando ciertas sustancias sobre su propiedad, a lo cual podría sumarse, la polución generada por emisiones de monóxido de carbono (CO) y dióxido de sulfuro (SO_2) en algunos casos. En el segundo tendríamos lo que se denomina "smog" y técnicamente se denomina "ozono", de cuya abundancia se sufre en las concentraciones urbanas (así como se sufre de su escasez en el llamado "Agujero"). El ozono es una forma de oxígeno constituida por tres moléculas de oxígeno que, en altas concentraciones, causa daños a los tejidos pulmonar y bronquial, daña las plantas, particularmente cierto tipo de cosechas, y acelera la desintegración del caucho, la pintura y otros materiales. Pero hay dos circunstancias que hacen del ozono muy difícil de controlar:

1. a diferencia del CO y del SO_2 , no es un contaminante emitido sino que se forma en la atmósfera cuando la luz ultravioleta del sol rompe las moléculas de dos categorías de componentes, los óxidos de nitrógeno (NO_x) y los componentes orgánicos volátiles (VOC). Los primeros son producidos por automóviles, usinas eléctricas y acerías; pero hay más de 250 (principalmente hidrocarburos y aldehídos) de los segundos, producidos por casi cualquier actividad humana.

2. aunque las moléculas individuales de ozono tienen corta vida: los precursores del ozono antes mencionados pueden ser transportados por los vientos a largas distancias y el ozono continúa produciéndose en el camino, por lo que puede existir aún en áreas de baja emisión.

Estas características, entonces, van a llevarnos a proponer soluciones distintas para cada uno de estos problemas.

Contaminación de impacto

En este caso, se aplican claramente las soluciones esbozadas en nuestro tratamiento conceptual del derecho de propiedad, siendo que

es claramente definible el emisor del contaminante y los daños que esto puede causar a determinado propietario. Este es el caso de la chimenea que descarga humo sobre la propiedad del o de los vecinos. Se aplican aquí las mismas consideraciones que se trataran al considerar el agua: las partes intervinientes sabrán evaluar la mejor solución para cada caso y están en condiciones de alcanzar una solución al problema.

Al respecto, la tecnología viene a ampliar las posibilidades de este tipo de acciones protectoras por medio de la definición de lo que se denominan "traceadores". Comentan Anderson & Leal (1992, pág. 305) que "nueva tecnología ofrece el potencial para 'marcar' cada emisión, introduciendo 'traceadores' en las chimeneas de los contaminadores sospechosos. Esta tecnología fue aplicada en Canyonland National Park, Utah. El parque experimenta comúnmente una contaminación que genera neblina, aparentemente causada por una usina eléctrica de carbón localizada a varios cientos de kilómetros. Para identificar la fuente, se introdujeron traceadores químicos que mimetizan el contaminante en la chimenea de la planta y una serie de estaciones de monitoreo se estableció alrededor del parque. El experimento concluyó que la planta contribuía a la neblina. La posibilidad de utilizar 'traceadores' tiene un enorme potencial para localizar una variedad de efluentes. Los traceadores pueden identificar el uso de pesticidas y fertilizantes, los que son grandes contribuyentes a las fuentes no fijas de polución".

Si bien esta tecnología no se utiliza en la Argentina actualmente, lo cierto es que existe jurisprudencia ya en materia de reclamos por lo que llamamos contaminación de impacto. Lipset (1993, pág. 263) cita los casos de:

- "Bustos y otros c. Fabricaciones Militares", 30/12/86, justicia federal. Once vecinos de la fábrica militar de ácido sulfúrico de Berisso, provincia de Buenos Aires, promueven acción de amparo solicitando el cese de la actividad de la fábrica, por resultar sus efluentes altamente contaminantes para la salud. El juez hizo lugar al amparo ordenando que la empresa suspenda la producción en forma preventiva, hasta que se arbitren los medios técnicos necesarios para hacer cesar totalmente la contaminación con ácido sulfúrico.

- "Preste y otro c. Nobile, s. cese de molestias", 31/7/90, justicia provincial. El objeto de la demanda era hacer cesar las emisiones gaseosas provenientes del taller de pintura de la demandada, debido a las emanaciones contaminantes liberadas a la atmósfera con el pertinente peligro para la salud de los vecinos. La sentencia determinó que las molestias superaban la normal tolerancia. Así se dispuso el cese inmediato de esas molestias, ordenándose la instalación de un equipo de columnas de contacto con carbón activado. El 20 de noviembre de 1990 la Cámara de Apelaciones ratificó la sentencia.

Contaminación de fondo

Como mencionáramos antes, en este caso es aún difícil poder determinar al responsable de una emisión específica y su perjuicio en cierta propiedad, por lo menos por el momento. Los incentivos para la innovación tecnológica sin duda cerrarán esa brecha en poco tiempo, siendo los 'traceadores' un gran paso en tal sentido.

Mientras tanto, pueden formularse ciertas políticas de "cuasi-mercado", diferenciando entre fuentes fijas y fuentes móviles. En el primer caso se trata de instalaciones productivas o domiciliarias y en el segundo todo tipo de vehículos.

a. Fuentes fijas

Aunque veremos que puede ampliarse el concepto a las fuentes móviles, se trata de la implementación del concepto de "intercambio de permisos de emisión". La autoridad estatal define los límites de emisión de un determinado contaminante, p. ej. S02, en una región determinada, estableciendo una "burbuja". Luego se ofrecen al mercado permisos de emisión por el monto total compatible con cierto nivel de calidad del aire. Por ejemplo, la ley 20.284 de "Normas para la preservación de los recursos del aire", establece en su Anexo II ciertas normas de calidad del aire, específicamente para CO, NO_x, SO_2, O_3, partículas en suspensión y partículas sedimentables. En estos casos faltaría tan sólo definir un área geográfica determinada y luego subastar permisos de emisión por el total de los límites previamente fijados.

Con un esquema de esta naturaleza puede o no alcanzarse una reducción del nivel de contaminación: si se mantiene ese límite fijo cada año o si la autoridad de aplicación reduce el nivel total de emisión anualmente.

Las ventajas de un sistema de esta naturaleza son varias. Siendo que los costos de reducción de la contaminación son variados según las

empresas, un mecanismo de este tipo permite reducir la contaminación en aquellos puntos donde sea menos costoso hacerlo ya que quienes obtengan una reducción de los efluentes a menor precio estarán motivados a hacerlo y vender sus permisos a quienes tienen los mayores costos. Si por la venta de los permisos pueden obtener loo y el costo del filtro es 90 entonces les convendrá colocarlo y recibir esa ganancia. Estos sistemas, a diferencia cuando el estado demanda cierta y determinada tecnología, permiten a las empresas buscar la más costo-eficiente para lograr el objetivo, lo cual a su vez promueve el desarrollo de nuevas tecnologías de control más eficientes.

Un programa de este tipo ya ha sido establecido en la revisión de la Ley de Aire Limpio de Estados Unidos con respecto al SO_2, cuyos permisos se comercializan en Chicago desde hace ya tres años.

Con respecto a otros contaminantes, y en particular al ozono y sus precursores, el problema se complica pues es necesario desarrollar modelos para determinar los factores que determinan la constitución del "smog": ¿para reducir el smog hay que reducir qué precursor? La definición no es sencilla, influyen numerosos factores climáticos y, por otro lado, al estar sujeto a procesos de decisión política, el esquema comparte los inconvenientes mencionados para otras políticas gubernamentales. En cuanto a la complejidad de los modelos lo cierto es que se trata de la misma a la que se enfrenta cualquier tipo de política y sobre los cuales existen muchas críticas en los Estados Unidos: el Urban Airshed Model (UAM) cuya versión V es la que actualmente se aplica en la región del Lago Michigan y el Regional Oxidant Model (ROM).

Comenta Gerritson (1993, pág. 33):

"Se utilizan modelos computacionales para predecir los efectos de las estrategias de control sobre las concentraciones de ozono. Distintos inputs de emisiones darán como resultado cambios en los niveles de ozono. Los Planes de Implementación Estatal anteriores (SIPS 1979, 1982) fueron desarrollados utilizando modelos de aproximación empíricos kinéticos (EKMA). Los EKMA fueron desarrollados para ser utilizados en áreas más pequeñas, como ciudades individuales. Las principales fallas incluyen una sobresimplificada representación de las condiciones meteorológicas, una inhabilidad para manejar inventarios complejos de emisiones y una pobre representación de las condiciones iniciales y límites de la calidad del aire".

Si bien son estos problemas de evaluación comunes a cualquier tipo de política a implementar, existen otros problemas en la implementación de este tipo de políticas en los Estados Unidos, que socavan la claridad del concepto. El más importante es la falta de una definición clara de derechos de propiedad sobre los permisos de emisión, restringiendo notoriamente las posibilidades de intercambio. Por ejemplo, la Ozone Transport Commission (OTC), que incluye 12 estados del noreste de los Estados Unidos y el Distrito de Columbia ha determinado que "los miembros de la OTC acuerdan que los créditos por reducción de emisiones de NO_x, no son derechos de propiedad, sino autorizaciones limitadas para emitir NO_x". (Carhart, 1993, pág. 143).

El problema viene, en realidad, de la misma redacción de las modificaciones a la Ley de Aire Limpio de 1990, ya que ésta establece explícitamente que "los permisos otorgados según este capítulo son una autorización limitada para emitir dióxido de sulfuro de acuerdo con las especificaciones de este capítulo. Dichos permisos no constituyen derechos de propiedad". Es más, menciona que "nada en este capítulo o cualquier otra disposición de esta ley será interpretada como limitando la autoridad de los Estados Unidos para terminar o limitar dicha autoridad ". No es de extrañar que con derechos tan débilmente definidos el mercado no opere todavía como podría hacerlo.

En la Argentina, la aplicación de un esquema de esta naturaleza no requeriría modificaciones legales substanciales sino solamente resolver problemas de jurisdicciones ya que, en el caso de la ciudad de Buenos Aires, la "burbuja" a definir incluiría también los partidos del conurbano. No obstante, esto es algo que ya se ha implementado en materia de políticas de control de la calidad del agua.

La actual legislación, Ley 20.284, establece los límites mencionados y da a la autoridad de aplicación la facultad de fijar para cada zona límites máximos de emisión de los distintos tipos de fuentes fijas, declarar la existencia y fiscalizar el cumplimiento del Plan de Prevención de Situaciones Críticas de Contaminación Atmosférica... (Art. 7)., crea comisiones interjurisdiccionales y un sistema de multas y sanciones. Si se aplicara, de todas formas sufriría los inconvenientes mencionados respecto a la imposibilidad de determinar el nivel correcto de sanciones para alcanzar cierto objetivo ambiental, y la imposibilidad de establecer el mismo, si no son los propios afectados.

b. Fuentes móviles

En esta materia, la situación es descripta en el Informe CONAPA (1991, pág. 311):

"...la contaminación atmosférica asociada con la operación de vehículos automotrices consiste en contaminantes primarios (que son los emitidos directamente en la atmósfera por cada una de estas fuentes móviles), contaminantes secundarios (que son los formados en la atmósfera como resultado de reacciones tales como hidrólisis, oxidación y fotoquímicas) y por el movimiento de partículas, producidas por el desplazamiento de vehículos en calles pavimentadas y no pavimentadas".

"Se suman a la congestión otros factores concurrentes, como lo son la falta de mantenimiento apropiado de los motores y la calidad de los combustibles y aceites de lubricación utilizados, así como la carencia de controles apropiados, aún a pesar de la existencia de normas municipales, las que (...) no pueden ser aplicadas por falta de sistemas y programas de monitoreo apropiados y debidamente sistematizados".

"En la ciudad de Buenos Aires se estima que de tres automotores particulares, dos están en infracción por sus escapes de gases. El 40% de los ómnibus inspeccionados por la Municipalidad en los últimos meses estaban también en la misma situación".

Las soluciones que plantea el Informe (pág. 171) son la planificación del transporte, priorizando el transporte público, el desarrollo del transporte multimodal, etc. La Ley 20.284 contiene en su Anexo I normas de emisión para los fabricantes de vehículos y, asimismo, su art. 9, delega en la autoridad de aplicación la fijación de niveles máximos de emisión y de los procedimientos de medición.

El problema de las normas de emisión para los fabricantes es que no son ellos los responsables de la contaminación, sino que depende del uso y sobre todo del mantenimiento que se de a un vehículo, algo que no está en capacidad de controlar una vez que salió de su fábrica. Está claramente probado que el grado de contaminación de un escape depende de su afinación o "puesta a punto". Por otro lado, no es lo mismo el impacto de un vehículo que es comprado para utilizarse en una gran ciudad que el mismo vehículo comprado para utilizarse en un pequeño pueblo o en el campo.

Además, el control periódico de los escapes impone un costo tanto a los que emiten como a los que se han cuidado de no hacerlo y es probable que se afinen los vehículos antes de cada inspección pero no asegura su mantenimiento, lo cual no soluciona el problema.

No obstante, existe la posibilidad en estos momentos que el control pueda realizarse en forma permanente y, más interesante aún, éste podría ser realizado por el sector privado, ya sea los ciudadanos individualmente u organizados en entidades ecologistas, por ejemplo. Podría generarse incluso un incentivo económico ofreciendo una cierta "recompensa" por detectar un vehículo contaminante.

La posibilidad que se plantea aquí está dada por lo que se denomina "control a distancia" (remote sensing). Comenta Kosobud, et. al (1993, pág. ix): "Los vehículos varían ampliamente en sus emisiones, lo que sugiere que identificar y corregir a los altamente emisores ofrece una medida de control potencialmente valiosa. La nueva tecnología de control a distancia ha sido presentada por muchos como una alternativa de bajo costo a los actuales programas de "Inspección y Mantenimiento" (I&M), y como una alternativa a los nuevos programas de I&M que deben implementarse en las zonas más contaminadas como resultado de la reciente Ley de Aire Limpio".

"Las ventajas de costos derivan del hecho que el control a distancia se autoregula –los vehículos que circulan más (y por lo tanto emiten más) son los que con mayor probabilidad serán monitoreados por el control a distancia–. Las estimaciones del costo de un sólo control a distancia lo ubican en uno 50 centavos de dólar, comparado con 20 a 40 dólares por solamente el componente de control del I&M mejorado".

Uno de los sistemas de control a distancia más prometedores es el desarrollado por Donald Stedman, de la Universidad de Denver. Monitorea emisiones de CO y de hidrocarbonos (HC) desde vehículos móviles que pueden ubicarse en cualquier calle o avenida. El sistema envía una rayo infrarrojo verticalmente hacia un detector del otro lado y los cambios en el rayo ocasionados por el escape son detectados y convenidos en relaciones de CO a CO_2 y de HC a CO_2. Estos equipos son muy productivos y pueden realizar un promedio de 5.000 controles por día (Harrington & McCollen, 1993).

Lo interesante de esta tecnología es que descentralizaría el control de los vehículos permitiendo, por ejemplo, que entidades ecologistas

realicen los controles y lleven sus denuncias a las autoridades municipales que actualmente tramitan las infracciones de tránsito. La prueba presentada sería el examen.

Además de esto, existen alternativas interesantes que no pueden desarrollarse aquí y que contribuirían significativamente a reducir los problemas de congestión de tránsito, como el sistema de "peaje urbano" implementado en Singapur, o el sistema probado en Hong Kong. Por último, cualquier política que permitiera la reducción del precio de los vehículos nuevos (eliminación de impuestos internos o de aranceles y cuotas de importación), contribuiría al mejoramiento de este problema, permitiendo una mayor renovación de vehículos nuevos (que contaminan menos) por viejos.

c. Fuentes fijas y móviles

Finalmente, existen interesantes ideas que permiten la combinación de los créditos por reducción de emisiones de fuentes fijas y móviles. Dentro del concepto de "burbuja" que determina límites regionales de emisión de contaminantes, algunas fuentes fijas de emisión encontrarían rentable comprar vehículos viejos, altamente emisores, para darlos de baja y recibir el crédito correspondiente.

Un programa de esta naturaleza fue implementado en la ciudad de Los Angeles, condados de Los Angeles, Orange, Riverside y San Bernardino, cuyo nombre es RECLAIM (Regional Clean Air Incentives Market), cubriendo la mitad de la población de California.

Comenta Boyd (1993, pág. 149): "En teoría, la política de retiro acelerado funciona bien para todos. Ayuda a las fuentes fijas permitiéndoles más flexibilidad, a la industria automotriz incrementado la demanda de vehículos, y a los propietarios de vehículos viejos porque obtienen más dinero del que obtendrían en otra parte. Si bien existen limitados datos disponibles, la cantidad de emisiones reducidas de fuentes móviles ha sido estimada. Si los 720.000 vehículos pre-1972 en California fueran sujetos al retiro acelerado, la reducción estimada de emisiones sería de 40.000 ton. por año de gases reactivos orgánicos (ROG) y 10.000 ton. por año de NO_x. Esto representa cerca del 3% de las emisiones de ROG en el estado y un poco menos del 1% de emisiones de NO_x. (Esperar que todos los vehículos pre-1972 participen del retiro no es realista: algunos están en buenas condiciones relativas, mientras que otros son de coleccionistas".

Esto es lo que dicen las autoridades del Distrito de Administración de la Calidad del Aire en la Costa Sur, de California:

"RECLAIM es un nuevo y revolucionario enfoque para la regulación de la calidad del aire. Este programa tiene el potencial de limpiar nuestro aire más efectivamente que las tradicionales regulaciones, promoviendo el poder del mercado. Para las empresas, RECLAIM significa mayor flexibilidad y un incentivo financiero para reducir al contaminación del aire más allá de lo que las leyes de aire limpio y las tradicionales normas de control requieren. Para el público, RECLAIM significa una reducción anual garantizada en la contaminación ambiental hasta que se alcancen los estándares de salud pública" (3).

¿Cómo funciona?

"Cada empresa participando en RECLAIM recibirá permisos de intercambio RECLAIM iguales a su límite de emisión. Los créditos se asignan en base al pico de producción anterior y los requerimientos de las normas vigentes y las medidas de control. Se asignan cada año y pueden comprarse y venderse para ser utilizados durante el año. Las instalaciones deben tener créditos iguales a sus emisiones actuales. Pueden vender créditos excedentes a empresas que no pueden alcanzar sus límites o prefieren no hacerlo. Debido a que las actividades económicas son diferentes, algunos pueden reducir emisiones más barato y fácilmente que otros. El Distrito mantiene una lista de todos los que tienen créditos. No importa quien compra o vende créditos. RECLAIM requiere que las emisiones totales de todas las empresas se reduzcan cada año".

La recolección de basura

La disposición de residuos se está convirtiendo en un problema creciente, sobre todo porque, en los últimos años, el aumento del consumo ha determinado un aumento paralelo de la cantidad de basura que es necesario disponer. En 1993, el volumen de residuos recibido por el CEAMSE (Cordón Ecológico Area Metropolitana S.E. (4)) ha aumentado un 66% con respecto al promedio de la década 1981-1990, alcanzando unos 4 millones de toneladas.

(3) http://www.aqmd.gov/reclaim/reclaim.html

(4) Empresa estatal perteneciente a los gobiernos nacional, de la ciudad de Buenos Aires y de la provincia de Buenos Aires para disponer de la basura en la ciudad de Buenos Aires y sus alrededores.

El problema no es sólo atinente a Buenos Aires, pero restringiremos el análisis a este caso, ya que los principios que se desarrollen son comunes a otras situaciones.

Existen dos tipos de residuos, teniendo en cuenta el lugar donde se encuentran, los domiciliarios (que incluyen la disposición de residuos sólidos de comercios e industrias) y los arrojados en la vía pública. Si bien existe creciente preocupación por este último tipo, analizaremos aquí el primero, ya que el segundo presenta complicaciones adicionales que harían necesario un desarrollo que el espacio del presente no permite.

Dentro del arrea metropolitana de la Capital y el Gran Buenos Aires, los municipios son los encargados de la recolección, generalmente subcontratando el servicio con empresas privadas, y deben entregarlos al CEAMSE, quien realiza su disposición por medio del denominado relleno sanitario. Comenta el CEAMSE (1991, pág. 7): "Esta sociedad realiza la disposición final de las basuras recolectadas en el área, a través de la aplicación del método de relleno sanitario. Esto se concreta mediante la contratación con empresas privadas de las tareas de proyecto, construcción, operación y mantenimiento de los centros de disposición final. Las actividades de pesaje de las cantidades recepcionadas de residuos, inspección de obra y controles de los parámetros ambientales los efectúa directamente el CEAMSE".

El CEAMSE opera cuatro centros de Disposición Final en San Martín, Villa Dominico, González Catán y La Plata; y tres estaciones de transferencia en la Capital: Pompeya, Colegiales y Flores. Los municipios del conurbano transportan directamente a los centros de disposición.

No obstante afirmar el CEAMSE que se trata del sistema más económico y que no genera contaminación, lo cierto es que el sistema total no está exento de problemas. Comenta el Informe CONAPA (1991, pág. 238): "A causa de la crisis económica, que se ha profundizado en la última década, y de enfrentamientos políticos sectoriales, la mayoría de los municipios de la provincia de Buenos Aires elude las disposiciones del CEAMSE y vuelca los residuos en basurales no habilitados. Evita de este modo el pago de tarifas y, en muchos casos, obtiene un ingreso por la venta del material reciclable que se halla en la basura".

"Persisten más de cien basurales a cielo abierto y alrededor de 20 criaderos de cerdos alimentados con basura, los que afectan a 600 has.

con aproximadamente 2.000.000 de toneladas de residuos expuestos. Esta situación atenta contra la calidad de vida de los asentamientos poblacionales existentes en las inmediaciones y ocasiona la pérdida del valor económico de los terrenos y propiedades vecinas. Asimismo, afecta al acuífero y cursos superficiales de agua, como resultado de los líquidos que percolan de los residuos acumulados".

"Además, la quema a cielo abierto contamina la atmósfera. La salud se ve afectada debido a la proliferación de insectos y roedores, así como de animales que se alimentan de residuos".

El CEAMSE dispone de la basura sin ningún tipo de clasificación y se estima que alrededor de un 50% de la misma son residuos orgánicos, un 15 % de papel, un 5 % de plástico, un 6% de metal y un 5% de vidrios, el resto otros materiales. A partir del año pasado, en conjunto con la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires y las empresas recolectoras Manliba y Cliba ha comenzado un programa de reciclaje en los barrios de Saavedra, Nuñez y Villa Devoto. Se utilizan dos metodologías diferentes: la colocación de contenedores colectivos en las esquinas que reciben en forma separada papel y vidrios, y canastos individuales en que los ciudadanos separan los elementos y son recogidos una vez por semana. Esto necesariamente se acompaña de una campaña educativa para alentar a la población a participar voluntariamente.

El sistema, como está actualmente implementado, si bien cuenta con la participación privada en ciertos aspectos, no por ello permite la existencia de un mercado y de incentivos materiales en toda la cadena de disposición de la basura, incentivos que refuercen cualquier actividad educativa que pueda real izarse. Después de todo, aquellas personas que arrojan residuos en la vía pública son las mismas que no lo hacen en sus casas. Siendo que son las mismas personas y, por lo tanto, con el mismo nivel de educación, ¿qué motiva esas conductas diferentes en un caso y en otro?

La respuesta a esta pregunta da también una respuesta a los problemas de disposición de la basura. En la actualidad no existe forma de saber si es cieno que el método empleado por el CEAMSE es el más económico ya que no hay forma de comparar a una entidad monopólica no sujeta a la competencia. Si, además, los lugares de disposición final de la basura son de propiedad pública y no asumen los daños hacia

terceros de basurales abiertos, quiere decir que el costo de disposición no incluye todos los efectos producidos. Si es más barato el relleno natural, ¿porqué tiene que ser realizado monopólicamente? ¿Cuál es el temor de competir con otros métodos? Y aún así, ¿cómo saber si CEAMSE es más eficiente en relleno natural? ¿Porqué no permitirlo a otros?

La propuesta del presente trabajo es permitir el funcionamiento del mercado de la disposición final de basura, en el cual una CEAMSE privatizada sería un proveedor más de servicios. Si CEAMSE es más eficiente no tendría nada que temer, si no lo fuera, existirían opciones más baratas. Esto alentaría a los gobiernos municipales a no mantener basurales abiertos, sobre todo si éstos también fueran privatizados y debieran cargar con todos los costos infligidos a terceros en, el desarrollo de sus operaciones (malos olores, contaminación de aguas, roedores, etc.). Los afectados podrían accionar judicialmente contra propietarios particulares y si se trata de poblaciones de escasos recursos bien podrían ser representados por organizaciones ecologistas voluntarias.

De esta forma surgirían precios distintos para la disposición final de la basura entre los que las empresas recolectoras podrían elegir. Efectivamente, es muy probable que establecieran precios distintos según tipos de basura ya que hay materiales que son claramente reciclables o biodegradables y otros que son muy problemáticos para su disposición y generan costos adicionales. No es lo mismo entregar papel que plástico o pilas eléctricas alcalinas.

Si existieran estos precios las empresas recolectoras establecerían también precios distintos para sus servicios domiciliarios, incluyendo cargos por cantidad.

Esto enfrentaría a los domicilios con precios variables en relación con el volumen de basura generada (lo que crearía el incentivo a generar menos) y hasta con un posible ingreso si realizaran una clasificación. En la actualidad no existe ninguna relación con el volumen y calidad de basura generada porque los domicilios pagan una tasa municipal relacionada con la tasación fiscal del inmueble. Asimismo, como existen algunos materiales reciclables, la empresa transportadora querrá recibirlos separados (y por el momento la forma más económica de clasificar basura es cuando se hace en el domicilio). Existen casos en los que la empresa recolectora no cobra el servicio cuando recibe la basura clasificada (su retribución es la basura a reciclar).

Señala Hood (1991, pág. 4): "Algunas ciudades y estados ya lo están haciendo. En Seattle, Washington, los precios cumplen un papel importante y directo en las decisiones diarias sobre la basura. En 1981, la ciudad comenzó a cobrar a los domicilios de acuerdo a la cantidad de basura entregada. Este precio inflige un costo mayor en los domicilios que generan mucha basura, mientras que los domicilios frugales y cuidadosos pagan menos. Además, los reciclables son recolectados, gratuitamente, dándole a las familias un incentivos financiero -no sólo moral- para, separar la basura".

"El domicilio promedio en Seattle dispone ahora de aproximadamente un cesto por semana cuando antes solía ser 3,5 por semana. Un 85% de los ciudadanos participan del programa de reciclaje que maneja entre un 18 y un 35 % de la basura. Un programa similar se implementa en Perkasie, Pennsylvania, y resultó en una caída de 35 a 45 % en el tonelaje de basura".

Es más, los consumidores, enfrentados con distintos costos para disponer de la basura, no tardarán en hacer llegar ese mensaje a los fabricantes de productos, haciéndoles saber sus preferencias en materia de envases y materiales. Un ejemplo sencillo: en la actualidad es igual que en el supermercado le entreguen bolsas de plástico o de papel, y las primeras parecen ser más baratas pues son las más usadas en la Argentina. Pero ello es así porque no incluyen el costo de disponer de ellas que, sin duda, es mayor para el plástico que para el papel. Cuando los consumidores vean que por una bolsa tienen que pagar más por su disposición y que por la otra hasta obtienen beneficios por ser reciclable, comenzarán a demandar en consecuencia.

Debemos considerar que, en este terreno, es necesario cambiar los hábitos de consumo de la población, lo que tal vez podría realizarse con gran esfuerzo a través de programas educativos; ¿ por qué no reforzar esa educación con incentivos financieros claros, que impliquen costos y beneficios según las decisiones que los individuos tomen?

En cuanto al reciclaje de productos, se vería favorecido si existieran precios distintos para la disposición de materiales diferentes, algo que no sucede actualmente ya que todo va al relleno sanitario. El aluminio, hierro y acero, vidrio, plásticos, cubiertas, combustibles, papel, son todos materiales reciclables; sus diferentes costos de disposición determinarían cuál vale la pena reciclar.

En cuanto a los métodos de disposición, no se puede afirmar que uno sea superior a otro ya que no existe posibilidad de compararlos. Por otra parte, la notable evolución tecnológica puede hacer que lo que hoy sea menos contaminante mañana sea superado por algún otro método. Veamos dos ejemplos, uno citado por Scarlett (1991, pág. 16): "La incineración puede crear problemas ambientales y de salud. Pero los riesgos de las emisiones y residuos de cenizas (según un informe de la US. Conference of Mayors de 1989), pueden ser reducidos a través del uso de nueva tecnología en la construcción, operación y control. El informe concluye que 'la tecnología existe para llevar a cabo procesos de incineración de basuras sólidas de forma tal que aseguren con confianza que los constituyentes potencialmente dañinos no crearán riesgos a humanos y/o el ambiente lo cual sería causa de preocupación'. Aunque las plantas de incineración generan algunas emisiones gaseosas, es posible controlar las emisiones de contaminantes, reduciéndolos a niveles no peligrosos. Por ejemplo, el uso de decantadores, precipitadores electrostáticos y filtros, puede eliminar el 95% de las partículas".

Y Schaumburg & Doyle (1994, pág. 20): "Para tener una perspectiva, consideremos el hecho de que, a las actuales tasas de generación, toda la basura generada en los próximos 1000 años cabría en una relleno menor a 30 millas cuadradas de tamaño (y la mitad de ello con avanzadas técnicas de compactación)".

En la actualidad, el sistema de disposición de basura no incluye todos los costos: la operación estatal, tanto en el monopolio de la disposición final como en el sistema de cobro de tasas, impide la existencia de señales que permitan a consumidores y proveedores de servicios ajustar sus conductas a los verdaderos costos que generan. Es más, las señales que se reciben son opuestas y contradictorias con los objetivos de los programas educativos que tratan de "enseñar" a ser más cuidadosos con la basura. Los precios dicen que no, y hasta el momento los consumidores han estado prestando más atención a esto.

Por último, cabe señalar que la propuesta aquí esbozada para permitir la existencia de un mercado en la disposición de basura, siendo que el servicio se encuentra ahora en manos de los gobiernos municipales, brinda la oportunidad de que sea probada en determinadas localidades, sin necesidad de tener que considerar políticas "nacionales" al respecto. Eso sí, requiere de un sistema judicial que permita a los afectados en sus derechos de propiedad (sobre todo vecinos de los centros de disposición) accionar en relación a los perjuicios que puedan sufrir por esas actividades.

El ojo del amo...

La alternativa al control burocrático de las actividades que dañen el ambiente es dejar en manos de los individuos las acciones necesarias para su cuidado. El sistema se basa en los principios esenciales de una sociedad libre que bien describe Murray Rothbard (1990, pág. 237) en el siguiente párrafo:

"[...] cada hombre es dueño de sí mismo, teniendo jurisdicción absoluta sobre su propio cuerpo. En efecto, esto significa que ningún otro puede justamente invadir, o cometer agresión contra otra persona. Se sigue de esto que cada persona es justo propietario de cualquier recurso sin dueño que se apropie o al que le sume su trabajo. De estos dos axiomas –auto-propiedad y apropiación– se desprende la justificación del sistema completo de derechos de propiedad en una sociedad de mercado libre. Este sistema establece el derecho de cada hombre a su propia persona, el derecho a donar, el derecho a legar (y concomitantemente el derecho de recibir el legado o herencia), y el derecho al intercambio contractual de títulos de propiedad".

En ese mismo texto, Rothbard elabora los principios dé un tal sistema en relación al ambiente: "[...] cada uno puede actuar como desee siempre que no inicie un acto de abierta agresión en contra de otra persona o la propiedad de otra persona. Quien inicie dicha agresión debe ser estrictamente responsable por los daños contra la víctima, aún si la acción es 'razonable' o accidental. Finalmente, dicha agresión debe tomar la forma de contaminación del aire de algún otro, incluyendo el espacio aéreo que le pertenece, daño contra esa persona, o perjuicio interfiriendo con la posesión o uso de su tierra".

En nuestro país, un sistema de esta naturaleza no necesita de ninguna reforma constitucional, ya que las herramientas necesarias para ello se encuentran vigentes en los Códigos Civil y Penal. El Código Civil regula las acciones por daños y perjuicios a las personas o a las cosas y las acciones que los damnificados pueden llevar adelante. El Código Penal, sanciona con prisión "al que causare a otro en el cuerpo o en la salud, un daño que no esté previsto en otra disposición de este código

(art. 89)", en un capítulo denominado "Lesiones". Y el Capítulo IV, Libro II (art. 200 y subs.) trata los "Delitos contra la salud pública. Envenenar o adulterar aguas potables o alimentos o medicinas".

Y si bien ambos textos podrían ser mejorados para permitir una mejor acción de los ciudadanos, lo cierto es que lo que hace falta es iniciar los procesos judiciales respectivos para desarrollar la correspondiente jurisprudencia, proceso que recién se inicia ya que el interés por la protección ambiental es relativamente nuevo.

Max O'Connor (1990) describe una posibilidad:

"Si bien un propietario privado que sufre emisiones de humo desde la chimenea de su vecino no carece de remedios bajo la 'common law', generalmente se considera que la iniciativa para prevenir o aliviar la contaminación en las actuales condiciones debería estar en manos del gobierno, y en Gran Bretaña no es distinto. En el caso de perjuicio privado (como el ocasionado por la chimenea de su vecino) funciona efectivamente pero en el área del perjuicio público el sistema no funciona bien. Si Ud. construye una acería y causa daños no sólo a su vecino sino a todos los habitantes en un radio de cuarenta millas, la amenaza de un juicio y la imposición de daños es mucho menor, ya que sólo una agencia del gobierno puede actuar ante perjuicio público. En la práctica, los juicios sobre perjuicio público deberían significar la creación y respeto de derechos de propiedad en el agua y el aire. Como dice Dolan (5):

"Con una General Motors propietaria del río Mississippi, puede usted estar seguro que se evaluarán duras cargas por efluentes a las industrias o municipalidades sobre sus costas, y que el agua será mantenida lo suficientemente limpia para maximizar los ingresos de permisos otorgados a empresas que busquen agua para beber, recreación y pesca comercial".

"Podrá objetarse que existe una dificultad en esta solución al problema de la contaminación en que existe una gran cantidad de daños para ser demandados por cada uno en poca cantidad, por lo que nadie estará incentivado a demandar. Para resolver este problema se ha sugerido que la ley sea modificada para permitir a los individuos presentar un 'class suit', un juicio requiriendo el pago de daños para el demandante y todo otro similarmente perjudicado, por más que estos sean miles. Así, un usuario en la desembocadura de un río podría accionar contra un contaminador aguas arriba por la suma total de daños a todos los usuarios. Esto haría que la contaminación sea cara y la firma debería cerrar, compensar la violación de los derechos de propiedad o limpiar el río (o una combinación)".

(5) Edwin G. Dolan, *"TANSTAAFL: The Economic Strategy for Environmental Crisis"*, Holt Rinehart and Winston, New York, 1971.

Lo interesante de este mecanismo es que dejando a los particulares el arreglo de estas situaciones se eliminarían numerosos organismos burocráticos y trámites; si bien los ciudadanos podrían recurrir a la justicia como se mencionara antes, bien es cierto que podrían alcanzar acuerdos entre las partes sin necesidad de hacerlo, o acudir a árbitros privados.

En la Argentina, este tipo de mecanismo no sólo está vigente sino que ya ha sido aplicado en algunos casos, como los mencionados al tratar la contaminación del aire. Por otro lado, también existe la posibilidad de implementar acciones similares a las comentadas "class action suits" que permiten reducir notablemente los costos de transacción. Se trata de figuras procesales que permiten que aunque el juicio haya sido iniciado por uno u otro grupo de personas, otras puedan sumarse luego si se consideran perjudicadas de la misma forma, por ejemplo, la de litis consorcio o tercero adherente.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

LA PROPIEDAD DE LOS RECURSOS PESQUEROS

Martín Krause

Durante los últimos meses fueron constantes los comentarios y reclamos con respecto a la depredación de los recursos pesqueros, en particular la merluza. Esto debe haber favorecido la aprobación de la nueva ley de pesca, a partir de la cual tanto el gobierno como muchos individuos relacionados con la actividad pesquera, han cambiado su preocupación por el optimismo que les brinda saber que cuentan con un texto legal cuyo objetivo es mejorar la regulación y administración estatal de la explotación de los recursos pesqueros, la que hasta ahora había sido muy deficiente.

Sin embargo, lo único que hace la ley es reemplazar una regulación por otra sin considerar que el problema puede ser la regulación en sí misma. El fracaso de la regulación estatal de la pesca no es una peculiaridad criolla sino es general: la pesca del bacalao en el Atlántico norte o del salmón en el Pacífico norte son otros claros ejemplos.

Existen pocas dudas ya que el fenómeno detrás de estos problemas no es otro que la llamada "tragedia de la propiedad común" lo que genera el incentivo de todos los pescadores a depredar el recurso. Ellos solamente se "apropian" del mismo, y de sus beneficios, cuando el pez ha sido "pescado", pero a nadie le interesa protegerlo cuando está en el agua. Es más, hay que apurarse a sacarlo antes de que otro lo haga.

Como las regulaciones sobre cupos o equipos han fracasado los reguladores están comenzando a descubrir las bondades del sistema de "cuotas individuales transferibles. Según este sistema el gobierno establece una cuota anual por especie y los derechos para explotar la misma se comercializan en el mercado, permitiendo que éste asigne la explotación del recurso a los más eficientes. El mejor ejemplo de las bondades de este sistema es Nueva Zelanda en la explotación de paua (abalone).

No obstante, si bien las cuotas transferibles hacen que los pescadores ahora protejan "su" recurso y hasta cooperen entre sí para hacerlo en lugar de competir por depredarlo como antes, mantiene la politización del sistema por la importancia de definir las cuotas y convierte a los pescadores además, en lobbystas.

Por eso, para avanzar en el análisis hay que ir un paso más atrás y hacernos algunas preguntas que parecen tontas y simples pero que no necesariamiente lo son: ¿porqué existen problemas con los peces y no con las vacas?

Pues las vacas tienen propietarios que se encargan de cuidarlas y reproducirlas, ¿cómo es posible establecer la propiedad de los peces?

No es tan desacertado comparar a las vacas con los peces pues éstas sufrían los mismos problemas en el pasado. Cuando la Argentina era un territorio inexplotado, el ganado vacuno, llamado "cimarrón, se multiplicó rápidamente. En ese entonces sufría el mismo problema que

la merluza, las vaquerías lo depredaban para sacar solamente su cuero. Existían problemas para determinar de quién era cada animal y, además, era un recurso que se desplazaba libremente de un lado al otro.

Como existía un incentivo para apropiarse del recurso, la tecnología que permitiera el desarrollo de derechos de propiedad no tardó en aparecer: la marca o "yerra" del ganado y el alambrado. Con estos simples mecanismos los derechos de propiedad eliminaron el problema de la depredación del ganado vacuno. Nunca más se habló de ello y hoy parecería un absurdo.

En esa situación se encuentran los recursos pesqueros. ¿Pero no es ridículo pensar en marcas y alambrados en el mar? No se crea, numerosas tecnologías están siendo desarrolladas al respecto. No me queda espacio aquí para explicarlas, solamente las enumeraré: el Sistema Integrado de Vigilancia Submarina desarrollado originalmente para seguir submarinos; el seguimiento de ballenas que realiza científicos de la Universidad de Cornell por medio de su voz, el uso de satélites y GPS, el uso de mini-submarinos autónomos, la acuacultura de aguas profundas, los corales artificiales.

¿Ciencia-ficción? Lo mismo pensaba el virrey Arredondo cuando establecía límites a la caza de vacunos en la pampa. Lo que no es ciencia-ficción es que la regulación está destinada a fracasar y sólo pescarán de ella quienes se dediquen a la política.

LA DEPREDACION DE LA PESCA

Martín Krause

El manejo de las políticas pesqueras suele dar más de un dolor de cabeza, y no son pocos los países que han experimentado serios problemas de depredación de los recursos. Ha sucedido en la Argentina en el caso de la merluza, y ha sucedido en Canadá: en 1991 los stocks de abadejo colapsaron y se prohibió su pesca hasta el día de hoy. En 1996 el temor a que sucediera lo mismo con el salmón llevó al gobierno a restringir las áreas de pesca y a comprar el 40% de las licencias existentes (¿curioso verdad?, no las revocaron sino que pagaron por ellas).

Ahora, un estudio realizado por Laura Jones y Miriam Bixby, publicado por The Fraser Institute en Vancouver (*Managing Fish: Ten Case*

Studies from Canada´s Pacific Coast (6)), muestra las experiencias exitosas que han tenido lugar en la costa oeste de ese país.

Según las autoras, hasta mediados del siglo XX la pesca en Canadá fue totalmente desregulada y no existían mayores problemas porque el volumen de la pesca no afectaba la sustentabilidad del recurso. Pero esto cambió a partir de allí y la respuesta del gobierno fue limitar el ingreso a la actividad a través de restricciones a la entrega de licencias y al acortamiento de las temporadas de pesca. Esto, por supuesto, no cambió el incentivo a corto plazo de los pescadores, cual es el obtener la mayor cantidad de pesca posible antes que otro lo haga, sino que lo desplazó hacia otros lados: mejoraron la capacidad de sus barcos para poder pescar más en menos tiempo.

Pero estas medidas ocasionan serios problemas: las temporadas de pesca reducidas generan una gran oferta en un breve lapso de tiempo lo que derrumba el precio en ese período y una baja disponibilidad el resto del año. Se afecta la calidad del producto porque se cuida menos el manejo de la pesca y se genera mayor peligro porque con una temporada corta los barcos pesqueros han de salir sin importar las condiciones climáticas, y esto aumenta el riesgo de la actividad.

Como reacción a esto, en varios casos se ha modificado el enfoque desde uno que pone restricciones en el esfuerzo de pesca a un control directo de la cantidad de peces capturados asignando derechos de propiedad bajo la forma de cuotas individuales. El mecanismo funciona así: se establece un límite de captura global de la especie y luego se reparte éste entre los distintos pescadores, quienes se convierten en "propietarios" de esa cantidad asignada. Esto genera varios efectos positivos:

1. Eliminan la sobrecapitalización e incrementan la rentabilidad de la actividad permitiendo mantener costos bajos (ya no es necesario tener barcos cada vez más voraces).

2. No hace falta apurarse para pescar, la temporada se extiende, aumenta el período de oferta y se obtienen mejores precios debido a que se vende un mayor porcentaje como fresco.

(6) Laura Jones y Miriam Bixby, *"Managing Fish: Ten Case Studies from Canada´s Pacific Coast"*, The Fraser Institute, Vancouver, 2003.

3. La actividad es más segura porque ya no hay que salir bajo cualquier condición.

4. Una vez que se asigna la cuota original (suele hacerse en base a la captura de años anteriores) se permite la comercialización de las mismas lo que eleva la eficiencia del conjunto.

Las cuotas individuales se aplican con éxito en Islandia desde 1975 y más tarde en Australia, Groenlandia, Holanda y Nueva Zelanda. En el caso de Canadá, funcionan con mucho éxito con el arenque, abalone y otros. En ocho de nueve de estos regímenes los indicadores muestran una mejoría con niveles de captura cercanos o por debajo del límite total. En algunos casos el exceso de captura era 80% superior al límite en los años previos a la introducción de las cuotas. En muchos casos, además, estuvo acompañada de la contratación de terceros para la supervisión y control, un servicio pagado por los mismos pescadores. En un caso, incluso, fueron los propios pescadores los que establecieron el sistema de cuotas, luego reconocido por el gobierno.

En definitiva se trata de evitar la tragedia de la "propiedad común", bajo la cual todos estamos incentivados a "sacar", pero nadie a cuidar lo que existe.

Los intereses difusos

Se entiende que las partes llegarán a los estrados judiciales luego de haber intentado sin éxito arreglos contractuales voluntarios. Tienen también la alternativa de recurrir al arbitraje. No obstante, esta capacidad de accionar judicialmente tiene que ser claramente limitada a quienes resultan perjudicados por determinada acción.

Sin embargo, la nueva doctrina de los "derechos difusos" abriría la puerta a un torrente de demandas sin un interés específico e interferiría en los arreglos entre las partes afectadas. Estos derechos serían "aquellos que no son ya sólo de uno o varios; sino mejor, de todos los que conviven en un medio determinado y cuya suerte en lo que concierne al enrarecimiento, destrucción, degradación, vaciamiento o consumo sin reposición, angustia al conjunto en lo inmediato y en el porvenir vital de cada uno, sobremanera el de las próximas generaciones. Enmarcan, por consiguiente verdaderos y perentorios intereses de la sociedad". Se sostiene que estos derechos formarían parte de los no

enumerados por el art. 33 de la Constitución Nacional, se trataría del "derecho de todos los habitantes a la preservación del ecosistema" (Lipset 1993, pág. 235).

Comenta Lipset (1993, pág. 272) que "hoy, el interés difuso que involucra a cualquier particular que desee ejercer su derecho-obligación de cuidar del medio ambiente, patrimonio común de todos, por medio de la promoción de una querella criminal, precisará de un grado de conexión entre la infracción normativa y la lesión provocada por ella, y la situación del particular que pretenda ser tenido por parte, en ese carácter".

"Habida cuenta de la normativa procesal señalada, es hoy todavía improbable que un particular de Buenos Aires pueda querrellar por una contaminación ambiental producida en el sur del país, por derrame de petróleo en sus aguas territoriales, o agresiones equivalentes, y sí debe ser legitimado si vive en el área".

Y es correcto que no pueda hacerlo, pues solamente los afectados por determinada acción pueden evaluar las alternativas que se presentan. Que a un habitante de Buenos Aires le desagrade una contaminación en el sur, que pudiera accionar judicialmente y, p. ej., cerrar una fábrica, no es correcto ya que no correría con los costos de semejante decisión. Esto debe quedar en manos de los participantes directos, emisores y afectados, para que sean ellos los que determinen las soluciones. Se trata de derechos "específicos" y para nada "difusos". En un caso citado por Lipset (Kattan y otro c. Poder Ejecutivo nacional, 10/5/83, justicia federal) respecto a una resolución gubernamental que autorizaba a dos firmas japonesas a capturar y exportar catorce ejemplares de delfines, el juez accedió al recurso de amparo y el autor cita al Dr. Marienhoff: "sin perjuicio de la buena intención y nobles propósitos tenidos en cuenta por el juzgador para acceder a dicho amparo, el fallo de referencia resulta contrario a derecho, pues admitió como parte actora a quienes carecían absolutamente de acción para solicitarlo. Faltaba la legitimatio ad causam activa. Los actores sólo tuvieron como base para su accionar la circunstancia de ser personas del pueblo, pero sin que el orden jurídico les reconozca un interés personal y directo en este asunto." '[...] Como en nuestro derecho no existe la acción popular, y como los actores del juicio de amparo sólo eran titulares de un interés simple, va de suyo que carecían de acción para ocurrir ante la justicia en demanda del amparo que promovieron".

Pues no se trata de introducir nuevas doctrinas jurídicas que permitan generar acciones judiciales sin asumir la responsabilidad de las acciones. No se trata de que existan "derechos difusos" sino de que se extiendan los "intereses específicos" y que éstos permitan la existencia de "protectores", de los delfines o de cualquier otro recurso.

Este mecanismo puede ser aplicado actualmente en la Argentina y de hecho lo es, pero en forma restringida a las propiedades privadas, cuyos dueños pueden iniciar estos procesos para proteger su propiedad o persona. Pero una gran parte de la superficie del país se encuentra ajena a esto porque se trata de propiedades públicas. Para poder incluirías en este proceso es necesario modificar el Libro III, Título I, Capítulo Único del Código Civil en cuyo artículo 2340 establece como bienes públicos del estado a:

1. Mares territoriales
2. Mares interiores, bahías, ensenadas, puertos y ancladeros
3. Los ríos, sus cauces, las demás aguas que corren por cauces naturales y toda otra agua que tenga o adquiera la aptitud de satisfacer usos de interés general...
4. Las playas del mar y las riberas internas de los ríos...
5. Los lagos navegables y sus lechos
6. Las islas formadas o que se formen en el mar territorial o en toda clase de río, o en los lagos navegables, cuando ellas no pertenezcan a particulares.
7. Las calles, plazas, caminos, canales, puentes y cualquier otra obra pública construida para utilidad o comodidad común.

Los bienes públicos del estado tienen carácter de inalienables. Por esa razón es necesario modificar el mencionado artículo para convertirlos en bienes privados del Estado (art. 2342) y, por ende, sujetos a su venta, transferencia o prescripción. De esta forma comenzarían a desarrollarse derechos de propiedad que permitirían a sus titulares accionar en su defensa. Sin esta modificación, esos bienes no tendrán otros protectores que la burocracia estatal, cuya ineficiencia al respecto es obvia y notoria.

Otra modificación del Código Civil se hace necesaria porque el artículo antes mencionado no hace referencia a la atmósfera, y el artículo 2518 sostiene que "la propiedad del suelo se extiende [...] al espacio aéreo sobre el suelo en líneas perpendiculares". Esto es irreal y, de aplicarse, no sería posible la aviación ya que los aviones estarían atravesando sucesivas propiedades privadas. La propiedad debe extenderse hasta tan alto como el dueño del suelo pueda alcanzar y sostener como propio. Más allá de eso, el espacio no tiene propietario y debería estar abierto al desarrollo de derechos de propiedad (p. ej. órbitas para satélites, etc.). Los propietarios del suelo y del espacio aéreo inferior que posean podrían reclamar por cualquier tipo de contaminación o ruido que les sea arrojada desde el espacio o de propiedades vecinas.

En definitiva, se trata de permitir a los individuos transmitir sus demandas de protección ambiental en forma directa y darles la posibilidad de proteger el medio ambiente en la medida que sea ello lo más valorado. La propiedad genera protección, la propiedad común o pública genera una "tragedia".

Volviendo a las preguntas planteadas al comienzo del trabajo, podemos ver ya las respuestas esbozadas a lo largo del mismo:

- Si nos mantenemos en el marco de la economía neoclásica nos veremos atrapados por el dilema entre el crecimiento económico y la protección ambiental. En realidad, desde esa óptica la protección ambiental es contradictoria con el crecimiento. Si la satisfacción de las necesidades de los individuos se alcanza con el crecimiento económico, y éste se mide por el aumento del PBI, entonces la protección ambiental implicará menor desarrollo económico. Peor aún, si la conclusión a la que llega la economía neoclásica luego de encontrar fracasos de mercado por doquier es que la intervención del estado es necesaria, el crecimiento económico será aún menor. Como lo muestra Cheung (1980), y se explica en el Anexo, la internalización de los costos de contaminación dará como resultado menor producción. Sólo si salimos de ese marco conceptual y ampliamos nuestra visión para considerar al crecimiento como la satisfacción de las necesidades (materiales o estéticas) que necesariamente son individuales y subjetivas, y dejarlos de lado los intentos de medirlas, podremos reconciliar al "crecimiento" con la protección ambiental. Crecimiento será que cada uno obtenga más de lo que necesite sin dañar derechos de terceros, y esto incluye

tanto a la producción como a la protección del ambiente. Tomando el caso de Pigou, desarrollado por Cheung, la reducción de la producción que resulta de la inclusión de los costos de contaminación, no significa una merma en el crecimiento (aun cuando su medida en el PBI sería menor) sino una readecuación de las necesidades de los individuos que tienen nuevas demandas. El óptimo alcanzado por el mercado se mantiene: sólo que ahora los consumidores quieren una combinación distinta entre producción y protección ambiental.

Un sistema de mercado basado en la clara definición de los derechos de propiedad es el único que puede darle a los individuos tanta producción o tanta protección ambiental como crean necesaria tener. El mercado no es un sistema "ecologista" o "industrialista", es un sistema que dará a la gente lo que la gente quiera: ambiente o industria, o cualquier combinación entre ellos que sea lo que han decidido tener.

Los principios enunciados en este trabajo pueden ser aplicados a muchos otros problemas ambientales argentinos: la erosión de suelos, el uso de agroquímicos y pesticidas, los residuos peligrosos, la tala de bosques, la fauna silvestre. Los tratados aquí han sido sólo ejemplos, limitados por las restricciones de espacio. El sabio principio de que "el ojo del amo engorda el ganado" se aplica a muchas clases de ganados y de recursos. Ya llevamos décadas de responsabilidad estatal sobre los recursos naturales con los resultados conocidos, es hora de darles la oportunidad a los ciudadanos.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

EL DERECHO AL MEDIO AMBIENTE

Martín Krause

Sumándose a la ola mundial de creación de nuevos derechos, los convencionales constituyentes argentinos han incorporado a la constitución reformada recientemente el derecho al medio ambiente. El texto de la misma establece que "todos los habitantes gozan del derecho a un ambiente sano, equilibrado, apto para el desarrollo humano y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras; y tienen el deber de preservarlo".

Este nuevo derecho plantea una no poco importante serie de preguntas, las que dividiremos en dos grupos: ¿qué **se** ha querido decir con esto? y ¿es que antes no estaba protegido?

Respecto a la primera, uno puede preguntarse ¿qué es tal cosa como un ambiente sano?, o más difícil aún ¿qué es un ambiente equilibrado? Hace unos pocos años, el sur de la Argentina se vio conmocionado con la erupción del volcán Hudson, cubriendo de lava sus alrededores y de cenizas cientos de kilómetros a la redonda, ¿podría alguien reclamar al estado por la falta de ambiente sano? Lo mismo sucede con las periódicas inundaciones, sequías o terremotos. Por otra parte, ¿no suelen interpretar muchos ecologistas que las actividades humanas quiebran el "equilibrio" ambiental al, por ejemplo, criar animales para utilizar su piel o sacar petróleo del subsuelo? ¿no quiebra el equilibrio la actividad forestal al cortar árboles y plantar especies que no serían las que crecerían naturalmente?

La futura legislación o las decisiones de los jueces serán las que determinen cuán lejos habremos de llegar en esto. Es una lástima que la nueva constitución otorgue la responsabilidad de preservar el medio ambiente al estado pues siempre la ha tenido, como propietario que es de recursos tales como ríos, lagos, mares o el espacio aéreo, y los resultados hasta ahora han sido francamente desalentadores.

Esto nos lleva a la segunda pregunta. La respuesta es que la constitución argentina siempre incluyó el mejor instrumento para la preservación del ambiente: el derecho de propiedad. Como lo formulara John Locke, éste incluye la propiedad sobre el cuerpo y el consiguiente derecho a la vida, la propiedad sobre el cerebro y la libertad de expresión, la propiedad sobre el fruto del trabajo y la propiedad sobre los bienes materiales externos. Por ello, si el vecino arroja basura en mi casa, la defensa del mi derecho de propiedad me permite mantenerla "limpia".

El problema en la Argentina es que los recursos que son contaminados pertenecen, por ley, al estado y éste no los cuida, no tiene los incentivos para hacerlo ya que se trata de propiedades públicas no privadas, esto es, de "todos" o mejor dicho de "nadie".

Por lo que, en última instancia, la incorporación del nuevo derecho al medio ambiente puede ser que implique una mayor participación estatal en lugar de reducir su papel y permitir a los ciudadanos que se conviertan en "propietarios" y por lo tanto en "protectores".

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

DERECHOS MUY DIFUSOS

Martín Krause

En las últimas décadas hemos podido observar una clara "inflación" de derechos: ya no es el derechos a trabajar libremente y elegir el medio que cada uno prefiera para ganarse el sustento, ahora hay un derecho al empleo y alquien (quien va a ser sino el estado) va a tener que dárselo al que no lo tenga; ya no hay un derecho a trasladarse libremente y elegir el lugar de residencia y la forma de la misma que uno desee sin restricciones, ahora existe un derecho a la vivienda y alguien (quien sino el estado) va a tener que dársela a quienes no la tengan; ya no hay un derecho a la libre circulación de las ideas, a la elección de la mejor educación que se pueda dar a los hijos, ahora existe un derecho a la educación y alguien (quién sino?) deberá ofrecerla gratuitamente; ya no existe un derecho a la vida ahora existe un derecho a la salud y alguien (?) deberá ofrecerla gratuitamente a quienes la demanden.

Con posterioridad a esta ola de nuevos derechos, llega ahora desde el ámbito jurídico una nueva adición relacionada particularmente con el tema de la contaminación ambiental: se trata de los derechos difusos.

Curioso es el mismo nombre de este nuevo derecho, pues se comprende que sus proponentes traten de enfatizar su existencia y su necesidad y el mismo nombre de "difuso" muestra su endeblez.

Quienes están postulandose como candidatos a intendente de la ciudad de Buenos Aires han aceptado en conjunto este precepto Qué significa? En términos muy sencillos que ya no hace falta haber sufrido un daño específico a un derecho sino que uno puede ser titular de un derecho de carácter general.

En términos concretos, ahora por intermedio de una "acción popular" se tendría la posibilidad de "iniciar acciones judiciales en de-

fensa del medio ambiente, ante hechos u omisiones del estado o los privados". Es decir, antes yo podía iniciar acciones judiciales si alguien cortaba un árbol de mi casa, si me arrojaba la basura en el jardín o el humo de una fábrica. Yo era un directo daminificado.

Ahora podré accionar si el gobierno municipal corta el árbol de una plaza pública y también si me parece que una fábrica en la otra punta de la ciudad va a arrojar un humo cuya existencia me desagrada.

Con respecto al ejemplo de la plaza, el nombre de derecho difuso es correcto y el problema se encuentra en que la propiedad pública de la misma hace que no exista ningún "propietario" concreto que esté interesado en protegerlo. Porqué en vez de fomentar acciones judiciales no se entregan las plazas a las asociaciones de protección de árboles o grupos de ecologistas para que ellos los cuiden? Porqué no se permite a cualquier entidad ecologista o individuo controlar los escapes de los automotores por medio de sensores en las calles y demandar a los que contaminan?

Más grave aún es la capacidad de cuestionar acciones del ámbito privado, pues es una característica de los derechos "difusos" que por su condición de tales no contemplan los costos y beneficios de las acciones. Tomemos el ejemplo anterior: una fábrica se instala en la zona sur de la ciudad y eso desagrada a un habitante de la zona norte, quien acciona para que se impida esa instalación en virtud de su derecho a um medio ambiente limpio.

Pues resulta que, tal vez, los vecinos de la zona sur prefieran una cierta cantidad de humo a cambio de nuevos puestos de trabajo (teniendo en cuenta que toda actividad económica algún tipo de impacto tiene). El vecino del norte obtiene el beneficio de ver el proyecto frenado pero no asume el costo (la pérdida de trabajos).

Por esa razón el tradicional criterio de los derechos específicos y la necesidad de demostrar el daño permiten balancear ambas cosas. Cuando los damnificados estimen que el daño es mayor demandarán el cierre de la fábrica, de otra forma valorarán más los beneficios que ésta les trae.

Toda actividad económica genera lo que en economía llamamos "externalidades", esto es, efectos hacia terceros. Pero las externalidades son tanto negativas como positivas y sólo los derechos claramente definidos (no los difusos) toman en cuenta a ambas.

El calentamiento global y el protocolo de Kyoto

El problema del aumento de las temperaturas de nuestro planeta está acaparando la atención entre los muchos problemas relacionados con el medio ambiente. De darse tal circunstancia las consecuencias que se predicen son dramáticas:

- Los hielos de Groenlandia están desapareciendo rápidamente, también la Antártica que posee el 89,5% de todo el hielo existente en el planeta. Esto podría ocasionar un aumento de los océanos inundando gran cantidad de tierras, las que incluyen hoy desde grandes ciudades hasta regiones muy fértiles.

- Los huracanes están aumentando en cantidad y en intensidad.

- Se extinguen muchas especies tropicales y se producen masivas migraciones de especies enteras de organismos.

No es extrañar que esto haya desatado una intensa discusión donde todo está en debate. Entre otras cosas:

1. ¿Se está recalentando realmente el planeta? ¿Sucede esto en forma global o en algunas áreas? ¿O sucede que se calientan algunas pero se enfrían otras?

2. ¿Es esto el resultado de acciones humanas como la emisión de ciertos gases que producen el "efecto invernadero" o producto de fenómenos naturales como las radiaciones solares?

3. Aún si tuviera una causa asociada a actividades humanas, ¿sería el calentamiento dañino o, por el contrario, impulsaría una mayor actividad agrícola en áreas, como Siberia, donde hoy es imposible? ¿O terminaría demorando una nueva era glacial?

El clima de nuestro planeta ha estado bastante estable desde la revolución industrial manteniéndose en niveles similares durante el siglo XIX, creciendo levemente en la primera mitad del siglo XX, cayendo en las décadas del 50 al 70 y aumentado nuevamente a partir de entonces.

En los últimos cien años el promedio de temperaturas se ha elevado unos 0,6 grados centígrados.

Debido a la utilización de combustibles fósiles la cantidad de CO_2 en la atmósfera se ha incrementado de 280 partes por millón a 380 ppm ahora, y de continuar creciendo a la actual velocidad sería de 800 ppm a fines del presente siglo. Comenta la revista *The Economist*:

"Las observaciones acerca de lo que está sucediendo al clima tienden a confirmar, o adelantarse a, lo que los modelos predicen que sucedería. Los hielos del Artico, por ejemplo, se están derritiendo en forma inesperadamente rápida, 9% por década. Los glaciares se derriten también sorprendentemente rápido. Y un conjunto de fenómenos, tales como la actividad de los huracanes, que antes se estimaban desconectados del cambio climático, ahora cada vez más son vinculados a éste" (7).

Esta es una opinión que no proviene de un grupo de ecologistas radicalizados sino de una de las principales revistas económicas del mundo, y claramente favorable al mercado y el capitalismo. Sin embargo, otras opiniones muestran una perspectiva claramente diferente:

"...el balance de evidencias internamente consistentes es que la Antártida va a ganar hielos en el próximo siglo debido a una creciente caída de nieve ocasionada por un leve calentamiento de los mares del sur. Esta creciente nevada debe asociarse a un incremento de las nubes de baja altura, que ocasiona el efecto neto de enfriar la superficie subyacente. Aunque la caída del ozono puede ser una causa adicional del enfriamiento, a medida que se solucione, los mares del sur continuarán aumentando su temperatura, ocasionando mayores incrementos de la caída de nieve y las nubes".

"Una gran cantidad de literatura científica ha sido ignorada en recientes historias alarmistas sobre los hielos del Artico y el derretimiento de Groenlandia. Un análisis de dicha literatura lleva a la conclusión clara de que las temperaturas y, por lo tanto, las condiciones del hielo, en la era actual han ocurrido repetidamente durante la ocupación humana de esas tierras, y que las temperaturas eran claramente más altas en Groenlandia a comienzos del siglo XX. Más aún, también eran más

(7) The Economist, *"The heat is on: a survey of climate change"*, September 9th, 2006, pág. 5.

altas en todo el milenio anterior, y sin embargo no hay evidencia alguna de un crecimiento importante de los niveles del mar".

"Todos los estudios sobre la actividad de los huracanes que afirman una causalidad entre actividades humanas y los actuales severos sucesos deben explicar de alguna forma el período igualmente intenso alrededor de mediados del siglo XX. Pero los estudios globales que comienzan en 1970 no tienen esos datos y comienzan en un período frío de la historia hemisférica" (8).

Entonces, tenemos un primer problema y es que parece que no existe evidencia irrefutable respecto a lo que está sucediendo. Quienes se preocupan por este tema, entonces, afirman que si bien no pueden "probarse" todas las catástrofes anunciadas, una política "prudente" diría que mejor reducir las emisiones de gases para evitar el posible daño. Ante lo cual se plantea una pregunta claramente económica: ¿a qué costo? ¿cuánto es lo que estamos considerando gastar para reducir una "amenaza" que no podemos todavía demostrar que ocurra? Por cierto que si fuera poco dinero la decisión sería más fácil.

Es lo que dice, por ejemplo, el reciente informe Stern (9) para el Tesoro británico para quien, por un lado, la economía global corre el riesgo de reducirse entre un 5 y un 20% en los próximos dos siglos debido a los efectos del recalentamiento (inundaciones que podrían desplazar hasta 100 millones de personas, el derretimiento de glaciares que crearía escasez de agua y sequías que podrían crear gran número de "refugiados climáticos"), mientras que el costo de actuar sería del 1% de la producción económica global para el año 2050, equivalente a 651.000 millones de dólares.

Comenta el editorial del diario The Wall Street Journal:

"La Tierra está más caliente ahora que en el pasado reciente, y esto puede ser en parte atribuido a la conducta del hombre. Pero todo lo demás –desde cuánto más caliente, la magnitud de la contribución del hombre y el costo de hacer algo al respecto– permanece claramente en discusión" (10).

(8) Michaels, Patrick A., *"Is the Sky Really Falling? A Review of Recent Global Warming Scare Stories"*, Policy Analysis, Nr. 576, Cato Institute, Washington, DC, August 23, 2006.
(9)http://www.hm-treasury.gov.uk/independent_reviews/stern_review_economics_climate_change/sternreview_index.cfm
(10) *"The Wall Street Journal"*, Review & Outlook, *"Climate Non-Conformity"*, 2/11/06.

Y en la misma edición, Bjorn Lomborg:

"El señor Stern es también selectivo, a menudo eligiendo las estadísticas que se acomodan a su argumento. Esto resulta muy claro en la consideración de los costos sociales del CO_2 –esencialmente el costo ambiental de emitir cada tonelada extra de CO_2. El más reconocido economista ambiental del mundo es probablemente William Nordhaus de la Universidad de Yale, 'cuyo enfoque es tal vez el más cercano a nuestro espíritu', según en informe Stern. El señor Nordhaus encuentra que el costo social del CO_2 es de u$s 2,50 por tonelada. El señor Stern, sin embargo, utiliza una cifra de u$s 85 por tonelada. Habla muy claro esa selección de una tasa más alta incluso que las estimaciones oficiales del Reino Unido, las que ya han sido criticadas por excesivas" (11).

El protocolo de Kyoto generó un mecanismo ya analizado aquí. Se trata de generar un mercado de permisos de emisión, como ya fuera analizado antes. En este caso la "burbuja" sería el planeta entero para el cual se fijaría un número de toneladas de emisión de CO_2, se asignarían esos límites y luego se permitiría el intercambio de forma tal de generar un "mercado". No obstante, se presentan en este caso los mismos problemas que fueran analizados antes respecto a la definición de los límites, los cuales se ven elevados varias veces en este caso por la extrema politización del tema.

Los movimientos ecologistas y anti-globalizadores ponen en tela de juicio el mismo sistema de propiedad privada y sueñan con algún tipo de estatismo global, como si los países socialistas no fueran los principales contaminadores del siglo XX. Los gobiernos de distintos países, por otro lado, discuten acerca de quién tiene mayor límite para emitir o no. Países desarrollados como Estados Unidos se niegan a aceptar reducciones de emisión que impactarían en su economía mientras que China, entre otros, no las tendría. Y así sucesivamente. La politización del tema basada en el dramatismo que la han conferido no permite la toma de una decisión razonable e impide el funcionamiento de un mecanismo de ajuste espontáneo. ¿Cuál podría ser una solución alternativa a este problema? es difícil saberlo, pero no habría que descartar una posible solución de tipo "mano invisible" que se desarrollara espontáneamente, impulsada por la iniciativa de cientos de miles de emprendedores.

(11) Bjorn Lomborg, *"Stern Review"*, The Wall Street Journal, 2/11/06.

Ejercicio

El profesor analizará con los alumnos lo que se considere el problema ambiental local más importante, tanto sea la contaminación de un río, como de la atmósfera, la extinción de alguna especie local o los problemas de disposición de la basura.

Los alumnos deberán buscar información sobre el tema para exponerla en clase y se organizará un debate para considerar las alternativas de solución propuestas.

El profesor guiará a los alumnos en la aplicación de los conceptos desarrollados en este capítulo al problema en cuestión, con particular hincapié en los mecanismos que podrían aplicarse en el caso de contar con una clara definición de derechos de propiedad.

CAPITULO XIII

LA DESIGUALDAD DE RENTAS Y PATRIMONIOS

La injusta distribución del ingreso como una falla del mercado

Trataremos en este capítulo un tema básico que ha quedado "pendiente" en los anteriores. Hemos visto que el mercado minimiza los efectos de la escasez, y el tratamiento de temas tales como ahorro, inversión, formación de capital, etc., ha dejado claramente establecida la relación entre el aumento de la tasa de capital y la suba en los salarios reales, conformando ello un círculo virtuoso que lleva a más ahorro, a un mayor desarrollo, y así sucesivamente.

Sin embargo, según cierto paradigma dominante (del cual algo ya se ha visto) el mercado tiene "fallas", y una de las más graves sería la distribución del ingreso. Se ha visto antes que la mayor parte de las veces, al hablar de las fallas del mercado se supone que falla "porque" no hay competencia perfecta, y hemos visto que el paradigma alternativo, la teoría del proceso de mercado, presupone desde el inicio que el mercado no es perfecto, porque no hay conocimiento perfecto. En ese sentido es obvio que el mercado "está cometiendo errores"; la cuestión es si hay o no algún proceso por el cual esos errores se minimizan, y hemos visto sobre todo en el capítulo cuatro el rol del papel empresarial en la coordinación del conocimiento disperso. Recordar esto es muy importante para los temas que siguen.

En realidad el primer crítico de la falla distributiva del mercado fue Marx. Según la teoría de la pauperización creciente (Mises, 1968) el capitalismo implicaba efectivamente una mayor producción de riqueza, pero dada la explotación por medio de la plus-valía, la pauperización de la población iba a ser creciente, mientras que la concentración de riqueza en manos de unos pocos iba a ser creciente también. El capitalismo produce, pero en medio de la dialéctica entre explotados y explotadores. Aún hoy tiende a explicarse de este modo la pobreza de grandes regiones del planeta, sobre todo porque la no-pauperización de las

masas obreras en las naciones capitalistas fue explicada en la década del 70 por el neo-marxismo de la teoría de la dependencia: las naciones capitalistas son ricas porque explotan a las no capitalistas, periféricas y "dependientes". Esta visión de las relaciones internacionales ha tenido un nuevo auge en América Latina luego del fracaso de ciertos intentos de reforma de la década del 90.

Ya hemos visto que el valor del salario en el mercado no depende de la plus-valía: de acuerdo a Eugen von Bohm-Bawerk (1950) depende de la productividad marginal decreciente de los factores de producción, que como vimos en el capítulo uno se deduce de la acción humana concebida como asignación falible de medios a fines.

Pero, de acuerdo con Kirzner (1989, 1999) lo que más se difundió en ambientes anglosajones fue la respuesta de J. B. Clark, según el cual el mercado fija el ingreso de los factores de producción conforme a su productividad marginal, siendo esa una especie de justificación de una distribución justa en el mercado.

Paradójicamente, una respuesta así enfatizó la contrarréplica. Si los ingresos de los factores de producción "se igualan" con su productividad marginal sólo en situación de competencia perfecta, como esta no se da, el mercado falla en distribuir conforme a la productividad marginal.

Es por esta cuestión que las teorías de J. Rawls (1971, 1986) se han difundido tanto en el mundo académico. Para Rawls, la justicia en el mundo social es justicia distributiva: a las personas no les es indiferente el modo en que se distribuyan los frutos de la división del trabajo. Por eso pactan el "principio de diferencia" según el cual las desigualdades son moralmente "arbitrarias" excepto que de algún modo redunden en beneficio de aquellos que hayan sido menos favorecidos por la lotería natural de talentos.

Ejemplo

No es justo que Juan gane más por ser un gran pianista, excepto que de algún modo se re-distribuyan sus ingresos hacia aquellos que hemos tenido menos suerte en la distribución aleatoria de talentos.

Ese "de algún modo" alude obviamente al impuesto progresivo a la renta, el elemento impositivo típico de la redistribución de ingresos. Rawls reinterpreta de este modo el óptimo de Pareto:

"...el conocido criterio de Pareto, una vez que se formula de modo que pueda aplicarse a instituciones, ofrece una posibilidad en esta línea. A decir verdad, éste es el modo más natural de entender el segundo principio (o más bien la primera parte del mismo, dejando a un lado el requisito relativo al acceso a las distintas posiciones). Este criterio reza que el bienestar del grupo está en su punto óptimo cuando es imposible que ninguno mejore sin que al mismo tiempo empeore el menos otro. Aplicando este criterio a la *asignación de un paquete* de bienes entre individuos dados, una asignación concreta da como resultado un óptimo si no hay redistribución alguna que mejore la posición de un individuo sin empeorar la de otro" (el subrayado es nuestro).

Es obvio que para Rawls el mercado no tiene nada que ver con ello (y no está errado en eso). En *Teoría de la Justicia* (1971) dice claramente (pp. 308/9) que el precepto de "a cada uno, según su contribución" abarca muchos casos en el supuesto de la competencia perfecta. Pero claro, no es el caso, continúa, porque los factores de producción (p. 308) nunca reciben de hecho sus productividades marginales, y que bajo las condiciones actuales la industria es dominada por unas pocas pero grandes firmas. La competencia –sigue explicando- es como mucho imperfecta y las personas reciben por ende menos que su productividad, y en ese sentido son explotados.

Esto es muy interesante por varios motivos. En primer lugar, obsérvese nuevamente el resultado, en este caso, de suponer que el modelo de competencia perfecta es el modelo explicativo del mercado, que obviamente lleva a varias hipótesis auxiliares para acercar al mercado real (imperfecto) al perfecto. En este caso, la hipótesis de Clark, según la cual el mercado distribuye con justicia conforme a la productividad marginal, es descartada de inmediato, porque aún concediendo ese criterio (que sea justa la distribución conforme a la productividad marginal), es obvio que no se cumple en el mercado real, y esa distancia entre el mercado real y el perfecto es una clara injusticia distributiva que consiguientemente es compensada por el principio de diferencia de Rawls, que justifica toda política gubernamental de re-distribución de ingresos como una de las tantas correcciones estatales ante la "fallas" del mercado.

En segundo lugar, hay un parecido notable con Marx: hay una concentración de capitales (la competencia es entre pocas firmas pero muy grandes) y esa diferencia entre el mercado real y el imperfecto es lla-

mada "explotación". Creemos que es una reelaboración actualizada de la plus-valía de Marx. Y muy convincente. ¿No es verdadera, acaso, esa diferencia entre el mercado real y el mercado perfecto?

Distribución en el mercado como proceso

Las cosas cambian cuando reenfocamos la situación desde el mercado *como proceso*, que es la explicación del mercado que hemos utilizado a lo largo de todo este libro. Hemos visto muchas veces que el punto de partida de la ciencia económica, según el paradigma Mises-Hayek-Kirzner, no es el modelo de competencia perfecta, sino el conocimiento disperso y por lo tanto el mercado "real", aunque real no significa en primer instancia mercado *intervenido*, como hemos visto al final del capítulo cuatro y en el capítulo cinco.

Definición
El mercado como proceso implica que, bajo condiciones de aprendizaje, libertad de precios y libertad de entrada, el conocimiento disperso de oferentes y demandantes tiende a coordinarse, aunque sin alcanzar nunca lo que Mises llama estado final de reposo (parecida a la condición de equilibrio perfecto).

Por lo tanto, en ese sentido, el mercado, bajo esas condiciones, es siempre el óptimo de coordinación. Y esto se aplica también a los factores de producción: en el mercado como proceso, en el mercado libre así concebido, el precio de los factores de producción "tiende" a ubicarse en su productividad marginal. No hay porqué comparar ello con el modelo de competencia perfecta como si fuera posible que políticas gubernamentales produzcan ese acercamiento: en los capítulos tres y cuatro vimos que es precisamente al revés, que *a mayor control*, mayor dispersión de expectativas y, en ese sentido, *menor* justicia distributiva en el sentido que Rawls está reclamando.

Error
Por lo tanto, suponer que el mercado "falla" en la distribución, y que por ende hay que recurrir a políticas gubernamentales de distribución para corregir la falla, es partir de varios supuestos falsos:
a) que la competencia perfecta es el punto de partida de la teoría económica, cuya "no realidad" se compensa después con ciertas hipótesis auxiliares;
b) que el gobierno puede ser el principal agente de corrección de las fallas.

Es al revés: el mercado como proceso, bajo las condiciones referidas, tiende al óptimo de coordinación de expectativas y por lo tanto no hay un estadio mejor en comparación con el cual haya "injusticia". Es al revés también: los intentos de control gubernamental distorsionan al

proceso de mercado, lo alejan de su coordinación, *y en ese sentido los trabajadores reciben un salario menor de lo que hubieran recibido en un mercado libre*. Esos controles gubernamentales producen, a su vez, esa concentración monopolística de industrias que Rawls y tantos otros (Marx en primer lugar) atribuyen al mercado. Ello no significa que bajo el mercado como proceso las firmas van a ser "muchas": significa que están sometidas a una competencia potencial de un mercado abierto (por ejemplo, arancel cero) eliminada hoy día, efectivamente, por los subsidios, protecciones, monopolios jurídicos y tantos otros paradójicos intentos de "corregir" al mercado.

Pero todo esto supone, sin embargo, que "hay" distribución en el mercado libre. Pero, ¿es así? Desde cierto punto de vista, no.

Porque en cierto sentido la distinción entre producción y distribución es relativamente artificial en el mercado como proceso. El mercado es un proceso de descubrimiento, como dijimos; los fines y los medios no están dados, son descubiertos por una racionalidad creativa, que aprende de sus errores como único modo de compensarlos. En ese sentido hay ingresos, pero esos ingresos no son distribuidos desde algo que sea independiente del proceso de producción. Hay salarios, hay rentas, hay tipos de interés, hay bolsas de valores, y todo ello con el componente empresarial de toda acción humana en el mercado (capítulo cuatro). Hay por supuesto una ganancia empresarial típica del empresario-promotor y-o de la corporación. Pero todo ello forma parte de los procesos de producción e intercambio. Lo que hemos visto hasta ahora es que ninguno de esos ingresos puede calificarse de "injustos" si esa calificación surge de comparar todo ello con una situación "mejor" a la cual las políticas gubernamentales podrían llegar.

Por eso cuando consideramos a Rawls subrayamos esta frase: "asignación de un paquete". Los criterios de distribución suponen muchas veces que hay una "torta" de riqueza que puede objetivamente medirse. Se supone adicionalmente que la torta es fija (neo-marxismo: la riqueza de unos presupone la pobreza de otros; juego de suma cero) y que es el gobierno el capacitado para realizar la distribución. Pero el mercado como proceso no presupone una suma fija de recursos, según la cual mas para uno significa menos para otros.

Vimos esto también en el primer capitulo, cuando decíamos que presuponemos desde nuestra infancia que tiene que haber un agente

distribuidor (los padres) que den al hermanito explotado el juguete que el hermanito explotador le saco. Nada es así en el mercado.

Definición
El mercado es un proceso permanente de descubrimiento de oportunidades y por consiguiente de creación de riqueza, riqueza que es "asignada", si se quiere decir así, en el mismo proceso de intercambio, mediante los precios (siempre cambiantes) de los precios de consumo y de los factores de producción.

Ahora bien, desde otro punto de vista, no contradictorio con el anterior, puede haber distribución en el mercado, en tres sentidos:

a) si suponemos un gobierno federal, éste tiene ciertos bienes públicos que administrar y distribuir. Vimos que esto es siempre un gasto. Pero se cumple aquí lo que es propiamente una distribución: alguien, un agente, que asigna partidas de una suma de recursos dados. Las diversas filosofías políticas consideraran a estos gastos como justificados o no (desde una corte suprema de justicia federal, pasando por fuerzas armadas federales hasta la provisión federal de televisores, por ejemplo, el debate puede ser muy amplio) pero lo que la ciencia económica tiene para decir es que, mientras estos gastos federales no impliquen una distorsión de las condiciones dos y tres del proceso de mercado (libertad de precios y libertad de entrada al mercado) entonces no son incompatibles con el mercado como proceso.

b) Hayek (1979) y Buchanan (1975) conforme a lo que se está llamando "Economía Politica constitucional" proponen la eliminación "constitucional" del "estado de bienestar" (el gobierno *federal* redistribuidor de servicios de salud, educación, seguridad social, etc.) y admiten al mismo tiempo una discrecionalidad de los gobiernos *municipales* en la provisión de bienes públicos, siempre que: a), no sean monopólicos; b) no sean financiados por impuestos progresivos a la renta y-o inflación; c) los impuestos para la financiación de esos servicios sean exclusivamente municipales.

   Esto puede parecer muy poco, aunque ha sido considerado "socialista" por otros (De Jasay, 1997). Desde nuestro punto de vista es compatible con el mercado como proceso porque implica una "mini" distribución de ingresos a nivel municipal (contrapuesta a la "macro" distribución a nivel federal, típico del estado de bienestar) que, mientras se cumplan las aludidas condiciones, no es distorsiva del mercado como proceso. Por otra parte, esto da una respuesta a una pregunta que habíamos dejado pendiente: ¿qué ocurre con quienes no puedan aportar nada al proceso productivo y, a su vez, no sean atendidos por fundaciones privadas? Aunque esta última posibilidad sea extraña, la propuesta de Hayek da una "salida" a la situación, con todo lo discrecional y falible que pueda ser una "decisión pública" municipal.

c) En un sentido *analógico* del término, se puede decir que el mercado "distribuye" conforme al aporte de cada uno al proceso productivo (*lo cual incluye el factor empresarial en toda acción en el mercado*). Si no se quiere usa la palabra "distribución", es una cuestión de términos; la cuestión es que en el mercado como proceso los ingresos dependen de ello, y hemos visto que no tiene sentido la acusación de "injusticia" para ese proceso *en la medida que* ello presuponga el modelo de competencia perfecta y las teorías consiguientes de las fallas del mercado. Pero hemos subrayado "en la medida que", precisamente porque la ciencia económica tiene cierto límite ante otro tipo de preguntas que surgen aquí. Un jugador de fútbol, cuya habilidad natural no parece tener ningún mérito, se hace millonario porque la demanda subjetiva del mercado valora sus servicios, mientras que un humilde y genial investigador de química biológica tiene ingresos mucho, mucho menores. ¿Es eso "justo"?

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económia (AIPE)

LA REDISTRIBUCION DE LA RIQUEZA

Martín Krause

En una entrevista radial el ministro del Interior, Aníbal Fernández, sostuvo que todavía no están dadas las condiciones para mejorar la distribución de la riqueza. Dijo también que "la redistribución de la riqueza debe ser nuestro objetivo formal" y que "no están dadas las condiciones que garanticen que se vuelva al status quo del gobierno de Juan perón, en donde la relación entre el que más tenía y el que menos tenía era 7 a 1, cuando ahora es 40 a 1".

Dado que es ésta una opinión bastante generalizada en todos los niveles de la sociedad, resulta interesante considerarla y como no

estaré afirmando que se debería distribuir mejor ya mismo, no caeré en ese grupo que ministro dijo "estarían mintiendo como un perro".

Qué significa que un perro mienta resulta más difícil de analizar que el tema en cuestión así que mejor vamos a éste.

La primer pregunta que uno debe formularse es la siguiente: ¿qué es lo que nos preocupa, la pobreza, la existencia de muchos que no cubren necesidades básicas o nos preocupa la diferencia entre los ingresos de éstos y los de mayores ingresos? Son claramente dos preguntas diferentes.

Veamos esto con un ejemplo tomando las mismas cifras que el ministro diera: supongamos una situación A, donde la diferencia entre los de mejores y peores ingresos es de 7 a 1, los primeros ganan 700 y los segundos ganan 100; y comparemos ahora esta situación con otra B, donde los primeros ganan 8.000 y los segundos 200 (diferencia de 40 a 1). ¿Cuál es mejor?

Pues si lo que nos preocupa es la diferencia de ingresos, entonces preferiremos la situación A, pero si lo que nos preocupara fuera la situación de los pobres, preferiríamos la situación B, ya que los pobres han duplicado sus ingresos. La redistribución y la pobreza son dos cosas distintas.

No serían distintas, no obstante, si creyéramos que la riqueza de unos es causa de la pobreza de los otros. No niego que en sistemas estatistas y economía rígidas y controladas eso pueda suceder, pero no lo es en el caso del capitalismo. En éste se genera riqueza y mejoran la situación tanto de unos como de otros. Tal vez la brecha pueda ser más grande pero nadie determina quién está en el grupo de arriba y quién en el de abajo. Bill Gates está en el de más arriba, por supuesto, pero hace 20 años estaba mucho más abajo. Y no hay ninguna garantía de permanecer allí, tal vez sus nietos dilapiden su fortuna y caigan varios escalones, aunque les lleve tiempo y una cadena de errores.

El Indice de Libertad Económica elaborado por la Heritage Foundation y el Wall Street Journal muestra una clara relación entre el grado de libertad económica (mayor capitalismo) y el nivel de ingresos de la población (por ende, menor pobreza), los países con economías más libres son los que muestran mayores niveles de ingresos.

Pero incluso podemos ver este fenómeno en el que fuera uno de los países más pobres: China. Desde que ha comenzado a abrir su economía ha logrado cuadruplicar el ingreso per cápita de sus habitantes.

Seguramente ahora hay algunos ricos en ese país, quiere decir que la brecha entre los más ricos y los más pobres ha aumentado, tal vez sea incluso más que 40 a 1, pero ¿acaso los pobres están peor?

Curiosamente, Argentina está disfrutando los beneficios de esa apertura económica china ya que el aumento del consumo en ese país ha elevado notablemente los precios de los *commodities* que exporta. Ellos están mejor pese a que la brecha se ha abierto... y nosotros también.

Creer que la riqueza de unos proviene de la pobreza de otros es aplicar al mercado lo que el estado hace: éste no genera riqueza, simplemente la toma de un lado y la gasta en otro, es un juego de suma cero. La actividad privada, en cambio, genera riqueza donde ésta no estaba antes, es un juego de suma positiva.

Más que preocuparnos por la brecha debemos preocuparnos por el progreso, que mejora la condición de todos.

Proceso de mercado y diversas teorías sobre la propiedad

Es por este tipo de cuestiones que la economía y la filosofía del derecho se han cruzado en este punto, tratando de elaborar diversas teorías sobre la propiedad desde las cuales se "justifique" éticamente a los ingresos obtenidos por los arreglos contractuales del mercado.

Entre estas diversas teorías, podríamos citar, como las más destacadas o comentadas:

a) La famosa teoría de J. Locke, según la cual la "adquisición originaria" de un bien, mas el trabajo volcado en él, justifica su propiedad, "siempre que" (el famoso "*proviso*" de Locke) no se excluya a otros del mismo proceso.

b) Para Hume, la propiedad se justifica por una tradición socialmente útil. Las teorías de la adquisición originaria fallan porque siempre, al remontarnos al pasado, vamos a encontrar un robo o un asesinato.

c) Para Mises, la propiedad se justifica porque es útil a la cooperación social, no porque haya un derecho natural detrás.

d) Para Nozick, en cambio, el derecho de propiedad es sobre la propia persona y los frutos del propio trabajo. Es el pensamiento contrario a Rawls: alguien tiene derecho a sus "talentos naturales" y a los frutos de sus intercambios comerciales.

e) Para Hayek el derecho de propiedad es evolutivo. No habría un derecho natural originario. Es una línea de pensamiento mas parecida a Hume.

f) Para Buchanan, la propiedad no surge de un derecho natural, sino de un primer contrato social donde las partes arreglan dejar de combatir bélicamente y aceptan la distribución natural de ingresos entonces establecida. Se asume un velo de ignorancia pero hacia el futuro.

g) Para Rothbard, la persona tiene la posesión absoluta sobre sí misma y por consiguiente de todos los frutos que sin violencia obtenga a partir del libre mercado. Hay propiedad porque hay propiedad absoluta de la persona sobre sí misma.

Economistas que coinciden en el mercado como proceso pueden tener visiones muy diferentes sobre cada una de estas posiciones o más. Nosotros pensamos que la economía en tanto economía no puede asumir una determinada filosofía del derecho y-o una determinada noción de propiedad para desarrollar la tesis del mercado como proceso. El punto de intersección, sin embargo, radica en que la propiedad privada, con libre entrada al mercado y ausencia de privilegios legales, es una de las condiciones para que el proceso de mercado funcione como proceso de coordinación de expectativas.

En ese sentido, si se considera que, de no mediar acción redistributiva del gobierno (como en Rawls) *esa* propiedad es ilegítima, entonces la consecuencia será una restricción de la propiedad que implicará a su vez una des-coordinación de oferta y demanda.

Definición
O sea, lo que la economía en tanto economía tiene que decir al filósofo del derecho es: si usted considera que el gobierno debe corregir la propiedad en el mercado libre, porque piensa que conduce a ingresos injustos, el resultado será una mayor descoordinación, lo cual implicará menores ingresos para todos los sectores sencillamente porque la productividad será menor.

Definición
Lo segundo que la economía tiene que decir (y ya ha sido explicado en este libro) es que el mercado es un juego de suma positiva que conduce a una mayor productividad marginal y por ende a una elevación del ingreso de todos los que ofrecen su fuerza laboral.

Esto es importante porque, sea cual fuera la filosofía del derecho que justifica la propiedad en el momento 1 (x_1), los resultados de mercado posteriores a x_1 (x_2) serán justos también porque *no* hay plus-valía en el mercado, *ni* la mayor capitalización lleva a la baja en el salario real. O sea que si una persona parte en el mercado de x_1, y $x_1$es justo, y actúa en los intercambios de un mercado libre concebido como proceso, x_2 será justo, ya sea que haya incrementado, mantenido, disminuido o perdido su patrimonio.

Entonces, ¿es justo que un jugador de fútbol gane más que un genial escritor a quien nadie compra sus libros? Sin introducirnos en filosofía del derecho, lo poco que podemos decir desde la economía es que en la medida que el jugador X no incurra en robo o fraude, sus ingresos dependen de la demanda subjetiva del mercado: su salario es determinado por todos los que van a verlo jugar, y por todos los que consumen sus "productos adicionales": sus reportajes, sus libros (seguramente no tan buenos como los del genial escritor), sus filmaciones, sus escándalos por lo medios de comunicación, etc. Esto es muy interesante porque nos advierte un detalle pasado habitualmente por alto.

El mercado libre no es *la causa por* la cual un jugador exitoso y escandaloso gana mucho; el mercado libre no es *la causa por* la cual los viajes a Cancún son mas demandados que los descansos en conventos benedictinos. *La causa radica en las personas,* en sus gustos, en sus preferencias, expresadas a través del sistema de precios. Dejamos al lector la pregunta de *si es justo* que otras personas, desde la coacción del estado, traten de convertir a las demás personas en mas virtuosas *por la fuerza.*

Es aquí donde el aporte de I. Kirzner (1989) agrega algo especial a este tema. El ha desarrollado una teoría de los derechos de propiedad que es coherente con su teoría del *estado de alerta* empresarial, ya vista. La propiedad no se justifica por algo que no tenia dueño y por ende alguien legítimamente se apropió (Locke) sino por un proceso de

descubrimiento de la oportunidad de mercado que, como vimos, (capitulo cuatro) no es cálculo ni pura suerte.

Nuevamente, no juzgaremos esta teoría desde la economía, simplemente diremos que, en el entrecruzamiento comentado entre economía y ética, esto puede dar un poco más de luz al caso de la intuitiva injusticia de la "suerte" que alguien tenga porque tiene capacidades que otro no. Porque en los ingresos obtenidos en el mercado libre, la suerte juega un papel, a lo sumo, en x_1 (el momento 1). Pero de x_1 a x_2 hay *un factor empresarial que está en toda acción humana en el mercado*. Por ende, dejando de lado interesantísimas preguntas, tales como si los consumidores *deberían* consumir más Mozart y menor fútbol, o si el gobierno debe *por la fuerza* sacar recursos del fútbol y destinarlos a los que estudien Mozart, la cuestión es que, si el jugador X no incurre en robo o fraude, de x_1 a x_2 hay una acción empresarial de su parte, y no simplemente suerte. Esto incide en *todo* ingreso de mercado, y por eso dijimos más arriba "...hay salarios, hay rentas, hay tipos de interés, hay bolsas de valores, *y todo ello con el componente empresarial de toda acción humana en el mercado* (capítulo cuatro)".

Mercado y pobreza

A pesar de todo lo explicado, el paradigma dominante, tanto a nivel universitario como de opinión pública, muestra al mercado como relativamente eficiente en materia de producción (decimos "relativamente" por la cuestión de las "fallas" de mercado) pero totalmente injusto para la distribución del ingreso: el mercado profundizaría las desigualdades sociales, aumentaría los bolsones de pobreza, produciendo una nueva dialéctica entre "ganadores" y "excluidos" del sistema.

No es cuestión de decir, contra lo anterior, que el nivel de vida en las regiones "capitalistas" se ha elevado: la teoría de la dependencia estructural, según la cual las regiones pobres del planeta lo son precisamente debido a la riqueza de los países capitalistas, no sólo no ha dejado de sostenerse, sino que ha tenido un peculiar *revival* en los últimos tiempos. Y, como ya hemos visto también, las *transiciones* hacia economías de mercado no implican que el tema se vea de manera diferente; al contrario, en general pueden reforzar el paradigma dominante.

Los intentos de transición, mejor o peor realizados, muestran a la pobreza *ya* existente como "posterior" a la política de transición (pobreza que antes se atribuía al capitalismo remanente y-o a la explotación internacional). Para colmo de dificultades interpretativas, el aumento del salario real no es un proceso inmediato: lleva mucho tiempo. Aquellos lugares donde se intenten políticas de transición deben enfatizar tres cosas para acelerar el proceso: seguridad jurídica, verdadera y genuina desregulación de todos los sectores, y una total y completa apertura a las inversiones extranjeras pero obviamente sin ningún tipo de protección ni subsidios.

En este sentido, el impuesto progresivo a la renta, ya perjudicial en países desarrollados, es peculiarmente distorsivo en regiones que no lo son. Como ya se ha visto, el impuesto progresivo a la renta, al gravar recursos que *potencialmente hubieran sido destinados al ahorro*, produce una mayor pobreza relativa, que es precisamente lo que se quiere evitar. Los efectos en las naciones subdesarrolladas son, por ende, peores, al retrasar aún más la ya lenta y dificultosa acumulación de capital. Y cabe reiterar que el impuesto progresivo a la renta es "el" instrumento habitualmente aplicado para cumplir con la redistribución de ingresos.

Este es un buen ejemplo de lo que vimos en el capítulo uno. La escasez es declamada pero ignorada. Por un lado, muchos textos de economía comienzan dando definiciones abstractas y relativamente inocuas de escasez; por el otro, terminan recomendando impuestos que la aumentan. Para minimizar la escasez, hemos visto que el ahorro es sencillamente fundamental. Pero luego, los incentivos para ahorrar son des-incentivados. La escasez seguirá apareciendo, el paradigma dominante seguirá culpando al mercado, y la pobreza seguirá aumentando....

En ese sentido, una cuarta condición muy importante para todas las políticas de transición es la eliminación de *todo* impuesto a la renta, todo impuesto a las ganancias y, particularmente, el progresivo.

No podemos terminar este capítulo sin citar textualmente a Mises:

"...Destacaremos, ahora, sin embargo, tan solo otra faceta del tema. Extensas áreas geográficas de nuestro planeta –el Oriente asiático, las Indias neerlandesas, la Europa meridional y suboriental, la América Latina– tan sólo muy superficialmente han sido hasta ahora influidas por el capitalismo moderno. La situación en tales países no se diferen-

cia grandemente de la que prevalecía en la Gran Bretaña al comenzar la revolución industrial. Millones y millones de seres carecen de empleo y de posible encaje dentro de aquellos tradicionales sistemas económicos. Sólo la industrialización puede salvar a esas tan desgraciadas masas. Empresarios y capitalistas es lo que tales países más perentoriamente precisan" (Mises, 1968, pág. 756).

Esta expresión, que será considerada como una cerril defensa clasista del capitalismo, es, al revés, una defensa de los más empobrecidos por siglos y siglos de subdesarrollo cultural y consiguiente intervencionismo económico. El paradigma dominante tardará mucho en cambiar, pero, concluye Mises en 1949: "...lo cierto es que tal cerril dogmatismo está perjudicando grave e inmisericordemente a los colíes chinos e indios, a los peones mejicanos y a millones de seres humanos que, al borde de la muerte por inanición, con desespero, luchan por sobrevivir" (ídem).

Por otro lado, la vinculación entre la extensión del libre funcionamiento de los mercados, el crecimiento económico y la reducción de la pobreza ha quedado en evidencia en las últimas décadas. Un estudio realizado por Xavier Sala-i-Martin (1) tomó cuatro "líneas de pobreza distintas" para el análisis: la del Banco Mundial de un dólar de ingresos por día, una segunda de 1,5 dólares por día, otra de dos dólares y finalmente una de 3 dólares por día.

Tomando en cuenta la primera de ellas, la cantidad de gente con ingresos menores a un dólar diario se ha reducido desde el año 1970 al 2000 de 15,4% de la población mundial a 5,7%; en la segunda el descenso en el mismo período es del 20,2% al 7%; en la tercera del 29,6% al 10,6% y para la cuarta del 46,6% al 21,1%. Cualquiera de ellas que se tome, la tasa de pobreza global ha caído un 50%. Esto significa que entre 212 y 420 millones de personas salieron de la extrema pobreza durante este período.

El autor señala que esta caída se debe en buena medida al crecimiento económico experimentado en ese período por China y posteriormente India, países que implementaron reformas hacia economías de mercado y a partir de ello comenzaron a alcanzar altos niveles de crecimiento económico.

(1) Sala-i-Martin, Xavier, *"The World Distribution of Income: Falling Poverty and... Convergence, Period"*, Quarterly Journal of Economics, 121, 2 (May): 351-391.

Por ejemplo, utilizando la línea de pobreza de 1,5 dólares de ingresos diarios, en el sudeste asiático (que incluye India) la tasa cayó del 30,3% en 1970 a 2,5% en 2000. Y en el este de Asia (incluyendo China), la caída fue del 32,7% al 2,4%.

Los salarios y la productividad

Por cierto que no es sencillo comprender cómo es que se elevan los salarios en la economía de mercado. Muchos creen que se debe a políticas gubernamentales o a la acción de los sindicatos.

Existe una respuesta simple a todo eso que no difiere con la explicación de cualquier otro precio: su nivel está determinado por la oferta y la demanda de servicios de trabajo. Suele decirse que el trabajo no es una mercancía, tal vez como reminiscencia del rechazo a la esclavitud, donde se compraban y vendían personas; pero el contrato laboral es claramente diferente: por un lado no se compran ni venden a las personas sino a sus servicios, igual que se compran y venden los de un médico, un abogado o los de un futbolista; por otro, se trata de contratos voluntarios los que, a diferencia de la esclavitud, una persona puede realizar o no según le parezca.

Ahora bien, el nivel del salario estará, entonces, determinado por la demanda de personal para una tarea específica y por la oferta, o sea la cantidad de personas que estén dispuestas a realizar ese trabajo. Pero vayamos un poco más allá: ¿de qué depende la demanda de esos servicios? La respuesta es: de la productividad marginal del valor aportado por ese recurso.

Todo productor tiene que tomar una decisión, cual es la de elegir una determinada combinación de factores para producir el bien o servicios que pretende ofrecer en el mercado. En todos los casos esa combinación va a ser integrada por trabajo y ciertos materiales y componentes. El productor va a decidir producir una unidad más si espera obtener un precio mayor al de los costos de esos factores y estará incorporando cada uno de ellos, es decir, demandándolos, en tanto y en cuanto aporten un valor superior al de su costo. De hecho, le convendrá incorporar una unidad adicional de tal recurso hasta que el aporte de ese recurso sea nulo, en cuyo caso ya no incorporará más.

Contratará entonces ese recurso, esperando que luego el precio de venta del producto le permita cubrir su costo, he aquí el riesgo que

asume. El empresario está asumiendo un costo hoy, ante la expectativa de una venta en el futuro, por lo que ese precio futuro tiene que ser "descontado", es decir, transformado en un valor presente para poder realizar el cálculo correspondiente (esto significa que hay que descontarle la tasa de interés ya que un ingreso dentro de un año, por ejemplo, no es lo mismo que dicho ingreso hoy mismo).

Definición
La productividad marginal del valor descontada, o PMVD, es la contribución que aporta una unidad adicional de un factor a la producción, y está formada por dos elementos: la productividad marginal física (PMF) de una unidad del factor y el precio esperado (P).

Si el empresario estima mal la PMVD sufrirá una pérdida, mientras que si lo hace correctamente obtendrá una ganancia. Si esa ganancia es muy elevada ocurrirán dos cosas: estará dispuesto a contratar más de ese factor (puede ser mano de obra o pueden ser materiales y componentes); otros empresarios lo copiarán o ingresarán a producir en este mercado para aprovechar esas ganancias. Ambas cosas dan como resultado un aumento de la demanda de ese factor, por lo que su precio subirá.

¿Hasta dónde? Hasta que su PMVD iguale su precio.

Esto quiere decir que en el largo plazo todo recurso va a estar recibiendo su PMVD pero por cierto que en el corto plazo existe un permanente proceso de ajuste de los precios de los factores hacia la PMVD que es lo que determina la ganancia de los empresarios.

Ejemplo

Un emprendedor contrata un día de trabajo a una tasa salarial de $ 50, lo que incrementará la producción en una unidad (PMF), la que se podrá vender en un año al precio de $ 100.

Si la tasa de interés es del 10%, esto significa que ese precio esperado tiene un valor presente de $ 90. Entonces, el cálculo que hace el empresarios es que puede contratar a alguien hoy por $ 50 lo que dará como resultado un aumento de la producción valuado en $ 90 (fijémonos que no estamos tomando en cuenta otro tipo de costos de producción que origine ese aumento tales como materia prima o el desgaste de las maquinarias e instalaciones). En estas circunstancias, este empresario, como también otros, estarán dispuestos a contratar

más días de trabajo de este trabajador o más trabajadores; pero este aumento de la "demanda" de trabajo, hará que ese salario crezca. El incentivo para contratar nuevos días de trabajo estará presente hasta el que salario llegue a $ 90.

Alcanzado ese punto no existe ya más interés en contratar servicios laborales, pero fijémonos que tampoco existen ganancias. Esto quiere decir que los empresarios van a estar pensando en nuevas formas de obtenerlas; esto puede ser, por ejemplo, a través de la introducción de una nueva maquinaria o de la reorganización del proceso productivo que lleve la PMF de una unidad por día a dos. Si esto fuera así, la PMVD del trabajo cae a la mitad, a $ 45, por lo que las ganancias reaparecen y el proceso comienza de nuevo

Nada ha cambiado para el trabajador. Antes ganaba $ 90 y ahora también gana $ 90, pero con tendencia a aumentar. Es bastante probable, también que ese aumento en su productividad venga acompañado de una mejora en sus condiciones de trabajo, porque la nueva maquinaria es más moderna, requiere menos esfuerzo, aunque también demande mayor capacitación.

El capitalista ha puesto a disposición del trabajador un instrumento que aumenta su productividad. Aunque haya caído su remuneración por unidad de producto (y esto es lo que busca el capitalista, reducir el costo por unidad), su remuneración total no se ha modificado y tiene una fuerte tendencia a aumentar.

Este proceso se encuentra en constante funcionamiento, y es el que explica el aumento de los niveles de vida en los países que muestran constantes procesos de inversión de capital.

La "productividad del trabajo"

Algunos funcionarios, e incluso sindicalistas, sostienen que es necesario aumentar los salarios en general porque ha aumentado la "productividad" del trabajo. ¿Y cómo definen esto? Como el valor monetario de la producción dividido el número de horas trabajadas.

Error
Pero esto no es correcto. Por varias razones:
1. Porque toman agregados generales de aumento de la producción y de cantidad de horas trabajadas donde se suman muchos tipos distintos de trabajo. Ningún

empresario toma decisiones de contratación con estos agregados sino, como vimos, evaluando la PMVD de cada factor para la producción de su producto o servicio específico. El capitalista decide en término de unidades marginales, no de promedios.

2. La estadística sobre producción y horas trabajadas se refiere al pasado, y el empresario está pensando en el futuro. Ese promedio puede mostrar un aumento o una reducción de la "productividad" medida de esa forma, pero esto no determina lo que va a pasar con ella de ahora en más, que es lo que realmente importa.

3. Si se aplicara este concepto y se ajustaran los salarios en una economía, o en una industria, en relación al aumento de la productividad promedio nos encontraríamos con los siguientes efectos:

   a. Aquellos trabajadores con una PMVD mayor que ese promedio se verían perjudicados ya que hubieran recibido un salario mayor.

   b. Para otros el aumento promedio coincidiría con su PMVD por lo que el aumento general no traería ningún efecto asociado.

   c. Un tercer grupo tendría una PMVD menor que el aumento promedio. Emplearlos sería pagarles más de lo que producen, de lo que aportan para el valor del producto o servicio ofrecido, por lo que perderían sus trabajos, se convertirían en desempleados.

4. Curiosamente, si esto último sucede, ahora existen unos trabajadores que han sido expulsados de sus puestos de trabajo, por lo que habrá una mayor producción promedio. Es decir, se podrá argumentar que aumentó la "productividad del trabajo" por lo que otro ajuste de los salarios debería implementarse. Lo cual lleva a una nueva ronda como la explicada en el punto 3.

¿A quién pertenece un aumento de la productividad?

La respuesta es simple: al propietario del factor de producción que lo haya originado. Esto nos da las siguientes alternativas:

1. Que el aumento provenga de una mayor demanda en el mercado por parte de los consumidores, lo que eleva el precio del producto. En ese caso hay un mayor margen de ganancias, los capitalistas querrán producir más bienes o servicios demandados y si para ello requieren cantidades proporcionales de factores, los precios de éstos aumentarán dependiendo de su oferta.

2. Que el aumento provenga de una mayor productividad del factor trabajo, en cuyo caso aumentará la demanda sólo de éste, y no de los otros; esto es aumentarán los salarios pero no la remuneración de otros factores. Lo contrario si son otros los factores que determinan ese aumento.

Pero si se establece que todo aumento de la productividad pertenezca el factor trabajo como se propone con el aumento de la productividad promedio, se está castigando, o expropiando a los demás factores.

Artículo publicado en la revista Apertura

ARRIBA LA EXPLOTACION CAPITALISTA

Martín Krause

Hay una sola cosa peor que ser explotado por un capitalista. Y esto es.... no ser explotado.

Al menos esto lo han comprendido con claridad algunos de los dirigentes de los movimientos "piqueteros" que han hecho del cortar rutas y calles de Buenos Aires para recibir pequeños subsidios del estado una suerte de "empleo" con dedicación exclusiva.

En un reciente reportaje del diario La Nación (6/4/04), Néstor Pitrola, dirigente del Polo Obrero, de inspiración trotzkista, afirmó: "Nosotros queremos volver a las fábricas. Le dijimos al ministro [de Trabajo] que somos socialistas, que cuestionamos la propiedad privada de los medios de producción, que luchamos por un Estado de los trabajadores, pero que no vamos a esperar la revolución para volver a trabajar. Queremos volver a que nos explote un capitalista".

La expresión no deja de ser notable, pues al margen del concepto de "explotación" que comentaremos más adelante, el dirigente socialista está afirmando que prefieren trabajar en el sector privado a recibir subsidios por parte del estado. En este sentido, son más "privatistas" que muchos políticos a quienes le encanta la función de repartir subsidios de desempleo, en los que buscan muchas veces basar su influencia política.

El término "explotación", por supuesto, está equivocado. El error tiene larga data y proviene de la equivocada teoría del valor de Karl Marx. Este, en verdad siguiendo a Adam Smith y a David Ricardo en dicha teoría, sostenía que el trabajo era fuente de todo valor. Si esto es así, y todo el valor de un producto proviene del esfuerzo laboral, ¿de donde sale la ganancia del capitalista? Obviamente que del trabajo: es la "plusvalía" que el capitalista se apropia. Por eso hay que expropiar a los "expropiadores" por medio de la revolución socialista, etc.

Esta teoría del valor fue refutada en 1871 por Carl Menger, luego Jevons y Walras, como falsa, presentando la teoría de la utilidad marginal, que desde entonces ha explicado con justeza el valor de las cosas y el porqué de los intercambios.

Aplicada al ámbito del trabajo, explica el nivel de los salarios sosteniendo que el capitalista contratará trabajadores hasta el punto en que el ingreso marginal que se obtenga iguale el costo marginal de su contratación. Pero ese ingreso marginal depende de la productividad del trabajador y ésta de las maquinarias, equipos, instrucción y organización que el capitalista pone a disposición del trabajador.

Por un lado, el capitalista, adelanta al trabajador su salario y debe esperar un cierto período de tiempo para que el producto esté terminado y se venda, lo cual no es seguro. Es decir, asume el riesgo de la operación y releva al obrero del mismo, pues le garantiza un ingreso mensual asegurado.

Por otro lado, imaginemos a ese mismo obrero tratando de hacer un tejido a mano: tal vez podría hacer una prenda de vestir por día. El capitalista invierte en una máquina y el obrero ahora puede producir 100 prendas, incluso más cómodo que antes pues manejar la máquina requiere menos esfuerzo. Es cierto, el obrero no recibe el total de su producción pero, ¿es esto explotación? Su mayor producción no depende del "esfuerzo de trabajo" sino del "capital".

Como los capitalistas compiten entre sí, pondrán más máquinas para copiar ese aumento de la productividad o incluso mejorarlo, contratarán más obreros lo que termina elevando el salario de todos. Éste, en términos muy breves y sencillos, ha sido el proceso que ha llevado a la prosperidad actual a todos los países capitalistas. El mismo proceso que viven los chinos actualmente.

Aunque nunca lo vaya a aceptar, la preferencia del dirigente piquetero por trabajar para un capitalista esconde en el fondo estos dos fenómenos: la seguridad del salario y la posibilidad de producir más y ganar mejor.

Por supuesto, nada mejor que "ser explotado", pero en este caso son los obreros los que "explotan", o "aprovechan", las oportunidades que el capital les brinda. Y éste les brindaría muchas más, sin tan

sólo los gobiernos crearan condiciones estables para la inversión y no lo confiscaran a través de los impuestos.

El papel del mercado en el alivio de la pobreza

Cuando se debate acerca del papel del estado y del mercado en materia de pobreza, generación de riqueza y distribución de la misma pocas veces se comienza el análisis con la siguiente pregunta: ¿debería hacerse algo para ayudar a los pobres?

La primera reacción de una audiencia ante una pregunta de esa naturaleza es de estupor, dando por sentado que la respuesta es unánimemente afirmativa. Sin embargo, la ciencia económica no estudia lo que la gente dice, sino lo que gente hace, la "acción humana" como titulara su obra fundamental Ludwig von Mises.

Y desde este punto de vista la respuesta es otra, pues si bien un cien por cien de las personas puede responder que, por supuesto, debería hacerse algo por los pobres, lo cierto es que las encuestas muestran que tan sólo el 20% de la población, en este caso la argentina, dedica voluntariamente parte de su tiempo y esfuerzo en la atención de las necesidades de otros. Lo cual muestra la necesidad de plantear esa cruda pregunta, ya que su respuesta no es tan directa como parece.

Enfrentados antes la circunstancia, algunos sugerirán que si bien ellos no dedican parte de su esfuerzo personal en la atención a los pobres, lo hacen indirectamente mediante el pago de los impuestos. Cierto es que el pago de los mismos les otorga la capacidad de demandar acerca del uso de esos fondos y su destino final.

Es una materia de valores morales individuales responder si esto es suficiente. Lo que aquí nos interesa analizar es la paradójica circunstancia que muestra que el crecimiento del estado "benefactor" terminó por relevar a los individuos de su responsabilidad directa hacia sus congéneres en necesidad, relegándolos a la atención del estado, caracterizada por su notoria falta de eficiencia y la voracidad de diferentes grupos de interés.

El papel dominante del estado en esta materia se ha trasladado también al área de la discusión académica y a la de elaboración de políticas públicas donde el sólo planteamiento del problema genera una in-

mediata búsqueda de las acciones que el estado debería desarrollar para resolver el problema. La creatividad e inventiva llegan hasta allí, pero se mueven en un círculo cerrado, limitadas por los escasos recursos disponibles. Más dinero en educación, más dinero en salud, más dinero en viviendas no es fácil de encontrar y, cuando se consigue, no llega adónde se lo necesita.

Entre tanto, algunos eventos dramáticos despiertan al espíritu solidario de la gente y sorprenden a todos, tal el caso de las espontáneas respuestas a inundaciones o terremotos, donde la población canaliza un importante volumen de ayuda por intermedio de instituciones privadas de asistencia o programas de televisión.

La situación es tal que pocos se animan a preguntarse qué es lo que el mercado puede hacer al respecto o, en términos más correctos, qué papel puede cumplir la colaboración voluntaria en materia de ayuda hacia los que necesitan. Tal vez sea interesante, antes de responder a esas preguntas, conocer lo que hicieron los argentinos en otros momentos de su historia, cuando, precisamente, el estado no estaba allí para "resolver" estos problemas.

El mercado contra la pobreza

Lo que el mercado puede hacer para resolver los problemas relacionados con la pobreza puede clasificarse en tres aspectos:

1. Tal vez lo más importante, por supuesto, es generar riqueza, de tal forma que el número de pobres se reduzca. Por cierto que algunos critican a la economía de mercado por la actual cantidad de pobres, como si fueran estos causados por la misma. Dos cosas pueden decirse al respecto: en primer lugar, es en los países con economías más abiertas donde el número de pobres es menor y, en segundo, si bien el número total de pobres en el mundo es grande, el crecimiento económico ha permitido sostener a un número total de habitantes en este planeta como nunca hubiera en toda su historia. Una economía primitiva o cerrada genera un mayor número de pobres y un menor número total de habitantes que la misma puede sostener.

2. En segundo lugar, las acciones que los mismos individuos pueden realizar para ayudarse a sí mismos, a sus familias, a sus vecinos, a sus grupos de afinidad, cualquiera que sean éstos, sabiendo que serán ayudados a su vez en caso de necesidad propia. Esto es lo que se ha llamado socorro mutuo.

3. Por último, las acciones que los individuos pueden realizar para ayudar a otros sin esperar en este caso un tratamiento recíproco en caso de necesidad, lo que se ha llamado filantropía.

Veremos ejemplos de la historia argentina en los tres casos, una historia que es común a muchos otros países, aunque el tema que aquí principalmente nos ocupa se relaciona con los dos últimos.

La generación de empleos

En relación al primero, pocas cosas son tan eficientes para combatir la pobreza como la existencia de oportunidades de empleo. Al respecto, en materia de legislación laboral a fines del siglo pasado sólo estaba en vigencia el Código Civil redactado por el doctor Dalmacio Vélez Sarsfield, sancionado el 25 de septiembre de 1869. En él se respetaba la libertad de contratación y se aludía tangencialmente al contrato de trabajo como una forma más de arreglo contractual libre y voluntario en el contexto de las normas generales tratadas en el Código.

En el artículo 1623 se trataba el asunto de esta manera: "La locación de servicios es un contrato consensual, aunque el servicio hubiese de ser hecho en cosa que una de las partes debe entregar. Tiene lugar cuando una de las partes se obligare a prestar un servicio, y la otra a pagarle por ese servicio un precio en dinero. Los efectos de este contrato serán juzgados por las disposiciones de este código sobre las 'Obligaciones de Hacer'".

La terminología 'locación de servicios' era una tradición de origen románico que aún se mantenía para el tratamiento legal en materia laboral. Un reconocido tratadista argentino, partidario de la legislación laboral que luego sobrevino, comenta el Código de esta forma: "Hoy este contrato, al que Vélez dedicó tan sólo 6 de los 4015 artículos del Código, está regulado por una legislación vasta y riquísima del derecho laboral. Más aun: en la gran mayoría de los casos el contrato directo e individual ha sido reemplazado por los contratos colectivos de trabajo, a los cuales deben ajustarse empleadores y trabajadores y en los que se fija minuciosamente los derechos y deberes de las partes, horario de trabajo, remuneraciones, ascensos, indemnizaciones, despido, etcéte-

ra. Ordinariamente la autonomía de los contratantes se limita a prestar el consentimiento para establecer la relación laboral; todo lo demás está regido por los contratos colectivos o las leyes especiales" (2).

Durante esos años de vigencia de "seis artículos" y de amplias libertades la Argentina protagonizó una epopeya pocas veces vista hasta entonces y pocas veces igualada después. La inmigración que recibió la Argentina, la cual era tomada como uno de los índices elocuentes de prosperidad, sucedió antes de "la legislación vasta y riquísima" a que alude Borda. Juan A. Alsina, en su trabajo "La inmigración europea en la República Argentina", publicado en 1898, muestra cifras del período 1877-1897. En esos veinte años llegaron al país 1.356.130 inmigrantes, de los cuales más de la mitad de Italia y el resto en orden de importancia de España, Francia, Austria, Alemania, Gran Bretaña, Bélgica, Suiza, Rusia, Holanda, Portugal, Dinamarca, Estados Unidos y Suecia.

Ejemplo

Estas son algunas de las cartas que enviaban a sus parientes los recién llegados describiendo su situación en la Argentina sin regulaciones laborales:

"De Girolamo Bonesso, en Colonia Esperanza (1888):

Aquí, del más rico al más pobre, todos viven de carne, pan y ministra todos los días, y los días de fiesta todos beben alegremente y hasta el más pobre tiene cincuenta liras en el bolsillo. Nadie se descubre delante de los ricos y se puede hablar con cualquiera. Son muy afables y respetuosos, y tienen mejor corazón que ciertos canallas de Italia. A mi parecer es bueno emigrar".

"De Vittorio Petrei, en Jesús María (1878):

Nosotros estamos seguros de ganar dinero y no hay que tener miedo a dejar la polenta, que aquí se come buena carne, buen pan y buenas palomas. Los señorones de allá decían que en América se encuentran bestias feroces; las bestias están en Italia y son esos señores" (3).

(2) Borda, Guillermo A., "*Tratado de Derecho Civil Argentino*", tomo II, Contratos, Editorial Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1974, pág. 11.
(3) Wolf, Ema y Patriarca, Cristina, "*La gran inmigración*", Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1991, pág. 32.

Anécdotas, tal vez, que no deben dejar de recordar los incontables sacrificios que debieron superar todos los que llegaron a esta tierra de oportunidad. Pero más allá de la anécdota, muchos investigadores han analizado la situación del mercado laboral durante esos años:

"En la segunda mitad del siglo pasado, la mayor parte del mercado de trabajo argentino se integró con rapidez al régimen capitalista; a los trabajadores se los empleaba y despedía por meras razones económicas, pero la mano de obra a su vez podía desplazarse con libertad dentro del país y salir o entrar de él sin ninguna traba. Por otra parte, a pesar de alguna que otra desocupación cíclica, de 1860 a 1930 la Argentina en general se caracteriza por una economía con plena ocupación, en la que el desempleo temporal tenía fácil remedio: el regreso a la patria o el traslado a otros países escasos de mano de obra, como Estados Unidos" (4).

Respecto de los niveles de remuneración de los trabajadores argentinos en un mercado desregulado, continúa Díaz Alejandro en la obra citada:

"Los datos sobre salarios de 1900 a 1930 son más abundantes. Los salarios reales en la pampa eran, al parecer, superiores a los de algunas ciudades europeas. Una comparación entre las tasas de salarios por hora correspondientes al lapso 1911-14 en Buenos Aires, París y Marsella respecto de siete categorías diferentes muestra que las tasas salariales de Buenos Aires eran superiores a las de Marsella en todas las categorías (alrededor de un 80%), y superiores a casi todas las de París (alrededor del 25%). Un informe de 1921 del Departamento Británico de Comercio de Ultramar afirmaba que los salarios argentinos antes de la Primera Guerra Mundial eran superiores a los de los países europeos, aunque no habían ido creciendo al mismo ritmo". Y concluye el mismo autor que "para atraer a los inmigrantes, los salarios reales de la Argentina tenían que ser superiores, por lo menos en el margen, a los de Italia y España, y hasta competitivos con los de otros países de inmigración, por más que los factores culturales dieran a la Argentina una ventaja innegable en cuanto a los inmigrantes latinos. Los salarios, así como el tiempo libre y las condiciones de trabajo, también propendían a mejorar, según parece, a un ritmo más acelerado que el del producto interno per capita".

(4) Díaz Alejandro, Carlos F., "*Ensayos sobre la historia económica argentina*", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1970, pág. 39.

Ciertamente, la experiencia brinda ciertas lecciones que convendría tener en cuenta en estos momentos en los que la tasa de desempleo lleva varios años por encima del 10%.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

SI ESTO NO ES UN FRACASO...

Martín Krause

¿Cuánto tiempo hace falta para que un gobierno comprenda que cierta política es un fracaso? Para el argentino muchos, incluso décadas.

La legislación laboral se originó en este país a inicios del siglo XX. Antes, tan sólo seis artículos del Código Civil regulaban todo tipo de contrato por servicios. Con esa mínima regulación ingresaron al país cientos de miles de inmigrantes en busca de las numerosas oportunidades que el país ofrecía.

No obstante, desde el gobierno de Perón, la legislación laboral se hizo omnipresente..El caudillo populista había sido agregado militar en Italia durante los años de Mussolini y parece que le gustó lo que allí pudo ver. Cuando fue nombrado Secretario de Trabajo y, especialmente luego cuando fue presidente, introdujo legislación copiando la "Carta del Lavoro" del Duce.

Esta legislación de inspiración fascista ha estado presente desde entonces, con todo tipo de gobierno, militar o democrático, más o menos intervencionistas, y los líderes sindicales se han convertido en el gruido de presión más exitoso de la historia. Todo ello basado en una doctrina jurídica que considera a la relación laboral sustancialmente despareja por lo que el estado debe legislar en "beneficio" del trabajador.

Pero miremos un poco a los hechos. Argentina atravesó su peor crisis económica en el año 2002 y el empleo se disparó, pasando el 20%. No obstante, la economía se ha recuperado a un ritmo sólido del 9% anual. La tasa de desempleo aún es del 10,1%. Es una clara mejora, por supuesto, pero si se observa la cantidad de empleo en el sector informal encontramos que el 45%, 4,8 millones de empleos, se encuentran en este mundo "ilegal".

Esta tasa apenas se ha modificado en los últimos años, y aunque la economía se ha recuperado completamente de la depresión que se iniciara en 1998 y ha superado las máximas cifras de PIB alcanzadas entonces, la tasa de empleo informal es ocho puntos porcentuales mayor que entonces.

La razón de esta alta tasa de empleo informal se encuentra en la extrema rigidez de la legislación laboral. Según el programa Doing Business del Banco Mundial que compara las economías de todo el mundo, en cuanto a flexibilidad de los contratos laborales se refiere el primer lugar corresponde a Singapur con un indicador de 33 (sobre cien), mientras que la Argentina tiene 71. En cuanto a las condiciones de empleo para el primero es de 26, para Argentina 81 y para la flexibilidad de despidos, el pequeño país asiático tiene un índice de 1 y Argentina de 46.

¿Acaso la tasa del 45% de empleo informal hace pensar a los funcionarios sobre la eficiencia de la política laboral? En absoluto, ellos creen que se debe a la avidez de lucro de los capitalistas que buscan eludir todo tipo de cargas impositivas sobre el empleo. Nunca piensan que si todas las regulaciones se cumplieran esos empleos dejarían de existir, ya que la mayoría del empleo informal ocurre en pequeñas empresas que no podrían competir con esos costos.

Pero al mismo tiempo, los empleos en el mercado "negro", no son empleos en el mercado "libre", porque carecen de instrumentos legales para garantizar el cumplimiento de los contratos.

Si los políticos se mantienen en sus políticas regulatorias Argentina puede terminar teniendo un mercado bastante desregulado; esto será cuando la informalidad sea general. El fracaso no parece ser una señal suficientemente clara para ellos.

La ayuda mutua

Un destacado autor, Emilio Coni, escribe en 1918: (5)

(5) Coni, Emilio, "*Higiene, asistencia y previsión. Buenos Aires, caritativo y previsor*", Ed. Emilio Spinelli, Buenos Aires, 1918, pág. 544.

"La República Argentina, por el hecho de haber desarrollado y arraigado profundamente en sus habitantes el espíritu y la conciencia mutualista y cooperativista, puede ser considerada en éste, como en tantos otros aspectos, una nación grande y moderna. En efecto, están vinculados por la mutualidad y la cooperación 593.172 de sus habitantes".

"La mutualidad se ocupa especialmente de los seguros contra los enfermos y contra la invalidez por enfermedad crónica o por vejez; de los seguros contra los accidentes de trabajo y sobre la vida. En todos estos casos, el capital que aporta el socio a la institución mediante las cuotas periódicas, no goza de un interés material, en efectivo, porque todas las utilidades líquidas pasan al fondo de reserva de la misma institución". "En una sociedad mutualista, el capital se forma generalmente mediante cuotas periódicas, o bien los socios no desembolsan cuota alguna, pero se declaran solidaria e ilimitadamente responsables de las obligaciones que contrae la institución".

El temprano desarrollo de estas organizaciones voluntarias, o de mercado, para reivindicar sus verdaderas características, es evidenciado por el mismo Coni (1918, op. cit., pág. 547):

"En la Capital Federal la sociedad de socorros mutuos más antigua existente es 'L Union et Secours Mutuels', fundada el año 1854; siguióle, en 1856, la sociedad 'San Crispín', denominada así porque el núcleo principal de sus fundadores pertenecía al gremio de operarios en la industria de calzado cuyo patrono es San Crispín. En 1857 se fundan la 'Tipográfica Bonaerense', 'La Catalana' y la hoy poderosa 'Asociación Española de Socorros Mutuos'; en 1858 la 'Unione e Benevolenza', la 'nonna' de las sociedades italianas; en 1859 la 'Francaise'; en 1861 la 'Nazionale Italiana', etc., etc.". "Las mutualidades en ejercicio el 31 de diciembre de 1916 eran 1.205. De éstas, 1.202 son suciedades de socorros mutuos, y 3 sociedades de rentas y de seguros sobre la vida".

Resulta sumamente ilustrador mencionar las mutuales fundadas en los primeros años de este siglo en la Capital Federal: Club Sindical de Empleados, Sanatorio Mutualista para Empleados de Correos y Telégrafos, Sociedad Mutua de Obreros de la Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad, Asociación Mutualista Argentina, Sociedad Mutual de Funcionarios y Empleados Judiciales, Ordenanzas Unidos, Sociedad de Socorros Mutuos entre Empleados de Ferrocarriles, Unione Alessandrina, Asociación Mutual de Empleados Públicos, Asociación Mariano Moreno, Banco de Seguros Mutualistas, Entinas Maternales, Asociación Escolar Mutualista, Fédération des Mutualités Francaises en Argentine, Federazione delle Associazioni Italiane, Associazione Italiana di Mutualitá ed Istruzione, fusión de las siguientes sociedades de socorros mutuos: Camilo Benso, C. di Cavour, Fratellanza Militare, Giuseppe Garibaldi, La Patriottica, Le Italiane al Plata, Margherita di Savoia, Trionfo Ligure, Unione e Benevolenza, Unione Italiana al Plata.

Coni realiza una clasificación de las sociedades de socorros mutuos: "Pueden clasificarse las sociedades de socorros mutuos como 'sociedades de seguro contra las enfermedades, porque por lo común aquel que se afilia a una sociedad de socorros mutuos, sea ésta de mucha o poca importancia, lo hace con el decidido propósito de asegurarse, durante un período de tiempo no superior a un máximo fijado contra los perjuicios que le puede irrogar una enfermedad".

Para que tengamos una idea de los servicios que prestaban Coni (1918, op. cit., pág. 549) menciona los fines principales, expresados en sus estatutos:

- Crear un fondo común destinado a socorrer a los socios en los casos de enfermedad o de las consecuencias de ésta y, también para que se les permita hacer frente a las necesidades de la vida en la ancianidad.

- Constituir cajas de ahorros y seguros mutuos, teniendo en vista muy especialmente los casos de accidentes, fallecimiento, viudedad y orfandad.

- Propender al bien común, compatible con su base fundamental, es decir, el "socorro mutuo", pudiendo establecer y organizar al efecto las instituciones económicas conducentes a este fin.

- Fundar escuelas, procurar el mejoramiento moral intelectual y material de sus asociados, con exclusión terminante de todo debate relacionado con la política o la religión.

- Celebrar las glorias o los aniversarios patrios de las diversas colectividades, España, Francia, Italia etc., según la nacionalidad de la mayoría de los componentes de cada sociedad,

En un mercado libre como el existente entonces en esta materia, se desarrollaron estas instituciones que tienen un alto contenido solidario,

ético y moral, un espíritu que no se ve hoy en las obras sindicales por la precisa razón de que las actitudes éticas y morales sólo pueden surgir de la libre elección de los individuos.

En la ciudad de Buenos Aires existían entonces 214 sociedades de socorros mutuos con 255.534 socios. En todo el país se clasificaban como sigue:

172 sociedades argentinas con	65.188 socios
181 sociedades cosmopolitas con	150.004 socios
463 sociedades italianas con	166.086 socios
250 sociedades españolas con	110.040 socios
92 sociedades francesas con	12.311 socios
44 sociedades de diversas nacionalidades	4.008 socios

(alemanas, austro-húngaras, belgas, escandinavas, otomanas, portuguesas, rusas, suizas y uruguayas)

La fundación de estas sociedades había seguido esta progresión:

Periodo	cantidad
1854-1870	41
1871-1880	107
1881-1890	220
1891-1900	275
1901-1913	559

Los servicios que brindaban incluían: médico, remedios, abonos a hospitales, ortopedia, óptica, primeros auxilios, baños medicinales, asistencia en partos, dentistas (extracciones solamente), inspectores de enfermos, servicio fúnebre y, al margen de la protección de la salud, 57 de ellas sostenían escuelas.

Era tan importante su evolución que existían órganos periodísticos especializados como el Eco delle Societá Italiane; el Boletín mensual de la Asociación Española de Socorros Mutuos.; el Boletín Oficial fiel Centro Gallego; el boletín de la Fédération des Sociétés Francaises de Secours Mutuels y el de la Asociación Obrera de Socorros Mutuos de Buenos Aires. En mayo de 1916 se creaba la revista mensual Mutualidad.

Esas asociaciones mutuales ofrecían servicios y brindaban posibilidades que hoy mismo no tienen los afiliados compulsivamente al sistema de obras sociales. Por ejemplo, un informe del Departamento Nacional del Trabajo (31 de diciembre de 1907, Nº 3, p. 321) describe los servicios que ofrece una sociedad de socorros mutuos formada en 1905 entre los obreros de una curtiduría y sus patrones:

Ejemplo

"1. Todo obrero justificando su inasistencia por enfermedad se le pasará, después del cuarto día, un diario de un peso moneda nacional, siendo exceptuada toda enfermedad inmoral y crónica o motivada por pelea, salvo accidente de trabajo".

"2. El doctor [...] es el médico oficial de la sociedad; los pacientes pueden hacerse asistir por otro médico de su agrado siempre que no haya diferencia en el precio de las consultas; en caso que las hubiera, abonará el paciente la diferencia".

"3. Todo enfermo tiene derecho a percibirla cuota diaria hasta los tres meses; pasando este término se declarará crónico y la comisión resolverá a lo que haya lugar".

"4. El sobrante que resulte en los balances semestrales se destina para seguros, pensiones o para lo que crea más conveniente la comisión; habiendo fondos se procurará en primera línea aumentar la cuota del socorro diario a los que no hagan uso del médico y botica".

Es decir que no sólo tenían el derecho de afiliarse o desafiliarse voluntariamente a ésta u otra sociedad de socorros mutuos, sino que tenían además el derecho de visitar a cualquier médico, y en el caso de que fuera más caro abonaban la diferencia. Muy lejos están los argentinos hoy de poder ejercer semejantes derechos.

Lamentablemente este espíritu de solidaridad no pudo sobrevivir al embate de la monopolización. Luego de haber obtenido el poder monopólico de representación en las negociaciones colectivas, los sindicatos impusieron en la década del 40 los aportes obligatorios a sus propias obras sociales. Las instituciones de ayuda mutua no pudieron ahora competir ya que su apoyo requería de un doble aporte y, por lo tanto, se fueron debilitando lentamente. La solidaridad voluntaria fue reemplazada por el aporte compulsivo, y poco a poco se fue resquebrajando el compromiso moral de ayuda mutua.

La filantropía

Durante casi tres siglos, la colonización española conformaría un modelo de asistencia asentado en tres pilares fundamentales:

1. el estado colonial, que supervisaba las cuestiones sanitarias;

2. la Orden de los Bethlemitas (clero regular);

3. la Hermandad de la Santa Caridad.

La Hermandad de la Santa Caridad fue fundada en 1727 por don Juan Alonso González, para enterrar a los muertos luego de una epidemia, siendo entonces autorizada por el Obispo y el Gobernador. Alonso González era un vecino que aportó fondos personales para su fundación y quien luego, en 1734, tomó los hábitos. Hacia 1741, la Hermandad tuvo problemas con los párrocos de la ciudad que le iniciaron un pleito, "porque disminuían sus ganancias con las inhumaciones gratuitas que realizaban". El Obispo, entonces, suspendió el permiso de entierro a la Hermandad.

Según Passanante (6), la Hermandad era de "composición mixta, formada por notables y religiosos que dependían del obispado (administraba el Hospital de Mujeres, la Casa de Huérfanas y la Casa de Niños Expósitos)". La Hermandad tenía bastante independencia de la jerarquía eclesiástica católica aunque aceptara al Obispo como autoridad.

Pero fueron los jesuitas a través de la Compañía de Jesús, quienes hasta su expulsión, estuvieron a la vanguardia de las iniciativas benéficas. Sus afanes civilizatorios y el espíritu particularmente emprendedor de algunos de sus miembros, marcaron el origen histórico de las organizaciones voluntarias en Argentina. Aunque décadas más tarde el estado "expropiaría" muchas de esas obras de beneficencia, la impronta religiosa dejaría su fuerte signo en el "sector".

En reemplazo de ello, Rivadavia crea la Sociedad de Beneficencia en 1823 como modelo original de entidad privada creada por el estado para cumplir funciones públicas. En nuestra historia se encuentra desde muy temprano una suerte de "beneficencia compulsiva" que se originara, como se dijera, en épocas coloniales, y se trata de la creación por parte del Estado, y con fondos fiscales, de instituciones de "caridad". Esto no debería considerarse como filantropía, ya que se trataba de fondos obtenidos compulsivamente y no entregados en forma voluntaria; en términos modernos vendría a ser como dejar en manos de ciertos

(6) Passanante, María Inés, *"Pobreza y acción social en la historia argentina - de la beneficencia a la seguridad social"*, Ed. Humanitas, Buenos Aires, 1995.

individuos, o "concesionar", la atención a los más necesitados. Sin embargo, como veremos más adelante, la Sociedad actuó también como canal de la caridad voluntaria en forma creciente en la segunda mitad del siglo XIX.

El origen de la Sociedad tiene también que ver con el papel asignado a la mujer en la época. Tenía como objetivos "la perfección de la moral, el cultivo del espíritu del bello sexo, y la dedicación del mismo a lo que se llama industria, y que resulta de la combinación y el ejercicio de aquellas cualidades" (Acta de instalación de la Sociedad de Beneficencia", discurso pronunciado por Rivadavia, en Correa Luna (7), 1923).

Durante sus primero años de existencia la Sociedad de Beneficencia ejerció el monopolio total de las actividades filantrópicas. La época rosista significaría el congelamiento de sus actividades, entre 1838 y 1852, bajo el argumento de la escasez de recursos para financiarlas. Rosas invocó sin éxito que la caridad privada reemplazara al financiamiento estatal en los hospitales. Este es el caso del Hospital de Hombres a cargo de la Sociedad Filantrópica que también sucumbió por falta de fondos y otros medios de subsistencia (8). La Sociedad Filantrópica, constituida por caballeros, fue creada por un decreto de 1828 con la finalidad de administrar las cárceles y los hospitales. Dejó de funcionar en 1835.

Reinstalada por decreto oficial en 1852, la historia de la Sociedad comienza a ser más controvertida en función de la iniciativa estatal de asumir el control político de la educación. Aunque se le quitan ciertas atribuciones en el campo educativo sería recién en 1876, con la creación del Consejo General de Escuelas, que las escuelas de niñas de la Sociedad pasarían a manos del estado. La Sociedad de Beneficencia perdía así una de sus misiones fundamentales, "la dirección e inspección de escuelas de niñas", quedando restringida su acción a la tarea hospitalaria y asistencial.

A fines de 1855 establece una casa correccional de mujeres. En 1871 la Sociedad funda el Asilo de Huérfanos debido a los estragos que causó la epidemia de la fiebre amarilla en Buenos Aires. El 7 de febrero de 1873 abre el Asilo de la Pobreza y el Trabajo que estaba destinado a

(7) Correa Luna, Carlos, "*Historia de la Sociedad de Beneficencia*", Sociedad de Beneficencia de la Capital, Buenos Aires, 1923, pág. 15.
(8) Coll, Jorge, citado por Andrés Thompson, *"Beneficencia, filantropía y justicia social, Público y privado: Las organizaciones sin fines de lucro en la Argentina"*, Unicef-Losada, Buenos Aires, 1995, pág. 23.

"la instrucción y mejora de las huérfanas indigentes de más de doce años, y de las adultas condenadas por el juez correccional".

"Para establecerlo –decían las damas de la comisión fundadora, señoras De Sacriste, Elortondo, Lavalle y Castro– apelamos al auxilio del público, recolectando donativos en la ciudad y en varios pueblos de campaña, levantando suscripciones, organizando rifas, y consiguiendo así algunos fondos aumentados por el producto de una función teatral. Todo ello dio muy cerca de 450.000 pesos moneda corriente, de los cuales 230.000 se invirtieron en refaccionar una casa alquilada en Almagro, y en adquirir –agregan las señoras– sesenta camas completas, cincuenta y tres mesas de noche, cuatro grandes mesas de comedor, ocho bancos, sillas, ropas, calzado, loza, cubiertos, lámparas de kerosene, cocina económica, y batería suficiente para ciento cincuenta personas, máquinas de lavar, de coser y otros objetos" (9).

El 19 de abril de 1875 se instala el Hospital de Niños, que luego en el año 1896 fuera trasladado y ampliado en el terreno que ocupa actualmente (hoy Hospital Dr. Ricardo Gutiérrez), luego una escuela para ciegos en el Asilo de Huérfanos y gracias a las donaciones de Videla Dorna y Drysdale, se inaugura el Hospital de Mujeres, llamado Hospital Rivadavia. En 1888 organizan el primer corso para recaudar fondos para el Hospital de Niños.

Desde 1880 hasta mediado del siglo XX, la Sociedad de Beneficencia continuará desarrollando una vasta obra, tratando de ubicarse siempre de manera ventajosa en relación con el financiamiento estatal pero controlando privadamente el destino de los fondos. Durante esos años, su temor por el apoyo oficial se verá incrementado en la medida en que se produce un inusitado crecimiento asociativo filantrópico que comienza a competir con ella.

A pesar del financiamiento estatal, la Sociedad de Beneficencia contó con el apoyo de donaciones privadas, legados, y organizó actividades de recaudación de fondos. Aunque el aporte privado fue, en términos relativos, inferior al público, no por ello puede decirse que fuera escaso. Incluso en algunos casos (1907, 1911), los primeros fueron mayores que los segundos. Cabe señalar la dificultad en la estimación de los aportes privados, debida que las donaciones privadas contempladas en el presupuesto de la Sociedad se referían solamente a las realizadas en efectivo.

(9) Correa Luna, op. cit, pág. 205.

Según diversas fuentes, la Sociedad de Beneficencia recibió también importantes tierras, campos y otros inmuebles de manos privadas.

Los aportes privados se canalizaron a través de distintas formas. Por una parte, las familias tradicionales a partir de legados o donaciones que contribuyen a diversas obras de la sociedad, generalmente entregando su aporte con un propósito específico (el equipamiento de un hospital, la construcción de un asilo, etc.). Como ejemplo de esto Passanante señala: *"... Gath Y Chaves Ltda. remitió desde el año 1927 vales y víveres para repartir entre los pobres que socorre la Sociedad; Harrods Ltda. hace la misma donación. La sociedad anónima de la confitería El Aguila, en 1934 donó golf miniatura para el Asilo de huérfanos y la librería católica Noel entrega una biblioteca movible con 230 volúmenes con destino al Instituto de la Maternidad..."* (10).

Afirma Passanante que existen registros de donaciones de honorarios efectuadas por hombres de destacada actuación pública y política. Cabe citar como ejemplo el caso de Leandro N. Alem, quien donó sus dietas de diputado en 1879; Lucio V. López, quien hace lo mismo en 1880; el presidente Juárez Celman en 1884; Hipólito Yrigoyen de 1884 a 1902 dona su sueldo de profesor normal y entre 1916 y 1922 sus emolumentos presidenciales.

Las campañas de recaudación de fondos fueron de lo mas novedosas: obras de teatro y conciertos a beneficio, campañas de recolección, loterías, donaciones empresarias e incluso la instalación de alcancías de hierro en los tranvías y coches de ferrocarriles que circulan por Buenos Aires (11).

Merecen un párrafo aparte el caso de donaciones provenientes de instituciones sociales privadas de distinto tipo, entre las cuales sobresalen el Jockey Club y el Museo Social Argentino, el Consejo Nacional de Mujeres, la Liga Social Argentina y la Cruz Roja Argentina.

Con el crecimiento del país y el aumento de la riqueza, la sociedad comienza a incrementar sus actividades basándose en las donaciones

(10) Passanante, María Inés, op.cit. pág. 26.

(11) El 14 de abril de 1892, el Diario La Prensa publicó que "se ha indicado a la Sociedad de Beneficencia la conveniencia de invitar a las empresas de tranways y de algunos ferrocarriles que llegan y entran a la Capital a instalar en los coches alcancías de hierro con el fin de recibir las donaciones con que se quisiera ayudar al fondo no siempre suficiente con que aquella dignísima asociación sostiene tantos y tan útiles establecimientos de caridad". Passanante, María Inés, op. cit. pág. 28.

voluntarias de los ciudadanos. Se hace tangible el correlato entre libertad, progreso y caridad. El marco desregulado que vivía el país permitía el florecimiento de actividades productivas, lo cual a su turno originaba donaciones privadas de enorme importancia. Algunos ejemplos que Correa Luna cita en su libro conviene rememorarlos:

- Contemporáneamente, para aliviar los males de las inundaciones del Uruguay y de San Juan, lo mismo que para socorrer a los inmigrantes sin recursos, o a las familias arruinadas en la catástrofe ferroviaria de Bancalari, o a los infelices indios de la Tierra del Fuego, la Sociedad desarrolló, con ayuda de la prensa, ingeniosas campañas filantrópicas que produjeron inmejorables resultados (pág. 220).

- Comenta Correa Luna (op. cit., pág. 222) : "Fue el primero, para la cura de pequeños convalecientes, el famoso sanatorio Marítimo de Mar del Plata, que planeado en enero de 1893 por los doctores Antonio Arraga, del Hospital de Niños, y su colega Juan M. Bosch, de la Casa de Expósitos, llegó a inaugurarse el 14 de septiembre con 49 asilados, siendo lo más original de su primitiva historia, que ni los 18.000 pesos de la adquisición del edificio, ni los muchos más empleados en agrandarlo y mantenerlo, salieron del peculio oficial, sino, íntegramente, de cuantiosos donativos particulares hechos a la institución con tal objeto. En 1896, en 1901 y en 1904, gracias a la generosidad de los señores Roverano, Ernesto Tornquist y señora Ana K. de Fahy, no sólo aumentó considerablemente la extensión territorial del sanatorio, sino su superficie cubierta, hasta superar el cuádruplo, cuando menos, de la antigua capacidad. Por último, el transporte de enfermos, gratuitamente efectuado entre Buenos Aires y el balneario, por la empresa Ferro-Carril del Sud, contribuye no poco, desde hace treinta años, al feliz funcionamiento de este Asilo, verdadero lugar de salvación para la infancia desamparada y enfermiza".

- En 1891 la Sociedad inicia los consultorios externos en el Hospital Rivadavia con servicios de maternidad, ginecología, cirugía general, clínica médica, piel y sífilis, oftalmología, otorrinolaringología, odontología y vacunas. El sistema es extendido a los demás hospitales. En 1904, un grupo de admiradores del malogrado doctor Francisco Ayerza enriquecía el Hospital con el pabellón de su nombre. Teníase ya, también recientemente edificado, un pabellón para diftéricos; y en breve, con el legado de la señora Isabel Millán y las donaciones de la señora Hortensia Aguirre de Leloir y del señor y

señora de Balcarce, levantáronse dos más, uno para enfermos de tiña y otro para escarlatinosos (pág. 247).

- En 1907, gracias al noble desprendimiento de la señorita Victoria Aguirre y a la ayuda del Jockey Club, consiguióse levantar en la Casa de Expósitos el grandioso pabellón "Carlos Pellegrini" con capacidad de 96 cunas y 48 camas. Poco antes, los herederos de las señoras Juana Areco de Viera y Eloísa Frías de Martínez de Hoz dotaron de modernas incubadoras a la casa (pág. 254).

- Dos meses después, por donación de los hermanos Manuel J., Héctor, César, Luis y Clara Cobo de Anchorena, la Sociedad inauguraba en el Hospital Rivadavia el magnífico pabellón que lleva él nombre de aquella familia (pág. 255).

- "Finalmente, el pabellón Concepción Orgeira de San Martín, antes de terminar ese año [1908], aumentaba con 65 camas la capacidad del Hospital de Niños; y, sin contar otras conquistas menores, con donativos de las señoras Dolores Pizarro de Olivera, Isabel Eguren Guerrico y Laura Atucha de los Santos, y señores Alejandro y Ricardo Cernadas, se daba comienzo a la construcción de los denominados 'Mercedes de Lasala y Riglos' y 'Estanislada Cossio de Gutiérrez'" (pág. 256).

- "Al altruismo de don Federico Garrigós, de don Juan Ravenna, de don Enrique Martínez y de su esposa, doña Josefa Sáez, debe el establecimiento sus primeras y notables instalaciones [Hospital Nacional de Alienadas en General Rodríguez]. Más tarde, en 1921, la señorita Victoria Aguirre, ejemplar benefactora de necesitados, dotó al Hospital López y Planes de la única Maternidad para tuberculosas existente en el país" (pág. 262).

- En 1916, gracias al desprendimiento del ingeniero don Rómulo Otamendi, se logra instalar en pleno campo, en el hermoso "Asilo Estela Matilde Otamendi", situado en el pueblo de San Fernando, alrededor de 200 niñas de 3 a 7 años de edad, facilitándose con ello, y en inmejorables condiciones, la ardua cuestión de alojar en viviendas higiénicas, y fuera del radio urbano, a los pequeños expósitos, después del período de la crianza (pág. 273).

- "[...] la señora María Unzué de Alvear donó, en la provincia de Buenos Aires, cerca de la Estación Don Torcuato, 716 hectáreas de

magníficas tierras, y la suma de 500.000 pesos para las construcciones indispensables en una colonia agrícola –modelo–" (pág. 275).

- "Al año siguiente, un nuevo legado, esta vez de la señora de Stewart, permite inaugurar en el Asilo General Martín Rodríguez, el pabellón María Pérez de Arroyo" (pág. 276).

- "Con el legado de doña Cornelia Pizarro, cuya liquidación excedió de 580.000 pesos, fue erigido el 'Instituto José María Pizarro y Monje' para la enseñanza y adiestramiento de 250 niños huérfanos [...]" (pág. 281).

Estas experiencias no agotan la invalorable tarea de la entidad pero resultan ilustrativas para esclarecer el papel de la caridad privada en una economía de mercado. La Sociedad de Beneficencia, si bien había tenido un origen mandatorio, en forma creciente se había desarrollado como una entidad de alto contenido propiamente filantrópico. El libre mercado creaba prosperidad y ésta hacía posible la caridad. En 1948 todos sus activos pasaron a manos del Estado y luego de la Fundación Eva Perón y posteriormente al estado.

No obstante, la Sociedad de Beneficencia no era un ejemplo puro de beneficencia privada, y al ser creada por el estado y siendo parcialmente financiada por éste, todas sus buenas obras de auténtica caridad antes mencionadas quedaban sujetas a la voluntad política.

Además de la Sociedad de Beneficencia, la actividad de la Sociedad Conferencia de San Vicente de Paul en todo el país mostraba en el año 1940 la existencia de 207 establecimientos entre los que encontramos 32 colegios y escuelas, 4 "platos de sopa", 56 casas de pobres, 5 casas de viudas, 40 casas de ancianos, 3 asilos de mendigos, 12 hospitales, 20 consultorios, 7 farmacias, 2 dispensarios, 1 sala de primeros auxilios, 8 botiquines, 1 lazareto, 3 casas cuna, 3 "gotas de leche", 7 talleres, 1 barrio obrero, 1 casa del canillita y 1 correccional.

En el año 1909 María del Carmen Coni funda la Sociedad de Asistencia a domicilio de enfermos pobres en la preocupación de la situación de los pobres ante las enfermedades. Dicha sociedad, creada y mantenida con recursos privados, tenía como finalidad asistir a los enfermos pobres en su propio domicilio prestando ayuda material y espiritual a través de profundas convicciones religiosas. En sus memorias correspondiente a los años 1911 y 1912 se reflejan los objetivos de la institución.

"He aquí el triple objeto de esta sociedad, consolidar, aliviar y endulzar al pobre en sus enfermedades. Velar por la salud individual y pública, mediante la asistencia "persona" del enfermo en su propio domicilio, para evitar la agravación de las enfermedades y el contagio de las infecciones, y traer al corazón dolorido las dulcísimas insustituibles fuerzas de la religión" (12).

Otras instituciones destacadas de la época incluían la Sociedad de Patronato y de Repatriación, la Sociedad Española de Beneficencia, la Sociedad Filantrópica Francesa del Río de la Plata, la Sociedad Italiana de Beneficencia, la *Deutscher Krankenverein*, *The British Philantropic Society*, todas ellas además responsables de la construcción y administración de los hospitales, Español, Francés, Italiano, Alemán y Británico.

En la actualidad la Argentina está experimentando un renacer de la filantropía empresaria, en la medida en que ella resulta una herramienta íntimamente relacionada con una mayor competencia en los mercados. En épocas de mayor regulación, economía cerrada y elevados índices inflacionarios, la filantropía (y su contribución a resultados de largo plazo) apenas si resulta una ilusión.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

¡OH SHARON!

Martín Krause

Los actores y actrices saben muy bien cómo lograr atención desde el escenario. Por eso, no es de extrañar que en la reciente conferencia del Foro Económico Mundial de Davos, Suiza, Sharon Stone haya logrado recaudar en pocos minutos una suma cercana al millón de dólares, aportados por los empresarios presentes.

La situación planteada cumplía con muchos de los requisitos necesarios para justificar el pedido: un país pobre, Tanzania, con un PIB per cápita de 290 dólares y serios problemas de hambre y de malaria transmitida por los mosquitos. No solamente la situación de Tanzania es precaria, también Stone cumplió con un requisito importante en

(12) *"Sociedad Asistencial a domicilio de enfermos pobres: Memoria correspondiente a los años 1911-1912"*, Imprenta La Leonesa, Buenos Aires, 1912, pág. 5.

estos casos; pidió dinero a los demás, pero primero puso el propio, diez mil dólares. En poco tiempo comenzaron a llegar las donaciones, hasta que se alcanzó la suma mencionada que sería entregada al gobierno para la adquisición de mosquiteros que impidan o frenen el avance de la enfermedad.

No obstante, si estuvieron allí todos los componentes de una buena acción solidaria (existe una necesidad, los aportes son voluntarios, y se comienza con el propio), faltaron dos que no son de menor importancia. En toda donación resulta fundamental el control que el donante haga sobre el destino de la donación y que se pregunte si es ése el mejor aporte que puede realizarse.

En el primer caso, es necesario considerar que Stone solicitó la donación para entregarla al gobierno de Tanzania, cuyo presidente Benjamín Mkapa estaba allí presente. Pero esa decisión es cuestionable y el donante debe considerar las posibilidades de que el dinero donado llegue a donde debe llegar, ya que si Stone se hubiera molestado en analizar los indicadores de Transparency Internacional hubiera descubierto que el país tiene una calificación en el Índice de Percepción de Corrupción de 2,8 (medido entre 0 y 10), el que lo coloca en el puesto 90. Claro que la Argentina tiene una nota peor, de 2,5 en el puesto 108, pero esto ayudará al lector a evaluar el asunto.

El segundo caso es más importante aún, ya que pese a que las necesidades inmediatas son materiales y en muchos casos es perentorio atenderlas, a más largo plazo son más útiles las ideas que el dinero. Tanzania ya ha cambiado algunas.

Desde su independencia el país fue un ejemplo del "socialismo africano" con una generalizada estatización de la economía, amplios controles y planificación gubernamental. El resultado de estas experiencias es conocido. En la década de los 90 el país comenzó un programa de privatizaciones y desregulación del comercio agrícola, más una política monetaria y fiscal moderada, lo cual le permitió elevar su ritmo de crecimiento a un promedio de 6,5% anual con una inflación que bajó del 30% al 5% anual. Esta sola "idea", de cambiar de rumbo hacia una economía de mercado, le permitió a los tanzanios casi triplicar su PIB per cápita, de 100 dólares en 1990 a los mencionados 290 ahora.

Así que, tal vez, sería mucho más conveniente que el presidente Mkapa se fuera con algunas nuevas ideas de Davos y que los dólares recolectados por Stone pudieran canalizarse directamente por alguna fundación que controlara directamente su uso y aplicación.

Entre las ideas que podrían haberle aportado allí podrían mencionarse las siguientes:

- que no es bueno que un país como Tanzania tenga una deuda interna del 15% del PIB ya que eleva las tasas de interés y desplaza al financiamiento de la actividad productiva interna;
- que tampoco es bueno que el país acumule una deuda externa que le significa servicios anuales por 137 millones de dólares, mucho más de lo que Stone pudo recaudar;
- ni que el país tenga un déficit fiscal cercano el 30% de sus ingresos fiscales totales
- tampoco que se castigue a los pequeños emprendedores, a quienes se les demanda, según el informe *Doing Business* del Banco Mundial, un total de 13 trámites en 35 días hábiles con un costo del 186% del ingreso per cápita para poder registrar un negocio legalmente, cuando el promedio para los países desarrollados sea unos 6 trámites en 25 días a un costo del 8%;
- o que registrar la propiedad demande 12 trámites en 61 días hábiles;
- y que si bien es alentador que el país haya pasado de un índice de libertad económica (Fraser Institute, Canadá), de 4 en 1990 y el puesto 101 en el total a 6,3 en 2002 y el puesto 68, todavía tiene mucho camino para recorrer.

En fin, algunas pocas ideas pueden ser menos teatrales, pero en la mayoría de los casos pueden resultar mucho más productivas.

¿Qué se puede hacer?

Como se indicara al principio, son tres las acciones que el mercado permite realizar para disminuir el problema de la pobreza. Para que las

pueda realizar en forma adecuada es necesario que las políticas gubernamentales no restrinjan las posibilidades que el mercado y la solidaridad individual presentan.

En particular, en las áreas de la generación de empleos y de socorro mutuo mencionadas antes hay dos iniciativas de importancia que se discuten en el país que pueden abrir las puertas a mecanismos como los antes analizados: la desregulación de las relaciones laborales para reducir el costo de contratación de mano de obra y la eliminación del monopolio de las obras sociales sindicales que permitiría el renacimiento de las asociaciones de socorro mutuo, especialmente en materia de atención a la salud.

En cuanto a la filantropía, los más frecuentes instrumentos de políticas públicas para su promoción incluyen la legislación impositiva que puede incentivar o desincentivar las donaciones. En los Estados Unidos a partir de 1981, las deducciones por este concepto pasaron del 5% al 10% para las empresas y llegan al 50% para las personas físicas. En Francia, las empresas pueden deducir su beneficio imponible hasta el 2 por mil de sus ventas, el que puede elevarse al 3 por mil si se destinan a centros de enseñanza públicos o privados sin fines de lucro. La legislación inglesa contempla dos figuras el *sponsorship* –promoción de una organización deportiva, artística– y el *patronage* –que comprende aportes de caridad destinados a obras de interés general– (13).

En Argentina, la normativa sobre el impuesto a las ganancias permite deducir las donaciones hasta un 5% de la ganancia del año fiscal. Estas donaciones deberán ser realizadas a entidades civiles sin fines de lucro que estén reconocidas por la Dirección General Impositiva (además de las donaciones al propio fisco). Este porcentaje se calcula sobre la ganancia antes del impuesto, más conocida como ganancia neta sujeta a impuesto, lo cual determina que el monto donado sea en definitiva menor al porcentaje mencionado. Por ejemplo, con una tasa impositiva de 35% si el donante tiene una ganancia neta sujeta a impuesto de $ 100 puede destinar $ 5 a donaciones. La tasa del 35% se aplica entonces sobre $ 95, lo que da una tasa real sobre el monto original de $ 100 de 33,25%. En cuanto a las fundaciones, las mismas gozan de las siguientes ventajas:

(13) Alegría, Héctor, *"Esponsorización o mecenazgo"*, Cuadernos Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones, Nº 145/146, Editorial Depalma, Buenos Aires, 1992.

a) Exención de los impuestos nacionales: Impuesto a las ganancias, a los activos, IVA y municipales. Por otra parte, en cada jurisdicción cuentan con ventajas fiscales específicas como es el caso de la Ciudad de Buenos Aires, donde están liberadas del impuesto a los ingresos brutos.

b) Exención de cargas sociales al personal que figure como becario.

c) La importación de equipos e insumos sin el pago de aranceles, IVA ni derechos consulares.

Ciertamente un aumento de la tasa mencionada o su aplicación sobre el impuesto a pagar en vez de serlo sobre la ganancia neta sujeta a impuesto sería un paso interesante para incentivar las donaciones a entidades filantrópicas privadas, las cuales presentan niveles de eficiencia y creatividad en cuanto a la satisfacción de necesidades sociales ciertamente superiores a los que presenta el sector público.

Ejemplo

Un ejemplo actual digno de tener en cuenta es el de la Asociación de Lucha contra la Esclerosis Múltiple. Esta institución privada realiza todos los años lo que denominaran "Leatón", un certamen de lectura organizado en numerosos colegios para lo cual los alumnos deben conseguir *sponsors* entre parientes y amistades para la lectura de un determinado libro. El *sponsor* controla la lectura y dona una determinada suma, ese dinero se dirige a la asociación. Los alumnos que hayan leídos más libros reciben premios que son donados por empresas.

Quiere decir que con este creativo mecanismo varios objetivos se cumplen: fomenta la lectura de los niños; saben ellos que lo hacen para ayudar a quienes sufren esa difícil enfermedad, los padres y parientes participan del esfuerzo, igual que las empresas donantes, y la institución recauda importantes fondos que destina a aliviar la situación de los afectados por el mal.

Un ejemplo tan sólo, es cierto, pero una muestra de la increíble variedad y riqueza de propuestas que el ingenio puede generar para resolver los problemas que afectan a muchos. Una muestra de las posibilidades que el mercado brinda para canalizar la acción voluntaria en pro de los que necesitan ayuda.

El cambio de modelo

La política de acción social estatal se limitaba a los subsidios otorgados por el gobierno nacional, los provinciales y municipales a las instituciones de beneficencia. En el Presupuesto de la Nación figuraba un anexo denominado "de asistencia social". En numerosas oportunidades se cuestionó la forma, los montos y la falta de control técnico estatal, por lo que éste fue creciendo con el transcurso del tiempo.

En 1937 se crea el Registro de Asistencia Social dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. En 1941 se crea la Dirección Nacional de Subsidios. Pero fue a partir de mitad de esa década cuando se producen los cambios más importantes: la Dirección de Asistencia Social y la Sociedad de Beneficencia pasan a la órbita de la Secretaría de Trabajo y Previsión, se nacionalizan los hospitales y se crea la Fundación de Ayuda Social, luego conocida como Fundación Eva Perón. Su fundadora tenía claro desprecio por la asistencia social privada:

"Durante cien años, el pueblo argentino sólo ha recibido las migajas que caían de las mesas abundantes de la oligarquía, que primero lo explotaba y después, para quedar en paz con la conciencia, le tiraba las sobras de sus fiestas. En esto se diferencia mi obra de la que realizaron las decadentes sociedades de las 'damas de beneficencia'".

Las entidades de beneficencia y los socorros mutuos fueron desapareciendo paulatinamente a medida que crecía el protagonismo del estado benefactor y de su brazo privado, la Fundación. Incluso hubo persecuciones y campañas de desprestigio. Las obras sociales sindicales obtuvieron un monopolio que debilitó y extinguió a muchas de las mencionadas antes.

El estado

Con la llamada Revolución Libertadora, los bienes de la Fundación Eva Perón pasan definitivamente al estado quien toma entonces directamente a su cargo la tarea de la acción social.

Entre otros problemas, en forma recurrente se observa la politización de los programas, que va desde los famosos repartos de juguetes, hasta el reparto político que sufrieran las cajas del PAN donde las provincias

que más recibían eran las gobernadas por partidos opositores al gobierno nacional.

En términos generales, además, un estudio de FIEL (14) muestra que, en relación al gasto social en su conjunto, el 38% de los recursos eran aprovechados por individuos correspondientes a los niveles más altos de ingresos (de los deciles 7 a 10 en la escala).

Un ejemplo de emergencia

Esta síntesis, que no puede ser más que breve, tiene el objetivo de señalar que los errores del pasado no deben repetirse y que existen buenos ejemplos de los que vale la pena aprender.

En relación a la emergencia de corto plazo el más extraordinario ejemplo que la historia argentina presenta se relaciona con la ocasionada por la peste de la fiebre amarilla en 1871.

Un resumen de sus consecuencias: "De unos 190.000 habitantes murieron 14.000, se colmaron todos los hospitales, se habilitaron lazaretos provisorios, se despobló la ciudad, emigró el gobierno nacional, se decretó feriado en todos los ministerios y oficinas públicas, cerraron los bancos, las escuelas, las iglesias, los comercios. Las calles quedaron desiertas, huérfanas de gente y de vehículos. En una ciudad donde el índice normal de fallecimientos diarios no llegaba a veinte, hubo momentos en que murieron más de 500 personas por día, y de acuerdo al doctor José Penna –que hace autoridad en la materia– los dos tercios de la población habrían sufrido la enfermedad, en una u otra forma" (15).

En esa oportunidad, los ciudadanos tomaron la tarea de luchar contra el flagelo con sus propias manos. Podrá decirse que no existía en ese entonces una estructura de "salud pública" como la que se montó después (aunque el Consejo de Higiene Pública existía desde 1852), pero lo cierto es que nadie estaba preparado para una cosa semejante (recién en 1881 el cubano Carlos Finlay presentó la teoría de que la enfermedad era transmitida por un mosquito y en 1900 una comisión norteamericana comprobó la veracidad de esto), y la iniciativa individual de

(14) FIEL, "*El Sistema de Seguridad Social: Una propuesta de reforma*", Consejo Empresario Argentino, Buenos Aires, 1995, pág. 157.
(15) Scenna, Miguel Angel, *"Diario de la Gran Epidemia: fiebre amarilla en Buenos Aires"*, Todo es Historia N° 8, Buenos Aires, diciembre de 1967, 10.

los ciudadanos creó una organización que fue muy útil, pero que no se perpetuó luego cuando el peligro había dejado de existir.

Luego de una reunión en la Plaza de Mayo se creó una Comisión Popular, la cual recolectó fondos privados (la Iglesia, los diarios, empresas, individuos), reclutó médicos voluntarios liderados por M. Argerich (varios de los cuales, además, fueron víctimas de la peste), llegó a recaudar la elevada suma de 3,7 millones de pesos y luego de haber cumplido su heroica tarea llamó a una Asamblea donde propuso su propia disolución.

Comenta Scenna:

"Así concluyó su efímera existencia la más extraña, la más peculiar de las comisiones populares que jamás vieran los anales de Buenos Aires. Durante más de dos meses peleó sin tregua por organizar una defensa, por auxiliar a los enfermos, por aliviar el alud de penurias que cayó sobre la ciudad. Supo galvanizar voluntades cuando el desaliento y la desorientación amenazaban con desembocar en el caos.

Hizo de todo y estuvo en todo. No todo lo hizo bien, pero el balance final es favorable. Fue un dique contra el pánico más que contra la fiebre amarilla. Llevó a muchos desesperados el convencimiento de que la solidaridad no es una entelequia y que en medio de la estampida había un grupo de hombres cabales que se quedaban, sin ninguna obligación y con el simple propósito de ayudar al prójimo. Allí reside su mayor mérito" (16).

Extracto de *El humanismo del futuro*, Ed. De Belgrano, Buenos Aires, 1989).

OTRO ANALISIS DE J. RAWLS

Gabriel Zanotti

1. La redistribución de ingresos. Análisis de la posición de J. Rawls (17)

(16) Scenna, Miguel Angel, "*Cuando murió Buenos Aires: 1871*", Ediciones La Bastilla, Buenos Aires, 1974, pág. 244.

(17) El análisis que hacemos de la obra de Rawls está basado sobre todo en los temas socioeconómicos de su obra de 1971. Era 1989 y aún no había salido su gran obra de 1993 y, además, el tema político en Rawls no era nuestro interés. Ahora sí, pero no es el momento. Estamos trabajando en ello.

Ahora concentraremos nuestra atención en un tema que seguramente ha pasado muchas veces por la mente del lector. En efecto, se nos puede decir que hasta ahora hemos hablado de la producción pero no de la distribución. Veamos entonces de qué modo un sistema como el que proponemos atiende los problemas que genera la distribución de los ingresos. Este tema debe plantearse, términos clásicos, como el problema de la justicia distributiva, que va del bien común a las personas. Dado que quien se ocupa del bien común es el estado, la justicia distributiva corresponde propiamente al estado (18), en cuanto éste distribuye sus recursos –que obtiene vía impuestos– según sus actividades específicas, de las cuales ya hemos hablado. Luego, el tema de la justicia distributiva en sentido estricto ya ha sido resuelto en nuestro esquema conceptual general.

Queda sin embargo el tema de la justicia distributiva en sentido análogo, cuestión de la cual ya hemos hablado algo al tocar la cuestión de los derechos sociales. Esto es, ¿hay una distribución análoga en el proceso de mercado que sea justa? Nuestra respuesta es sí.

Decimos, análoga por cuanto en este caso el agente distribuidor no es el estado ni una persona en particular, sino el proceso de intercambios de bienes y servicios. Hemos visto que en este proceso, cada participante obtiene sus recursos en la medida que satisfaga satisfactoriamente las necesidades de la demanda. Esto se da tanto en el empresario-promotor propiamente dicho como en el rol empresarial afín a todos los factores de producción. Un cirujano obtendrá recursos en la medida que sus servicios sean demandados; lo mismo vale para un productor agropecuario, como para un productor de maquinarias, como para un ahorrista (19). Como vemos, cada participante en el proceso de mercado recibe en la medida que da lo demandado. Cada uno recibe en tanto que da. ¿Es esto justo? Sí, porque, en términos clásicos, esto implica que, analógicamente, cada uno recibe del bien común –en tanto este proceso forma parte de él– en la medida en que DA al bien común. Lo cual implica que la justicia distributiva se justifica en este caso por una justicia legal previa. La justicia legal, recordemos, es lo que las partes deben al bien común; propiamente se da en el impuesto; análogamente, en los servicios que ofrecemos con

(18) Véase Chafuen, A., *"Justicia Distributiva en la Escolástica Tardía"*, en Estudios Públicos, Nº 18.

(19) Estamos expresando en lenguaje común lo que en la escuela austríaca de economía es denominado "productividad marginal de los factores de producción".

nuestro trabajo productivo. Por ende, producción y distribución se encuentran en este caso íntimamente unidos. Cada uno recibe en la medida que da, de acuerdo a su trabajo. Esto es justo porque corresponde a la justicia legal: nadie debe exigir algo del bien común si no ha colaborado con él, lo cual es doblemente justo, además, porque corresponde a lo que expresamos anteriormente, cuando dijimos que la persona no es un canario que recibe las cosas gratuitamente sin la mediación de su trabajo productivo. La productividad es, pues, criterio fundamental de justicia distributiva analógica (20). Ya hemos aclarado que el Estado atenta contra este proceso cuando perturba al bien común con políticas que impiden que el trabajo productivo rinda sus frutos para aquellos que trabajan con empeño y honestidad, como sucede con la inflación, los impuestos confiscatorios, los controles paralizantes, la estatización generalizada, etc. Ya hemos aclarado, además que el estado es el único causante de desocupación cuando fija los salarios por arriba de la productividad del trabajo. No se puede hablar de desocupación, sin embargo, cuando alguien insiste en producir algo no demandado, pues pedir en ese caso una protección especial que mantenga a tal oferente en el mercado es atentar contra el principio moral de la primacía del bien común. Y vimos también que el sistema permite, dada su alta productividad, generar recursos que pueden ser utilizados en trabajos que se mantengan con independencia del sistema de rentabilidad, a través de fundaciones sin fines de lucro, que surgen merced a la libre asociación, para todo tipo de actividades (deportivas, científicas, educativas, religiosas, artísticas, etc.).

Todo lo anterior implica la siguiente conclusión: dado que los puntos de partida del sistema son justos, sus resultados también lo son, pues ninguna injusticia se deriva de una situación justa.

(Debemos ahora responder a una posible objeción técnica. Muchos están convencidos de que el mercado fija el valor de los factores de producción en su productividad marginal sólo en condiciones de competencia perfecta, las cuales no se dan en el mercado real, luego... Pero esta objeción se basa en un supuesto falso. Como ya dijimos, la teoría del proceso de mercado NO se basa en los presupuestos de la competencia perfecta. Sus presupuestos –ya vistos– nada tienen que ver con ello, y permiten deducir la tendencia del proceso a

(20) Véase el tema de la productividad como criterio moral en Messner, J. "*Etica social y aplicada*", Rialp, Madrid, 1967; también nuestra obra "*Economía de mercado y doctrina social de la Iglesia*", op. cit., Cáp. 4.

la situación perfecta, sin alcanzarla nunca. Luego, en el proceso de mercado el precio de los factores de producción tiende a acercarse a su productividad marginal, y ese acercamiento es precisamente eliminado y/o distorsionado en la medida que el estado intervenga en el proceso) (21).

¿Debe entonces el estado redistribuir los recursos? A la luz de todo lo visto, la respuesta es negativa. Por otra parte, como enfatizaremos más adelante, en la medida que servicios tales como seguridad social, jubilación, etc., se consideren parte de esta cuestión, debemos aclarar que no hay ningún motivo, dadas las razones ya expuestas al tocar la subsidiariedad del estado, para que dichos servicios no puedan ser proporcionados por la iniciativa privada, la cual puede competir perfectamente otorgando servicios de seguros médicos, jubilaciones, etc. Además, que el estado monte un servicio de seguridad social y redistribuya los ingresos masivamente vía impuestos progresivos, tiene varios graves inconvenientes. Desde el punto de vista

(21) Este tema, que entonces pusimos entre paréntesis, nos parece cada vez más importante. Si se parte de que el salario justo es igual a la productividad del trabajo (punto de partida bastante bueno) pero, a su vez, se razona desde el modelo de competencia perfecta, el resultado "perfecto", desde un punto deductivo, será pedir la intervención del estado. ¿Por qué? Precisamente porque en ese caso se sabe que los mercados reales no se ajustan al modelo, y entonces son necesarias las políticas re-distributivas del gobierno para acercar el mercado real al ideal. Y es justamente Rawls quien razona de este modo: "Accepting the marginal productivity theory of distribution, each factor of production receives an income according to how much it das to output (assuming private property in the means of production) (....) Therefore to some writers the precept of contribution has seemed satisfactory as a principle of justice (Rawls cita aquí a J.B.Clark). Y continúa: "It is easy to see, however, that this is not the case. The marginal product of labor depends upong supply and demand (....) There is no presumption, then, that following the precept of contribution leads to a just outcome unless the underlying market forces, and the availability of opportunities which they reflect, are appropriately regulated" Y concluye más abajo: "It may be objected to the proceding account of the common sense (se refiere a la intuición entre justica y productividad) precepts and to the idea of pure procedural justice that a perfectly competitive economy can never be realized. Factor of productions never in fact received their marginal products, and under modern conditions anyway industries soon come to be dominated by a few large firms. Competition is at best imperfect and persons receive less that the value of their contribution, and in this sense they are exploited" (Ver "*A Theory of Justice*", op.cit.,pp. 308-309). *Este es un excelente ejemplo de los errores que se producen por manejar el modelo de competencia perfecta.* Rawls concluye límpidamente que, dado que oferta y demanda no se ajustan de modo perfecto, el ingreso no es justo y en ese sentido los trabajadores son *explotados.* Ahora bien, precisamente el eje central de la escuela austríaca es explicar que el punto de partida del análisis del proceso de mercado es lo contrario: la certeza de que oferta y demanda actúan en imperfecta coordinación, dado el conocimiento imperfecto y disperso de oferentes y demandantes. Pero, con los precios libres y condiciones jurídicas de libertad de entrada al mercado, el proceso *tiende* al equilibrio pero sin alcanzarlo nunca. Entonces,

moral, eso genera la absorción de la persona por parte de un estado que la cuida totalmente, generando su irresponsabilidad y el debilitamiento de los lazos familiares. En segundo lugar, el servicio como todo servicio estatal, no podrá medirse en su eficiencia, al operar fuera del mercado; pero este inconveniente es secundario en relación al primero, esto es, los problemas morales del estado de providencia son independientes de la eficiencia o no de sus servicios). En tercer lugar, en la medida que tales servicios sean sostenidos con impuestos progresivos a la renta, se generará más pobreza, pues tales impuestos desalientan la inversión y gravan recursos que podrían haber sido destinados al ahorro, con lo cual generan un menor nivel de vida. Sacarle a "los ricos" en una medida proporcional a sus ganancias, para darle a "los pobres", sólo genera más pobreza, paradójicamente para quienes implementan tales políticas.

El modo humano de solucionar la pobreza es, luego, brindar a las personas un marco social adecuado para que por ellas mismas puedan elevar su nivel de vida por medio de su trabajo productivo. Lo demás no es humano; es tratar a las personas como canarios, eliminarles su sentido de responsabilidad, desalentar los lazos familiares y destruir, con todo ello, toda auténtica dignidad humana y libertad. Para colmo, la ilusión de que el estado podrá producir maná del cielo genera la peor de las desilusiones: advertir que todos hemos caído en una jaula, con la excusa de la seguridad y la abundancia, donde a la

la conclusión es la contraria a la de Rawls. Si el estado interviene, falseando las señales del mercado, desajusta aún más este ya imperfecto proceso. Oferta y demanda de trabajo tienden a acercarse a su productividad marginal en la medida que el mercado tenga libertad de entrada. O sea que cuanto más libre sea el mercado en tanto a las condiciones jurídicas que el proceso de mercado establece, más justo será el salario. Esto es básico cuando se producen discusiones en tanto al salario justo, y por eso decíamos 17 años atrás: "...Reafirmado este punto, podemos entonces con más claridad analizar lo siguiente: ¿no es acaso el mismo Juan XXIII quien dice que el salario no debe quedar librado a la libre concurrencia? Nuevamente, téngase en cuenta todas las precisiones que con respecto a la "libre concurrencia" hemos hecho en el cap. 3 (nos referíamos precisamente al proceso de mercado vs. competencia perfecta); y, además, obsérvese que seguidamente de decir tal cosa Juan XXIII establece las ya citadas condiciones de justicia, entre las cuales pone, en primer lugar, el aporte de cada uno al proceso productivo. Y entonces, desde el punto de vista técnico-económico, debe decirse que, cuando la economía funciona del modo descripto en el cap. 3 (igualdad ante la ley; ausencia de privilegios protectores) el valor de los factores de producción en el mercado tiende a establecerse en el nivel de su productividad marginal, precisamente aquel aporte de cada uno al proceso productivo – en lenguaje menos técnico-; y hemos visto también que el considerar a la productividad como criterio en la justicia de los salarios no es contradictorio con la dignidad de la persona" (Zanotti, Gabriel J., "*Economía de mercado y Doctrina Social de la Iglesia*", Ed. de Belgrano, Buenos Aires, 1985, págs. 75-76).

pérdida de la libertad se suma una completa miseria. Libertad y abundancia van de la mano. Totalitarismo y pobreza, también.

Es obvio que con este sistema no todos tendrán la misma cantidad de bienes. Hemos tocado este punto anteriormente y nada hay que agregar al respecto.

Queda, sin embargo una cuestión muy importante. Nuestra argumentación sobre los prejuicios de la intervención del estado en la redistribución de ingresos ha sido basada sobre todo en la justicia del progreso personal a través del propio trabajo. Hemos visto, basado en ello, la injusticia absoluta de las políticas del estado que impiden esa libre iniciativa y generan además desocupación. Pero, ¿qué ocurre con quienes *no pueden* trabajar? El viejo lema moral bíblico reza "quien no quiera trabajar, que no coma", pero no quien no *pueda* trabajar, que no coma. En nuestro esquema conceptual, el derecho a la vida pasa a través del propio trabajo, pero si ese "a través" se corta, por circunstancias ajenas a la voluntad de la persona, el derecho a la vida no se elimina.

Nos estamos refiriendo a niños, ancianos y discapacitados. Lo primero que debemos decir que en este caso también debe aplicarse el principio de subsidiariedad, y, por ende, el estado no debe hacer en este terreno lo que pueden hacer las familias y las sociedades intermedias. Es muy importante, como hemos dicho muchas veces, no fomentar que la familia abandone tareas que le son propias, y el sostenimiento de niños, ancianos y discapacitados es algo para lo cual el núcleo familiar es vital. Ya dijimos que para ayudar a la familia en estas cuestiones puede haber múltiples empresas y fundaciones privadas ofreciendo servicios al respecto.

Ahora bien, debemos analizar las posibilidades. Es muy improbable, en efecto, que una sociedad acostumbrada a las asociaciones privadas de beneficencia y con lazos familiares sólidos no ayude privadamente a los incapacitados para trabajar. Ahora bien, vamos a suponer un caso límite. Supongamos que una mañana, en frente de la sede de un municipio, aparece un niño de un año de edad. Los supuestos que voy a colocar a continuación son muy improbables, pero lo importante es que son posibles. Supongamos que nadie reclama la patria potestad del niño y que nadie encuentra a los padres, a su vez que ninguna entidad privada toma al niño a su cargo y ninguna perso-

na particular se ocupa del niño. Consiguientemente, el niño comenzará a morir de hambre y falta de afecto. Ahora supongamos que el intendente, esto es, el Poder Ejecutivo del estado municipal, toma a su cargo el cuidado del niño, financiando dicho cuidado con el presupuesto municipal. ¿Ha hecho lo correcto el intendente?

Somos conscientes de que la gran mayoría de los lectores contestarán que sí. Nos adelantamos a decir que nosotros también. Sin embargo, algunos dirían que tal cosa no es correcta, pues el estado se está ocupando de algo que no le corresponde. ¿Y por qué? Porque utilizo para ello fondos que no habían sido destinados para tal cosa por los ciudadanos del municipio. O sea que el estado ayude a X implica que saca a Z algo de su propiedad vía impuestos. "Z" había destinado sus recursos para otros fines (por ejemplo, una policía municipal). Luego, esa mínima "redistribución" de ingresos –de varios ciudadanos al niño– no está justificada. Sería un atentado contra la propiedad.

Ante esta posible objeción, nosotros contestamos que en estos casos no se atenta contra la propiedad, pues debe aplicarse a nivel social lo que a nivel individual habíamos explicado sobre el caso de extrema necesidad (22). Ante el derecho a la vida del niño o de cualquier otra persona, en inminente y evidente peligro, cede el derecho de propiedad de los ciudadanos sobre los fondos que habían derivado en sus impuestos. Luego, el intendente no ha violado el derecho de propiedad de nadie, sino que ha actuado discrecionalmente en un caso de necesidad extrema. Esto justifica la acción del estado en favor de discapacitados absolutos o en situaciones de emergencia (terremotos, inundaciones, etc.). Algunos podrán decir que con esto hemos dejado la puerta abierta al estado providencia que criticábamos, y hemos hecho entrar por la ventana lo que expulsamos por la puerta. No es así, dado que numerosas veces hemos hablado de las restricciones constitucionales a este tipo de "zonas grises" en la acción del estado. Y en este caso concreto, basta con limitar constitucionalmente este tipo de ayudas a los siguientes condicionamientos básicos: a) que dichos servicios *jamás* sean prestados en forma monopólica por parte del estado; b) restringir su prestación por parte del estado federal (nacional) y los estados (provinciales), permitiendo su prestación sólo al nivel municipal , c) prohibir su financiación por otro medio que

(22) Algo parecido, no igual, sostiene Grondona, Mariano F. en *"Los dueños del azar"*, en ESEADE, Libertas, Nº 7, Buenos Aires, 1987.

no sean los impuestos indirectos habitualmente pagados por los habitantes del municipio. Con estas restricciones, es algo sumamente improbable que estas prestaciones de emergencia deriven en el estado providencia macrodistribuidor. Desde luego, quien opine que este tipo de prestaciones de emergencia, cuando el derecho a la vida está en peligro, no corresponden de ningún modo, tendrá que coherentemente calificar de justa a la muerte referida en el ejemplo (23).

A veces se argumenta, también, que para evitar este tipo de cuestiones es necesario el seguro social *obligatorio*. Ello no implica, dicen quienes sostienen esta opinión, estatizar los servicios de seguridad social; éstos pueden ser perfectamente privados y competir en sus servicios, perolos particulares estarían obligados a asociarse a alguna empresa aseguradora, elegida por ellos. Habría en ese caso libertad de asociarse o no. Pues, si alguien no se asocia, sigue diciendo esta argumentación, en el futuro –esto es especialmente usado para las jubilaciones– será una carga para la sociedad, que deberá atenderlo no con sus propios recursos. De ese modo se evitaría una especie de externalidad negativa que una situación así –por ejemplo, ancianos desvalidos en la vía pública– pudiera causar.

No negamos que el sistema referido, en comparación con otros donde los servicios son estatales, y no sólo hay obligación de afiliarse a ellos sino además ni siquiera puede elegirse el destino de esa asociación, sea mejor. Se practica actualmente (1989) en algunos países. Sin embargo, creemos que la obligatoriedad del seguro social tiene el insalvable inconveniente de que no es del todo compatible con la naturaleza de la persona, esto es, la facultad de ser dueña y responsable de su destino.

Este tipo de sistemas producen que la persona se vea libre de la responsabilidad de cuidar de sí misma, lo cual es contrario a su naturaleza. No vemos que se pueda hablar en éste de que una descuidada previsión de nuestro sostenimiento económico en el futuro sea una externalidad negativa, pues con ese mismo criterio cualquier decisión personal que ponga en peligro nuestro propio sostenimiento de-

(23) Sobre esta y otras cuestiones similares, véase Hayek: *"Derecho, legislación y libertad"*, op. cit., tomo III, cap. XIV. (21: Insistimos en este tema, dado que la propuesta de Hayek (no intervención del gobierno federal; intervención discrecional restringida de los gobiernos municipales) es una aplicación constitucional muy importante del principio de subsidiariedad que está en la clave de la no degeneración y abuso de poder de los poderes legislativos federales, tama tan debatido en la actualidad).

bería ser impedida por el estado, lo cual no es del todo compatible con la libertad personal. Y lo más importante: ¿dónde queda la libertad de asociación entonces? ¿Justifica el fin, en este caso, el medio de atentar contra un derecho tan fundamental? Creemos que no. Es preferible, pues, recurrir a la solución que hemos propuesto –esto es, fondos discrecionalmente manejados por el municipio ante situaciones de emergencia– más que montar un sistema basado en un aporte compulsivo *ad hoc*. Ya suficientemente compulsivos son los impuestos generales, pagados por los habitantes del municipio, usados luego en situaciones de emergencia, no hay por qué aumentar la compulsión con un impuesto ad hoc –el seguro social obligatorio– que tiene la gran desventaja de ser muy dudosamente compatible con la libertad de asociación y fomenta la irresponsabilidad personal.

Todo lo anterior nos da suficientes orientaciones para expresar nuestra posición con respecto a uno de los más importantes pensamientos de la filosofía política de J. Rawls.

No es nuestra intención explicar y comentar en detalle todos los aspectos de la filosofía de este autor; eso lo dejamos para otra oportunidad. Sin embargo, señalaremos lo esencial al respecto, teniendo en cuenta que, contrariamente a otros problemas a los que hemos aludido sólo tangencialmente, (debido a que no eran propiamente filosófico-políticas pero contenían aspectos que se relacionaban con nuestro enfoque) esta vez estamos en presencia de una cuestión propiamente filosófico-política, cuyo tratamiento nos pertenece plenamente.

Rawls ha expuesto su posición fundamentalmente en su libro *A Theory of Justice* (Harvard University Press, 1971). Es difícil sintetizar la posición de Rawls sin desdibujar su profundo pensamiento, pero lo intentaremos.

Rawls concibe a los problemas de justicia sobre todo como de justicia distributiva, diciendo que a las personas que integran la sociedad no les es indiferente el modo en el cual se distribuirán los frutos de la mayor productividad de la cooperación social (24). Luego, es necesario determinar los principios bajo los cuales ese producto social se va a distribuir, y tales serán los principios de justicia de justicia. Para ello supone un hipotético contrato social, donde las personas pactarán entre sí esos principios de justicia. No hay principios de justicia *antes* del contrato, deben ser pactados por los contratantes. Se supone además que éstos son personas libres, iguales –con una noción mas bien kantiana de dignidad– guiadas por su egoísmo razonable –esto es, pretenden su beneficio pero sin destruir la cooperación social– bajo un "velo de ignorancia": ese supuesto implica que las personas sólo conocen una de la otra su común naturaleza racional, pero no qué lugar tienen en la distribución de talentos y capacidades naturales. Todos estos son presupuestos que Rawls necesita para, guiado por la teoría de la decisión racional, decidir qué principios pactarían las personas bajo esos supuestos. Esos principios son sobre todo dos: primero, todos tomarán parte en las libertades de participación política y en las libertades llamadas clásicas o formales (de pensamiento, religión, etc.). Con esto incorpora Rawls a su sistema una parte del sistema liberal clásico. Quede bien en claro que en estas libertades así pactadas no aparece de ningún modo el derecho de propiedad (sobre todo, en su sentido lockiano). El segundo principio, llamado principio de diferencia, sostiene que las diferencias entre las personas, más allá de su común naturaleza racional, son *arbitrarias* moralmente excepto que redunden en beneficio de quienes están peor en cuanto a la distribución de los beneficios de talentos, capacidades y producto social. Debe entenderse bien que Rawls considera normalmente arbitraria a *toda* diferencia producto de talentos y capacidades naturales, y no sólo las "económicas", pero se justificarán socialmente en la medida en que el estado, haciendo uso de conocidos mecanismos redistributivos, compense esas diferencias, de tal modo que las mayores ventajas de unos redunden en beneficios de los menos favorecidos. Esto sería pactado por los contratantes dado que todos querrían salir favorecidos en la distribución del producto social. A quienes crean que esto podría cumplirse en un libre mercado, dado que en éste las ganancias implican aumento de inversiones y por ende del salario real en su conjunto, Rawls se apresura a decirles que dicho esquema (de "libertad natural") es el máximo grado de arbitrariedad moral, dado que las cuotas distributivas son afectadas por todo tipo de oportunidades naturalmente desiguales (talentos, buena fortuna, accidentes, etc.). Se acercaría a lo que Rawls propone un sistema de "igualdad liberal" donde el estado redistribuye recursos económicos hacia aquellos que son talentosos pero no cuentan con los recursos para usarlos; este sistema sigue siendo injusto por cuanto permite que las cuotas distributivas se vean afectadas por dichos factores (o sea, desigualdad de talentos). Finalmente, el principio de diferencia puede cumplirse

(24) Véase su ensayo *"Justicia distributiva"*, en el libro Justicia como equidad, Tecnos, Madrid, 1986, pág. 58.

sólo bajo el sistema de "igualdad democrática", donde se reconoce que todas las desigualdades de nacimiento y de dotes naturales son inmerecidas y deben ser compensadas de algún modo, y de este modo se realiza la intervención amplia del estado tratando de mantener el pleno empleo de los recursos, una amplia distribución de la propiedad y la riqueza, garantía de una correcta educación para todos, etc. Quede claro que esto implica la utilización de todos los recursos del estado que llamamos nosotros "macrodistribuidor", pero no implica necesariamente que las empresas productivas estén en manos del estado. Rawls aclara que su esquema es compatible tanto con un régimen socialista liberal como con un régimen de propiedad privada.

Como vemos, Rawls concluye en lo que en nuestros términos es el estado de providencia, macrodistribuidor. Esto no es nuevo, pero lo nuevo, como él mismo dice, es su modo de justificarlo, y por eso esto nos estimula a nuevas reflexiones, no sólo sobre los resultados del estado de providencia, sino sobre los modos posibles de su justificación.

Como podrá imaginarse el lector, lamentamos disentir con el modelo sostenido por el gran filósofo de Harvard. Hay una primera y fundamental diferencia, esencial a nuestro humanismo teocéntrico, basado en la ley natural, y es que Rawls no concibe una justicia preexistente al contrato social. Así no se reconoce, luego, a la ley natural. Su noción de persona, por otra parte, no parece muy compatible con la nuestra, cuya dignidad reside, no en la autonomía moral, sino en ser "Imago Dei". Esto significa que sus bases filosóficas aparecen como totalmente diferentes a las nuestras. Que los principios de justicia surjan de un contrato social (si bien hipotético) es, por otra parte, incompatible totalmente con nuestra idea de justicia, resultante de la ley natural que Dios ha impreso en nuestra naturaleza, y que no se reduce, además, a la distributiva. Esta cuestión es importante, además, porque contando con los principios de la ley natural, no es necesario recurrir a ningún pacto imaginario para averiguar los principios de la justicia (25).

(25) Por supuesto, algún partidario de J. Rawls podría decirme que inútil es mi referencia a la ley natural, doctrina metafísica precisamente declarada como no relevante –como todas ellas- por Rawls para el pacto *político* de una sociedad. A esto hay que decir dos cosas que no podemos desarrollar ahora en detalle pero que resumidamente son las siguientes: a) hay que ver si es posible no tener en cuenta doctrinas metafísicas en el momento del pacto; la noción de Rawls de racionalidad y dignidad humana, inspirada en Kant, es algo totalmente metafísico; más aún, teniendo en cuanta el sentido que el término "metafísico" tiene en la epistemología contemporánea después de Feyerabend: no hay "hechos" sin teorías metafísicas detrás (véase, además, el debate con Habermas al respecto, en Jurgen Habermas/John Rawls, *"Debate sobre el liberalismo político"*, Paidós, 1998). B) No es ninguna novedad que, *de hecho, hay* concepciones metafísicas diferentes. Ya hemos tocado esta cuestión y volvemos a decir que Maritain (op.cit.) se adelantó en tratar esta cuestión sin necesidad alguna de negar la teoría de la ley natural...

Alguien podría, sin embargo, preguntar inteligentemente si los *resultados* del esquema de Rawls podrían ser compatibles con los principios de la ley natural, si bien sus fundamentos filosóficos últimos no lo son. Nuestra respuesta es: tampoco, y no precisamente porque estemos cerrados a los aportes que puedan provenir de autores no iusnaturalistas (todo nuestro trabajo prueba lo contrario). Es que en este caso particular, sólo una noción absolutamente deformada de ley natural podría compatibilizarse con el modelo de Rawls en sus resultados concretos.

¿Por qué esta incompatibilidad con nuestro esquema? Prácticamente todas nuestras explicaciones sobre la igualdad, la desigualdad, la igualdad de oportunidades, los derechos sociales, la propiedad e iniciativas privadas, podrían contestar perfectamente esta pregunta. Pero lo que nos interesa destacar en este caso es lo siguiente: una de las bases del sistema de Rawls es que las desigualdades naturales – no sólo las económicas, sino también las de talentos naturales (esto es, que alguien, por ejemplo, nazca con capacidad musical y otro no, y tantos otros infinitos ejemplos por el estilo) – son "arbitrarias" desde el punto de vista moral (26), y se justifica si...(y viene el principio de diferencia como antecedente del condicional). Pues bien, el caso es que no puede decirse de ningún modo que una desigualdad natural, que forma parte de las desigualdades accidentales naturales que Dios ha impreso en la naturaleza humana, puede ser "arbitraria" moralmente: eso es falso, pues nada de lo establecido por Dios puede ser moralmente arbitrario; no porque Dios pueda convertir en justo lo intrínsecamente arbitrario, sino precisamente porque repugna a su Razón Eterna lo intrínsecamente arbitrario. Este punto de partida rawlsiano es así incompatible con el eje central de nuestro humanismo teocéntrico. Luego, si Juan nace con una brillante capacidad para jugar al ajedrez, eso es plenamente justo, porque así ha sido establecido por Dios, *y la persona tiene pleno derecho a la propiedad, goce y usufructo de sus capacidades naturales.* Juan tiene pues pleno derecho a las ganancias que pueda obtener jugando al ajedrez. Por su-

(26) Véase la respuesta de Nozick a este punto, en *"Anarchy State and Utopia"*, op. cit, sección II, parte II, sobre todo págs. 222-227.

puesto, ya hemos dicho que Juan no debe, moralmente, esclavizarse de sus ganancias, ni colocarlas como fin último de su vida ni dejar de ayudar a sus hermanos con ellas, pero todo eso no corresponde vigilarlo a la justicia humana, sino que Juan haya obtenido sus ganancias dentro de la ley humana, sin robo, ni fraude, ni violencia. Por lo demás, sobre las diferencias entre los hombres y la igualdad de oportunidades que tanto preocupa a Rawls, nos hemos extendidos suficientemente en su momento. Pero el eje central de la disidencia en este caso es éste: la persona merece plenamente el fruto de sus talentos (27) Rawls niega por completo esta premisa; nosotros lo afirmamos totalmente, basados en la existencia de Dios, concientes, además, de que el trabajo de los talentos concluye siempre en beneficio de todos.

La única interpretación posible "teocéntrica" de Rawls sea quizás decir que Dios ha creado a los seres humanos desiguales para que todos, incluidos "los que están peor" gozaran de los beneficios intrínsecos de esa desigualdad. Pero no creemos que Rawls acepte esta "reformulación" teocéntrica de su principio de diferencia, sobre todo porque su resultado implica que los beneficios de cada persona en la sociedad se ven afectados *con justicia* por las desigualdades naturales.

Como dato de observación, digamos que muchas sociedades occidentales han optado por el modelo de Rawls, y muchas veces los partidos que se suceden en el poder oscilan entre una posición más cercana a Rawls y una posición más alejada. En cierto sentido eso convierte al pacto hipotético de Rawls en un pacto más o menos real (28) donde los ciudadanos deciden, en cada elección general, sobre los principios de justicia distributiva por los cuales se regirán. Empero, esta aplicación práctica del modelo de Rawls ha producido consecuencias antropológicas graves; ha acostumbrado a las personas a la dependencia del estado, ha debilitado consiguientemente los lazos

(27) Véase Nozick op. cit, pág. 224. (*33: Por supuesto, que la persona merece plenamente el fruto de sus talentos no tiene sólo su justificación en la existencia de Dios, sino también en la exigencia de "ley natural" (nos remitimos a la nota 25) de respetar en la persona todo aquello que sea fruto de su inteligencia y voluntad. Puede haber otras justificaciones pero, si alguien es más utilitarista, al estilo Buchanan, creemos que es relevante decir nuevamente que, a la hora de fijar los bienes públicos en el pacto constitucional, si atribuimos al gobierno federal la re-distribución de ingresos, eso será y es sencillamente la ruina y decadencia de la democracia constitucional).

(28) Véase Grondona, Mariano, *"Los pensadores de la libertad"*, Sudamericana, Buenos Aires, 1986.

familiares, ha fomentado el proceso de degeneración de las democracias constitucionales, aludido anteriormente (29), y, en las naciones más pobres, ha retrasado notablemente la acumulación de capital e inversiones, produciendo con ello más pobreza. Sólo una profunda reestructuración constitucional, que frene la extensión del estado macroredistribuidor –si bien esto no excluye posibles arreglos con respecto a determinados bienes públicos; ver Buchanan, op. cit.– puede sacar a las naciones libres del plano inclinado hacia el totalitarismo vía el estado providencia. Pero es muy difícil que esa reestructuración pueda hacerse muy de golpe, excepto algún cambio repentino de consenso social, cosa muy improbable. Habitualmente las sociedades tardan mucho en abandonar las costumbres incorporadas, por eso, la tendencia será progresiva en la medida en que por medio de elecciones libres los votantes se vayan inclinando por gobiernos cada vez más proclives a la limitación de los poderes del estado. Para ello se requiere, como dijimos, progresivos cambios de consenso, para lo cual la difusión de las ideas ocupa un papel primordial.

(29) Es precisamente lo que terminábamos de decir en la nota *33.

CAPITULO XIV

¿POR QUE ALGUNOS PAISES SON RICOS Y OTROS SON POBRES?

CALIDAD DE LAS INSTITUCIONES Y COMPETENCIA INSTITUCIONAL

Where possession has no stability, there must be perpetual war. Where property is not transferred by consent, there can be no commerce. Where promises are not observed, there can be no leagues nor alliances (1)

David Hume (1711-1776)

El proceso de competencia en el mercado es un proceso dinámico que permite que se demuestren las preferencias de los consumidores y los productores pugnen por satisfacerlas. Esto genera "información", que es transmitida por medio del sistema de precios, guiando la asignación de recursos en el mercado hacia la satisfacción de esas preferencias. La competencia es motorizada por emprendedores que están "alertas" a la información que proviene del mercado y dispuestos a utilizarla para desarrollar sus iniciativas. Como la información en el mercado está dispersa entre todos sus participantes, ninguno de ellos tiene "poder" para determinar el resultado que se pueda obtener.

Esta competencia genera una eficiente asignación de recursos dado el conocimiento disponible, en la cual son los consumidores quienes van guiando las decisiones de los productores.

No obstante, para que los mercados funcionen es necesario que exista un marco jurídico de normas que permitan al mercado funcionar. En términos básicos son aquellas tres leyes fundamentales que señalara oportunamente David Hume: la estabilidad en la posesión (derecho de propiedad), su transferencia por consentimiento (libertad contractual) y el cumplimiento de las promesas.

(1) Hume, David, *"A Treatise of Human Nature"*, Cap. 83, Sect. xi, Of the Laws of Nations, 1739-40, http://etext.library.adelaide.edu.au/h/hume/david/h92t/chapter83.html

Pero suele afirmarse que ciertos bienes no pueden ser provistos por los mercados, tienen características de lo que suele llamarse "bienes públicos", los que debido a la incapacidad de exclusión y la no rivalidad en el consumo, no serían provistos en forma voluntaria por los mercados y, por lo tanto, deben ser provistos por el estado. Entre otros que suelen mencionarse se hace referencia a menudo al mismo marco jurídico institucional.

Los estados, no obstante, son monopólicos por definición. Así los describe Max Weber:

Definición
"...debemos decir, sin embargo, que un estado es una comunidad humana que (exitosamente) reclama el monopolio del uso legítimo de la fuerza física en un cierto territorio" (2).

No obstante, de la misma forma que podemos afirmar que un monopolio en el mercado sería "ineficiente" en la medida que la falta de competencia podría permitirle cobrar "precios de monopolio" por productos o servicios que serían de cuestionable calidad, lo mismo sucederá en el caso de un estado. No sólo eso, en el mercado puede darse la situación de que en un momento determinado exista un solo oferente, quien ha alcanzado esa posición por ser más eficiente que los demás, pero no podría cobrar "precios de monopolio" porque eso alentaría el ingreso de competidores y el desvío de las decisiones de los consumidores hacia ellos, pero el monopolio del estado, por ser el monopolio del uso de la fuerza, por definición impide el ingreso de otro competidor. Y cuando sucede lo llamamos "guerra" o "sedición interna".

Sin embargo, aun cuando los gobiernos son organizaciones monopólicas y no están expuestas a la competencia, se encuentran compitiendo con otros estados en el ámbito internacional, ya que los recursos productivos tienen movilidad y cierta capacidad de decidir dónde instalarse. Incluso un cierto grado de competencia se daría a nivel interno entre los distintos niveles de gobierno, particularmente en los estados de carácter federal. Así lo expresa Albert Breton:

(2) Weber, Max, *"Politics as a Vocation"*, en Gerth, H.H. and Mills, C.W 1948 (Editors), 1919, *From Max Weber: Essays in sociology* Translated, edited and with an introduction by Hans Heinrich Gerth and Charles Wright Mills, Oxford University Press, New York, 1946, Kegan Paul, Trench, Trubner & Co. Ltd, London, 1947/1948, http://www.mdx.ac.uk/www/study/xweb.htm.

"Intentaré probar empíricamente que los gobiernos son competitivos –que cada uno de ellos individualmente es internamente competitivo, que compiten entre sí y por últimos, aunque no por ello menos importante, que compiten con otras instituciones en la sociedad que se ocupan, como ellos, de la provisión de bienes y servicios. Que la competencia intra-, inter- y extra-gubernamental, en el proceso de llevar a la política hacia un resultado de equilibrio, actúa como un proceso de revelación de preferencias, o demanda, para productos o servicios provistos por los gobiernos y otras instituciones no gubernamentales. Hace esto construyendo vínculos o conexiones entre las decisiones sobre impuestos (ingresos) y gastos que deben realizar los gobiernos y los agentes no gubernamentales como proveedores de bienes y servicios.

Como es bien conocido, Wicksell y Lindahl, seguidos por una generación de prominentes estudiantes del modelo de Finanzas Públicas que ellos construyeran, han reconocido que si emergieran conexiones genuinas entre las decisiones de ingresos y de gastos y si las funciones de demanda fueran entonces reveladas, la provisión pública (colectiva) de bienes y servicios sería eficiente" (3).

Efectivamente, la competencia es un proceso, no un estado final. En el equilibrio no existiría ya competencia. En ese proceso competitivo se demuestran en el mercado las preferencias de los consumidores y se moviliza el accionar de los oferentes para satisfacerlas. Es un proceso que genera alta creatividad e innovación.

Sin embargo, Breton quiere llevar la idea demasiado lejos, ya que al asimilar los resultados del proceso de competencia en el mercado con el que se obtiene de la competencia intra-, inter- o extra-gubernamental está suponiendo que la esencia de los servicios gubernamentales es similar a la de los bienes y servicios que se adquieren en el mercado. En tal circunstancia, citando a Wicksell y Lindahl, la provisión pública de bienes y servicios sería eficiente porque se acomodaría en forma perfecta a las preferencias de los consumidores (votantes).

Este razonamiento nos presenta, no obstante, un problema, ya que estaría cuestionando la esencia misma del estado. Esto es, ¿para qué haría entonces falta la coerción, aquella cuyo monopolio define la función específica del estado?

(3) Breton, Albert, "*Competitive Governments: An Economic Theory of Politics and Public Finance*", UK, Cambridge University Press, Cambridge, 1998, pág. 3.

En el ámbito de las acciones voluntarias, la "eficiencia" se obtiene en tanto y en cuanto los participantes ejercen su libertad de acción permitiéndoles acomodar sus acciones a sus preferencias. Es más, podemos decir que, siguiendo el concepto de "preferencia revelada", los consumidores sólo "revelan" en sus acciones cuáles son sus preferencias. Para que ese reflejo sea exacto, no han de sufrir ninguna limitación, que no sea la de sus propios recursos, para la realización de los intercambios que les permiten satisfacerlas. ¿Cómo podríamos denominar "eficiente" a aquello que está basado en la coerción?

Explica así Breton el concepto de "eficiencia" de la economía del bienestar:

"Sin prejuicio respecto a su relativa importancia, quisiera comenzar con una noción de eficiencia que puede ser llamada "de la economía del bienestar", una concepción que se deriva de teorías de bienes públicos e imposición óptima. Según la primera de estas teorías, los bienes públicos son provistos eficientemente cuando, para cada uno de ellos la suma de las tasas marginales de sustitución para las personas entre los bienes públicos y cierto numerario preseleccionado es igual a la tasa marginal de transformación entre los bienes y el numerario –al costo real de producción de los bienes. Esta condición eficiente de la provisión, sin embargo, no es obtenible porque, en el contexto de la provisión voluntaria que se postula, todos los ciudadanos tienen el incentivo a falsificar sus preferencias. Los "seudo" precios (Samuelson, 1969) o precios impositivos implícitos en las condiciones para la provisión eficiente no son tampoco factibles. Bajo estas circunstancias, la eficiencia en materia impositiva requiere que los ingresos necesarios para pagar los bienes públicos sean recaudados en la forma más neutral posible– esto es, de tal forma que se minimice la excesiva carga del impuesto" (4).

Este concepto de eficiencia (que para ser justos Breton describe pero no necesariamente adhiere) acepta que la eficiencia en la provisión de bienes y servicios públicos según las preferencias de las personas es inalcanzable. En palabras de Breton, "que no hay una vinculación o conexión de conducta entre el volumen y la calidad de los bienes y servicios (incluyendo la redistribución) provistos por los gobiernos y los impuestos que recaudan para pagarlos" (pág. 19).

(4) Op. cit., pág. 18.

Competencia entre monopolios

El proceso competitivo en el mercado genera eficiencia porque fuerza a los proveedores a prestar atención a los consumidores y sus necesidades. Esto sucede así porque aquellos necesitan la aprobación voluntaria de éstos últimos para poder realizar un intercambio que ha de resultar mutuamente beneficioso para que llegue a realizarse. En el ámbito de las acciones del estado eso no sucede porque quien ofrece los servicios no requiere de esa aprobación, al menos en forma directa. Esta desvinculación entre prestación y pago está en la raíz del problema y en tanto y en cuanto esa desvinculación exista el problema del "Leviatán" estará presente.

Vocabulario
Leviatán: se utiliza para designar al Estado, sobre todo al que abusa de su condición monopólica en detrimento de los ciudadanos. La palabra proviene del clásico de ese nombre del filósofo inglés Thomas Hobbes.

En tal sentido, el proceso de competencia intra-, inter- y extra-jurisdiccional actúa como un mecanismo adicional para el control del poder ya que establece límites a lo que éste puede realizar sin el consentimiento explícito de los ciudadanos. En la medida que la movilidad de los factores ejerce presiones positivas y negativas, introduce un mecanismo de premios y castigos que fuerzan al gobernante a prestar atención a esos movimientos y actuar en consecuencia.

Pero estamos hablando de monopolios territoriales, con una imperfecta (aunque creciente) movilidad por parte de los ciudadanos y con imperfecta información respecto a los costos y beneficios provenientes de las distintas jurisdicciones debido a la ausencia de precios en estos servicios. Por eso es que la competencia genera mejores condiciones en tanto y en cuanto el individuo puede trasladarse pero, al mismo tiempo, estamos lejos del grado de competencia que existe cuando sin necesidad de hacerlo el individuo puede optar entre un producto o servicio y otro. Un caso similar al comentado sería el existente en algunos países en relación a las concesiones de servicios telefónicos en redes donde existen distintos proveedores pero cada uno de ellos con un monopolio regional: el individuo puede ejercer su poder de opción trasladándose de una región a otra pero no dentro de una misma.

No obstante, como hemos visto, ese traslado existe y se hace más intenso a medida que se reduce el tamaño de la jurisdicción a cargo de

la provisión del servicio. De allí que las bondades de la descentralización vayan más allá que el conocimiento de las condiciones específicas de tiempo y lugar al permitir un incremento proporcional de la movilidad y, por ende, de la competencia.

La "salida" y la "voz"

La economía de mercado es altamente eficiente cuando sus participantes pueden iniciar o terminar relaciones de producción e intercambio entre sí. En otros términos, pueden "entrar" o "salir" de esas relaciones. Si un determinado bien o servicio ofrecido por un productor es considerado "peor" en comparación con otros producidos por otros productores, el consumidor simplemente ejerce su opción de "salida" y elige alguno de los otros proveedores.

Este mecanismo de la competencia, que traslada ganancias a aquellos que mejor satisfacen las necesidades de los consumidores garantiza la existencia de los bienes y servicios deseados y la asignación de recursos hacia la producción de los mismos es atraída por los mayores niveles de ganancias. Los productores se encuentran siempre presionados a lograr la eficiencia por la competencia existente. Esta es básicamente la lógica del mercado como la desarrollara Adam Smith. Este enfoque fue por primera vez extendido hacia el análisis de la eficiencia de los gobiernos locales por Tiebout (5) asimilando el consumidor al votante quien, de la misma forma en que elige en el mercado el que considera mejor bien o servicio según sus necesidades, elige la comunidad "que mejor satisface sus preferencias por bienes públicos" (pág. 183).

Según Tiebout, a nivel del gobierno central las preferencias del consumidor-votante están dadas y el gobierno trata de ajustarse a las mismas [que el gobierno tenga ese único objetivo, si es que lo tiene, sería seguramente objetado por los autores del "public choice". Tiebout, adopta del paradigma neoclásico el concepto del "dictador benevolente" que sólo persigue el "bien común".

Por otro lado, su mismo argumento podría extenderse hacia la competencia entre distintos estados "nacionales" en la medida que la migración sea posible y los gobiernos centrales estarían también sujetos a

(5) Tiebout, Charles M., *"A Pure Theory of Local Expenditures"*, Journal of Political Economy, 64, October, 1956: 416-24, reproducido en Cowen, Tyler (editor), *"The Theory of Market Failure"*, George Mason University Press, Fairfax, Virginia, 1988.

la competencia de otros gobiernos nacionales en la provisión de servicios, algo que las corrientes migratorias parecen confirmar], mientras que en el ámbito de los gobiernos locales estos tienen sus ingresos y gastos más o menos fijados y el consumidor-votante se traslada al gobierno local que mejor satisfaga su juego de preferencias. Cuanto mayor sea el número de comunidades y mayor la diferencia entre ellas, más se acercará el consumidor a alcanzar su posición preferencial, como en el mercado.

Así, la opción de "salida" reemplaza a la prueba del mercado de la preferencia para comprar un determinado bien o servicio lo que garantiza, entonces, que cada localidad tendría el sistema de ingresos y gastos que refleja los deseos de sus residentes (p. 185). Es decir, como el mercado alcanza la "eficiencia", la competencia entre gobiernos locales también la alcanza a ese nivel de gobierno. Tiebout parafrasea a Samuelson diciendo que "cada individuo, buscando como comprador competitivo alcanzar los mayores niveles de indiferencia dados precios e impuestos, será guiado como por una Mano Invisible a la gran solución del óptimo social".

Los autores de la escuela del "public choice" o la "economía política constitucional" no asumen el carácter benevolente del gobierno y presentan el mismo argumento de Tiebout pero con un enfoque diferente. Según ellos, la lógica del análisis de Adam Smith es la misma que la de los Papeles Federalistas. Ambos contienen el supuesto que los individuos, incluyendo a los funcionarios de gobierno, actúan en pos de su propio interés y que tratarán de utilizar al poder gubernamental en ese sentido a menos que estén restringidos por la posibilidad de que la gente pueda buscar protección o preferir a otros funcionarios de otros niveles o regiones.

Así Brennan & Buchanan (6), Bish (7), Buchanan (8) y Vaubel (9) destacan que el proceso de competencia entre los gobiernos locales, la posibilidad que presenta la opción de "salida", limitaría las posibilida-

(6) Brennan Geoffrey y James M. Buchanan, *"El Poder Fiscal"*, Ediciones Folio S.A., Barcelona, (1987), 2/5/97.
(7) Bish, Robert L., *"Federalism: A Market Economics Perspective"*, Cato Journal, Vol 7, Nº 2, Fall 1987, 1987, pág. 351-368.
(8) Buchanan, James M, *"Federalism and Individual Sovereignty"*, Cato Journal, Vol. 15 Nº 2-3, Fall/Winter 1995/96.
(9) Vaubel, Roland, *"Enforcing Competition Among Governments: Theory and Application to the European Union"*, Constitutional Political Economy, 10, 1999, 327-338.

des de los gobiernos locales de explotar a sus ciudadanos y empresas. Y destaca Buchanan que no resultaría necesario que esa opción sea ejercida por una gran parte de la población sino que los efectos se sentirían igual con una proporción relativamente pequeña de los mismos. Aún los ciudadanos y empresas que nunca considerarían trasladarse serían protegidos por la reconocida existencia de aquellos que marginalmente están dispuestos a hacerlo. En este sentido, el federalismo y la descentralización servirían para limitar las posibilidades de abuso tanto del gobierno federal como de los gobiernos locales, del primero porque los recursos se encuentran repartidos entre distintos niveles de gobierno, de los segundos porque existe la posibilidad de movilizarse.

Definición
El análisis en el marco de los conceptos de "salida" y "voz" fue desarrollado en el trabajo seminal de Hirschman (10). Este autor señala que hasta ese momento la ciencia económica había concentrado su análisis en el mecanismo de "salida", el cual promueve la eficiencia en el mercado, interpretando tal salida como la decisión del consumidor de dejar de lado un determinado producto o servicio cuando su calidad no le satisface o también cuando ciertas personas abandonan una firma. Como resultado de esto los ingresos de la firma caen, se reducen sus clientes o miembros y los administradores son forzados a buscar formas de corregir las fallas que ocasionaran esta deserción.

Por otro lado, la ciencia política se ha concentrado en el mecanismo de "voz", es decir, de la forma en que los individuos, como ciudadanos, expresan su aprobación o descontento con determinadas políticas y proceden a la elección de sus representantes.

No obstante, señala Hirschman, ambos mecanismos están vigentes tanto en uno como en otro campo: la "voz" está presente en el mercado cuando los clientes o miembros manifiestan directamente su insatisfacción por la calidad de los productos y servicios a los administradores y la "salida" está presente en el ámbito de las decisiones políticas cuando los ciudadanos, mediante su movilidad, se desplazan desde aquellas jurisdicciones que ofrecen servicios de baja calidad o costos hacia aquellas con mejor oferta.

Buchanan señala, además, que aún si los ciudadanos y las empresas no están dispuestos a ejercer la opción de "salida", la existencia de pequeñas unidades de jurisdicción gubernamental mejora la otra opción, la de "voz", es decir expresar su opinión vía los mecanismos de-

(10) Hirschman, Albert O., *Exit, "Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States"*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1970.

mocráticos de gobierno ya que un voto resulta más decisivo en un electorado de cien que en uno de mil o de un millón. Además, es más fácil organizar un pequeño grupo que puede resultar en una coalición ganadora en una jurisdicción pequeña. Aún si no se utilizara la opción de "salida", existiría la de "salida virtual" que es la observación de cómo se manejan las cosas en otras jurisdicciones y los efectos que esto pueda tener en el proceso político interno. Asimismo, si bien la salida fue importante, especialmente en el caso de Alemania, la observación de las economías, la cultura y la política en los países occidentales por los ciudadanos de Europa Central y Oriental cumplió un papel destacado en las revoluciones de 1989-91.

Por otro lado, la "salida" no tendría que ser necesariamente física, o sea requerir el traslado físico del individuo o la empresa para garantizar la competencia. Kobayashi & Ribstein (11) afirman que la existencia de distintos sistemas legales en un estado federal origina una competencia potencial entre los mismos, en tanto y en cuanto las personas y empresas puedan elegir la jurisdicción legal de su relación contractual. Esto es evidente en el ámbito del comercio y las finanzas internacionales donde las partes eligen en muchos casos la autoridad judicial a la que se someterán en caso de disidencias con respecto al cumplimiento del contrato; pero también sucede entre estados siendo un ejemplo de esto el establecimiento legal de las empresas en los Estados Unidos, las que eligen los estados que les otorgan mejores sistemas legales, no siendo los mismos en los que la empresa tiene su sede central y sin ni siquiera tener que contar con operaciones en ese estado.

Desde el ámbito de la filosofía política, Nozick (12) considera el modelo Samuelson/Tiebout en el marco de su análisis de las utopías y se pregunta si el proceso competitivo proseguiría indefinidamente. De no ser así, el alcanzar el óptimo de la competencia significaría la existencia de lo que denomina "mundos estables" y se pregunta cuáles serían sus características. En principio, ninguno de los habitantes del mundo puede imaginar otro mundo en el cual desearían vivir. En tal mundo "estable" uno no podría establecerse como monarca absoluto explotando a los demás porque ellos estarían en una posición mejor formando una nueva asociación sin uno. En otras palabras, sería un mundo del

(11) Kobayashi, Bruce H & Larry E. Ribstein, *"Federalism, Efficiency and Competition"*, draft, 1997, http://papers.ssrn.com.
(12) Nozick, Robert, *"Anarquía, Estado y Utopía"*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.

cual nadie querría "salir" y en el que nadie aceptaría mi ingreso si es que voy con intenciones de obtener de mi asociación más de lo que estoy dispuesto a poner en ella. Asimismo, siendo que "las personas divergen con relación a los valores que tienen y atribuyen diferentes pesos a los valores que comparten" (pág. 298)..."no hay ninguna razón para pensar que *hay* una sola comunidad que sirva como ideal para todas las personas, y muchas razones para pensar que no la hay". Los utopistas siempre trataron de desarrollar sociedades sencillas, pero homogéneas. Si tenemos en cuenta las diferencias entre las personas, en cambio, las verdadera utopía son "muchas utopías" diferentes, o en nuestros términos, descentralizadas.

¿Porqué no habría tantas sociedades como personas? Nozick parece seguir, aunque sin mencionarlo, a Coase (13) ya que señala que "en el mundo real hay costos de información para descubrir qué otras comunidades hay, y cómo son, así como costos de traslado y de viaje para ir de una comunidad a otra". Ya hemos mencionado porqué no habría una sola y Nozick termina afirmando que habría muchas, con gran diversidad, y que utopía es meta utopía, el medio en el cual los experimentos utópicos pueden ser ensayados.

Competencia institucional

Definición
Llamamos "instituciones" a las normas que nos permiten coordinar las acciones de los individuos en la sociedad, las que no dan previsibilidad respecto a las acciones de los demás.

"Las costumbres y prácticas dan origen a expectativas, que a su vez guían las acciones de la gente, por lo que esas prácticas que la gente espera observar es lo que, a menudo, se reconoce como ley. La autoridad de (o el apoyo a) un sistema legal deriva en última instancia de un sentimiento de que es "correcto" debido a que verifica las expectativas. Desde esta perspectiva de la autoridad resulta claro que los acuerdos recíprocos son la fuente básica de reconocimiento del deber de obedecer la ley..." (14).

(13) Coase, Ronald H., *"La Naturaleza de la Firma"*, originalmente en *Economica 4*, (1937) 1996, pág. 386, traducción en Oliver E. Williamson y Sydney G. Winter (compiladores) "*La Naturaleza de la Firma: Orígenes, Evolución y Desarrollo*", Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1996.
(14) Bruce L. Benson, *"The Spontaneous Evolution of Commercial Law"*, Southern Economic Journal, January 1989, págs. 644-61.

Algunos autores sostienen que las instituciones surgen para complementar la tarea de mecanismos como la reputación (15). En particular, los citados autores sostienen que en una comunidad extendida y amplia sería muy costoso mantener informados a todos sobre las acciones que dan como resultado una determinada reputación, por lo que se desarrolló el sistema de jueces privados para promover la resolución de disputas y proveer la información estrictamente necesaria para permitir que el mecanismo de la reputación funcione adecuadamente:

"...nuestro principal argumento que las instituciones surgen a veces para que los mecanismos de la reputación sean más efectivos comunicando información parece fuera de disputa. La Mishipora, descripta en el Talmud hebreo, según la cual aquellos que no cumplían sus promesas eran castigados con la denuncia pública; el uso del "clamor y grito" para identificar a los tramposos en la Inglaterra medieval; la famosa "*Scarlet Letter*" descripta en la obra de Hawthorne y los cepos y latigazos públicos en la Nueva Inglaterra del siglo XVII, que eran utilizados a veces para castigar a comerciantes locales descarriados, son todos ejemplos de instituciones y prácticas cuyo objetivo principal es proveer información a la comunidad sobre los que han violado las normas".

Tomemos el caso de las normas de tránsito, donde a todos los conductores les conviene contar con alguna convención, ya sea conducir por la derecha o por la izquierda. Encuentros repetidos darán nacimiento a dicha convención. Pero algo más, una vez que esa convención se haya establecido puede resultar muy costoso cambiarla, por más que no sea la más eficiente.

Es lo que se denomina *path dependence* y para la cual se han citado casos como los del tablero QWERTY de máquinas de escribir o computadoras o la norma VHS de videocasetes.

"La coordinación de las actividades económicas individuales en los mercados puede, a veces, resultar irreversible debido a las tendencias autorreforzantes asociadas con 'externalidades de red', 'aprendizaje con el uso' y otras instancias que dan origen a retornos crecientes por la adopción y aplicación de una solución o estándar entre varios distintos que compiten entre sí. Los retornos crecientes pueden entonces 'ence-

(15) Paul R. Milgrom, Douglass C. North & Barry Weingast, *"The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs"*, Economics and Politics 2, March 1990, págs. 1-23.

rrar' el desarrollo de tal forma que otras decisiones de adopción y aplicación van a favorecer la misma solución o estándar, aun si no resulta ser la más efectiva. El fundamento de este fenómeno es la multiplicidad de posibles soluciones tecnológicas, y los retornos crecientes de su adopción y aplicación que inducen la interdependencia entre las decisiones de los agentes. Esto significa que, en lugar de un único equilibrio de coordinación que supuestamente existiría bajo los supuestos neoclásicos, la tecnología implica aquí una multiplicidad de equilibrios mutuamente excluyentes o, para denotar el carácter dinámico del problema, atractores. El fenómeno es bastante típico de la clase de problemas que surgen de la dinámica no-lineal. Implica '*path dependency*', un rasgo importante de la evolución" (16).

Desde ese punto de vista las instituciones sociales son el resultado de conductas regulares no planificadas por los individuos para hacer frente a los problemas que enfrentan.

Las instituciones, o normas, o convenciones, pueden ser de dos tipos: formales e informales. Las informales son aquellas que normalmente asociamos con la "cultura" y las normas éticas, las que se trasmiten de generación en generación por medio de la enseñanza y el aprendizaje.

"La diferencia entre limitaciones informales y formales es de grado. Imaginemos un *continuum* de tabúes, costumbres y tradiciones en un extremo y en otro constituciones escritas. La marcha, larga y dispareja, de tradiciones y costumbre no escritas a leyes escritas ha sido unidimensional conforme nos hemos movido de sociedades menos complejas a más complejas, y está claramente relacionada con la creciente especialización y división del trabajo asociada con sociedades más complejas" (17).

Su objetivo, en última instancia, sería ahorrar costos de información en relación con las actitudes de terceros. Para que las relaciones sociales sean ordenadas, los actores deben poder formarse expectativas con cierta probabilidad de ser correctas sobre las acciones de otros, deben poder comprobarlo y permitirle ajustarlas a las nuevas circunstancias. Desde este punto de vista las instituciones son mecanismos de comunicación por medio del cual un individuo, ajustándose a cierta norma o institución, envía información hacia los demás para que estos puedan guiar sus acciones que tengan que ver con el emisor.

(16) Ulrich Witt, *"Evolutionary economics"*, en Peter J. Boettke, *"The Elgar Companion to Austrian Economics"*, Eward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, UK, 1994, pág. 546.
(17) Douglass C. North, *"Instituciones, cambio institucional y desempeño económico"*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1993, pág. 66.

Este objetivo de brindar información es similar el que Hayek atribuye al mecanismo de los precios, precisamente una de las "instituciones" fundamentales para alcanzar una adecuada coordinación de acciones dirigidas a resolver los problemas que la escasez genera:

"Las diversas formas en que este conocimiento sobre el cual las personas basan sus planes les es comunicado, es el problema crucial para cualquier teoría que explique el proceso económico. El problema de decidir cuál es la mejor manera de utilizar el conocimiento que inicialmente se encuentra disperso entre toda la gente es, cuando menos, uno de los principales problemas de la política económica o, lo que es lo mismo, del intento de diseñar un sistema económico eficiente".

"Debemos ver el sistema de precios como un mecanismo para comunicar información si deseamos comprender su verdadera función..."

"[El sistema de precios] tiene el doble infortunio de no ser producto de la deliberación humana y de que las personas que se guían por él generalmente no saben porqué son inducidos a hacer lo que hacen. Pero aquellos que exigen 'dirección consciente' y quienes no pueden creer que algo que ha evolucionado sin acciones conscientes (y aun sin que los comprendamos), puede resolver problemas que no podemos resolver conscientemente deben recordar esto: el problema consiste precisamente en cómo extender nuestra utilización de recursos más allá del campo del control consciente; y cómo crear incentivos para que los individuos hagan lo que es deseable sin que ninguno tenga que decirles lo que tienen que hacer" (18).

Hayek señala entre otras instituciones que son el resultado de la acción espontánea evolutiva nada menos que al lenguaje, la moneda, el derecho de propiedad, el comercio, la *lex mercatoria* que rige los intercambios internacionales y la misma *Common Law*:

"Para captar adecuadamente el íntimo contenido del orden que caracteriza a la sociedad civilizada, conviene advertir que este orden,

(18) F. A. Hayek, *"The use of knowledge in society"*, American Economic Review, 35, 1945, págs. 519-30.

lejos de ser fruto de designio o intención, deriva de la incidencia de ciertos procesos de carácter espontáneo. Vivimos en una sociedad civilizada porque hemos llegado a asumir, de forma deliberada, determinados hábitos heredados de carácter fundamentalmente *moral*, muchos de los cuales han resultado siempre poco gratos al ser humano –y sobre cuya validez e intrínseca eficacia nada sabía–. Su práctica, sin embargo, fue generalizándose a través de procesos evolutivos basados en la selección, y fue facilitando tanto el correspondiente aumento demográfico como un mayor bienestar material de aquellos grupos que antes se avinieron a aceptar este tipo de comportamiento. La no deliberada, reluctante, y hasta dolorosa sumisión del ser humano a tales normas facilitó a dichos entornos sociales la necesaria cohesión gracias a la cual accedieron sus miembros a un superior nivel de bienestar y conocimientos de diversa especie, lo que les permitió 'multiplicarse, poblar y henchir la tierra' (*Génesis*, I, 28). Quizá sea este proceso la faceta más ignorada de la evolución humana" (19).

En términos de la teoría de los juegos bien podríamos plantear los conceptos del párrafo anterior sosteniendo que juegos no cooperativos del tipo 'dilema del prisionero' realizados en forma repetitiva en cantidad indefinida dan lugar a equilibrios cooperativos. Esas estrategias presentan, como demostrara Axelrod viabilidad inicial (es decir pueden surgir en un entorno de no-cooperadores), robustez (ya que las estrategias no amables no permiten obtener mejores resultados que ellas) y estabilidad (ya que rechaza invasiones de estrategias 'no amables' o, en otros términos presentan la característica de la *path dependence*).

Esos equilibrios, sin embargo, no necesariamente llevan a un óptimo de Pareto. Como lo demuestra el "teorema popular" los resultados pueden ser muy diversos, favorables, no necesariamente óptimos, lo cual explicaría además la existencia y la persistencia de una amplia variedad de instituciones, algunas cuya ineficiencia parece evidente para el observador externo. No obstante, resulta claro que ciertas instituciones permiten a las sociedades que las adoptan alcanzar mejores niveles y calidad de vida.

Existe una visión negativa del proceso de competencia inter jurisdiccional, que asume lo contrario, que lleva a una "carrera hacia el fondo", reduciendo los servicios gubernamentales a niveles inferiores de los que serían preferidos por los ciudadanos. Las necesarias acciones competitivas de algunos gobiernos generarían "externalidades", ya que una determinada jurisdicción podría mejorar el bienestar de sus ciudadanos por medio de la competencia fiscal, reduciendo impuestos y atrayendo recursos, que serían perdidos por otras jurisdicciones, cuyos ciudadanos verían su bienestar reducido (Zodrow y Mieszkowski, (20); Wilson (21)).

(19) F. A. Hayek, *"La Fatal Arrogancia"*, Unión Editorial, Madrid, 1990, pág. 33.

Si un gobierno no estuviera expuesto a este tipo de competencia, se afirma, elevaría sus impuestos hasta el punto en que la provisión de bienes públicos fuera óptima. Estos modelos, basados en la teoría de la provisión eficiente de bienes públicos de Paul Samuelson, afirman que, en ausencia de competencia, el gasto público llegaría hasta el punto en que el beneficio marginal de una unidad de gasto adicional se iguala con el costo marginal de proveerla.

La existencia de competencia inter jurisdiccional distorsionaría este equilibrio ya que no se trataría solamente de considerar el costo directo de una unidad de gasto adicional sino también el costo indirecto que resulta de la salida de recursos hacia otras jurisdicciones. Esto daría como resultado un equilibrio "subóptimo".

El gobierno que iniciara una política "competitiva", atraería recursos y mejoraría la situación de sus ciudadanos, a expensas de los otros. Pero este equilibrio no sería estable, ya que es de esperar la respuesta competitiva por parte de otros en una carrera que lleva a la reducción generalizada de programas públicos valiosos. Considerado el mundo en su conjunto, nos encontraríamos en una situación en que el gasto público es subóptimo ya que quedarían relegados programas cuyo BM es superior a su CM.

Se deriva de este análisis la necesidad de "armonización" de las políticas regulatorias y fiscales, en particular de reglamentaciones sobre el funcionamiento de los mercados (de productos, laborales), y de tasas impositivas.

Error
No obstante, estas teorías presentan varios problemas:
1. La cantidad de capital global es considerada fija, lo que un país gana el otro lo pierde, y no se tiene en cuenta la creación de riqueza que un mayor grado de

(20) Zodrow, G & P. Mieszkowski, "Pigou, Tiebout, property taxation and the underprovision of local public goods", *Journal of Urban Economics,* 1986, 19: 356-370.
(21) Wilson, J., "A theory of interregional tax competition", *Journal of Urban Economics*, 1986, 19: 296-315.

ahorro e inversión generan. Se discuten los efectos de repartir la torta y se olvidan los efectos de su crecimiento (22).

2. Se considera solamente la relación entre BM y CM para los programas de gasto público pero no se los compara con los BM y CM de los proyectos privados que se realizan a partir de los recursos que una reducción de cargas fiscales generaría, esto es, el costo de oportunidad de los recursos en cuestión.

3. Tal vez la debilidad mas fuerte sea el supuesto que el gasto público es perfectamente eficiente, que se puede establecer cual es el BM y CM "social" que maximiza las preferencias de los ciudadanos, que los objetivos del estado son alcanzar esa maximización y que, por último, es capaz de hacerlo, desconociendo todas las contribuciones del "*public choice*".

Pero si los gobiernos no son perfectamente benevolentes y actúan como todo monopolista quiere decir que el nivel de gasto público estará lejos de ser óptimo, por lo que sujetarlos a la competencia permite controlar sus excesos y alcanzar un mayor grado de eficiencia de la que tendrían en su ausencia. En ese lenguaje, la competencia acercaría, mas que alejaría, al óptimo.

Globalización y competencia

Lo que actualmente llamamos "globalización" es un fenómeno producido por la mayor movilidad de los recursos como resultado de los avances tecnológicos y la remoción de las barreras regulatorias que reducían esa movilidad.

Desde 1987 las exportaciones han crecido desde el 16 al 27% de la economía global, las inversiones directas "externas" se han triplicado y las inversiones financieras se han quintuplicado. El número de turistas se ha duplicado en las dos últimas décadas. Las comunicaciones internacionales han explotado: el tráfico internacional telefónico ha crecido unos 40.000 millones de minutos en 1991 a 140.000 millones en 2004, los usuarios de Internet que apenas existían en ese año se acercaban a los 900 millones en 2005.

Los consumidores tienen ahora más opciones, conocen otras posibilidades, esto incrementa la competencia entre los productores lo que, a su vez, fomenta la creatividad, la innovación y el aumento de la productividad. Esa competencia fuerza a los productores a buscar aquellos lugares que presenten las mejores condiciones para la producción, que

(22) Teather, Richard, 2005, "*The Benefits of Tax Competition*", Institute of Economic Affairs, London, pág. 47.

no son otras que las derivadas de aquellas tres leyes que David Hume planteara y comentáramos al comienzo de este trabajo.

La globalización, entonces, somete a los países a la competencia, y éstos compiten ofreciendo "marcos institucionales" para atraer los recursos cuya movilidad ha acelerado la globalización. Tanto sea para atraer recursos externos como para retener a los propios. Los países que pueden ofrecer esas condiciones reciben recursos, los que no, los expulsan (personas, capitales, ideas, innovaciones, tecnologías).

¿Cuáles son esos marcos institucionales y cómo se desempeña la Argentina en cada caso? Es muy difícil medir la "calidad institucional" de un país ya que se trata de un concepto "cualitativo" y, además, determinado por muy diferentes variables. Existen, no obstante, una serie de indicadores comparativos que nos permiten tener una idea de lo que estamos hablando, los que abarcan una gran cantidad de variables.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

GLOBALIZACION Y LIMITACION DEL PODER

Martín Krause

Los recientes sucesos en Argentina son un claro ejemplo del creciente fenómeno de la globalización y del efecto que ésta tiene como limitantes del poder de los políticos. Estos terminan actuando bajo presiones que los llevan por caminos que muchas veces no quisieran recorrer, pero deben hacerlo porque la amenaza de sanciones por parte de los mercados es muy fuerte.

En el caso de Argentina nos encontramos con un gobierno que fue electo con un mandato de reducir la corrupción y recuperar el sendero de crecimiento económico aunque duda de perseguir el primer objetivo y no sabe como alcanzar el segundo; con una clase política, en particular los legisladores, que tienen una alta propensión a incrementar el gasto público sin preocuparse de los ingresos correspondientes y con equipo económico que desearía administrar en detalle el funcionamiento de la economía y promover éste sector o aquél pero que no cuenta con los fondos para ello.

Todos ellos, con objetivos parcialmente distintos, se ven estrictamente limitados por la reacción de los mercados, a los cuales han resultado atados como resultado de esas mismas políticas que ahora quisieran perseguir. Pues resulta que muchos años de "administración detallada" de la economía con reparto de subsidios a granel, con el consiguiente crecimiento del gasto público y del endeudamiento, obligaron al estado argentino a acudir a todas las fuentes posibles de financiamiento. Lo hizo con el ahorro interno hasta que lo agotó, y lo hizo también con el externo, del cual depende en forma vital para su propio financiamiento.

Claro, si hubiera tenido una constante austeridad no le haría falta depender del ahorro externo, pero no ha sido ni es así ahora, y se encuentra entonces sometido a la disciplina de los prestamistas. Estos no son ya los grandes bancos del mundo con quienes un gobierno se podía sentar a conversar bajo la presión de no pagar, ahora son cientos de tenedores de bonos dispersos por todo el mundo a quienes no se puede sino asegurar que se mantendrán los compromisos bajo la amenaza que ellos mismos u otros se nieguen a prestar dinero en el futuro.

Ellos ejercen ahora un control fenomenal, mayor al que los mismos votantes argentinos pueden ejercer ya que éstos solamente lo hacen en las urnas cada cuatro años en el caso de las elecciones presidenciales, pero los tenedores de bonos lo ejercen todos los días con sus decisiones de compra y venta. Así, el precio de esos bonos, o la contraparte de los mismos, la tasa de interés que el país debe pagar para encontrar a otros dispuestos a comprarlos, y más específicamente la diferencia entre esa tasa y la que paga por bonos similares un país como Estados Unidos, ha pasado denominarse "riesgo país" y sus fluctuaciones determinan las perspectivas futuras de la economía y, por ende, de la misma política.

Cuando el riesgo país se eleva refleja la pérdida de confianza por parte de los inversores, lo cual está estrechamente ligado a la percepción que se tenga sobre la capacidad del gobierno para pagar sus compromisos de deuda. Y esta capacidad, está, a su vez, ligada a la seriedad de la política económica que un gobierno lleve adelante, en particular, la administración de sus cuentas fiscales. Por ello, el "riesgo-país" se convierte en una calificación inmediata.

Es tal la influencia del indicador que la estrategia de un determinado gobierno se ve acotada por la reacción del mismo, e incluso lo es el curso de los actos de gobierno.

Así, por ejemplo, hay ciertas políticas que no pueden implementarse ya que el castigo de los mercados sería muy grande. Por eso, nos encontramos con un ministro de Economía que comenzó sus funciones a fines del año pasado aplicando un fuerte aumento de impuestos y ahora comienza tímidamente a reducirlos, no por convicción sino forzado por las presiones. Asimismo, vemos que cada vez que ese riesgo-país se dispara el gobierno anuncia un nuevo paquete de medidas para intentar su reducción. Incluso los legisladores actúan al ritmo del indicador: cuando éste sube se acelera el tratamiento y la aprobación de ciertos proyectos (como el presupuesto anual o algún proyecto que beneficie la inversión) se acelera y las declamaciones políticas o los proyectos demagógicos quedan por el momento de lado.

Los votantes, mientras tanto, miran a sus representantes moverse al ritmo del indicador, no ya de sus preferencias.

Por suerte para ellos, la racionalidad de los inversores va a favor de los intereses de los votantes ya que promueve una economía más estable y que favorezca la inversión. La globalización los limita, los restringe y al hacerlo, libera a los demás de serias consecuencias.

Indices de Libertad Económica

Existen dos indicadores de este tipo: uno es realizado por James Gwartney de Florida State University y Robert Lawson de Capital University con la colaboración de Erik Gartzke de Columbia University, publicado por el Fraser Institute de Canadá y la colaboración de un gran número de institutos de investigación en todo el mundo; el otro lo elaboran Marc Miles, Edwin Feulner y Ana Isabel Eiras de la Heritage Foundation y Mary Anastasia O´Grady del Wall Street Journal, publicado por estas dos organizaciones con la colaboración, también, de un gran número de instituciones de todo el mundo.

Si bien tienen un objetivo similar, difieren levemente en su metodología, en las variables que tienen en cuenta y, por ende, en sus resultados. Los dos hacen énfasis en utilizar para cada una de las variables, informes y trabajos de organismos internacionales o institutos de reconocido prestigio y neutralidad.

El primero de ellos (Fraser) toma en cuenta las siguientes:

1. Tamaño del gobierno: gastos, impuestos, empresas estatales
    a. Consumo general del gobierno como porcentaje del consumo total
    b. Transferencias y subsidios como porcentaje del PBI
    c. Empresas e inversiones gubernamentales como porcentaje de la inversión total
    d. Tasa máxima de impuesto a los ingresos (y rango de ingresos a que se aplica)
        i. Tasa marginal máxima (y rango de ingresos a que se aplica)
        ii. Tasa marginal máxima y cargas sobre el salario (y rango de ingresos a que se aplica)
2. Estructura legal y seguridad del derecho de propiedad
    a. Independencia de la justicia (la justicia es independiente y no está sujeta a la interferencia del gobierno o las partes en disputa)
    b. Cortes imparciales (existe un marco legal confiable para que la actividad privada pueda cuestionar la legalidad de las acciones de gobierno o sus regulaciones)
    c. Protección de la propiedad intelectual
    d. Interferencia militar en la justicia y el proceso político
    e. Integridad del sistema legal
3. Acceso a una moneda confiable
    a. Crecimiento anual promedio de la oferta monetaria en los últimos cinco años menos el crecimiento anual promedio del PBI real en los últimos diez años
    b. Variabilidad estándar de la inflación en los últimos cinco años
    c. Tasa de inflación reciente
    d. Libertad para poseer cuentas corrientes en moneda extranjera tanto sea localmente como en el exterior
4. Libertad para comerciar internacionalmente
    a. Impuestos sobre el comercio internacional
        i. Ingresos por impuestos al comercio internacional como porcentaje de las exportaciones más las importaciones
        ii. Media de la tarifa al comercio internacional

        iii. Desviación estándar de las tarifas al comercio internacional
    b. Barreras regulatorias al comercio
        i. Barreras ocultas a las importaciones
        ii. Costo de importar (el efecto combinado de tarifas a la importación, licencias, costos bancarios y el tiempo requerido para importar equipos)
    c. Tamaño del sector comercial comparado con su tamaño esperado
    d. Diferencia entre el tipo de cambio oficial y el paralelo
    e. Controles a los capitales internacionales
        i. Acceso de los ciudadanos a los mercados de capitales internacionales y acceso de los extranjeros al mercado local
        ii. Restricciones a la libertad de los ciudadanos para realizar transacciones de capitales con extranjeros
5. Regulaciones sobre el crédito, el trabajo y los negocios
    a. Regulaciones sobre el mercado del crédito
        i. Propiedad de los bancos (porcentaje de depósitos en bancos privados)
        ii. Competencia (¿los bancos locales tienen competencia de bancos extranjeros?)
        iii. Extensión del crédito (porcentaje del crédito extendido al sector privado)
        iv. Controles en las tasas de interés y regulaciones que llevan a tasas de interés negativas
        v. Controles en las tasas de interés (¿las tasas sobre los depósitos bancarios y préstamos se determinan libremente?)
    b. Regulaciones del mercado laboral
        i. Impacto del salario mínimo (¿el salario mínimo, establecido por ley, tiene poco impacto porque es muy bajo o no es obedecido?)
        ii. Prácticas para la contratación y el despido (¿se determinan por contratos privados?)
        iii. Proporción de la fuerza de trabajo cuyos salarios se determinan por negociaciones colectivas centralizadas
        iv. Beneficios al desempleo (¿el sistema de beneficios al desempleo preserva el incentivo a trabajar?)
        v. Uso de la conscripción para obtener personal militar.
    c. Regulaciones a los negocios
        i. Controles de precios (en qué medida los negocios pueden establecer sus precios libremente)

ii. Condiciones administrativas y nuevos negocios (los procedimientos administrativos son un obstáculo importante para iniciar un nuevo negocio)
iii. Tiempo que lleva la burocracia gubernamental
iv. Iniciar un nuevo negocio (tiempo que lleva)
v. Pagos irregulares (vinculados con las regulaciones mencionadas)

El Indice de Libertad Económica de Heritage Foundation/Wall Street Journal evalúa el desempeño de 161 países en base a una lista de 50 variables independientes que se subdividen en 10 factores generales. Estos son:

- Política comercial
  - o Tasa arancelaria promedio
  - o Barreras no arancelarias
  - o Corrupción en el servicio aduanero

- Carga impositiva del gobierno
  - o Tasa impositiva marginal máxima sobre los ingresos
  - o Tasa impositiva marginar corporativa máxima
  - o Cambio de un año a otro en el gasto gubernamental como porcentaje del PBI

- Intervención del gobierno en la economía
  - o Consumo del gobierno como porcentaje de la economía
  - o Empresas e industrias en propiedad del gobierno
  - o Participación de los ingresos gubernamentales en las empresas estatales y en las propiedades del gobierno
  - o Producción económica generada por el gobierno

- Política monetaria
  - o Tasa de inflación ponderada de 1993 a 2002

- Flujos de capital e inversión extranjera
  - o Código de Inversión Extranjera
  - o Restricciones a la posesión de empresas por parte de extranjeros
  - o Restricciones a las industrias y compañías abiertas a los inversores extranjeros
  - o Restricciones y requisitos de rendimiento para las compañías extranjeras

  - o Posesión extranjera de tierras
  - o Leyes que garantizan un tratamiento igualitario para las empresas extranjeras y nacionales
  - o Restricciones a la repatriación de ganancias
  - o Restricciones a las transacciones de capital
  - o Disponibilidad de financiación nacional para las empresas extranjeras

- Actividad bancaria y financiera
  - o Posesión de instituciones financieras por parte del Gobierno
  - o Restricción a la capacidad de los bancos extranjeros para abrir sucursales y filiales
  - o Influencia gubernamental sobre la asignación de créditos
  - o Regulaciones gubernamentales
  - o Libertad para ofrecer todo tipo de servicios financieros, valores y pólizas de seguros

- Salarios y precios
  - o Leyes de salario mínimo
  - o Libertad para fijar precios en forma privada sin influencia gubernamental
  - o Controles gubernamentales de los precios
  - o Alcance de los controles gubernamentales de los precios
  - o Subsidios gubernamentales que afectan a los precios

- Derechos de propiedad
  - o Independencia del sistema judicial con respecto a la influencia gubernamental
  - o Código de Comercio que defina los contratos
  - o Sanción de arbitraje internacional para las disputas contractuales
  - o Expropiación de los propiedad por parte del gobierno
  - o Corrupción dentro del Poder Judicial
  - o Demoras en la recepción de las resoluciones judiciales
  - o Propiedad privada protegida y garantizada legalmente

- Regulaciones
  - o Licencias requeridas para operar un negocio
  - o Facilidad para obtener licencias comerciales
  - o Corrupción en la burocracia

- Regulaciones laborales, como duración de la semana laboral, vacaciones pagadas, licencia por paternidad y otras regulaciones especiales
- Regulaciones sobre medio ambiente, seguridad para el consumidor y la salud de los trabajadores
- Regulaciones que imponen una carga sobre la actividad comercial

- Actividad del mercado informal
  - Contrabando
  - Piratería de propiedad intelectual en el mercado informal
  - Mercado informal de producción agrícola
  - Mercado informal de actividad industrial
  - Mercado informal de servicios
  - Mercado informal de transporte
  - Mercado informal de mano de obra

Existen algunas diferencias entre ellos, pero más importante que analizarlas es determinar si tiene sentido el hecho de que hayan sido seleccionadas en cada caso, y cómo se vinculan con la "calidad institucional" a la que estamos haciendo referencia en este trabajo. Veamos:

1. Tamaño del gobierno (Fraser) o Intervención del gobierno en la economía (Heritage/WSJ): su importancia deviene de comprender que cuanto menor es el papel que cumple la elección personal y los mercados para asignar recursos hacia la producción de bienes y servicios, mayor es la discrecionalidad de los funcionarios y las áreas que están sujetas a sus propias decisiones. Esto genera una mala calidad institucional porque suele desviar la atención de las funciones del estado hacia tareas que no le corresponden y a desatender aquellas que son fundamentales (justicia, seguridad). El mayor tamaño del estado también aumenta las posibilidades de corrupción y alienta las actividades de lobby, ya que toda actividad está sujeta a cierta supervisión.

   La mayor participación estatal, además, incrementa el "poder político" que en nuestras regiones suele también concentrarse en la figura del líder popular, el que tiene así un gran control de las actividades sociales. Esto resulta en una mala calidad institucional porque se convierte en el "gobierno del líder", no ya el "gobierno de la ley". Esta situación brinda muy poca previsibilidad, ya que los líderes cambian sus políticas, o inevitablemente se cambia de líderes y reina la inestabilidad institucional.

2. Estructura legal y respeto al derecho de propiedad

   Este es un aspecto fundamental, una de las tres leyes de Hume y de fácil comprensión. En la medida que no existe una adecuada estructura legal que permita la defensa de la propiedad cualquier abuso es posible. Si extendemos el criterio de propiedad en el sentido lockeano, de que los derechos individuales parten de la propiedad que se tiene sobre el propio cuerpo y mente, entonces todos los ahora llamados "derechos humanos" están claramente ligados al derecho de propiedad. Los indicadores aquí considerados prestan atención más bien a la propiedad sobre cosas ajenas al cuerpo y mente, pero son las que se obtienen con el fruto del propio esfuerzo. El respeto a los derechos humanos se completará más adelante con otro indicador, pero es importante tener en cuenta que si la justicia no funciona para defender este derecho de propiedad, si no hay una justicia independiente e imparcial respecto a la propiedad de los ciudadanos, es muy probable que tampoco exista para defender sus derechos humanos.

3. Una moneda confiable

   Se desprende del anterior. Sin una moneda confiable se pierde el capital, los ahorros y el fruto del propio trabajo. El objetivo de las instituciones es, precisamente, proteger eso, y la moneda es una "institución" fundamental que nos permite multiplicar los intercambios y la cooperación en el mercado. Si el estado impone en primer lugar la obligación de usar la moneda estatal (curso forzoso) y luego deteriora el valor de la moneda impidiendo además que los ciudadanos se protejan utilizando otra, está minando un elemento institucional de sustancial importancia.

   El deterioro del valor de la moneda termina corrompiendo las instituciones porque se trata de un impuesto que no es votado por ningún parlamento, distribuye ingresos de acreedores a deudores, confisca la propiedad y viola la libertad económica de los ciudadanos.

4. Libertad de comercio/Política comercial

   Ninguno de nosotros cuestiona las bondades de que los ciudadanos de la ciudad de Chaco comercien con los ciudadanos de la ciudad de Corrientes, o que los vecinos de Vicente López lo hagan con los de Belgrano. Cualquiera que se interpusiera en el medio de estas

transacciones estaría violando los derechos de las partes a intercambiar libremente el fruto de su trabajo.

No obstante, por alguna razón cuando se trata de un ciudadano argentino comerciando con uno peruano o guatemalteco la situación es distinta y el individuo ya no es libre de comerciar, aunque los beneficios de tal intercambio sean los mismos para ambas partes que cuando se trata de los primeros ejemplos presentados.

Las barreras al comercio internacional se encuentran entre los principales mecanismos de deterioro institucional porque generan incentivos para que ciertos sectores obtengan "privilegios" a través de aranceles proteccionistas, cuotas y otras barreras al comercio. El deterioro institucional que imponen proviene de la misma palabra, ya que "privilegio" viene de "ley privada", todo lo contrario a una ley de carácter general que demanda una buena constitucionalidad.

Las barreras al comercio, además, generan todo tipo de corrupción, la que se está presente desde las Aduanas hasta los legisladores o funcionarios que sancionan estas normas.

5. Regulaciones

Las leyes, en general, deberían estar dirigidas a proteger los derechos de los ciudadanos, su propiedad, y la libertad y cumplimiento de los contratos. Otro tipo de normas serían las que se dictan para administrar los recursos del Estados que se dedican con ese objetivo.

Pero las regulaciones tienen otro sentido, el de interferir en las transacciones de los individuos con objetivos que son ajenos a las partes que contratan para buscar alcanzar otros desviando al mercado y promoviendo otros objetivos que supuestamente, el regulador conoce y que serían superiores a los beneficios de las partes.

Las regulaciones, no obstante, terminan alcanzando otros objetivos, lejos de aquellos que incluso reguladores bien intencionados se plantearon. De la misma forma que las trabas al comercio internacional terminan actuando como "privilegios" para reducir o eliminar la competencia y obtener una rentabilidad mayor.

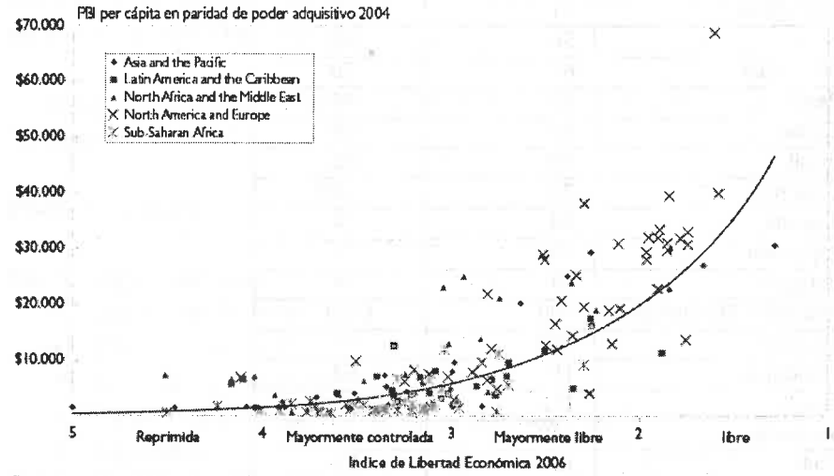
Normalmente se afirma que son necesarias para que exista "control" en el mercado, pero lo cierto es que el mejor control que puede

existir es el del consumidor y su capacidad de elección. Al poder elegir entre un producto y/o servicio y otro pone en competencia a los distintos proveedores, obligándolos a obtener su aprobación y forzándolos a acomodar sus productos y servicios a las necesidades del consumidor. La competencia es el mejor "control" posible. La regulación quita el control de mano de los consumidores para ponerlo en manos de los funcionarios, aumenta el poder de éstos, quienes incluso si tuvieran la mejor de las intenciones, no tienen la información suficiente como para controlar adecuadamente.

Además de la potencial corrupción que esto puede generar, termina distrayendo la atención de los funcionarios públicos respecto a los servicios fundamentales que deberían estar brindando a la población.

La libertad económica, no solamente implica una mejor calidad institucional, también termina dando como resultado un mayor nivel de vida para la población. El siguiente cuadro muestra la correlación existente entre el grado de libertad económica y el nivel de ingreso per cápita que presenta el trabajo realizado por Heritage Foundation/Wall Street Journal:

Libertad económica e ingresos per cápita



Fuente: Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial en línea, disponible por suscripción en: *www.worldbank.org/data*; Agencia Central de Inteligencia, *The World Factbook 2005*, disponible en *www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html*, para los siguientes países: Bahamas, Bahrein, Barbados, Burma, Cuba, Guinea Ecuatorial, Iraq, Kuwait, Korea del Norte, Libia, Qatar, Suriname, Taiwán, Emiratos Arabes Unidos, Zimbabwe; Marc A. Miles, Kim R. Holmes y Mary Anastasia O'Grady, *Índice de Libertad Económica 2006* (Washington, D.C.: The Heritage Foundation y Dow Jones & Company, Inc., 2006), en *www.heritage.org/index*.

Los dos trabajos aquí citados difieren levemente en las variables que toman en cuenta y en aspectos metodológicos, por lo que llegan a resultados comparativamente diferentes. En el caso de Heritage/WSJ

toman en cuenta 50 variables económicas independientes, las que son agrupadas en las 10 áreas que se reportan más arriba para 161 países. Cada una de esas áreas recibe la misma ponderación; esto es los diez factores tienen la misma importancia. En el estudio del Fraser Institute, se toman en cuenta 21 variables, que junto a sus diferentes componentes hace un total de 38 indicadores, los que resultan clasificados en cinco áreas principales para 127 países. No obstante, nos dan una buena idea de la situación relativa de la Argentina y el resto de los países de América Latina en relación al mundo.

He aquí los resultados:

Libertad Económica	Heritage/WSJ	Fraser
América Latina	*Posición relativa*	
Chile	11	20
Trinidad y Tobago	23	53
Bahamas	23	48
Barbados	28	80
El Salvador	29	30
Uruguay	33	40
Jamaica	45	40
Panamá	47	30
México	48	60
Costa Rica	51	30
Belice	56	68
Nicaragua	61	70
Perú	63	48
Guatemala	68	60
Brasil	70	88
Colombia	73	109
Guyana	89	74
Argentina	95	74
Paraguay	99	74
República Dominicana	100	111
Ecuador	108	95
Honduras	110	63
Bolivia	112	63
Suriname	130	
Haiti	134	90
Venezuela	144	126
Cuba	156	

Ambos estudios coinciden en ubicar a Chile en primer lugar, aunque el segundo es para Trinidad & Tobago y Bahamas en un caso y El Salvador, Panamá y Costa Rica en el otro. Uruguay aparece en una

posición relativamente similar, también Guyana, Argentina, Paraguay y Venezuela, éste país en los últimos lugares en ambos casos.

En cuanto a cuáles son los países que ocupan los primeros lugares, para los dos índices los dos primeros puestos corresponden a Hong Kong y Singapur, en ese orden, luego difieren en el ordenamiento pero en las primeras posiciones se destacan: Luxemburgo, Estonia, Nueva Zelanda, Irlanda, Reino Unido, Dinamarca, Suiza, Islandia, Australia y Estados Unidos.

Indice de Competitividad Global (23)

Elaborado por el *World Economic Forum* este índice está compuesto por tres subíndices: Requerimientos Básicos (Instituciones, Infraestructura, Macroeconomía, Salud y Educación Primaria), Promotores de la Eficiencia (Educación Superior y Capacitación, Eficiencia de los Mercados y Disponibilidad Tecnológica) y Factores de Sofisticación e Innovación (Sofisticación Empresarial e Innovación), los cuales se calculan en base a datos y a respuestas de encuestas. Los países son clasificados, además, en distintos grupos según su ingreso per cápita, teniendo más peso en los de menores ingresos los Requerimientos Básicos mientras que en los países más ricos esto sucede con los Factores de Sofisticación e Innovación.

Requerimientos básicos: este subíndice está formado por los siguientes "pilares",

Pilar 1: Instituciones

Instituciones públicas

- Derechos de propiedad
- Etica y Corrupción
- Influencias indebidas
- Ineficiencia del gobierno (burocracia y papelerío)
- Seguridad

Instituciones privadas

- Etica empresaria
- Responsabilidad

(23) http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm

Pilar 2: Infraestructura

- Calidad general de la infraestructura
- Desarrollo de la infraestructura ferroviaria
- Calidad de la infraestructura portuaria
- Calidad de la infraestructura del transporte aéreo
- Calidad de la oferta eléctrica
- Líneas telefónicas (cantidad)

Pilar 3: Macroeconomía

- Déficit/Superávit fiscal
- Tasa de ahorro nacional
- Inflación
- Spread de la tasa de interés
- Deuda pública
- Tipo de cambio real efectivo

Pilar 4: Salud y Educación primaria

Promotores de la Eficiencia

Pilar 5: Educación Superior y Capacitación

A. Cantidad de educación
B. Calidad de la educación
C. Capacitación laboral

Pilar 6: Eficiencia de los mercados

A. Mercados de bienes
   - Distorsiones
   - Competencia
   - Tamaño

B. Mercado laboral
   - Flexibilidad
   - Eficiencia

C. Mercados financieros

Pilar 7: Disponibilidad tecnológica

Factores de Sofisticación e Innovación

Pilar 8: Sofisticación empresarial

A. Redes y empresas de servicios
B. Sofisticación de las operaciones de las empresas y sus estrategias

Pilar 9: Innovación

Desde nuestra perspectiva institucional, sin embargo, los más importantes son los componentes siguientes:

Instituciones públicas:

Derechos de propiedad

- Ya fue señalada su importancia en los indicadores anteriores, pero es tal que no está de más volver a señalarla.

Corrupción

- Una clara muestra del deterioro institucional.

Influencias indebidas

- Cuando hay instituciones débiles estas son atrapadas por los intereses sectoriales. Un aspecto clave es el grado de independencia de la justicia.

Ineficiencia gubernamental

- El grado de burocracia e ineficiencia del aparato estatal se convierte en una pesada carga para los ciudadanos y en una fuente de corrupción e influencias

Entorno macroeconómico

Estabilidad macroeconómica: Los datos que se verifican son el déficit o superávit fiscal, la tasa de ahorro nacional, la inflación, el tipo de cambio real efectivo, el spread entre las tasas de ahorros y préstamos y la deuda gubernamental. En este caso se destaca la importancia de la percepción existente respecto a la calidad del gasto público. Por otro lado, la existencia de déficit o superávit fiscal y el monto de la deuda

pública son claros indicadores de un buen manejo de los recursos públicos y de adecuados controles institucionales al gasto y al endeudamiento.

Eficiencia de los mercados

En este caso se consideran las trabas que impiden un eficiente funcionamiento de los mercados: sus marcos regulatorios, el peso de los impuestos, la intensidad de la competencia local (vinculada con políticas comerciales proteccionistas), la existencia de barreras comerciales, restricciones a la propiedad por empresas o individuos extranjeros, apertura de los mercados laborales y sofisticación de los mercados financieros.

Los países que mejor califican en este indicador son los siguientes, en este orden: Suiza, Finlandia, Suecia, Dinamarca, Singapur, Estados Unidos, Japón, Alemania, Holanda, Reino Unido y Hong Kong. Las posiciones para los países latinoamericanos son:

Competitividad global	
América Latina	**Posición relativa**
Chile	27
Barbados	31
Costa Rica	53
Panamá	57
México	58
Jamaica	60
El Salvador	61
Colombia	65
Brasil	66
Trinidad y Tobago	67
Argentina	69
Uruguay	73
Perú	74
Guatemala	75
República Dominicana	83
Venezuela	88
Ecuador	90
Honduras	93
Nicaragua	95
Bolivia	97
Suriname	102
Paraguay	106
Guyana	111

El indicador presenta datos para el año 2006 referidos a 125 países de todo el mundo. Nuevamente Chile aparece en la primera posición entre los latinoamericanos, seguido por Barbados y más lejos por Costa Rica, Panamá y México.

Haciendo negocios

El siguiente indicador forma parte de un programa iniciado por el Banco Mundial para generar una base de datos con medidas objetivas de las regulaciones sobre las actividades económicas y su aplicación para un total de 155 países. En general, buscan dar una idea sobre los costos regulatorios para todo tipo de negocio.

La introducción a este informe es más que clara:

"Si estuviera abriendo un negocio en la República de Laos los procedimientos necesarios le tomarían 198 días. Si lo estuviera abriendo en Siria le demandaría 61.000 dólares de capital mínimo, 51 veces el ingreso anual promedio. Si estuviera construyendo un depósito en Bosnia-Herzegovina, los aranceles para conectarse a las empresas de servicios públicos y el cumplimiento con las normas edilicias le demandaría 87 veces el ingreso promedio. Y si tuviera un negocio en Guatemala le tomaría 1459 días resolver una simple disputa en los tribunales. Si estuviera pagando impuestos en Sierra Leona le demandaría el 164% de las ganancias brutas de su empresa" (24).

Mencionamos antes que el exceso de regulaciones es motivo de una mala calidad institucional porque involucra al Estado en actividades que no debería realizar, crea gigantescas burocracias, oportunidades de corrupción y desvía la atención de los funcionarios electos de cuestiones que deberían ser prioritarias. Además, algunos componentes de este indicador son directamente relevantes para la calidad institucional. Veamos cómo se compone:

- Comenzar un negocio o actividad económica
  - Todos los procedimientos necesarios para registrar una firma
  - El tiempo promedio que demanda cada procedimiento
  - El costo oficial de cada procedimiento
  - El capital mínimo requerido como porcentaje del ingreso per cápita

(24) World Bank & International Finance Corporation, *"Doing Business in 2006: Creating Jobs"*, Washington D.C.

- Obtención de licencias (permisos)
  - Todos los procedimientos para construir un depósito
  - Tiempo promedio para cada procedimiento
  - Costo oficial de cada uno

- Empleo de trabajadores
  - Dificultad para contratar un nuevo empleado
  - Dificultades para expandir o contraer el número de horas de trabajo
  - Dificultad y gastos necesarios para despedir a un empleado redundante
  - Costo de un empleado redundante, expresado en semanas de salario

- Registro de propiedad
  - Número de procedimientos legales requeridos para registrar una propiedad
  - Tiempo que demandan
  - Costos tales como aranceles, impuestos, estampillados y otros pagos al registro de la propiedad, escribanos, abogados y oficinas gubernamentales. El costo es expresado como porcentaje del valor de la propiedad.

- Obtención de crédito
  - Un índice de derechos legales que mide el grado en que las garantías y las leyes de quiebra permiten el acceso al crédito.
  - Un índice de información crediticia que mide las reglas que afectan el ámbito, el acceso y la calidad de la información crediticia.
  - Cobertura de un registro público de crédito
  - Cobertura de un registro privado de crédito

- Protección de inversores
  - Transparencia de las transacciones
  - Responsabilidad por negocios propios dentro de una empresa
  - Capacidad de los accionistas de demandar a ejecutivos y directores por mal manejo
  - Fortaleza de la protección de los inversores

- Pago de impuestos
  - Número total de impuestos pagados
  - Tiempo que se tarda en preparar, presentar y pagarlos
  - Monto de impuestos pagables por un negocio, excepto laborales

- Comercio exterior
  - Cantidad de documentos requeridos para la importación/exportación
  - Número de firmas requeridas para la importación/exportación
  - Tiempo necesario para cumplir con todos los procedimientos

- Cumplimiento de los contratos
  - Número de procedimientos desde que el demandante presenta su demanda en los tribunales hasta que obtiene el pago
  - Tiempo en días necesarios para resolver la disputa
  - Costo en los tribunales, honorarios profesionales, costos administrativos para procedimientos de recupero como porcentaje del monto en deuda

- Cierre de un negocio
  - Tiempo promedio para completar el procedimiento
  - Costo del proceso de quiebra
  - Tasa de recupero, que calcula el porcentaje que obtienen los demandantes (acreedores, autoridades fiscales, empleados).

En general se refieren a regulaciones que afectan la actividad económica, las que impactan sobre la calidad institucional como fuera mencionado. No obstante, ciertas áreas tienen particular importancia.

1. Registro de propiedad

Es un elemento de fundamental importancia. Un país puede afirmar que se protege y respeta el derecho de propiedad, incluso mencionarlo en su Constitución, pero si luego los impedimentos para registrar la propiedad impiden que muchos puedan hacerlo, el derecho se diluye. Este es el tema estudiado por Hernando de Soto en todo el mundo (25).

2. Obtención de crédito

Cuando hablamos de "instituciones" no nos referimos solamente a instituciones públicas, sino también a la existencia de otras que permiten el funcionamiento de los mercados, tal el caso de la información sobre la calidad crediticia de personas y empresas. También es muy importante la existencia de legislación que, supuestamente dictada para favorecer a deudores, termina actuando como una barrera para que las personas obtengan crédito.

(25) Hernando de Soto, *"El Otro Sendero: La respuesta económica al terrorismo; El Misterio del Capital"*, Ambos tienen ediciones del Instituto Libertad y Desarrollo, Lima, Perú.

3. Cumplimiento de los contratos

Es un indicador que permite verificar el grado de funcionamiento de la justicia, elemento esencial de la calidad institucional.

Todos los indicadores mencionados son agregados en uno general denominado "Facilidad para los negocios (o la actividad económica)", en el cual los primeros lugares corresponden en este orden a: Singapur, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Canadá, Hong Kong, Reino Unido, Dinamarca, Australia, Noruega e Irlanda. Los países latinoamericanos y caribeños ocupan las siguientes posiciones:

País	Facilidad para los negocios
Puerto Rico	19
St. Lucia	27
Chile	28
Antigua y Barbuda	33
México	43
St. Vincent & Grenadines	44
Jamaica	50
Belice	56
Trinidad & Tobago	59
Uruguay	64
Perú	65
Nicaragua	67
El Salvador	71
Dominica	72
Grenada	73
Colombia	79
Panamá	81
St. Kitts & Nevis	85
Argentina	101
Costa Rica	105
Honduras	111
Paraguay	112
Rep. Dominicana	117
Guatemala	118
Brasil	121
Suriname	122
Ecuador	123
Bolivia	131
Guyana	136
Haití	139
Venezuela	164

Como ejemplo, se observa que el primer lugar en "Iniciar un negocio" lo ocupa Canadá, donde se requieren 2 procedimientos que duran 3 días con un costo del 1% del ingreso promedio y ningún capital mínimo requerido. El promedio de la región de América Latina y el Caribe es de 10,2 procedimientos que demandan 73,2 días hábiles a un costo promedio del 48,1% del ingreso y un capital mínimo exigido del 18,1% del ingreso per cápita. La región va desde el extremo de Puerto Rico, donde hacen falta 7 trámites que se hacen en 7 días a un costo del 0,8 % del ingreso y sin ningún capital mínimo exigido, hasta Haití, con 12 trámites que se hacen en 203 días hábiles a un costo del 127,7% del ingreso y un capital mínimo exigido del 124,7% del ingreso.

Para el registro de una propiedad hacen falta en la región latinoamericana y caribeña 6,6 trámites que demandan 77,4 días a un costo del 6,0% del valor de la propiedad. En los países del este de Asia y el Pacífico hacen falta 4,2 trámites, en los de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) que agrupa a los países desarrollados, 4,7. En este último caso esos trámites se hacen en 31,9 días. El menor costo es en Europa y Asia Central con el 2,7% del valor.

En cuanto al pago de impuestos América Latina se encuentra en uno de los peores lugares. Hacen falta en promedio 41,3 pagos en comparación con los 15,3 de los países desarrollados de la OCDE, los que demandan 430,5 horas para preparar y presentar en comparación con las 202,9 de esos países y el monto total de impuestos a pagar por las empresas y comercios es del 49,1% de las ganancias brutas a diferencia, por ejemplo, del 40,8% de los países del Medio Oriente y norte de Africa. No es de extrañar que esta elevada carga de impuestos, más las dificultades burocráticas para su pago, den como resultado altas tasas de evasión en la región. Comenta el informe:

"Estos altos impuestos generan incentivos para la evasión, llevando a muchas empresas a la economía informal, y no se traducen en un aumento de los ingresos. Por ejemplo, varios impuestos a la empresa que se aplican en Uruguay son tan elevados, que la evasión del 20% de ellos podría aumentar la utilidad bruta de las empresas hasta en un 80%" (26).

Increíblemente, en las islas Maldivas se realiza un solo pago de impuestos, que no implica ninguna demora de tiempo y tan sólo el 9,3% de las ganancias brutas. Colombia se encuentra en la última posición de la

(26) http://www.doingbusiness.org/documents/DB2006_PR_LAC_Spanish.pdf

región en este indicador, con 68 pagos que demandan 456 horas, por un 82,8% de las ganancias brutas.

América Latina es la segunda región en términos de economía informal estimada, muy cerca de la última posición ocupada por el Africa subsahariana, como lo muestra el siguiente cuadro:

Región o economía	INB per cápita	Economía informal estimada (% PIB)
Africa al sur del Sahara	766,8	42,3
América Latina y el Caribe	3.084,50	41,5
Asia oriental	806,3	35,7
Asia oriental y el Pacífico	4.343,50	24,3
Europa y Asia central	3.783,70	37,7
OCDE	31.217,40	17,4
Oriente Medio y Norte de Africa	5.876,30	27,5

Fuente: Banco Mundial

Por último, en cuanto se refiere al cumplimiento de los contratos se cuenta el número de procedimientos que necesita realizar un demandante hasta obtener el pago, los días necesarios para resolver la disputa y los costos del proceso judicial tanto sea de la justicia misma como de abogados en relación a la deuda a cobrar. Para la región latinoamericana hacen falta 39,3 procedimientos (en la OCDE, 22,2), que demandan 641,9 días (OCDE = 351,2) a un costo de 23,4% de la deuda (OCDE = 11,2).

Indice de Percepción de la Corrupción

Este es el reconocido índice elaborado por Transparency International, que mide las percepciones existentes en materia de corrupción en 163 países. Se trata de una encuesta compuesta que refleja las percepciones de empresarios y analistas de distintos países, a los que califica respecto al grado en que se percibe la corrupción que existe entre los funcionarios públicos y los políticos. Se basa en 16 encuestas realizadas por 10 instituciones diferentes, para que un país sea incluido debe participar al menos en tres de las encuestas. Por esa razón, algunos países, que podrían encontrarse entre los más corruptos, no aparecen en la lista por falta de datos, aunque están todos los de América Latina y el Caribe.

Se define a la corrupción como el abuso de cargos públicos para beneficio privado, por ejemplo sobornos. Es un claro indicador de la mala calidad de las instituciones, del abuso de poder y de la falta de

reglas de juego que un mercado necesita para funcionar adecuadamente.

Puede existir también corrupción en las actividades económicas que se realizan en el mercado, pero son de naturaleza muy diferente y existen las sanciones para tales conductas. En las actividades privadas cuando un empleo acepta un soborno de otra empresa perjudica esencialmente al dueño de la empresa que lo contrata, pero cuando eso sucede con el funcionario público, la carga recae sobre todos los ciudadanos. Además, en el mercado tiene un lugar destacado el papel que cumple la reputación, y cualquier comerciante o empresario corrupto va a tener problemas de encontrar socios para una transacción comercial a menos que sean corruptos como él, ante lo cual estaríamos ya en presencia de delincuencia organizada que las leyes que protegen al mercado prohíben.

Por otro lado, aunque no puede afirmarse un vínculo causal, la pobreza y la corrupción están presentes al mismo tiempo, aunque no es el nivel de pobreza el determinante de la corrupción sino la participación del Estado en la economía. Cuanto más amplia es ésta, mayor es la corrupción, ya que la realización de un gran número de actividades demanda la aprobación de un cierto funcionario y este poder es la fuente de todo acto corrupto. Veamos un ejemplo: si un funcionario tiene que otorgar su permiso para que una persona escriba un libro como éste, se genera en forma inmediata la posible existencia de un "precio" para la obtención de ese permiso, sobre todo cuanto más engorrosos son los trámites necesarios para obtenerlo. Pero si cualquiera puede escribir un libro sin tener que pedir permiso, entonces la "fuente" de la corrupción ha desaparecido. Ya no es una cuestión de si tendremos un funcionario corrupto o uno honesto, simplemente no hace falta su aprobación para una actividad que cualquier tiene derechos a realizar.

Evaluados en una escala de 1 a 10, donde la nota mayor implica menos corrupción, el Indice nos dice que los países con menor percepción serían los siguientes:

Indice de Percepción de la Corrupción 2005		
Posición	**País**	**Calificación**
1	Finlandia	9.6
	Islandia	9.6
	Nueva Zelanda	9.6

Indice de Percepción de la Corrupción 2005		
Posición	**País**	**Calificación**
4	Dinamarca	9.5
5	Singapur	9.4
6	Suecia	9.2
7	Suiza	9.1
8	Noruega	8.8
9	Australia	8.7
	Holanda	8.7
11	Austria	8.6
	Luxemburgo	8.6
	Reino Unido	8.6
14	Canadá	8.5
15	Hong Kong	8.3
16	Alemania	8.0
17	Japón	7.6
18	Francia	7.4
	Irlanda	7.4

No nos extrañan los países que aparecen en los primeros puestos. En cuanto a los de América Latina y el Caribe, se encuentran en las siguientes posiciones:

Posición	**País**	**Calificación**
20	Chile	7.3
24	Barbados	6.7
28	Uruguay	6.4
53	Dominica	4.5
55	Costa Rica	4.1
57	El Salvador	4.0
59	Colombia	3.9
61	Jamaica	3.7
66	Belice	3.5
	Cuba	3.5
	Grenada	3.5
70	Brasil	3.3
	México	3.3
	Perú	3.3
79	Trinidad & Tobago	3.2
84	Panamá	3.1
90	Suriname	3.0
93	Argentina	2.9
99	República Dominicana	2.8
105	Bolivia	2.7

Posición	**País**	**Calificación**
111	Guatemala	2.6
	Nicaragua	2.6
	Paraguay	2.6
121	Guyana	2.5
	Honduras	2.5
138	Ecuador	2.3
	Venezuela	2.3
163	Haití	1.8

El correcto funcionamiento del mercado demanda un aparato jurídico-administrativo que garantice el cumplimiento de la ley en forma neutral, con igualdad para todos los participantes, con acceso a mecanismos de resolución de las disputas que inevitablemente se presentarán. La corrupción de este aparato es extremadamente dañina para un buen desempeño de la economía.

Libertad de prensa

La libre circulación y publicación de ideas es, además de un derecho humano básico, de fundamental importancia para la calidad de las instituciones pues se trata de la posibilidad de emitir opiniones relacionadas con las instituciones mismas, con las autoridades que han sido designadas para gestionarlas. En este sentido, la libertad de prensa es un elemento clave en el control y la limitación del poder otorgado a los gobernantes y, como tal, el grado de libertad de prensa existente es un factor de peso en la calidad institucional.

El Informe sobre la Libertad de Prensa, elaborado por *Freedom House*, evalúa el grado de libertad en cada país, incluyendo la prensa escrita, radio, televisión e Internet. Las calificaciones se establecen en base a tres categorías: el entorno legal dentro del cual operan los medios de comunicación, las influencias políticas existentes sobre el periodismo y el acceso a la información, y las presiones económicas sobre el contenido y la diseminación de noticias. El Informe provee una calificación entre cero (los países más libres) y cien (los menos libres) para un total de 194 países, entre los cuales, 75 (39%) resultaron calificados de libres, 50 (26%) de parcialmente libres, y 69 (35%) como no libres. En términos de población, el 17% de los habitantes del mundo viven en países con libertad de prensa, 38% en parcialmente libres y 45% en no libres.

Los diez primeros clasificados fueron los siguientes:

Posición	País	Calificación	Estatus
1	Finlandia	9	Libre
	Islandia	9	Libre
3	Dinamarca	10	Libre
	Noruega	10	Libre
	Suecia	10	Libre
6	Bélgica	11	Libre
	Luxemburgo	11	Libre
	Holanda	11	Libre
	Suiza	11	Libre
10	Liechtenstein	13	Libre
	Nueva Zelanda	13	Libre

Los países de América Latina se encuentran en las siguientes posiciones:

Posición	País	Calificación	Estatus
17	Bahamas	16	Libre
	St. Vincent & the Grenadines	16	Libre
23	Barbados	17	Libre
	Jamaica	17	Libre
26	Costa Rica	18	Libre
	St. Lucia	18	Libre
31	Dominica	19	Libre
41	Belice	21	Libre
	St. Kitts & Nevis	21	Libre
49	Grenada	23	Libre
	Surinam	23	Libre
53	Chile	26	Libre
	Trinidad & Tobago	26	Libre
57	Guyana	27	Libre
59	Uruguay	28	Libre
76	Bolivia	33	Parcial
81	República Dominicana	37	Parcial
83	Antigua & Barbuda	38	Parcial
85			
	Brasil	39	Parcial
	Perú	39	Parcial
91	Ecuador	41	Parcial
93	El Salvador	43	Parcial
	Panamá	43	Parcial
96	Nicaragua	44	Parcial
99	Argentina	45	Parcial
103	México	48	Parcial
111	Honduras	52	Parcial
118	Paraguay	57	Parcial

Posición	País	Calificación	Estatus
121	Guatemala	58	Parcial
128	Colombia	61	No libre
151	Haití	68	No libre
158	Venezuela	72	No libre
190	Cuba	96	No libre

Voz y Rendición de Cuentas

Mencionamos antes los conceptos desarrollados por Albert Hirschman sobre la forma en que las personas expresas sus preferencias, las que pueden ser agrupadas en dos grandes categorías: "voz" y "salida", siendo la primera de ellas la que incluye todo tipo de actividades por medio de las cuales los ciudadanos se expresan. Estas incluyen por supuesto a los actos electorales y todo tipo de consultas al electorado vía referéndum, plebiscito, consulta popular, cabildo abierto, reuniones, pero también la expresión por medio de actos políticos, manifestaciones, pancartas, artículos en los diarios, opiniones en los medios periodísticos, cartas de lectores y una numerosa cantidad de acciones.

Por supuesto que resulta muy difícil medir la libertad que tiene la gente para expresarse por medio de estos mecanismos, pero ya hemos tomado en cuenta la libertad de prensa, un elemento sustancial, y ahora agregamos un componente de los indicadores de gobernabilidad que elabora el Banco Mundial que tiene el nombre, precisamente, de "Voz y Rendición de Cuentas".

Estos indicadores cubren 205 países del mundo y se publican cada dos años, siendo el último disponible el que contiene datos referidos a 2005. Se construyen tomando en cuenta cientos de variables obtenidas de 37 fuentes de datos distintas, elaboradas por 31 instituciones (27).

Este indicador evalúa, entre otros, los siguientes aspectos:

- ¿En qué medida el Estado y/o grupos aliados a él reprimen a los ciudadanos?

- ¿En qué medida se aplican medidas no aceptadas internacionalmente para cumplir con las funciones de velar por la seguridad interna?

(27) Kaufmann, Daniel, Aart Kraay & Máximo Maestruzzi, *"Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004"*, The World Bank, May 2005: http://siteresources.worldbank.org/INTWBIGOVANTCOR/Resources/GovMatters_IV_main.pdf

- Respeto a los derechos humanos, a la libertad de asociación, de religión, de reunión, de participación política.
- Derechos políticos: elecciones libres y honestas, respeto a las minorías, representatividad legislativa.
- Rendimiento de cuentas por parte de los gobernantes en relación a su gestión.
- Libertad de traslado y desplazamiento tanto internamente como hacia el exterior.
- Participación de los militares en la política.
- Representatividad del sistema político. Estabilidad política
- Confianza de los ciudadanos en el parlamento y el funcionamiento de la democracia, en la legislación.

Todos estos se relacionan con los derechos "políticos" desarrollados básicamente en Occidente desde la Grecia ateniense y, particularmente en su versión más moderna y actual desde la Carta Magna firmada por Juan sin Tierra en Inglaterra el 15 de junio de 1215, origen de los parlamentos modernos.

Este documento fundacional de los derechos individuales modernos es también una clara demostración de que no existe una separación lógica entre libertades "políticas y económicas", se refieren todas a la libertad de acción sin violar derechos de terceros. De hecho, en esta Carta, unos se encuentran a continuación de otros sin diferencia. Por ejemplo:

"39) Ningún hombre libre podrá ser detenido o encarcelado o privado de sus derechos o de sus bienes, ni puesto fuera de la ley ni desterrado o privado de su rango de cualquier otra forma, ni usaremos de la fuerza contra él ni enviaremos a otros que lo hagan, sino en virtud de sentencia judicial de sus pares y con arreglo a la ley del reino.

40) No venderemos, denegaremos ni retrasaremos a nadie su derecho ni la justicia.

41) Todos los mercaderes podrán entrar en Inglaterra y salir de ella sin sufrir daño y sin temor, y podrán permanecer en el reino y viajar

dentro de el, por vía terrestre o acuática, para el ejercicio del comercio, y libres de toda exacción ilegal, con arreglo a los usos antiguos y legítimos. Sin embargo, no se aplicará lo anterior en época de guerra a los mercaderes de un territorio que esté en guerra con nosotros. Todos los mercaderes de ese territorio hallados en nuestro reino al comenzar la guerra serán detenidos, sin que sufran daño en su persona o en sus bienes, hasta que Nos o nuestro Justicia Mayor hayamos descubierto como se trata a nuestros comerciantes en el territorio que esté en guerra con nosotros, y si nuestros comerciantes no han sufrido perjuicio, tampoco lo sufrirán aquéllos.

42) En lo sucesivo todo hombre podrá dejar nuestro reino y volver a él sin sufrir daño y sin temor, por tierra o por mar, si bien manteniendo su vínculo de fidelidad con Nos, excepto en época de guerra, por un breve lapso y para el bien común del Reino. Quedarán exceptuadas de esta norma las personas que hayan sido encarceladas o puestas fuera de la ley con arreglo a la ley del reino, las personas de territorios que estén en guerra con Nos y los mercaderes que serán tratados del modo indicado anteriormente (28).

Estos derechos son de fundamental importancia para la calidad institucional ya que su vigencia permite la limitación del poder, brindando una respuesta a la famosa pregunta: ¿quién custodia a los custodios? Si los ciudadanos otorgan al Estado el monopolio de la fuerza, son cruciales los límites que se impongan a quienes ejercen el poder de forma tal que no lo utilicen en beneficio propio y no el de sus representados.

Los países que ocupan los diez primeros lugares son Dinamarca, Finlandia, Noruega, Holanda, Suiza, Suecia, Irlanda, Nueva Zelanda, Islandia y Luxemburgo. Los países de América Latina se encuentran en las siguientes posiciones:

País	Posición
Bahamas	26
Barbados	28
Dominica	29
Chile	36
St. Lucia	38
St. Vincent & the Grenadines	39
Aruba	42
Bermuda	43

(28) Carta Magna, traducción disponible en: http://www.der.uva.es/constitucional/verdugo/carta_magna.html

País	Posición
Puerto Rico	45
Uruguay	48
Costa Rica	49
Belice	54
St. Kitts & Nevis	57
Grenada	59
Anguilla	62
Suriname	65
Martinica	74
Antillas Holandesas	75
Antigua & Barbuda	78
Panamá	79
Guyana	81
Trinidad y Tobago	83
Argentina	84
Guyana francesa	86
Brasil	89
México	95
El Salvador	97
República Dominicana	99
Perú105	
Nicaragua	109
Bolivia	115
Honduras	118
Ecuador	120
Paraguay	121
Colombia	130
Guatemala	132
Venezuela	140
Haití184	
Cuba	200

Vigencia del derecho (Rule of Law)

Las principales categorías que analiza este indicador (nuevamente, entre muchas otras) son:

- Independencia de la justicia
- Protección del derecho de propiedad
- Existencia de crimen organizado y violento
- Pérdidas como resultado de crímenes
- Cumplimiento de los contratos gubernamentales y privados
- Efectividad de la ley (respeto)
- Confianza en la Suprema Corte, los jueces y en la policía
- Honestidad de los funcionarios judiciales, rapidez de sus decisiones

El economista Robert Barro analiza el impacto que tiene la vigencia del derecho (*rule of law*) en el funcionamiento de la economía e, indirectamente, en la democracia. La metodología que utiliza es tomar el índice elaborado por *Political Risk Services*, en una escala de cero a seis, y transformarla en otra de cero a uno, donde el mayor respeto a los derechos presenta un índice de 1,0 tal el caso de la mayoría de los países de la OCDE, y el menor uno de cero en el cual ningún país se encontraba en 1997 pero siendo una calificación que previamente habían recibido países como Etiopía, Guyana, Haití, Sri Lanka, Yugoslavia y Zaire. El índice general mostraba un indicador de 0,50 en 1982, donde se mantuvo con pocos cambios hasta 1991, para luego crecer a 0,71 en 1996 y 0,70 en 1997.

Barro concluye de su análisis de regresiones estadísticas que la evolución de los derechos electorales y los derechos legales es en gran medida independiente. Sin embargo, la evolución de sus índices muestra una correlación positiva en el tiempo y esto se explicaría porque el crecimiento económico tendería a hacer crecer a ambos. Pero, en verdad, el mejoramiento independiente del respeto a los derechos legales pondría en movimiento la clase de crecimiento de las variables económicas que lleva a una expansión de los derechos electorales. La relación sería, entonces, la siguiente: un mejoramiento de los derechos legales promueve el crecimiento económico y esto trae aparejado un fortalecimiento de los derechos electorales.

Los países que aparecen en las primeras diez posiciones en cuanto a la vigencia de la ley son ya conocidos: Islandia, Suiza, Noruega, Dinamarca, Luxemburgo, Finlandia, Nueva Zelanda, Austria, Suecia y Singapur. Los países latinoamericanos califican en las siguientes:

Posición	País
16	Anguilla
24	Bahamas
25	Barbados
27	Chile
37	Aruba
38	Bermuda
40	Guyana francesa
41	Martinico
42	Antillas Holandesas
48	St. Kitts & Nevis
49	St. Lucia
50	St. Vincent & the Grenadines

Posición	País
58	Antigua & Barbuda
67	Dominica
68	Puerto Rico
71	Costa Rica
79	Uruguay
84	Grenada
93	Belice
98	Trinidad y Tobago
101	Panamá
103	Suriname
115	El Salvador
117	Brasil
124	México
129	Jamaica
131	Argentina
137	República Dominicana
138	Nicaragua
139	Colombia
147	Perú
149	Honduras
150	Bolivia
152	Guyana
159	Ecuador
171	Paraguay
175	Guatemala
183	Cuba
186	Venezuela
201	Haití

Artículo publicado por la revista Apertura

CLASIFICAR PARA EL MUNDIAL ECONOMICO

Martín Krause

Si al fútbol se refiere, los argentinos tienen claro dónde quieren competir: su atención se centra en los partidos clasificatorios para el Mundial de Corea y Japón y sólo después en la Copa América a jugarse en Colombia, quedando para un relegado tercer lugar algún torneo en el Mercosur. Es decir, los argentinos queremos estar entre los mejores y competir por el premio mayor.

Curiosamente, si la pregunta se refiere, no ya al deporte más popular entre los argentinos sino a sus preferencias respecto a la integración comercial y económica, es bastante probable que el orden de las mismas sea exactamente el inverso: Mercosur, luego el ALCA y finalmente el libre comercio mundial.

Sugiero que esto se debe a los distintos grados de confianza que los argentinos se tienen en uno u otro campo.

En cuanto al fútbol se refiere tal posición es, por cierto, comprensible: Argentina ha sido siempre una mina de talento futbolístico y no hay más que fijarse en el desempeño de sus jugadores en Europa para verlo claramente. Es decir, los argentinos otorgan la mayor atención al Campeonato Mundial porque se saben en condiciones de competir entre los mejores. Podrá ganarse o no, pero se tienen pocas dudas respecto a la importancia de competir con los mejores. Supongo que otro tanto sucedería con el polo si éste fuera tan popular.

Sin embargo, esta misma confianza, o auto-estima, no está presente en cuanto a la integración comercial y económica se refiere, y allí los argentinos son temerosos y prefieren un tímido intento de competir en el Mercosur, antes que arriesgarse al ALCA, y ni hablar del mundo entero. Una encuesta reciente de Gallup Argentina (La Nación, 12/6/01) presentó a los encuestados la siguiente pregunta: "Se habla mucho de la globalización/mundialización de la economía. De manera general, ¿diría usted que la globalización es para la Argentina una buena cosa (ofrece nuevos mercados a nuestros productos y a nuestras empresas) o una mala cosa (es una amenaza para nuestros empleos y nuestras empresas)? El 50% de los encuestados eligió la segunda opción, la del temor, contra un 23% que vio en la globalización una oportunidad y un 27% que no supo contestar. Ese porcentaje de rechazo, además, creció en relación al 43% obtenido en Julio del 2000 y al 32% en Junio de 1998.

No obstante, uno podría preguntarse: ¿acaso, como en el fútbol, la Argentina no cuenta con gran cantidad de recursos que deberían permitirle competir entre los mejores?

La respuesta es afirmativa si se refiere a los recursos naturales, y probablemente también en relación a la calidad de la mano de obra, pero en el mundo lo que hoy compite es más que eso, ocupando un lugar destacado los "marcos institucionales", determinantes últimos del destino de las inversiones y el aumento de la productividad. Y en

este campo, la opinión pública parece estar en lo correcto: la Argentina apenas está para competir en el Mercosur, y aun esto no está exento de problemas.

¿Qué es un marco institucional competitivo? Distintos estudios realizados en los últimos años analizan la cuestión desde ángulos diversos, no obstante lo cual, presentan en conjunto un panorama consistente:

- El Indice de Libertad Económica del *Wall Street Journal/Heritage Foundation* para el año 2001 considera importantes los siguientes criterios: bajas tasas arancelarias, barreras no arancelarias y corrupción en la aduana; bajas tasas impositivas y gasto público; pocas empresas estatales; baja tasa de inflación; apertura a las inversiones externas; inexistencia controles de precios y salarios, respeto al derecho de propiedad, a la propiedad intelectual, reducida cantidad de regulaciones y de mercados negros. En un ranking de 1 a 5 (siendo 1 la economía más abierta) Hong Kong está primero con 1,30, Singapur segundo con 1,55, Irlanda tercera con 1,65, Nueva Zelanda cuarta con 1,70, seguidos de Luxemburgo y los Estados Unidos con 1,75, el Reino Unido con 1,80, Holanda con 1,85 y Australia, Bahrein y Suiza con 1,90.

  La Argentina ocupa el puesto 29 con una calificación de 2,25.

- La consultora *A. T. Kearny* y el *Foreign Policy Magazine* elaboran un Indice de Globalización que "cuantifica el nivel de contacto personal a través de fronteras nacionales combinando datos como la apertura el comercio y el flujo de capitales, viajes y llamadas internacionales, transferencias internacionales de dinero, los flujos de inversiones externas, las telecomunicaciones y el acceso a Internet, entre otras. El primer lugar es para Singapur, el segundo para Holanda y el tercero para Suecia, seguida de Suiza y Finlandia. La Argentina se encuentra en el puesto 39º entre un total de 50 que incluye a los países desarrollados y los principales países "emergentes".

- *A. T. Kearny* realiza también una encuesta global entre empresarios y elabora un Indice de Confianza para las Inversiones Externas Directas. En la última realizada en Febrero de este año, primero resulta Estados Unidos con 2,03. La Argentina ocupa el lugar

24º entre 25 países con 0,96, cayendo desde el puesto 19º que ocupara el año anterior con un índice de 1,01.

- La consultora PriceWaterhouseCoopers elabora un "índice de opacidad" siendo ésta la "falta de prácticas claras, formales, y aceptadas generalmente en los negocios". Toma en cuenta la protección legal a las inversiones, las políticas macroeconómicas, los informes de las empresas a sus accionistas, la corrupción y las regulaciones gubernamentales.

  De los 35 países analizados, el primer lugar es para Estados Unidos y Chile con un índice de 29 (en una escala de 0 a 100 la "opacidad" crece a medida que se acerca a 100). La Argentina comparte el puesto 18 con Brasil y Taiwán y un índice de 61. También han calculado que debido a esta falta de transparencia la Argentina perdería inversiones extranjeras por un monto de 18.000 millones de dólares al año. América Latina en su conjunto perdería unos 83.000 millones cada año.

- Un estudio publicado por el *National Bureau of Economic Research* (Djankov Simeon, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, 2000, "The Regulation of Entry", Working Paper 7892; Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research), calcula los trámites necesarios para registrar legalmente una nueva empresa. Entre 75 países estudiados, el primer lugar es para Canadá que demanda solamente 2; le siguen Australia y Nueva Zelanda (3) y luego Estados Unidos, Suecia, Irlanda y Finlandia (4). El tiempo necesario para realizar esos trámites, medido en días hábiles es de 2 para Canadá, 2 para Australia, 17 para Nueva Zelanda, 7 para los Estados Unidos, 17 para Suecia, 25 para Irlanda y 32 para Finlandia. La Argentina comparte el puesto 48º con 12 trámites y, según el trabajo 71 días hábiles para hacerlos.

- Un marco institucional débil queda también abierto a la corrupción. El Indice de Percepción de Corrupción elaborado por Transparencia Internacional resulta de un conjunto de indicadores que elaboran distintas instituciones. Consta de una muestra de 90 países donde las calificaciones fluctúan desde el de menor percepción, Finlandia (10), hasta el de mayor Nigeria (1,2). La Argentina se encuentra en el puesto 52º con un índice de percepción más

cercano a los de abajo que a los de arriba (3,5). Incluso se encuentra por debajo del promedio de la región que es de 4.

Del conjunto de criterios utilizados se desprende que un "marco institucional" protegiendo el derecho de propiedad no solamente del robo y la piratería sino del abuso fiscal de los mismos gobiernos; prácticas claras y transparentes; pocas trabas regulatorias a la iniciativa individual; estabilidad de la moneda y apertura al comercio y las inversiones son requisitos fundamentales para competir entre los primeros del mundo. Estos estudios muestran también que la Argentina no clasifica entre ellos.

Claro, con este marco institucional, muchos temen la competencia, se tienen poca confianza y prefieren mantenerse en el ámbito regional. En materia de instituciones estamos en la Copa Mercosur. ¿Llegará alguna vez el momento cuando, como en el fútbol, tengamos un marco institucional con el que nos animemos a ir al Mundial? Pues mientras no lo tengamos no vamos a poder pasar de los partidos clasificatorios.

Indice de Calidad Institucional

No es sencillo reducir a un indicador la calidad de las instituciones. Lo que hemos intentando hacer hasta aquí ha sido presentar distintos indicadores que de una u otra forma reflejan distintos aspectos que pueden mostrar su calidad en forma más o menos directa.

El siguiente paso será agregar esa información para poder obtener un indicador propio al que denominaremos Indice de Calidad Institucional. Para su elaboración seguiremos una metodología muy simple, empleada en el indicador *Haciendo Negocios*, antes analizado.

El mencionado indicador es elaborado como el promedio simple de rankings en cada uno de los diez indicadores que integran el indicador compuesto. Se menciona el siguiente ejemplo (29):

"El ranking sobre el inicio de un negocio es el promedio de las posiciones de ese país sobre la cantidad de procedimientos, días, costo y requerimientos de capital mínimo para abrir un comercio. En Islandia esto toma 5 procedimientos, 5 días y 2,9% del ingreso anual per cápita

(29) http://www.doingbusiness.org/Documents/C.%20Appendix_ease%20of%20doing%20business.pdf

en tasas y cargos. El capital requerido mínimo es de 17% del ingreso per cápita. En estos cuatro indicadores, Islandia se encuentra en las posiciones 7º, 1º, 8º y 48º. Por lo tanto, en promedio, Islandia se ubica en la posición 16º en relación a la facilidad para abrir un negocio".

Una vez obtenido ese promedio se repite la operación para el caso de los otros diez indicadores, llegando a un promedio general de las distintas posiciones relativas obtenidas por el país. En nuestro caso, la metodología es similar, sólo que tomamos al indicador de Haciendo Negocios como uno más de los otros que han sido analizados aquí. Como los distintos indicadores considerados tienen números diferentes de países, no se considera el puesto de un país en el ranking (por ejemplo, posición 58 o 97) sino su posición porcentual, por lo que todas las posiciones fueron transformadas en valores porcentuales dentro del índice en consideración. El resultado final es el promedio de las posiciones porcentuales. Para su inclusión en este nuevo índice se tomaron solamente aquellos países que, al menos, eran evaluados en cuatro de los aquí considerados.

La fortaleza de un indicador compuesto es que puede incorporar más información que una sola fuente, los márgenes de error son menores. Sin embargo, estos márgenes son todavía amplios y se debe ser cauto en el análisis (30).

En cierta forma, se trata de replicar un mecanismo de "agregación de información" que cumpla con las condiciones planteadas para brindar una información de valor. Estas condiciones serían:

- Diversidad de opiniones (cada persona tiene cierta información privada aun cuando sea una interpretación particular de la misma)
- Independencia de criterio (las opiniones no están determinadas por las de otros o por los resultados que se busca obtener)
- Descentralización (los participantes se han especializado en las condiciones locales)
- Agregación (existe un mecanismo para acumular las opiniones individuales en un resultado general) (31).

(30) Kaufmann, Daniel, Aart Kraay & Massimo Mastruzzi, *"Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004"*, The World Bank, May 2005.
(31) Surowiecki, James, *"The Wisdom of the Crowds"*, Doubleday, New York, 2004, pág. 10.

Los indicadores seleccionados han sido elaborados tanto en base a datos estadísticos como a opiniones de expertos, tanto por organismos internacionales como por institutos de investigación o *think tanks*, permitiendo así esa diversidad de opiniones. No obstante, no se ha tratado simplemente de acumular los resultados de cuanto indicador internacional se encuentre sino que su selección se debe a que evalúan aspectos que se han considerado relevantes para medir la calidad institucional (lo que se explica antes en cada uno de los casos).

El Indicador de Calidad Institucional, entonces, muestra a los siguientes como los primeros 20 países, junto a su promedio de posiciones relativas en cada uno de los indicadores para el año 2006, para un total de 184 países:

País	Calificación	Posición
Suiza	97.00	1
Dinamarca	96.49	2
Finlandia	96.38	3
Nueva Zelanda	95.78	4
Islandia	95.68	5
Suecia	93.94	6
Luxemburgo	93.93	7
Estados Unidos	93.87	8
Holanda	93.63	9
Reino Unido	93.53	10
Canadá	93.01	11
Irlanda	92.68	12
Australia	92.61	13
Noruega	92.38	14
Alemania	91.32	15
Bélgica	89.58	16
Austria	88.26	17
Japón	87.68	18
Estonia	86.47	19
Hong Kong	86.31	20

Nuevamente, no sorprende encontrar estos países, cuyos nombres aparecen repetidamente en los anteriores. No obstante, algunas conclusiones (y seguramente muchas otras que podrán hacerse) se desprenden de una rápida mirada al mismo:

1. En comparación con los Indices de Libertad Económica hay países que caen en las clasificaciones debido a su mediocre desempeño en indicadores tales como "Libertad de Prensa" o "Voz y Rendición de Cuentas". Ejemplos de esto son Hong Kong, Singapur o algunos países árabes.

2. Los países pequeños, como algunos que son islas del Caribe o del Pacífico, obtienen mejores calificaciones que países más grandes como China o India. Esto podría tener una explicación en que su tamaño los fuerza en cierta forma a ser economías abiertas donde se respetan los contratos y el derecho de propiedad, ya que no son economías que puedan autosustentarse en forma cerrada.

3. La "herencia" de sistemas jurídicos como el "common law" británico muestra que ciertos países han podido lograr un mejor desempeño en materia de funcionamiento de la justicia, como lo muestran, por ejemplo, los elevados puntajes que obtienen ciertos países caribeños en comparación con otros países de América de tradición jurídica heredada de España o Portugal.

En cuanto al hemisferio americano se refiere, se ha preferido aquí incluir a todos ellos, no simplemente a los "latinoamericanos", ya que en todos los casos son países relativamente "jóvenes" y se encuentran en la misma región. Es cierto que han heredado distintas tradiciones políticas y culturales, como se mencionara antes, pero esto no obsta a que países como Chile, Uruguay o Costa Rica, por ejemplo, se encuentren compitiendo en las primeras posiciones.

Estos son los resultados para la región para el año 2006:

País	Calificación	Posición
Estados Unidos	93.87	8
Canadá	93.01	11
Chile	84.05	22
Bahamas	83.39	23
St. Lucia	82.19	25
St. Vincent and the Grenadines	80.92	29
Barbados	78.88	32
Dominica	72.91	44
St. Kitts and Nevis	69.79	47
Uruguay	68.57	50
Antigua y Barbuda	68.31	51
Costa Rica	67.61	54
Belice	65.99	56
Jamaica	64.94	58
Grenada	64.80	59

País	Calificación	Posición
Trinidad y Tobago	62.31	63
El Salvador	60.85	65
Panamá	59.15	68
México	56.98	75
Perú	52.44	80
Brasil	47.66	90
Argentina	45.23	93
Nicaragua	44.66	95
Suriname	43.97	97
Colombia	43.10	100
Guatemala	38.59	109
Guyana	38.47	111
Honduras	38.37	113
República Dominicana	37.98	114
Bolivia	37.30	118
Paraguay	33.03	128
Ecuador	31.50	133
Venezuela	15.76	161
Cuba	15.17	164
Haití	15.00	165

Venezuela, Cuba y Haití ocupan cómodamente los últimos lugares y, tal vez, lo peor de todos sea considerar que no parece haber allí oportunidades de cambio positivo. Tal vez en Cuba se abra una oportunidad con la transición luego del abandono del gobierno por parte de Fidel Castro, pero, por el contrario, las expectativas en Venezuela son para peor, igual que para países que se encuentran un poco más adelante que éstos como Ecuador y Bolivia, donde los intentos de manipulación de las constituciones y el marco institucional vigente muy probablemente deterioren la calidad institucional de esos países.

Los tres países grandes de la región (México, Brasil y Argentina) muestran un pobre desempeño, aunque México parece despegarse, seguramente a partir de su asociación con los países del Hemisferio norte.

Los países más pequeños ocupan interesantes posiciones, no solamente los caribeños ya mencionados sino otros como Uruguay, Costa Rica, Panamá y El Salvador, los dos primeros con una larga tradición democrática, de respeto a los derechos individuales y ambiente políticos "moderados", los dos últimos que han pasado por momentos traumáticos en su historia pero han sabido ordenarse y fortalecer su institucionalidad. Y en este último campo el mejor caso, por supuesto,

es el de Chile, que sigue dando muestras de solidez institucional a punto de llegar a posicionarse entre los primeros del mundo.

Finalmente, Estados Unidos y Canadá, países grandes, con economías abiertas y muy sólida institucionalidad, mostrando un ejemplo a los otros grandes de la región de cómo se puede generar riqueza a partir de un marco institucional sólido.

Ejercicio

El profesor organizará a los alumnos en grupos para que cada uno de estos grupos se encargue de actualizar los distintos indicadores que componen el Indice de Calidad Institucional.

Deberán buscar los últimos resultados y comparar a cada país latinoamericano con la situación aquí descripta.

¿Ha mejorado o empeorado su posición?

¿A qué se puede deber tanto una como otra posibilidad?

Los alumnos deberán buscar información para informar sobre las razones de las modificaciones que sufriera determinado país en su posicionamiento en un indicador.

CAPITULO XV

SISTEMAS ECONOMICOS Y POLITICAS PUBLICAS

Dado todo lo que hemos visto en este libro, lo que haremos ahora será un intento de "clasificación" de una serie de opciones económico-sociales cuyo análisis ha ocupado gran parte de estas páginas.

La clasificación de Ludwig von Mises

Para ello, vamos a recurrir al ordenamiento que realiza Mises en su ya citado tratado de economía (1949). Su clasificación es tripartita:

a) economía pura de mercado;

b) socialismo,

c) mercado intervenido.

Vamos a realizar algunas aclaraciones conceptuales y terminológicas. Como hemos ya aclarado, la economía pura de mercado no se identifica de ningún modo con el supuesto de competencia perfecta.

Definición
Economía pura de mercado: El adjetivo "pura" implica que se el gobierno se abstiene de intervenir en lo que habitualmente se denominan "variables": los precios de los bienes de consumo, los de producción, las tasas de interés y los tipos de cambio. Tampoco hay subsidios para el mantenimiento de una actividad independientemente de su rentabilidad de mercado, ni licencias legales para una determinada actividad (monopolios legales).

Así concebida, la economía pura de mercado coincide con la teoría del "*proceso de mercado*", analizada ya en capítulos anteriores, donde el mercado es un proceso espontáneo de ajuste de expectativas entre oferta y demanda, por medio de la acción empresarial, sin llegar a alcanzar nunca lo que sería una situación de equilibrio, que Mises llama "estado final de reposo".

El socialismo es todo lo contrario: es un sistema social de división del trabajo en ausencia de propiedad privada de los medios de producción. En este sistema hay división del trabajo pero no hay mercado, en el sentido de oferentes y demandantes que tengan la decisión de vender o no vender, comprar o no comprar, y por ende tengan que coordinar expectativas dispersas. Porque eso es la propiedad en un sentido económico, esto es, de oferta y demanda: la decisión de vender o no vender, comprar o no comprar (que es lo mismo, porque para comprar hay que vender).

Si, en cambio, hay un solo vendedor que coactivamente tiene esa decisión, sea una persona o un conjunto, a eso lo llamamos "socialismo" en un sentido económico.

Definición
Socialismo: El socialismo implica el intento de que el cálculo económico (la asignación racional de medios escasos a fines alternativos) sea realizado por esa persona y-o conjunto de personas, de modo vertical, dando órdenes a toda la cadena de producción.

Obviamente, los partidarios del socialismo consideran que el mercado es caótico y que la solución para ello es ese tipo de planificación centralizada. Decimos "y", no "por lo tanto" pues ya hemos visto que los austriacos "radicales" (Schackle, Lachmann) consideran que el mercado es aleatorio pero no por ello concluyen en la planificación *centralizada*.

Pero el mundo real no es blanco o negro, es gris. La economía pura de mercado no es un imposible como la competencia perfecta, pero es muy difícil que en el mundo real no haya algún tipo de interferencia para con la voluntad de oferta y demanda. Es en ese sentido que Mises la llama "construcción imaginaria" de economía "pura" de mercado. De igual modo, es muy difícil que en una economía centralizada alguna decisión no planificada no "escape" al control gubernamental.

La ventaja de colocar ambos extremos teoréticos radica en una cuestión de visualización mental (interpretación) del acercamiento o alejamiento de situaciones sociales reales con respecto a lo que Kirzner (1996) llama "decisión centralizada" (socialismo) o "decisión des-centralizada", apelando la "decisión" al *juego* de la teoría de oferta y demanda. Por eso, anteriormente, dijimos planificación "centralizada": en el mercado, los oferentes y demandantes planifican (faliblemente, desde luego) pero de modo des-centralizado. Esa es la clave de la diferencia.

Después de analizar ambos sistemas, analiza Mises lo que llama el mercado intervenido, o intervencionismo. El intervencionismo no anula legalmente la propiedad pero sí su efecto económico, esto es, que las "variables" anteriormente aludidas sean efectos de la sola interacción de oferta y demanda.

Definición
Intervencionismo: El intervencionismo es en ese sentido un socialismo *parcial*. Se mantiene nominalmente la propiedad pero, en grados diversos, se interfiere –por medio de la coacción gubernamental– en los precios (consumo y producción), tasa de interés, tipos de cambio, oferta monetaria, se otorgan subsidios y prebendas.

El análisis completo del intervencionismo abarca el intervencionismo fiscal, monetario, crediticio; en los precios; en los tipos de cambio; las tarifas arancelarias; la confiscación y la redistribución, etc.

La ventaja de este análisis misiano es que, de algún modo, cubre la totalidad *de mundos posibles* de situaciones económicas. Ello se debe a que esta clasificación parte de una variable *institucional*: los diversos grados en los cuales los oferentes y demandantes mantienen *la propiedad* de los bienes y servicios que intercambian. De este modo, si bien los casos analizados por Mises nacen en un contexto cultural del s. XX, si alguien nos preguntara si las leyes de oferta y demanda monetaria "se cumplían" en una economía como la de los mayas, los egipcios o los aztecas, podríamos decir *no* que no se "cumplían", sino que no estaban dadas las *condiciones institucionales de aplicación* de esas leyes (y por qué no estaban dadas, ya escapa a la economía como ciencia).

En cierta medida, dado que la propiedad como institución jurídica ha aparecido evolutivamente (y seguirá evolucionando) podríamos decir que muchas civilizaciones antiguas eran socialistas en cuanto al modo de organización, no tenían propiedad y precios monetarios como hoy los concebimos y tenían sólo un modo de producción; no "concebían" procesos alternativos. En ese sentido no tenían el "problema" del cálculo económico.

Intervencionismo e intervencionismo global

Curiosamente, gran parte de lo que hoy se llama mundo desarrollado y capitalista, lejos de acercarse a la economía pura de mercado, tiende a estar en el centro casi preciso de lo que es un sistema de mercado intervenido. En ese sentido, *más que hablar de capitalismo glo-*

bal, habría que hablar de un intervencionismo global. Si Soros hubiera leído a Mises, hubiera titulado a su libro (1999), *la crisis del intervencionismo global.*

Este intervencionismo se caracteriza sobre todo por las siguientes medidas:

a) Control gubernamental de las políticas "macro". Política fiscal, sobre todo a través de un fuerte gravamen a ganancias e impuestos progresivos a la renta. Política monetaria y crediticia, a través de bancos centrales que expanden o retraen la oferta monetaria. Control del comercio exterior, sobre todo a través de tarifas arancelarias y subsidios a los productos para la exportación. Esto incluye además los pactos intergubernamentales (llamados a veces "tratados de libre comercio"), más toda la política de endeudamiento con organismos internacionales de crédito. Políticas migratorias, sobre todo a través de exigencias de visados para el ingreso al territorio, la mayor parte de las veces denegados. Política laboral, sobre todo a través de la fijación y posterior financiación de salarios mínimos.

b) Con toda coherencia con lo anterior, la mayor parte de estas naciones ha desarrollado un *welfare state* (estado de bienestar o estado providencia) donde el gobierno central o federal concentra la provisión de bienes públicos en materia de seguridad social, salud y educación, con diversos grados de des-incentivos para la iniciativa privada en dichas áreas. Como vimos en el capítulo trece, esto se relaciona con el convencimiento de que la distribución de ingresos es una de las mayores "fallas" de mercado. Lo anterior, junto con el impuesto progresivo a la renta y los frenos a la inmigración, conforman un sistema compacto y coherente.

c) Termina de "cerrar" la coherencia del sistema un sólido sistema de protecciones y-o controles al comercio interior, por medio de reglamentaciones específicas a las sociedades intermedias; subsidios a tales o cuales empresas o instituciones, y monopolios legales a otras.

En otras naciones, habitualmente más subdesarrolladas, las medidas intervencionistas tienden a ser más visibles y directas: expropiaciones y confiscaciones que derivan en estatización o "nacionalización" de empresas; control directo de cambios, precios, salarios, y tasas de interés. Estas medidas, por supuesto, impiden la formación de capital,

manteniendo a las naciones que las adoptan en el subdesarrollo; las primeras, en cambio, permiten un sector nominalmente privado que se mueve dentro de ese sistema de protecciones y controles. Pero llamar al conjunto a+b+c "mercado libre", después de todo lo que hemos visto en este libro, es una evidente confusión conceptual.

Por lo tanto, se ha producido una paradójica cuestión terminológica y conceptual: lo que habitualmente se llama "capitalismo global" es en realidad un intervencionismo global. Las naciones que no forman parte de ese intervencionismo global son sencillamente aún más intervencionistas, cuando no directamente socialistas. Esto es muy importante a la hora de evaluar, criticar y proponer políticas para el mundo actual.

Artículo publicado por la revista Apertura

LA DEMOCRACIA Y EL LOBBY

Martín Krause

El funcionamiento efectivo de la democracia en muchas partes del mundo nos plantea un interrogante que merece explicación: si la democracia es el gobierno de la mayoría, ¿cómo es que vemos muchas veces aprobarse políticas que benefician claramente a algún sector o minoría, cuyos costos termina siendo pagados por la mayoría?

Existen dos posibilidades: la primera y benigna, es que la mayoría elija voluntariamente otorgar un determinado privilegio a una minoría por más que tenga que pagarlo. Así, por ejemplo, podríamos explicar porqué los europeos subsidian a sus agricultores cuando éstos no son más del 5% de la población total. Los subsidios y la protección de la agricultura es pagada por ellos tanto sea por medio de impuestos directos que luego alimentan el presupuesto de ayuda agrícola o de forma indirecta por medio de los precios más elevados que han de pagar por sus alimentos. ¿Porqué lo hacen? ¿Solidaridad con los que practican esta actividad tan tradicional? La primera respuesta, entonces, diría que sí, que quieren hacerlo y votan en consecuencia.

La segunda es maligna, y dice que este tipo de políticas pueden llegar a aplicarse porque existe una gran desinformación de los votantes respecto al destino específico de los dineros recaudados y esto

permite que intereses particulares impongan sus preferencias. La explicación es la siguiente: si una política sectorial determinada implica un beneficio para unas pocas empresas o sindicatos de unos $ 5 millones pero esto es un costo por la protección de unos $ 0,50 por consumidor, las empresas o sindicatos beneficiados tendrán un fuerte incentivo para lograr que esa política se aplique mientras que los consumidores que deberán pagarla tienen un incentivo débil para frenarla. Incluso si los consumidores fueran conscientes del costo de esa política a ninguno de ellos lo motivaría lo suficiente como para destinar tiempo en forma voluntaria para combatirla. Es más costoso ese tiempo y esfuerzo que el beneficio de frenar el privilegio. Los beneficios para las empresas (o sindicatos) son elevados lo que incluso permitiría "compartirlos" con quienes tienen que aprobarla.

No obstante, sucede que como los agricultores han obtenido lo suyo, otros grupos minoritarios buscan tratamientos similares. Muchas veces, se hace posible lograr la aprobación de medidas de esta naturaleza gracias a un proceso que ha recibido el nombre de *logrolling*. Se refiere esto a la posibilidad de construir mayorías legislativas a partir de la suma de distintos intereses minoritarios. Así, por ejemplo, proyectos que nunca serían aprobados por la mayoría si se presentaran solos, pueden resultar aprobados a cambio del voto positivo para otros proyectos similares: los representantes que promueven el subsidio a los agricultores se comprometen a votar favorablemente un subsidio a los pescadores, si éstos apoyan el proyecto de los primeros, y ambos están dispuestos a apoyar un subsidio a los tabacaleros si estos hacen lo mismo.

Esto lleva al crecimiento de este tipo de programas, los que resultan en legislaciones, no ya de tipo general, sino de carácter especial para grupos determinados, sean éstos los que fueran, grupos ricos o pobres, con lo que van avanzando distintos mecanismos de distribución de ingresos en tal magnitud que termina obteniéndose dos efectos:

- Uno ha sido llamado "esclerosis", pues las transferencias de unos grupos a otros vienen acompañadas de crecientes regulaciones sobre las actividades productivas las que terminan ahogando el crecimiento económico, hasta el punto en que, incluso, se desate una crisis general. Por otra parte, cuando todos están recibiendo una transferencia de algún tipo, también están teniendo que pagar las transferencias a otros, con lo que no resulta claro si realmente conviene tenerlas.

- El otro es el llamado efecto "Hood Robin", el que describe una situación en la cual las políticas mencionadas comienzan siendo aplicadas para transferir recursos de los más ricos a los más pobres, pero el resultado final es una maraña de transferencias cuyo resultado neto bien puede ser el inverso: transferencia de pobres a ricos.

El daño más grave que estas políticas traen como consecuencia es, sin embargo, cambiar el foco de atención desde el esfuerzo propio para superar situaciones de necesidad, al uso del aparato político y gubernamental para obtener por su intermedio lo que no puede obtenerse ofreciendo algo útil en el mercado. Supongamos una gran compañía automotriz que buscara un determinado subsidio, o un importante sindicato; puede resultar más fácil convencer a algunos representantes para que lo implementen por ley con recursos provenientes de los impuestos que todos pagan que convencer directamente a los consumidores acerca de las bondades de determinado vehículo o de los servicios de salud de determinado sindicato.

No obstante, el *lobby* puede tener un efecto positivo. Este se refiere a los peligros que presenta el gobierno sin límites de la mayoría. El modelo republicano de gobierno, el mismo de nuestra Constitución, intenta resolver esto imponiendo límites a lo que la mayoría puede hacer, los que solemos llamar "garantías individuales". Pero el crecimiento del estado benefactor ha incrementado el poder de éste, sobre todo el de transferir recursos de ciertos grupos a otros. La mayoría, si los límites no funcionan correctamente, podría terminar confiscando ingresos a la minoría. En este sentido, el *lobby* podría ser una interesante arma de la minoría para protegerse de dichos abusos. Ya que no cuentan con los votos necesarios para frenar una determina política y la mayoría tiene la intención de perjudicarlos, pueden intentar frenarla por este medio.

Lo cual nos lleva a considerar si existe alguna actividad de *lobby* que tenga alguna justificación ética y, en tal caso, cuáles deberían ser las pautas que nos guíen en esa actividad, sobre todo a las empresas. Podemos considerar aquí tanto sea la forma como el contenido de la actividad.

En cuanto a la forma se refiere se impone una política de transparencia, toda actividad de este tipo que se realice debería ser abierta e informada a la opinión pública o a quienes quieran enterarse. Por supuesto que esto descarta, entonces, el pago de coimas u otro tipo de beneficios, pero eso ya es soborno más que *lobby* propiamente dicho. Este no es hacer pagos en sobres o transferencias en cuentas, sino brindar información a un funcionario que está por legislar sobre la actividad, presentar los puntos de vista de la empresa sin tapujos y en forma clara reconociendo el propio interés en la materia que se trate pero también resaltando los beneficios que la misma actividad genera para la comunidad, convencer, argumentar.

La ciudad de Washington es una ciudad peculiar: la mitad de los que allí trabajan lo hacen para el gobierno, la otra mitad para influir a éstos; pero encontraremos allí una gran cantidad de *lobbystas* de intereses y de ideas que lo hacen en forma abierta presentando informes a la opinión pública, atestiguando en comisiones del Congreso, informando a los periodistas. Habrá de los otros también, por supuesto.

Más importante tal vez sea el contenido. Si bien en la interpretación benigna presentada al comienzo podría justificarse plantear cualquier tipo de política, ya que su justificación sería la aprobación de la mayoría, la interpretación maligna nos llama la atención sobre esto porque no todo lo que la mayoría apruebe será en su beneficio o con su aceptación explícita. En este sentido es importante rescatar el concepto de "ley" como una norma de aplicación general a diferencia de un "privilegio" o "ley privada", dirigida a un sector específico. El *lobby* tendría una clara justificación ética cuando se dirige a obtener condiciones similares para todos, no privilegios; cuando se trata de abrir la competencia, no cerrarla; cuando se trata de remover las barreras que impiden el ejercicio de la libre actividad.

¿Y quién querrá hacer este tipo de *lobby* general que termina beneficiando a todos y no solamente a quien lo realiza? Pues aquél que cree en la competencia y tiene suficiente confianza en que su producto o servicio ganará la aprobación de los consumidores, no la de los funcionarios.

Rent seeking society y corporativismo

El intervencionismo está muy relacionado con lo que desde la obra de J. Buchanan (1962, 1973, 1999) se llama *rent seeking society*, sociedad en busca de renta.

En una economía de mercado, el modo de obtener los propios recursos es a través del intercambio comercial y-o la donación, libremente pactadas. Dado lo que hemos visto sobre todo en el capítulo tres, ello permite, económicamente hablando, la eficiencia relativa del sistema, pues de ese modo hay una evaluación ex – post de la acción empresarial emprendida a través de las ganancias o pérdidas en el mercado. De ese modo se puede minimizar la escasez.

Este no es un sistema que va de individuos aislados a otros; al contrario, permite un gran desarrollo de todo tipo de sociedades intermedias, asociadas entre sí por vínculos comerciales y-o donaciones y por ende *voluntariamente* asociadas. El gobierno interviene sólo para la provisión de bienes públicos en la legislación constitucional, seguridad y justicia, y, como vimos en el capítulo doce, si hay bienes públicos estatales en otros ámbitos, la constitución federal debe establecer que sean sólo a nivel municipal, de modo no monopólico, y financiados con impuestos locales que no sean a la vez a las ganancias y-o progresivos a la renta.

Esto es una sociedad "en busca de ganancia" (profit seeking), no porque las personas se encuentren "sumergidas en la codicia", sino porque las personas obtienen sus recursos a través de intercambios comerciales libres que permiten maximizar la eficiencia relativa y minimizar la escasez, produciendo ello un círculo virtuoso de mayores incentivos para el ahorro, la inversión, y el consiguiente desarrollo.

Ahora bien, en una sociedad "en busca de renta", los incentivos para la ganancia son diferentes. El modo de obtener ingresos ya no es a través del mercado, sino a través de subsidios y-o privilegios monopólicos por parte del gobierno federal. Esto incluye al sistema de welfare en materia de educación, salud, seguridad social, eventos culturales, etc.

Esto implica que lo que en la economía de mercado son asociaciones libres y voluntarias, aquí se convierten en grupos de presión. ¿Por qué "presión"? Porque su modo de obtener renta es "presionar" sobre el gobierno del cual dependen para sus ingresos. Para ello, a través del sistema político, los diversos grupos compiten entre sí, ya no en el mercado, sino para obtener los favores de las diversas partidas presupuestarias que el gobierno otorga a unos y otros.

Es un sistema cuasi-corporativo, porque, aunque no esté acompañado por el corporativismo político (donde la representación en el Con-

greso es por gremios) sin embargo el gobierno se convierte en el árbitro de los intereses mutuamente contrapuestos de los diversos grupos que se acostumbran a ese juego de lucha de unos contra otros y lo legitiman en el lenguaje: "yo defiendo mis intereses".

Desde el punto de vista económico, el resultado de este sistema es el siguiente:

a) Por un lado, es un juego de suma cero. El gobierno (federal, nacional o central) tiene una suma fija que repartir entre los diversos grupos de presión. Lo que le da a unos, se lo tiene que quitar a otros.

b) Pero, con respecto a la escasez, es un juego de suma negativa. Las razones son:

b.1. Un incentivo "al revés" respecto del tema de la escasez. El sistema tiende a incentivar a los grupos como si la escasez no existiera. "El gobierno", como si fuera algo impersonal, es el que otorga los recursos, como si estos salieran de la nada. Las personas tienden a incorporar esta concepción a su lenguaje cotidiano: "esto debería pagarlo el gobierno", como no asumiendo el costo.

b.2. Los gobiernos, a su vez, entran en un círculo vicioso respecto de sus gastos. El gobierno financia los gastos de los privados pero los privados, a su vez, financian (lo sepa o no gobierno y privados) dichos gastos. El gobierno, como hemos dicho varias veces, tiene sólo tres formas de financiar sus gastos: impuestos, inflación y deuda. Los tres son pagados por los privados de un modo u otro: los impuestos, por obvias razones; la inflación, porque, como hemos dicho, es un impuesto disfrazado (y uno de los más distorsivos); deuda, porque se termina pagando con impuestos o inflación.

b.3. La suma de b.1. + b.2 implica una minimización de la eficiencia y una maximización de la escasez. Ello se debe a que los incentivos empresariales para ahorrar e invertir (con proyectos cuya eficiencia pueda ser evaluada ex – post por el mercado) son sustituidos por incentivos para presionar y lograr la obtención de partidas presupuestarias cada vez más elevadas. Por ende, todo el sistema se orienta, no al ahorro e inversión, sino al gasto gubernamental. Lo cual, como ya hemos visto, no minimiza la escasez sino al contrario, con el consiguiente resultado de un aumento en los niveles de pobreza y subdesarrollo.

Todo esto como resultado de un análisis sólo económico, independientemente de los problemas políticos que un sistema así implica, como antesala de diversos autoritarismos y totalitarismos.

Otros temas relacionados con este intervencionismo-corporativismo son:

a) El tema del Public Choice (ya visto): el sistema corporativo tiende a concentrar las decisiones públicas en manos del gobierno central, desatendiendo así la norma de des-centralización propuesta por J. Buchanan.

b) La crisis de la democracia y del sistema de partidos: dados los incentivos (que tienden a una obtención de renta por parte de los favores del gobierno central) el sistema tiende a convertir a los partidos políticos y a las cámaras legislativas en destinatarios de las demandas de todo tipo de grupos de presión, con las consiguientes corrupciones del sistema. Todo el sistema político tiende a alejarse de las decisiones de los votantes (dada la "racional ignorancia" ya estudiada por Buchanan y su escuela) y crece por ende en un círculo vicioso de sobre-dimensionamiento autista del poder del gobierno.

c) Problemas culturales: los usos y costumbres tienden a esperar todo de un gobierno en el cual, contradictoriamente, no se confía. De ese modo todas las iniciativas privadas y de mercado y- fundaciones privadas respecto de cuestiones tan importantes como salud, educación y seguridad social tienden a desaparecer; la provisión de esos sectores se instala en el gobierno y pierden así importancia familias, religiones y sociedades intermedias. Culturalmente las personas tienden a convertirse en esclavos del sistema; los peligros para la libertad individual son harto evidentes.

d) Paradójicamente, los valores declamados para este sistema (solidaridad, subsidiariedad, bien común) se corrompen exactamente en lo contrario. No hay solidaridad social porque los grupos combaten entre sí por la torta fija que administra el gobierno. No hay subsidiariedad porque los subsidios a grupos particulares quiebran ipso facto la clave de la subsidiariedad, esto es, que el gobierno

central no haga lo que los privados pueden hacer, y además porque se corta la regla de descentralización (el gobierno central absorbe a los municipios respecto a la administración de bienes públicos); no hay bien común porque se instala un sistema de privilegios, protecciones y prebendas discrecional, totalmente contrario a la igualdad ante la ley, la ausencia de privilegios y la previsibilidad de normas iguales y generales para todos.

e) Por último, hay que tener en cuenta que los críticos de este sistema (principalmente, Buchanan y Hayek) lo hicieron para los EEUU y Europa Occidental. Latinoamérica es todo esto elevado a niveles que ellos no pudieron imaginar.

Artículo publicado por la revista Apertura

LA DEMOCRACIA POPULISTA Y LA CULTURA DE LA RENTA

Martín Krause

Un país que recibió oleadas de inmigrantes y se había convertido en El Dorado de media Europa, ahora expulsa gente que se va por no conseguir trabajo. ¿Cómo se llegó a esto? ¿Cómo pudo convertirse en terrible un país henchido de riquezas, alejado de los grandes conflictos mundiales, donde casi no hay terremotos ni ciclones? ¿Por qué es terrible un país donde su población carece de conflictos raciales estructurales, no supo de hambrunas ni de guerras devastadoras? ¿Por qué es terrible un país habitado por gente cuyo nivel cultural y cuyas reservas morales –pese a todo– siguen siendo vastas?

Marcos Aguinis, *El atroz encanto de ser argentinos*

El autor plantea las preguntas que a todos nos gustaría responder, o mejor, para las que nos gustaría que hubiera respuestas, aunque no sean las que uno mismo proponga. Se adentra, luego, en la insondable característica del argentino, un camino donde resulta fácil perderse. Quisiera rescatar dos conceptos que aparecen mencionados allí, si bien no son los únicos. Dice Aguinis que "nuestra república parece extraviada" y más adelante, refiriéndose a la cultura de la renta y la opulencia que la pampa, generando "...dirigentes miopes y perezosos. Gozaron lo que gratuitamente ofrecía la tierra y quisieron seguir gozando de la misma forma, luego, con el Estado"... "Sus protagonistas no corrieron para lograr un ascenso en forma independiente, sino prendidos con uñas y colmillos al erario público, al gobierno circunstancial, a los factores de poder".

La hipótesis que quisiera plantear aquí es que buena parte de los problemas expresados por Aguinis se deben a la perversa combinación de "república" y "cultura de la renta". Esta combinación lleva a la "democracia populista", una deformación de la república, entendiendo a ésta como una democracia con un estado limitado. El esfuerzo personal, la capacidad, la creatividad, atributo destacable en el inmigrante que formara nuestro país, se ven ahora dirigidos al enriquecimiento por medio de la política en forma directa, o de los privilegios que se obtengan por intermedio de la misma.

Al cabo, la "democracia populista" no funciona, pero nos encontramos maniatados por nuestro desgraciado pasado de dictaduras y violaciones de derechos, y no podemos ni siquiera cuestionarla. Por otro lado, oportunamente se generaron expectativas respecto a la democracia: se recordará aquella frase de que "con la democracia se come, se cura, se educa...".

Estamos todavía aprendiendo que no es así. La "democracia" es simplemente una forma de elegir gobiernos o, tal vez sea bueno decir, reemplazarlos pacíficamente. Una "república" coexiste con una sana economía, es decir, un ámbito donde las decisiones individuales es máximo y las áreas sujetas a la decisión colectiva-democrática se restringen. En otras palabras, donde la economía y la democracia conviven cada una en su área respectiva.

Decía Winston Churchill el 11 de Noviembre de 1947: "Nadie pretende que la democracia sea perfecta u omnisciente. Por cierto, se ha dicho que la democracia es la peor forma de gobierno, excepto todas las otras que han sido probadas de tanto en tanto". No hemos encontrado algo mejor, pero esto no la hace perfecta.

El objetivo de la misma es determinar cuáles son las preferencias de un grupo de individuos, un pueblo, un país. Veamos cuáles son sus problemas para comprenderla mejor:

- Cuanto más grande es el número de votantes, menos cuenta el voto individual. Mi voto no va a decidir el resultado de la elección. Esto

lleva a lo que los economistas que estudian la política llamaran "ignorancia racional", y esto a la apatía. Como mi voto no decide, no vale la pena gastar tiempo y esfuerzo en informarme acerca de la política, pierdo interés, como puede comprobarse en muchos países donde la votación es voluntaria, o incluso aquí donde el voto es obligatorio.

Pero un voto poco motivado no es una decisión de buena calidad y es un costo que se impone a todos los demás. Por otro lado, los intereses particulares (lobbies) sí conocen bien sus intereses y están muy motivados para promoverlos, algo que pueden hacer aprovechando la apatía general.

- La calidad de la decisión tampoco es buena cuando la frecuencia es poca. Elegimos cada tantos años, pero entretanto son nuestros representantes los que deciden y ellos no necesariamente persiguen nuestros intereses, como es notorio ahora que los votantes se frustran al poco tiempo de inaugurado el gobierno por el que votaran.

- Por otro lado, inevitablemente se eligen paquetes. En el 99 no era posible elegir la honestidad de Fernando de la Rúa, la política social de Duhalde y la política económica de Cavallo, sencillamente hay que comprar todo. Es como llegar a un supermercado y le den a elegir entre un carrito A, otro B y un tercero C, pero uno no puede sacar el jamón de uno y el dulce de leche de otro.

  No sólo eso, es probable que aun cuando eligiera, digamos el C, cuando llega a la caja le dicen que no, que debe llevarse el A, ya que eso es lo que ha decidido la mayoría.

- Asimismo, el voto no mide la intensidad de la preferencia. Tanto el voto de quien muere por tener a cierto gobernante como el de aquél que elige al azar para cumplir el trámite, en el momento del escrutinio valen un voto por igual, la intensidad del deseo se pierde. Es cierto, no es éste un problema de fácil solución, ya que nadie pensaría en eliminar el criterio de un voto por persona, pero esto no hace que el problema sea menos real.

Las decisiones individuales, esto es, las que se realizan en el mercado, no presentan estos problemas: uno está motivado a estar informado ya que los costos de una mala decisión (comprar un mal producto, asegurarse en una mala compañía, por ejemplo) caen solamente sobre uno mismo; también se toman decisiones de consumo o inversión diariamente; no se eligen paquetes sino que cada cual arma el "carrito" como le parece y, por último el que más intensamente prefiere algo puede ofrecer más por eso.

Teniendo en cuenta estos problemas para la toma de decisiones colectivas, es necesario considerar que se multiplican en la "democracia populista", donde buena parte de las decisiones pasa por el estado. La "república" es democracia con estado limitado, con economía libre; la "democracia populista" es la mezcla de la primera con el intervencionismo estatal. Pero esa constante intromisión en el mercado, no es compatible con una sana administración de la política económica.

Lo peor de todo es que, en casos extremos, se termina perdiendo la confianza en la democracia o, si esto no ocurre, se extiende la apatía antes mencionada a la participación misma en la política. La "clase política", mientras tanto, declama la democracia pero descree de la economía, del mercado. No se da cuenta que al ahogarlo debilita a la primera. Porque ¿cuál es la relación entre crecimiento económico y democracia?

Democracia y economía

En cuanto a las causas que explican el crecimiento económico, muchas han sido consideradas (1): el crecimiento del capital, la innovación tecnológica, la tasa de fertilidad, las políticas gubernamentales, el nivel del gasto público, de la inflación, los términos del intercambio comercial. La calidad de las instituciones ha luego ocupado un papel destacado como determinante de las diferencias observadas de crecimiento económico entre los países (2). ¿Y qué aspectos de las instituciones son los que han de ser considerados? Básicamente dos:

1. la democracia

(1) BARRO, ROBERT J., *"Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study"*, NBER Working Papers Nº 5698, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass, 1996.

(2) BARRO, ROBERT J., *"Democracy and the Rule of Law"*, paper presented at the Templeton Institute for the Advanced Study of Freedom, Mayo 22-30, 1999, Newport, Rhode Island, The John Templeton Foundation´s Freedom Project.

2. el respeto a la ley, esto es, la vigencia de los derechos individuales, particularmente el derecho de propiedad.

Como Barro (1999) señala, los estudios empíricos realizados muestran que en el segundo caso la respuesta es claramente afirmativa: el crecimiento económico requiere de un marco institucional adecuado en el cual se respeten los derechos de propiedad. La lógica detrás de esto es simple: cuando los derechos de propiedad no son seguros (ya sean altas y cambiantes tasas impositivas, amenazas de expropiación, altas tasas de criminalidad) se debilitan los incentivos a invertir y producir, la actividad económica tiende a desviarse hacia el circuito informal donde el cumplimiento de los contratos se hace menos previsible y, por ende, más costoso. ¿Le suena conocido en el caso de la Argentina?

Pero en relación a la primera, el prestigioso economista de Harvard sostiene: "Aunque no parezca agradable, los datos sugieren que, una vez que se ha alcanzado un grado de democratización intermedio, una expansión mayor de la democracia se obtiene a costa de la perfomance económica". Y en (1994, pág. 25): "... el efecto general de la democracia en el crecimiento es débilmente negativo" (3).

Barro va un poco más allá y propone cuáles serían las causas de este fenómeno que resulta del análisis comparativo y señala los siguientes:

"un resultado de las decisiones por mayoría sería una presión creciente para redistribuir ingresos desde los ricos hacia los pobres, las que se realizarían vía reformas agrarias o diversos programas sociales. Aunque los efectos directos de la redistribución de ingresos puedan ser deseables (porque son ecualizadores), estos programas tienden a comprometer los derechos de propiedad y reducen los incentivos de la gente a trabajar e invertir" (Barro, 1999, pág. 3).

Si bien Barro tiene el coraje suficiente para plantear un problema del actual sistema democrático, se cuida bien de que no se entienda esto como una preferencia hacia las dictaduras: "un problema con los dictadores es que tienen el poder y, por ello, la inclinación a apropiarse de la riqueza nacional. Más específicamente, un autócrata puede encontrar difícil convencer a la gente que su propiedad no va a ser confiscada una vez que se hayan realizado las inversiones (1999, pág. 4).

(3) BARRO, ROBERT J., 1994, *"Democracy and Growth"*, NBER Working Papers Nº 4909, National Bureau of Economic Research También en Grier, K.B. & G. Tullock, Cambridge, Mass., 1989, *"An Empirical Analisis of Cross-National Economic Growth, 1951-1980"*, Journal of Monetary Economics, 24: 259-76.

Para él, se perjudica el crecimiento económico cuando el método de decisión democrática se extiende por demás, a punto tal que perjudica la vigencia de los derechos legales (*the rule of law*). Si el derecho de propiedad es "democráticamente" expropiado por vía de impuestos confiscatorios, altas tasas de interés y pesadas regulaciones, el crecimiento se agota.

Parientes costosos

Este proceso ha llevado en la Argentina a un punto donde el país se divide claramente. Por un lado, quienes viven de ese estado prebendario y de la democracia populista, actúan como los lobbies mencionados al principio: con intereses claramente definidos y concentrados se movilizan para impedir todo cambio. Bancos en las calles, manifestaciones, cortes de rutas encuentran en los políticos sus aliados naturales, después de todo ellos son parte de lo mismo.

Por otro, los que producen. Son más, están dispersos y desorganizados, fácil presa de los primeros. Un recorte de gastos de 2.000 millones de dólares destruyó a un ministro en dos días; un impuesto a los cheques por la misma suma o una extensión del IVA aún mayor no generan más que algunas voces de reclamo.

Pero esto último mantiene a la economía hundida. Si los que viven de la democracia populista han de continuar sus extracciones, los que producen responden silenciosamente: restringen su consumo, retiran sus fondos de los bancos, aumentan su evasión. Envían una desesperada señal, ya no podemos sostener esto. No hay más, se acabó, no hay con qué. Estamos quebrados, es cierto, pero no queremos a trabajar para parásitos.

Su reacción es, por el momento, el rezongo que expresan en las encuestas. Todavía no demandan que es necesario volver a la república. Todavía, como a algunos parientes, no se animan a decirles que no pueden sostenerlos más, pero en algún momento ellos se van a encontrar que el cajero automático les rebota la Banelco.

La imposibilidad de cálculo económico en el socialismo

El socialismo, como "único decisor" (recordemos la centralized decisión making, definición de Kirzner) presenta casi un único pero devastador problema económico: la imposibilidad de cálculo económico, según lo explicado por mises en 1922 (Mises, 1968).

El socialismo se presenta como un intento de planificación centralizada, evitando de ese modo el supuesto caos del mercado. Hemos visto que el intervencionismo es sencillamente eso pero sin atreverse a dar el paso de la estatización completa de todos los medios de producción.

Ahora bien, como ya hemos visto en el capítulo tres, en una economía de mercado con precios monetarios, el empresario-promotor se enfrenta siempre con la tarea del "cálculo económico". No sólo tiene que estimar cuáles serán las valoraciones futuras de los consumidores, sino que tiene que tomar los precios pasados y presentes de los factores de producción y tratar de formar la combinación menos costosa posible en función del precio de venta futuro esperado. Para ello necesita, entonces, precios, y esos precios necesitan, claro, mercados para formarse, mercados que, como siempre decimos, presuponen la propiedad de lo que se ofrece y demanda. En este caso, el precio de los factores de producción implica por ende la propiedad privada de los medios de producción.

Esa es la clave, obvia por un lado, pero que parecían haber olvidado los primeros partidarios del socialismo. La clave de la argumentación de Mises es tan sencilla y lógica como esto: sin propiedad no hay precios, y sin precios no hay cálculo económico. Y sin cálculo económico, la economía es un caos. La gran paradoja del socialismo es que, queriendo planificar la economía, la convierte en un caos.

Es interesante que la crítica de Mises es estrictamente económica. No es filosófico política, esto es, no está diciendo que el socialismo es peligroso para las libertas individuales (que sí lo es, sin duda). No ética, esto es, no dice que el socialismo es inmoral por atentar contra las libertades individuales (cosa que también es verdadera). Es "descarnada-mente" económica, y de allí su peculiaridad. Pues alguien podría decir que el socialismo, "a pesar de" sus inconvenientes éticos y filosófico-políticos. "puede en teoría" funcionar, y Mises dice "no. No puede".

Supongamos que queremos evaluar la viabilidad económica de una nueva inversión en computadoras. ¿Será rentable? Esa pregunta implica: los precios esperados de venta, ¿superarán los costos? Para ello debemos conocer de algún modo los costos, esto es, los precios de los factores de producción involucrados en el proyecto. Pero si no contamos con esos precios, esto es, precios de mercado, estamos a ciegas. Un conocimiento muy importante, que el empresario debe sopesar, es el mercado de capitales y la tasa de interés de retorno. Pero si no hay oferta y demanda de capitales, si no hay tasa de interés de mercado, porque toda la economía está socializada, ¿bajo qué parámetros se va a realizar la inversión?

Israel Kirzner tiene un muy buen modo de explicarlo (1996). Supongamos que entramos a un supermercado a hacer compras. Supongamos también estas dos situaciones: a) que desconocemos los precios de lo que compramos; b) que a la salida nuestras compras no deben superar los U$S 100; c) que si superan esa cifra, debemos dejar todo y comenzar el proceso nuevamente.

Supongamos que se produce esto último. ¿Cómo vamos a comenzar nuevamente? ¿Cómo vamos a evaluar, a comparar lo que compramos? Estamos a ciegas, en un proceso totalmente aleatorio. Lo único que podría guiarnos es el recuerdo de otros precios de supermercados "capitalistas" anteriores que hayamos visitado, o la conjetura de que los supermercados "capitalistas" de alrededor no venden un litro de leche por más de 2 U$S. Pero si la única guía para nuestro supermercado socialista son los precios de los supermercados capitalistas.... Saque usted sus propias conclusiones.

La imposibilidad de cálculo económico en el socialismo no es más que un caso extremo de la distorsión en los precios que se produce en el proceso de mercado como consecuencia de la intervención estatal, como ya habíamos visto en los capítulos dedicados a la empresarialidad y al mercado. Vimos allí de qué modo el proceso de mercado, concebido como un proceso espontáneo de acercamiento entre expectativas de oferta y demanda, tiene como una de sus condiciones la presencia de precios libres, como síntesis de conocimiento disperso. El intervencionismo es un modo de comenzar por distorsionar los precios para terminar, por ende, de eliminar la propiedad; el socialismo es más directo: es comenzar eliminando la propiedad para eliminar, por ende, los precios. Propiedad y precios van de la mano.

Es por ello que no hay oposición alguna entre el planteo de Mises y el de Hayek en este punto. Se dice a veces que para Mises el cálculo económico es imposible, mientras que para Hayek, "si hubiera conocimiento perfecto" sería teoréticamente posible, pero como no lo hay, entonces...

Ello no es verdad, porque tanto Mises como Hayek pensaban en el mercado como proceso cuando afirmaban que la eliminación de la propiedad impedía el cálculo económico. Mises en ningún momento dice que el cálculo económico sería posible en la construcción imaginaria de estado final de reposo y-o economía de giro uniforme (parecidas a los modelos de competencia perfecta) de las cuales afirma explícitamente que son una imposibilidad teorética y que sólo sirven como métodos de análisis. Esto es, el mercado en el cual Mises y Hayek pensaban era el mercado como proceso, donde la noción de precio como comunicación de conocimiento es básica.

Es verdad que, según Kirzner (1992) fue necesario el debate sobre el cálculo económico para que la Escuela Austríaca tomara más conciencia de esta característica del mercado. Cuando los socialistas "de cátedra" anglosajones (Lange, Dickinson) intentaron responder a Mises, ya tenían in mente modelos de competencia perfecta, y es ahí cuando la toma de distancia entre Mises y esa forma de argumentar se acentúa. Pero decir que Hayek consideraba posible "en teoría" al socialismo pero difícil "en la práctica" supone que Hayek consideraba "posible" alguna instancia teorética donde el conocimiento perfecto fuera posible. Pero eso es precisamente el modelo de competencia perfecta que Hayek comienza a rechazar sistemáticamente desde 1936 en adelante....

En ese sentido, sin dejar de lado las diferencias entre ambos autores, en este tema se puede hablar de una misma manera de pensar. Es el mercado como proceso des-centralizado, espontáneo, que presupone conocimiento disperso en proceso de ajuste permanente, lo que explica la imposibilidad de planificar la economía al eliminar la propiedad y los precios. Por ello un mercado "artificial" donde el estado pudiera proyectar, desde los precios de los bienes de consumo, los precios a los factores de producción, es una imposibilidad.

Esa tarea de imputación es precisamente la que realiza el mercado, acercando conocimiento disperso por medio de los precios. Pretender que ello sea realizado por el estado es ignorar la esencia de la argumentación Mises-Hayek. Si se quiere que el mercado "impute" valor desde los bienes de consumo a los de producción, se necesita un mercado para estos últimos, y eso es precisamente lo que el socialismo no va a tolerar excepto que.... Deje ser socialismo y "se llame" socialismo, truco dialéctico que ya no nos corresponde analizar.

La caída del socialismo soviético en 1989 fue un acontecimiento muy importante, que se explica obviamente a partir de la imposibilidad de cálculo económico en el socialismo, pero no es una prueba empírica. Hay que ver primero la argumentación de Mises para luego interpretar correctamente los fenómenos de 1989. Pero una vez hecho este trabajo, era obvio que no era cuestión, entonces, de que el socialismo "estaba funcionando", pero "iba a colapsar". La pura verdad es que como sistema económico nunca funcionó, porque era imposible que funcionara; como sistema político, se regía por el terror. El colapso de ese sistema de terror, como cuestión política, fue una predicción; el colapso de su economía no fue una predicción: era una descripción de lo que permanentemente ocurría con los intentos de planificación centralizada.

De igual modo, lo que ahora no funciona, por el mismo motivo, es el intervencionismo que, en grados diferentes, han adoptado los diferentes gobiernos. No es cuestión de predecir (para la ciencia económica) cuándo, en qué momento, se volverá a un libre mercado. Es cuestión de re-interpretar los fenómenos sociales y ver de otro modo la causa de las terribles e infrahumanas condiciones de vida en la cual se encuentran aún la mayor parte de habitantes del mundo. Y esa causa es la permanente pretensión de actuar como si la escasez no existiera. O sea, el olvido del mercado.

IRLANDA: UN EJEMPLO A LA VISTA

Martín Krause

No deja de pasar vez que uno visite un país determinado para encontrar alguien sosteniendo que su país es distinto a los demás, y que muchos de sus problemas no son comprendidos por tal circunstancia. Uno no podría estar más de acuerdo con la primera parte de esa afirmación: por cierto que no hay un país igual al otro. Es más uno podría profundizar esa misma línea de pensamiento y afirmar que no hay una ciudad igual a otro, un barrio igual a otro o un individuo igual a otro.

Pero lo que no logra sostenerse es la segunda parte del mismo ya que daría a entender que ciertas leyes de aplicación general tuvieran ciertas limitaciones geográficas. Sería como decir que en determinado país la ley de la gravedad no se aplica. Algo similar suele suceder con las leyes generales de la economía.

En una reciente visita a Irlanda pude comprobar nuevamente que las leyes generales de la economía, y las del sentido común si las hay, funcionan tanto allí como en cualquier otra parte y que los problemas que un país como ese enfrenta, o enfrentaba, son tan parecidos a los nuestros como el mejor. Sólo que en este preciso momento parece que las soluciones son distintas.

La historia es muy común a la de nuestros países, el estado es atrapado por una combinación de intereses específicos e ideologías paternalistas, se cierra la economía y se termina generando un elevado gasto público y déficit fiscal. Tuvo la suerte Irlanda, o la voluntad o la sabiduría, de ingresar a la Comunidad Europea. No es que esto le haya resuelto los problemas de por sí, ni siquiera contando la no pequeña cantidad de fondos que comenzaron a llegar como subsidios del gobierno comunitario.

Simplemente fue una obligación externa que exponía ahora los errores propios a la vista de los demás y a los efectos de su competencia. El país debía ahora abrirse necesariamente al ingreso de productos de sus socios, su economía comenzaba a competir en forma directa con las de los demás países europeos. En tales circunstancias, no podía sostener una administración fiscal que la llevara, en la década de los años 80 a tener déficits del orden del 18% del PIB.

La situación se tornó insostenible hasta que llegó la hora de las reformas. Esto sucedió en el año 1987 con una serie de reformas fiscales cuyo principal componente fue una clara reducción del gasto público y de los impuestos. Las tasas marginales del impuesto a las ganancias se redujeron del 65 al 42% y luego más aún. La tasa para las empresas que oscilaba según la actividad de un 10 a un 40% se fijó en una sola del 12,5%.

Las inversiones extranjeras comenzaron a afluir a este país, el cual se convirtió en el de mayor crecimiento de toda Europa en la década de los años 90, alcanzando por varios años consecutivos

tasas del 8 o 9%. En pocos años el déficit se había reducido al 3% del PIB, y en la actualidad Irlanda presenta un superávit de la misma magnitud.

La diáspora irlandesa comenzó a regresar a su país, el cual se enfrenta ahora a problemas que todos los países latinoamericanos desearían tener: una aguda escasez de viviendas que ha disparado sus precios por las nubes (y generado también una febril actividad constructora), preocupación por la calidad de la educación que permita sostener un ritmo de crecimiento en industrias de tecnología avanzada en el futuro y la deseable preocupación sobre si la bonanza continuará en el futuro. La nueva situación económica ha traído otros cambios, que no todos considerarán positivos: la internacionalización ha reforzado el predominio del inglés con lo que se hacen más arduos los esfuerzos para generalizar el uso del idioma celta tradicional, la influencia de la iglesia católica ha disminuido notoriamente y los irlandeses se encuentran en la búsqueda de una cierta inspiración espiritual y el nacionalismo fervoroso da paso a una visión más abierta, como parte del proceso de paz se realizó un referendo por el cual el 92% de los irlandeses aceptaron renunciar a todo tipo de reclamación territorial sobre el Ulster (y paradójicamente este acto probablemente lleve en el futuro a una unificación de toda Irlanda).

¿Es tan difícil ver el ejemplo? No se aplican en nuestros países otras leyes, ni están tampoco impedidos de seguir los mismos caminos. La ley de gravedad funciona en todos lados.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

EL MODELO SUECO

Martín Krause

No son pocos aquellos que tienen a Suecia como un modelo a seguir: un país civilizado, que no cayera en los abusos de los países socialistas bajo la órbita soviética, con un elevado nivel de vida y una profunda redistribución de ingresos.

Los economistas, sin embargo, se preguntan cómo puede ser que con una elevada relación gasto público/ PIB (58,3% en 2002) puede evitar las presiones de la competencia internacional manteniendo todos los servicios sociales y un alto nivel de ingresos.

Al respecto, Olle Krantz, del Departamento de Historia Económica de la Universidad de Humea, presenta en un reciente trabajo una perspectiva diferente (*Economic Growth and Economic Policy in Sweden in the 20th Century: A Comparative Perspective* (4)).

Señala que existe la percepción que la economía sueca creció a una tasa impresionante desde 1870 hasta 1970 para luego caer entre los países de más bajo PIB per cápita de la OCDE. La fecha señalada para el cambio no es un dato menor ya que implica que no fue el "modelo" sueco de socialismo suave implementado en los años 40/50 la causa de ese retroceso, sino factores tales como la crisis del petróleo, es decir, externos.

Tomando los datos del conocido estudio realizado por Angus Maddison, muestra que Suecia creció a un ritmo del 2,3% anual entre 1870 y 1973, lo que la ubica en el segundo puesto detrás de Japón, pero con claras diferencias entre períodos: 2% (1870-1913), 2,3% (1913-1950), 3,0% (1950-1973), 1,1% (1973-1992). Los datos parecen confirmar dicha interpretación.

Pero Krantz cree que se hace necesario otro tipo de análisis, uno que compare el desempeño económico sueco en relación con algún grupo de países de características similares. Al respecto, selecciona tres:

- El de los países altamente industrializados.
- El de aquellos países que tuvieran in nivel similar de ingresos en 1970: Dinamarca, Francia, Alemania, Holanda y Reino Unido.
- El de países "pequeños" de Europa (en cuanto a tamaño de la población): Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Noruega y Suiza.

¿Cómo resulta entonces el desempeño sueco? Veamos esto en el cuadro:

Crecimiento de Suecia en relación a:

	16 países industriales	Los seis más ricos	Países europeos pequeños
1875-1885	-2,5	-2,3	-2,4

(4) KRANTZ, OLLE, *"Economic Growth and Economic Policy in Sweden in the 20th Century: A Comparative Perspective"*, Ratio Working Papers Nº 32, Ratio Institute, Estocolmo, Suecia, 2004, http://swopec.hhs.se/ratioi/abs/ratioi0032.htm

	16 países industriales	Los seis más ricos	Países europeos pequeños
1885-1895	8,4	7,5	5,2
1895-1905	8,5	15,0	12,8
1905-1915	13,7	18,1	18,6
1915-1925	-2,2	-5,3	-6,6
1925-1935	20,5	19,2	15,8
1935-1945	11,9	19,9	21,2
1945-1455	-4,7	-16,5	-7,9
1955-1965	-1,8	1,3	1,8
1965-1975	-9,0	-2,5	-7,1
1975-1985	-10,0	-3,8	-9,3
1985-1995	-10,8	-7,7	-9,2

De esto datos surge otro panorama. Aunque con un intervalo durante la Primera Guerra, Suecia se destaca notoriamente por sobre los demás países desde 1885 hasta 1945, pero a partir de allí tiene un peor desempeño respecto al promedio de los tres grupos, una diferencia que se acelera en las últimas décadas. Esto explicaría la caída desde los primeros puestos en términos de ingresos en ese entonces hasta el lugar 22 de 30 países de la OCDE actualmente.

El primer período es el de la creación y crecimiento de las grandes empresas suecas: Ericsson, ASEA, SFK. También en él, Suecia pudo aprovechar la circunstancia de no haber participado en ambas guerras y que su capacidad productiva permaneciera intacta. Esto podría justificar el menor desempeño relativo inmediatamente después, pues los demás países crecían más rápido a medida que se reconstruían. Pero, según Krantz, aún si se aceptara esto ya no se podría explicar la muy mala perfomance relativa a partir de 1965.

Curiosamente ésta estaría mejorando en los últimos años gracias a una serie de reformas implementadas en los 90 que incluyeron la desregulación de los mercados financieros, restricciones al gasto público, abolición de los monopolios gubernamentales y reforma impositiva.

En definitiva, el análisis del desempeño relativo de Suecia durante más de un siglo mostraría que el "modelo" sueco a seguir sería otro, el de fines del siglo XIX y primera mitad del siglo XX.

Políticas públicas

Las alternativas entre la economía de mercado, el socialismo y el intervencionismo no solamente están presentes en cuanto a la definición del sistema general en una determinada sociedad, sino también en áreas puntuales que delimitan lo que suele conocerse como "políticas públicas" dirigidas a mercados específicos en los cuales también se debate si debe funcionar el mercado, debe éste ser regulado e intervenido por el estado o debe el estado ocupar la función en forma directa. Veremos ahora un par de casos específicos: las jubilaciones y las relaciones laborales.

Previsión social

La denominación "previsión social" alude a un sistema implementado por el Estado, supuestamente para atender las necesidades de la población cuando por su edad avanzada disminuye su capacidad de trabajo y, por ende, su auto-sustentación.

Sin embargo, al margen de las intenciones de quienes buscaron implementar este sistema, la realidad nos muestra un cuadro de situación que contrasta abiertamente con aquella intención. El sistema de "previsión" del Estado no brinda ninguno de los servicios para los que fue creado. No es previsor, ni sirve para que otros puedan prever su futuro, ni es social en cualquier acepción que se le quiera dar a esta palabra. Para los jubilados el sistema estatal significa un castigo por sus años de trabajo y aportes. Para los trabajadores y aportantes significa una cuenta regresiva a la miseria. Si hay algo que no se puede hacer es prever que, con el sistema estatal, alguien tendrá resuelto el problema de la subsistencia en la ancianidad.

Este resultado no es de extrañar; es muy común observar que cuando se incluye la expresión "social" en proyectos gubernamentales los resultados son opuestos a los que se anuncian. En este sentido Hayek explica que: "[...] El adjetivo indicado ha conseguido vaciar de contenido a todos y cada uno de los sustantivos a los que se aplica. Así pues, el término 'social' se ha convertido en lo que algunos norteamericanos suelen denominar un 'término-comadreja', expresión sin duda derivada del verso de Shakespeare: 'De cualquier canción puedo extraer la melancolía, al igual que la comadreja sorbe el contenido del huevo' (As you like it 2, 5). La comadreja, en efecto, es capaz de vaciar un huevo sin perturbar su envoltura. Pues bien, de manera semejante, también el término 'social' suele vaciar de contenido cualquier palabra a la que se le aplique, aunque aparentemente nada anormal haya sucedido" (5).

Reparto, capitalización compulsiva o libre elección

En casi todo el mundo los sistemas de "previsión social" funcionan según lo que se ha dado en llamar el sistema de reparto, por el cual los actuales trabajadores aportan parte de su salario para pagar los haberes de los actuales jubilados. Como veremos más adelante, este sistema adolece de serias falencias, no sólo porque no se adapta a los cambios demográficos y económicos que se producen sino porque está sujeto a presiones políticas, característica ésta que comparte también con otro tipo de programas a cargo del Estado.

El sistema de reparto está siempre bajo la amenaza de quiebra debido a situaciones de desempleo, inflación, recesiones, cambios en los montos del salario real, reducciones en la fuerza laboral, menores tasas de crecimiento de la población y aumento en el promedio de vida.

"El sistema [de reparto] es, en efecto, una forma por la que la generación inicial aplica un impuesto sobre las generaciones futuras, todavía no representadas, ya que la generación inicial acuerda el pago de deudas a ellos mismos que serán pagadas con impuestos de las generaciones futuras" (6).

El mismo autor describe al sistema de reparto como una cadena de correspondencia, o de las cartas, donde llega un momento en que no hay respuesta: "Este análisis explica cómo es, en verdad, como una cadena de cartas. Por medio de esos esquemas, los participantes iniciales convencen a los posteriores para que les transfieran fondos a ellos en retorno por transferencias aun mayores de un supuesto mayor número de participantes futuros. Los participantes iniciales, entonces, realizan grandes ganancias con este esquema, recibiendo grandes transferencias y pagando poco o nada al sistema. Pero cuando el número de individuos participantes no puede expandirse más, ya no pueden recibir más de lo que pagan y el sistema colapsa, ya que se torna imposible inducir a alguien a que siga aportando a él. Los participantes posterio-

(5) F. A. HAYEK, *"La fatal arrogancia: Los errores del socialismo"*, Unión Editorial, Madrid, 1990, pág. 186.
(6) FERRARA, PETER J., *"Social Security: Prospects for Real Reform"*, Cato Institute, Washington, 1985.

res, como resultado, pierden los fondos que contribuyeron, ya que nadie paga para proveer los fondos necesarios" (7).

Es necesario comprender que los sistemas estatales de jubilaciones, como cualquier otro programa estatal que excede sus funciones específicas, están sujetos a presiones sectoriales que tratan de utilizar el aparato estatal para lograr una transferencia de recursos en su beneficio.

"Ningún sistema de seguro obligatorio monopolístico ha dejado de transformarse en algo completamente distinto; siempre se ha convertido en un mecanismo destinado a la obligatoria redistribución de la renta" (8).

Y esa redistribución siempre ha sido de los trabajadores y la población en general (a través de sus aportes e impuestos) hacia sectores privilegiados que se benefician por su cercanía al poder.

"[...] la ausencia de uniformidad total y permanencia de regímenes especiales, aun en los países que poseen un nivel de unificación mayor, revela las dificultades de la seguridad social para evitar la presión social y política de los diversos grupos ocupacionales por ella cubiertos."

"A pesar de los distintos caminos por los que tuvieron que transitar los países de América Latina en el desarrollo de su sistema de seguridad social, se observa una constante: los grupos sociales con mayor poder y organización siguen siendo los más protegidos" (9).

José Piñera, quien fuera ministro de Trabajo y Previsión Social a cargo de la reforma del sistema previsional chileno, explica estas características del sistema estatal: "En este sistema, las leyes determinan los beneficios previsionales. Las características de la jubilación no son resultado de decisiones libres de los trabajadores, sino consecuencia de las resoluciones del poder político. La inexistencia de una relación entre aportes y beneficios, y la facultad del poder político para definir quién se beneficia y en cuánto, han configurado una fuente de poder discrecional que abrió las puertas a la demagogia y la injusticia" (10).

(7) FERRARA, id.
(8) HAYEK, *"Los fundamentos de la libertad"*, op. cit., pág. 390.
(9) FELDMAN ET AL., op, cit., pág. 59.
(10) PIÑERA, JOSÉ, E., *"Discurso del Ministro de Trabajo y Previsión Social con motivo de la aprobación dela Reforma Previsional"*, en sistema privado de pensiones en Chile, Centro de Estudios Públicos, Santiago de Chile, 1988, pág. 306.

Los primeros regímenes otorgados a funcionarios estatales siempre citan como fundamento la necesidad de garantizar una vida "decorosa" de acuerdo con el cargo desempeñado. Luego se hizo referencia al tipo de trabajo y su dedicación o peligrosidad, como el caso de la policía o las fuerzas de seguridad. Y a partir de allí se fue generalizando el sistema a que nos venimos refiriendo.

"Palabras más, palabras menos, todas las leyes estableciendo sistemas especiales de jubilación hacen referencia a la importancia de la tarea desempeñada por los beneficiarios y a la justicia que implica reconocerles un nivel de seguridad económica acorde con su contribución a la sociedad" (11).

Las bondades de la capitalización

Los sistemas de reparto y aquellos fully-funded de capitalización colectiva fracasan porque violan el derecho de propiedad de los individuos y, por lo tanto, generan incentivos que van en contra de su funcionamiento. Así, por ejemplo, en el caso de los sistemas de reparto, al no existir ninguna relación entre el monto que aporta un trabajador y el que recibirá cuando se jubile (que dependerá de lo que aporten los entonces trabajadores), se genera el incentivo a evadir las actuales contribuciones y a tratar de acogerse a los beneficios más adelante. No es de extrañar, entonces, el alto nivel de evasión que se registra en el sistema y, además, la constante aparición de moratorias o de los denominados jubilados ilegales.

"Así como el derecho de propiedad induce en forma natural la acumulación de riqueza de parte de los individuos, de modo de lograr el máximo nivel de bienestar posible –atendidas las preferencias y limitaciones de cada uno–, en el caso particular de la previsión la propiedad sobre el saldo de la cuenta individual induce a los afiliados a acumular una mayor cantidad de recursos en la misma, que les permita obtener una mejor pensión al momento de jubilarse. Por otra parte, así como puede señalarse que un sistema económico basado en la propiedad privada induce una eficiencia en el aprovechamiento de los recursos superior a la que se manifiesta en un sistema centralizado con propiedad estatal, puede afirmarse que en un sistema previsional basado en la propiedad individual de los fondos acumulados hay incentivos para un

(11) BUSTAMANTE, JORGE, E., *"La República corporativa"*, Editorial Emecé, Buenos Aires, 1988, pág. 251.

aprovechamiento de los recursos más eficiente que lo que se observa en un régimen de reparto, en que los fondos acumulados son de propiedad común" (12).

El sistema de capitalización descansa en la creación de riqueza, esto es, en el rendimiento que deben generar esos fondos acumulados, mientras que el sistema de reparto se apoya solamente en una transferencia de ingresos. Los retornos de la capitalización provienen del sistema mismo y cualquier incremento dependerá de una mayor generación de riqueza. En el caso de los sistemas de reparto únicamente pueden provenir de un aumento de los impuestos. La capitalización individual permite que cada uno disponga de su propiedad. En este caso el titular administra sus fondos.

Los individuos y su capacidad de previsión

En todas las discusiones y debates sobre temas relacionados con la previsión "social", se da por sentado que no existe otra forma de "prever" o "prevenir" el futuro que no sea por medio de una jubilación, y en particular, por un sistema jubilatorio implementado por el gobierno.

Sin embargo, la realidad muestra que los individuos se ocupan de distintas maneras de la previsión de su futuro. Es más, la preocupación sobre el futuro, y particularmente sobre la ancianidad, está presente en las decisiones que diariamente se toman. Son pocas las veces que los hombres encaran acciones sin especular sobre las consecuencias futuras de éstas. Esa previsión sobre las futuras consecuencias hace que los individuos participen de una cantidad de acciones relacionadas con la previsión. Así, por ejemplo, es común observar cómo los individuos acumulan capital (vivienda, inversiones, etcétera) sabiendo que eso les da una seguridad ante cualquier eventualidad en la que el titular no se encuentre en las mejores condiciones como para enfrentarla.

En las sociedades agrarias tradicionales, la expectativa de vida era baja. A pesar de la corta vida, no existía una "jubilación" y a medida que su capacidad de trabajo disminuía la gente tomaba tareas menos pesadas. Cuando no podían ganar su sustento eran ayudados por su familia, con la que continuaban viviendo y trabajando. Existía un contrato intergeneracional implícito por el cual los padres se hacían cargo de los

(12) CHEYRE VALENZUELA, HERNÁN, *"La previsión en Chile ayer y hoy: impacto de una reforma"*, Centro de Estudios Públicos, Santiago, 1988, pág. 185.

hijos cuando éstos no podían sostenerse a sí mismos y los hijos retribuían eso a los padres cuando eran éstos quienes ingresaban en esa situación.

El espectacular crecimiento económico que trajo la Revolución Industrial y el funcionamiento de economías libres tuvo dos efectos: por un lado aumentaron notoriamente. los salarios en términos reales y también aumentó la expectativa de vida de la gente, que generó mayor capacidad de trabajo. Por otro lado, la industrialización y la consiguiente concentración de población en los centros urbanos debilitó en cierta forma los lazos familiares por el traslado de las familias, si bien se mantuvo una notable solidaridad. Como respuesta a ambos puntos, el mercado comenzó a originar alternativas para estás necesidades y surgieron distintas variantes de "previsión" donde, dado el carácter inmigrante de la población, se hacia más difícil la solidaridad familiar debido a la lejanía; pero se crearon gran cantidad de asociaciones de solidaridad entre inmigrantes, las que, a su vez, brindaban apoyo a sus familias en el país de donde provenían o en su lugar de origen si se trataba de migraciones internas.

La irrupción del Estado en materia de "seguridad social" debilitó el sentido natural de solidaridad, empobreció a la gente y destruyó otras formas de prever el futuro. Esta situación explica la evasión en los sistemas estatales de previsión.

¿Qué había antes?

Es curioso, pero algunos razonan como si antes del sistema estatal no hubiera existido previsión, y piensan que la gente se moda cuando se retiraba de su trabajo. Prácticamente todas las historias del sistema previsional comienzan con las primeras leyes que establecieron los sistemas estatales, como si éstos hubieran llegado a instalarse en un vacío total.

Sin embargo, la realidad era muy distinta. Lo cierto es que los programas estatales desplazaron, y en muchos casos hirieron de muerte, a sistemas efectivos de previsión que permitían un nivel de vida a los interesados que nada tenía que ver con la calamitosa situación que luego sobrevino con la "previsión social" compulsiva. Comenta Ricardo Moles:

"La primera forma de protección social en la América hispánica, organizada sobre la base de la solidaridad de los grupos sociales, co-

rresponde a los fines mutualistas y benéficos de las cofradías, gremios y hermandades. Estas asociaciones, propagadas en España a partir del siglo XII entre todos los sectores gremiales, reprodujeron en la sociedad colonial antiguas prácticas de asistencia y ayuda mutua".

"La cofradía, el gremio y la hermandad de socorro son tres instituciones definidas y con caracteres propios. Sin embargo, en América esa distinción no pasó de ser meramente nominal. Por consiguiente, se impone incluirlas dentro del mismo esquema y aclarar que la cofradía de previsión social, cualquiera fuese su tipo de afiliación, se organiza siempre con el aporte económico de los asociados, y éstos, a su vez, reciben una contraprestación en forma de beneficios".

"Estas instituciones de previsión social presentan dos aspectos que es necesario distinguir: 1) como entidades mutuales cumplieron fines de previsión tendientes a proporcionar a los afiliados beneficios de asistencia médica, ayuda económica, gastos de entierro y funerales; 2) como entidades benéficas desarrollaron una amplia labor de asistencia social consistente en: distribución de limosnas entre los pobres; establecimiento de hospitales para atender gratuitamente a las personas sin recursos, y fundación de asilos y colegios de huérfanos".

"En el primer aspecto, el derecho a los beneficios se basaba en el pago de una cotización personal que importa el principal elemento técnico de la previsión mutualista independiente de la tutela del Estado. En cuanto a las demás obras, constituyen el antecedente de la beneficencia pública en América organizada por entidades privadas de carácter social" (13).

Vale la pena poner de relieve que en la época en que no existía ninguna previsión estatal, hasta los indios tenían sus propias instituciones llamadas cajas de comunidades. Como dice Ricardo Moles: "El sistema de previsión de las cajas de comunidades fue una combinación histórica de los seguros sociales, la asistencia y el cooperativismo, ya que sus recursos procedentes de la renta del trabajo colectivo se destinaban a cubrir los riesgos de enfermedad, invalidez y muerte; sostener hospitales; ayudar a los pobres; distribuir útiles de labor; facilitar préstamos, y otros fines sociales. Por otra parte, esas instituciones contribuyeron a mitigar las cargas tributarias que pesaban sobre los indios, pues

(13) MOLES, RICARDO, R., *"Historia de la previsión social en Hispanoamérica"*, Ediciones De Palma, Buenos Aires, 1962, págs. 57, 63 y 72.

mediante un pacto de solidaridad tácito, los sectores activos garantizaban con el producto de su trabajo las obligaciones de las viudas, pobres e incapacitados".

Por otra parte, existieron también los denominados montepíos, que Moles cita como "una forma histórica del mutualismo y el primer antecedente del seguro de supervivencia en las colonias hispanoamericanas".

Todas estas instituciones que el mercado había desarrollado y continuaba desarrollando fueron desplazadas poco a poco por la intromisión del poder estatal y su sistema de "previsión". Así, Hayek, por ejemplo, dice: "Para el reformador impaciente a quien tan sólo sosiega la inmediata supresión de todos los males evitables, la creación de un solo organismo con poder total de acción, dentro de los limites de lo posible, aparece como el único sistema idóneo. A la larga, sin embargo, el precio que hay que pagar, incluso si se descuentan los éxitos conseguidos en un determinado sector, puede ser muy alto. El limitarse a un solo y amplio organismo porque la cobertura inmediata que brinda es más grande, puede muy bien impedir la evolución de otras organizaciones cuyas eventuales contribuciones a la beneficencia tal vez hubieran sido mayores" (14).

Más recientemente varios autores han profundizado el análisis de este fenómeno descripto por Hayek: "Aun cuando la correlación entre una creciente participación gubernamental y una ayuda mutua declinante es clara, todavía debe probarse una relación causa-efecto. No obstante, el sentido común, a falta de otra cosa, demanda mayor investigación sobre las posibles conexiones entre estas dos tendencias. La ayuda mutua, a través de la historia, ha sido una criatura de la necesidad. El Estado, al asumir responsabilidades sociales que antes eran el objeto de instituciones voluntarias, socavó su misma necesidad. En este punto, hay una cantidad de evidencia dispersa que los historiadores pueden digerir. Con el advenimiento de la compensación a los trabajadores en las décadas de 1910 y 1920, para citar un ejemplo que merece más investigación, las sociedades de beneficios mutuos organizadas en los lugares de trabajo por los empleados se retiraron en masa de la provisión de seguros de accidentes de trabajo. Más aun, debido a que los fondos de compensación de los trabajadores fluían directamente a planes médicos seleccionados por los empleadores, el efecto puede

(14) HAYEK, *"Los fundamentos de la libertad"*, op. cit., pág. 388.

haber sido el de hacer peligrar los servicios competitivos que ofrecían las sociedades fraternales" (15).

"La razón por la cual las políticas sociales debilitan estas estructuras tradicionales es 'la simple realidad de que cada parte de la política social sustituye alguna forma de arreglo tradicional, sea bueno o malo, por uno nuevo en el cual las autoridades públicas asumen, por lo menos en parte, el papel de la familia, de los grupos étnicos o vecinales, de las asociaciones voluntarias" (16).

Es decir, el programa del Estado desplaza a las alternativas del mercado aunque no las prohiba explícitamente. Para dar un ejemplo relacionado con el tema de la seguridad social, veamos otro aspecto de lo que sucede en Alemania: "El así llamado 'convenio generacional' del sistema de reparto no sufre imposición sino que es subvencionado en forma neta: las contribuciones a la jubilación o seguro de vejez y su renta normalmente son exentas de impuestos. En cambio, la previsión del futuro en forma de creación privada de capitales es sujeta a múltiples y elevados impuestos, tanto sea a los ahorros como a los intereses y de acuerdo al monto del capital se agregan impuestos al capital, a la herencia y a la profesión. Además la jubilación se indexa con la inflación y en caso de los capitales privados ello no es posible. Esto produjo en el pasado que el 'convenio generacional' fuera mucho más rentable y seguro que la formación privada de capitales. Así nació una presión política constante para dilatar la jubilación como beneficencia social y restringir cada vez más la necesidad de la formación privada de capitales. A la par aumentaron por vía judicial los riesgos de las rentas empresarias de tal modo que el interés en formar capital de esta manera disminuye sensiblemente" (17).

¿Sistema obligatorio?

Ante esta realidad, es interesante plantearnos si la verdadera discusión y debate deben realizarse acerca de cuál sería el mejor sistema previsional. La respuesta que se desprende de los comentarios anteriores es que seguramente no lo es un esquema estatal y obligatorio, pues ya

(15) BEITO, DAVID, T., *"Mutual Aid for Social Welfare: The Case of American Fraternal Societies"*, Critical Review, vol. 4, N° 4, San Francisco, 1990, 1 727.
(16) MURRAY, CHARLES, *"The Prospects of muddling Through"*, Critical Review, vol. 4, N° 4, San Francisco, 1990, 496.
(17) MEHR MARKSCHAFT ZUM WOHLSTAND, *"Konkrete Problem-Loesungen"*, Poller, 1987, págs. 43 y 44.

hemos visto la incapacidad del primero y la falta de aceptación del segundo. No obstante ello, en la Argentina han surgido en los últimos tiempos numerosas propuestas de reforma del sistema, e invariablemente todas convergen en un sistema que "obliga" a los ciudadanos a adoptar una jubilación, y a veces se los obliga a adoptar dos, una estatal y otra privada.

Son varios los argumentos que han sido presentados para justificar la utilización del poder del Estado para obligar a los ciudadanos a que adopten una jubilación, sea estatal o privada. Por ejemplo, la reforma chilena, si bien significó un progreso sobre el sistema que tenían, mantiene la obligatoriedad. El sistema, como lo hemos hecho notar, es de capitalización individual con cuotas compulsivas. El argumento que se desarrolló para implementarlo puede sintetizarse en el siguiente párrafo:

"Un comportamiento irresponsable, o bien desafortunado, de cualquier ciudadano, termina muy probablemente imponiendo al resto la necesidad de subsidiarlo a través de pensiones asistenciales que deben pagar, incluso, trabajadores que han tenido menores ingresos pero han sido más previsores o conservadores".

"De lo anterior se desprende que la obligatoriedad del sistema debe imponerse a todos los habitantes que perciban ingresos, y no sólo a los trabajadores dependientes como ocurre en la actualidad en Chile" (18).

Ese fue el mismo argumento que sostuviera el entonces ministro Piñera en su discurso de presentación. de la reforma: "Desde ya, el sistema previsional tiene un primer elemento mínimo de coerción al obligar a ahorrar para la vejez. Esta decisión se justifica porque existe un consenso en el país de que la sociedad no puede permitir que un trabajador viva en la indigencia tras terminar su vida de trabajo. El Estado tiene, entonces, el deber de protegerse de que los trabajadores no lleguen a la vejez carentes de recursos".

"[...] se terna que pudiera haber personas que, por decidir jubilarse muy tempranamente, obtuvieran una pensión muy inferior a su última remuneración. Si, jubilado en tales condiciones, el individuo no puede obtener otros ingresos, se originará tarde o temprano una presión sobre el Estado. Es comprensible, entonces, que el Estado quiera protegerse ante esta eventualidad" (19).

(18) MUJICA V., ALFONSO, *"Análisis del sistema de pensiones vigente en Chile"*, en Sistema Privado de pensiones en Chile, Centro de Estudios Públicos, Santiago, 1988, pág. 91.
(19) PIÑERA, JOSÉ, op. cit., pág. 330.

Es interesante considerar estos argumentos. El primer autor alude a los comportamientos "irresponsables" o "desafortunados" de los ciudadanos. La historia parece mostrar que los hechos sucedieron al revés de lo que se dice. La misma existencia de programas de asistencia estatales es la que termina alentando las conductas "irresponsables", tal como se ha demostrado ampliamente, por ejemplo, en los casos de asistencia a madres solas con hijos, que alienta el abandono de los hogares por parte de los padres, quienes ya no se tienen que preocupar por el sustento de su hijo. Además, no resulta fácil justificar el motivo por el cual los trabajadores previsores y "responsables" deban subsidiar a los irresponsables.

Respecto del comportamiento "desafortunado", no hay nada que el Estado pueda hacer sin empeorar la situación. Tanto el Estado como los ciudadanos no pueden prever los sucesos que el azar pueda depararles (al fin y al cabo los gobernantes también son ciudadanos). Pero el retiro no es una cuestión que dependa del azar, no es un accidente que puede ocurrir (para los cuales existen seguros), sino que es algo más simple y fácil de prever. Sabemos que en algún momento de nuestras vidas no estaremos en las mejores condiciones de trabajar y ganarnos el sustento.

La realidad histórica muestra de modo muy elocuente que los gobiernos no ayudan a la previsión sino que la destruyen, produciendo fenomenales estafas a los ciudadanos. Sin embargo, se insiste en que "la razón básica por la cual la pertenencia al sistema jubilatorio es compulsiva es la existencia del fenómeno de la imprevisión. La imprevisión consiste en que los individuos en actividad asignan recursos nulos o insuficientes para proveer a sus necesidades luego de su retiro" (20).

En verdad es un "fenómeno" incomprensible. El trabajo no menciona de dónde sale este fenómeno por el cual las personas serían incapaces de prevenir su futuro, sobre todo cuando hemos visto cómo lo hacían en la Argentina y en cualquier punto del mundo donde la gente tiene libertad. No se comprende cómo solamente se dan cuenta de la imprevisión los autores de trabajos como el citado, suponiendo la irresponsabilidad del resto.

Es difícil de comprender cómo personas que día a día participan de distintas transacciones de muy diversa complejidad, por las que crean y mantienen riqueza, tienen familia y se ocupan y preocupan por el

(20) F.I.E.L., *"Reforma de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de la Provincia de Mendoza"*, F.I.E.L., Buenos Aires, 1991, pág. 29.

futuro de sus hijos no serían capaces de prevenir algo tan evidente y seguro como la vejez. Este argumento en favor de la compulsión está basado en una premisa filosófica errónea que avala el paternalismo gubernamental, lo cual abre las puertas para el intervencionismo en áreas más complejas y sofisticadas que el prever para la vejez.

Esta premisa aparece también en el análisis de Frediani: "La moderna seguridad social implica un derecho irrenunciable e irrevocable de toda la población de un país, asumiendo el carácter de una institución de derecho público, establecida por ley y con la garantía del Estado en lo que respecta al cumplimiento de sus compromisos financieros para con los beneficiarios. No se puede dejar librado a la decisión del individuo el pertenecer o no a la seguridad social" (21).

Ante este razonamiento no cabría sino citar la respuesta de Ludwig von Mises: "Cabe abogar por su implantación –el sistema de seguridad social– alegando que los asalariados carecen de suficiente formación y carácter para proveer espontáneamente a su propio futuro. Difícil, sin embargo, es replicar a quienes resaltan lo paradójico que resulta ordenar la cosa pública con arreglo a la voluntad de unos votantes que el propio legislador considera incapaces de gobernar sus intereses personales" (22).

En este mismo sentido se ha dicho: "Se sostiene a menudo que los individuos, dejados a sí mismos, es probable que no prevengan lo suficiente para su vejez. Esto puede ser debido a la falta de información sobre lo que significa una previsión adecuada. Sin embargo, existe una industria considerable que deriva sus ingresos de educar a la gente en estos asuntos. El retiro no es un evento inesperado que la gente no puede razonablemente anticipar. En verdad, mucho más que los accidentes o las enfermedades, es un suceso que la mayoría de la gente puede prevenir con relativa certeza muchos años antes de que ocurra. Por esa razón existe una historia de la previsión privada. Si el problema fuera realmente la falta de información, la respuesta gubernamental al mismo debería ser producir y diseminar información apropiada".

"Un argumento contrario es que, al margen de la información que tenga disponible, la gente es miope y toma decisiones irracionales par-

(21) FREDIANI, RAMÓN OSVALDO, *"La seguridad social en Latinoamérica - Un estudio comparativo del seguro social en Argentina y Colombia"*, CIEDLA, Buenos Aires, 1989, pág. 22.
(22) MISES, LUDWIG VON, *"La acción humana. Tratado de Economía"*, Unión Editorial, Madrid, 1949, pág. 613.

ticularmente con respecto a cuestiones de largo plazo como la vejez. Esto puede ser cierto. La gente no necesariamente tomará las mejores decisiones posibles, ni en ésta ni en otras áreas. Sin embargo, el punto en discusión es si el gobierno puede tomar decisiones mejores. En la medida en que el gobierno refleja las opiniones del electorado general, es difícil comprender por qué la gente tomará decisiones electorales menos miopes que las referidas a los ahorros para su retiro. Los gobiernos generalmente no tienen los mismos incentivos que los individuos para tratar de tomar las decisiones correctas, y a menudo toman las peores".

"La conclusión es que el argumento en favor de que el gobierno tome el papel principal en la provisión de ingresos de retiro no es superior al argumento de que haga lo mismo respecto de otros bienes y servicios. Asumiendo ese papel el gobierno no es capaz de acomodar la previsión a los requerimientos de individuos particulares (por ejemplo, la persona que prefiere un menor nivel de ahorro pero una mayor vida laboral) y genera altos costos con los cuales inhibe la actividad económica" (23).

Alternativas de mercado

Sería imposible enumerar todas las alternativas que se presentan en el mundo de hoy en cuanto a las posibilidades de inversión. Todas ellas cumplen el rol de "sistemas previsionales". Esta variedad sirve para acomodarse a las diversas circunstancias que cada individuo o familia presenta. Depósitos en bancos, acciones, fondos de inversión, bienes muebles o inmuebles, divisas, mercados futuros, metales, piedras preciosas, sólo para citar algunos ejemplos. Son tantas las alternativas que podría decirse que no hay situación particular que no pueda ser contemplada; algo que el sistema jubilatorio no puede hacer porque, precisamente, uniforma a personas con situaciones muy diversas.

Productos similares a éstos ya están desarrollados por compañías de seguros locales en asociación con compañías del exterior, cubriendo los riesgos de muerte, incapacidad total y permanente por accidente. En estos casos también se puede retirar el capital acumulado en cualquier momento. Se puede decidir continuar con el seguro de vida o no. En particular, estas ofertas se ajustan a la necesidades del hombre moderno, que tiene una especial preocupación durante sus años de vida laboral por no dejar a su familia desprotegida ante la ausencia de sus ingresos. El mismo cuando llega a la edad de retiro tiene un capital

(23) New Zealand Business Roundtable, op. cit., pág. 26.

acumulado con el cual no sólo puede cubrir sus necesidades sino que le permitirá gozar de ciertos placeres.

Por último, si la persona desea puede seguir trabajando mientras recibe la jubilación. El sistema estatal los castiga, quitándoles esta posibilidad a quienes la deseen.

¿Deberían ser regulados?

Se ha dicho que un mercado de esta naturaleza necesita de regulación estatal, lo cual se menciona en las propuestas que actualmente se han presentado para reformar el sistema previsional.

La propia reforma previsional chilena es sumamente reguladora de las actividades de la A.F.P., empezando por la necesidad de crear empresas específicas que sólo pueden dedicarse a esta actividad. Como lo prueba el caso chileno, y también el argentino, el mercado evalúa la seguridad de las empresas no por su "independencia" sino por su asociación con entidades de reconocido prestigio. Una compañía de seguros de retiro no brinda confianza por sí sino según quiénes sean sus accionistas y la solvencia moral y material de sus administradores.

En el caso chileno: "Las normas que regulan las inversiones de los Fondos de Pensiones contemplan límites máximos tanto por tipo de instrumento como por emisor. Cuando se trata de títulos emitidos por empresas se exigen, además, otros requisitos, destacando el que exista un cierto grado de desconcentración de la propiedad".

"Adicionalmente, cabe señalar que existe una Comisión Clasificadora de Riesgo, la cual, como su nombre lo indica, clasifica los instrumentos en distintas categorías de riesgo, constituyendo un factor adicional que forma parte del proceso de regulación estipulado" (24).

Al regular el destino de las inversiones y al privar a las empresas de la libertad de invertir en donde consideren conveniente se fuerza al Estado a garantizar una rentabilidad mínima:

"En el caso de que la rentabilidad de un Fondo durante un mes sea menor a la rentabilidad mínima, se aplica la reserva de fluctuación de rentabilidad. Si estos fondos no son suficientes, la administradora debe

(24) CHEYRE VALENZUELA, HERNÁN, op. cit., pág. 97.

enterar la diferencia, para lo cual puede aplicar recursos del encaje. Si aplicados éstos no se logra enterar la rentabilidad mínima, el Estado complementa la diferencia. Se puede apreciar, de esta manera, que existe un triple seguro para garantizar la rentabilidad mínima" (25).

Lo paradójico de esta regulación es que el Estado no sólo restringe a las empresas las posibilidades de inversiones sino que las obliga a adquirir bonos del Estado de menor rendimiento y luego se compromete a garantizar una rentabilidad mínima que el Estado se encarga de reducir. De más está decir que las "garantías estatales" significan que el resto de la gente se ve obligada a financiarlas de su peculio.

Las causas de esta intervención están expuestas en el antes aludido mensaje del entonces ministro Piñera: "El Estado interviene con su garantía sólo si se produce un descalabro financiero en una A.F.P., ya que puede presumirse que, en realidad, en ese caso, es posible que, con o sin garantía legal, el Estado intervendría de todas maneras. Entonces, es mejor tener un sistema regulado previamente, y razonable, que no debilite los incentivos y que garantice una cierta rentabilidad mínima al imponente".

"Por tratarse de un ahorro obligatorio, el Estado tiene el deber de controlarlo más que a otras formas de ahorro" (26).

La garantía del Estado alienta a los aventureros a invertir sin medir el riesgo. Para evitar esto, la autoridad restringe el tipo de inversiones a realizar, pero con ello castiga los ahorros de los aportantes con un rendimiento menor.

Las regulaciones tienen un alto costo. El caso de los Estados Unidos es ilustrativo: "Para regular el desarrollo de los planes privados de pensiones, apareció en 1974 la 'Employee Retirement Income Security Act' [Ley de Seguridad de Ingresos de Jubilación de los Empleados], más conocida con la abreviatura E.R.I.S.A.".

"De acuerdo con la E.R.I.S.A., cualquier programa que garantizaba de una manera o de otra pensiones de jubilación estaba considerado como un plan privado de pensiones. En concreto, fueron tres los subgrupos que se reconocieron por esta ley."

(25) CHEYRE VALENZUELA, HERNÁN, op. cit., pág. 96.
(26) PIÑERA, JOSÉ, *"Fundamentos de la reforma previsional"*, op. cit., pág. 335.

"-Los planes privados de pensiones que definían el beneficio o la jubilación, y en los que las empresas soportaban el riesgo de una reducida rentabilidad financiera".

"- Los planes de pensión privados en los que se definía la contribución pero no así el beneficio de jubilación, y en los que eran los empleados los que soportaban el riesgo de naturaleza financiera".

"- Los planes de pensiones individuales, en los que los empleados hacían individualmente las contribuciones y soportaban el riesgo financiero".

"La E.R.I.S.A. exigió un conjunto muy riguroso de requisitos, sobre todo en lo que se refería a la administración e información en torno a los diferentes planes. Esto dio lugar a varias consecuencias: en primer lugar, motivó un incremento extraordinario de los gastos de administración, que en muchos casos aumentaron en un 1000% ; en segundo lugar, se establecieron una serie de disposiciones, en virtud de las cuales se crearon importantes responsabilidades para los administradores de los planes de pensiones (esto también se materializó en un aumento de los costos administrativos) ; y en tercer lugar, se incrementó, asimismo, el coste medio del plan, como consecuencia de la regulación dada en E.R.I.S.A., en relación con la financiación de los planes, los requisitos para participar en los mismos, etcétera".

"Como resultado de toda esta legislación, se produjo una disminución temporal en el ritmo de creación de nuevos planes de pensiones" (27).

La seguridad y solvencia no son un servicio barato en manos del Estado, y cuando su provisión es monopólica no asegura que se obtenga ese servicio a cambio. Otra opinión que también se refiere a los Estados Unidos sostiene: "El verano pasado, la Oficina del Inspector General del Departamento de Trabajo emitió un informe criticando duramente el control gubernamental de los planes de pensiones de acuerdo con la E.R.I.S.A. de 1974".

"El informe describe la situación que amenaza a los planes de pensión privados como teniendo 'un llamativo paralelo' con los problemas de administración y operación de las sociedades de ahorro y préstamo" (28).

(27) HUERTA DE SOTO, JESÚS, op. cit., pp. 175-176.
(28) THE SENIOR GUARDIAN, *"Pension Scandal Looming"*, National Alliance of senior citizens, Inc., Virginia, pág. 1.

Es decir, nuevamente la carga de la prueba está del lado de quienes creen que el Estado puede cubrir la necesidad de seguridad de las inversiones. Conociendo el significado de la supervisión ejercida por el Estado no resulta posible, por este solo hecho, confiar en la solvencia de las compañías. Un organismo estatal burocrático no es más eficiente en el control de la seguridad de las inversiones que las compañías aseguradoras que brinda el mercado. Un grupo de funcionarios gubernamentales no puede manejar y evaluar más información que la red de evaluadores profesionales de riesgos, que los reaseguradores, los accionistas, corredores de bolsa y analistas de mercados de inversión.

"La competencia y el interés propio son las fuerzas principales que empujan a la difusión voluntaria de mucha información. Los inversores demandan información sobre productos financieros para poder tomar decisiones con confianza, y las instituciones atraen fondos proveyendo esa información".

"Las instituciones financieras hacen informes profundos sobre sus productos para crear una reputación profesional honesta, justa; esto, a su vez, fomenta la buena voluntad, las relaciones duraderas con clientes y referencias de clientes satisfechos. El flujo de información sobre los productos financieros es además facilitado por terceros, a través de informes evaluativos y estadísticas en las publicaciones financieras y servicios de asesoramiento" (29).

En otro trabajo el mismo autor comenta: "Los estándares de ingreso y de práctica de la Asociación de Analistas Financieros son similares, y en algunos casos superiores a las actuales regulaciones gubernamentales y las propuestas. Por lo tanto, los analistas financieros creen que sólo serán recargados con nuevas regulaciones gubernamentales que no tendrán la calidad de sus propios estándares profesionales. Si se estableciera una regulación gubernamental activa, el actual compromiso profesional a la autorregulación se atrofiaría".

"La competencia entre los analistas financieros y entre las organizaciones inversoras es todavía una fuerza poderosa para apoyar elevados estándares profesionales. Dada la tendencia hacia mercados más eficientes y a la institucionalización del ahorro y la inversión, clientes y

(29) BAUMAN, W. SCOTT, *"Investment services: standards of Disclosure or Government Controls?"*, College of Business and Department of Finance, Northern Illinois University, Illinois, 1985, pág. 20.

empleadores están demandando más conocimiento, competencia y capacidad por parte de los analistas financieros. La conducta ética y las prácticas no competentes generalmente concluyen con la relación del cliente o la terminación del empleo. Así muchos analistas financieros y organizaciones de inversiones pugnan por cumplir los estándares profesionales y educativos de la Asociación para poder fortalecer su posición competitiva" (30).

El control estatal de las actividades financieras no es nuevo, sus argumentos siempre han sido los mismos, pero aun hoy debe probar que cumple la función deseada mejor que lo que el mercado mismo lo haría.

"Las cofradías, en virtud de sus fines piadosos y por tener asiento en una institución religiosa; iglesia, monasterio u hospital, debían someter los estatutos para su aprobación –de acuerdo con el derecho histórico– ante todo a la jurisdicción diocesana, luego a la autoridad civil regional y por último al rey que resolvía previo dictamen del Consejo de Indias".

"La posición regalista se fundaba en razones de seguridad por entender que era necesario el control de las cofradías para evitar que con propósitos mutuales o piadosos se desarrollaran subrepticiamente actividades contrarias a los intereses públicos" (31).

Legislación laboral

El análisis del tema de las relaciones laborales, y en particular el relacionado con su marco regulatorio, muchas veces parece ser un tema tabú o vinculado a un dogma cuya validez no puede ser cuestionada sin estar expuesto a la peor de las condenas. El tema resulta de gran importancia puesto que, entre otras cosas, alude a la libertad para contratar y ganarse el sustento.

Esta libertad de trabajar resulta esencial para el bienestar de las personas, sea por el ingreso que de ella deriva como por la satisfacción y la autoestima que implica. El proceso económico está basado, precisamente, en la insustituible cooperación del trabajo en el contexto de la

(30) BAUMAN, W. SCOTT, *"The Observance of Professional standards for financial Analysts"*, The Colgate Darden Graduate School of Business Administration, University of Virginia, Virginia, 1978, pág. 59.
(31) MOLES, RICARDO R., op, cit., pág. 62.

división de tareas de acuerdo con las peculiares habilidades y preferencias de cada uno. Esta especialización permite que los individuos puedan alcanzar un nivel de vida superior al que tendrían si actuaran aisladamente. La historia de la evolución de esta cooperación e interdependencia entre los individuos constituye una parte fundamental de la historia del ser humano. La historia de la evolución del orden social se refiere a un proceso de descubrimiento y selección de normas y convenciones que hacen posible y fructífera esa interdependencia.

Para quienes se desempeñan en el mercado laboral los marcos institucionales idóneos permiten mejores oportunidades de remuneración, de desarrollo de habilidades y, en general, de progreso como seres humanos. Para la sociedad en su conjunto, las relaciones laborales armónicas se traducen en mejores perspectivas debidas a una mayor productividad e innovación, lo cual, a su vez, permite mayor competitividad internacional, mayor crecimiento económico y mejores oportunidades de empleo para todos.

Pero las "buenas" relaciones laborales no se dan en un vacío institucional. Dependen de un marco jurídico que proteja los derechos de los empleados y los empleadores, abriendo las posibilidades a múltiples y cambiantes arreglos contractuales.

Si las regulaciones laborales de un país no contribuyen a ello, si socavan la cooperación y la confianza mutua, si restringen las libertades y las oportunidades, los costos tienden a elevarse y a disminuir los beneficios de las partes contratantes y de la sociedad en su conjunto. De este modo surgen los problemas de desempleo, ingresos reducidos, menores posibilidades de capacitación, baja productividad escasa competitividad internacional y se afectan las autonomías individuales.

En América Latina todo el andamiaje de legislación laboral construido principalmente a partir del siglo XX está basado en la creencia de que las relaciones laborales, por naturaleza, operan necesariamente inmersas en el conflicto, en la lucha entre el "capital" y el "trabajo", ignorando la naturaleza fundamentalmente cooperativa de estas relaciones y la mutua dependencia entre el empleador y el empleado. Esta visión errada no permite comprender que el capital no contrata: está constituido por maquinarias, equipos, herramientas, instalaciones y combinaciones de factores productivos que hacen de apoyo logístico al trabajador para aumentar sus ingresos en términos reales.

Aquella concepción equivocada conduce a encorsetar los vínculos contractuales y lleva a permanentes conflictos laborales y luchas políticas entre organizaciones sindicales de empleados y empleadores, los cuales se pretende resolver con criterios corporativistas.

Se trata de un sistema que intenta proteger a los trabajadores no a través de su libertad y sus derechos, sino mediante su sujeción a sindicatos que los representan coactivamente. De este modo se ha introducido en la legislación sindical la figura fascista de la personería gremial, la cual fue tomada de la Carta de Lavoro de Mussolini.

Por medio de estos derechos de representación de los sindicatos y de los mecanismos por los cuales las condiciones de trabajo y salarios negociados por un sindicato se aplican a quienes no pertenecen al mismo, los empleados y los empleadores ven reducidas sus opciones.

Las relaciones entre los sindicatos y los representantes empresarios están claramente delimitadas a través de mecanismos regulatorios para la negociación y la resolución de disputas. Esto ha significado una creciente intervención gubernamental a través del arbitraje obligatorio y la intervención política directa.

Además, la intervención del Estado ha ido mucho más allá del otorgamiento de poder a quienes negocian en nombre de todos los demás y ha reglamentado extensamente las relaciones de empleo a través del salario mínimo, la jornada laboral, las regulaciones sobre seguridad y accidentes del trabajo y las condiciones de contratación.

Si todas estas normas tenían como objetivo fomentar la "paz social" en los lugares de trabajo, y así elevar la productividad de la economía, su resultado ha sido un notorio fracaso. Los índices de desempleo, la caída de los salarios reales y la situación a la que han sido arrastrados gran parte de los trabajadores no hablan en favor de esta espesa maraña de regulaciones.

El fenómeno de la informalidad surge como respuesta de los damnificados por una legislación laboral supuestamente destinada a protegerlos, pero que en la práctica los deja sin posibilidades de trabajo. Este fenómeno no es nuevo:

"Los repartimientos de indios comenzaron en la época de Colón. Este exigió de los indios el pago del tributo a la Corona en especie.

Habiéndose levantado los indios como consecuencia de esta medida, se los sometió y se los obligó a trabajar en beneficio de los colonos. La medida se fue extendiendo a distintas comarcas, aun cuando la reina Isabel no transigió con la costumbre y ordenó que los indios recobrasen su libertad, y que se señalase el tributo que debían pagar, 'debiendo compelerlos a trabajar en las cosas de nuestro servicio pagando a cada uno el salario que justamente vos pusieres devieren de aver según la calidad de la tierra. Pero el pensamiento de la reina tampoco dio resultado, porque los indios en libertad huían y rehusaban trabajar aun recibiendo el salario, por lo cual la doctrina se inclinó a condicionar la libertad del indio con su psicología y con la realidad del ambiente" (32).

En síntesis, una concepción de las relaciones laborales basada en la confrontación y en el poder de coerción del Estado tiende a convertir a sus funcionarios en policías que controlan cómo buena parte de los ciudadanos ejercen su libertad para ganarse los medios de subsistencia evadiendo "los beneficios" de una frondosa "legislación protectora" construida durante décadas.

Otra opción que les queda a los trabajadores y que han aplicado cada vez más asiduamente en los últimos tiempos es la de buscar oportunidades en otros países y emigrar. Paradójica conclusión de una legislación "protectora" que termina expulsando a los ciudadanos de supuestos beneficios.

También resultará paradójico para quienes abogan por este tipo de legislación comprobar que sus ancestros llegaron a este país, de a cientos de miles, cuando no había ningún tipo de "legislación protectora", pero sí incontables oportunidades de progreso. Es decir, cuando no existía legislación laboral los inmigrantes elegían estos países, mientras que luego de años de "normas sociales" sus nietos deciden abandonarlos.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

SI ESTO NO ES UN FRACASO...

Martín Krause

¿Cuánto tiempo hace falta para que un gobierno comprenda que cierta política es un fracaso? Para el argentino muchos, incluso décadas.

(32) JUAN D. POZZO, *"Derecho del trabajo"*, tomo I, Ediar Editores, Buenos Aires, 1948, pág. 84.

La legislación laboral se originó en este país a inicios del siglo XX. Antes, tan sólo seis artículos del Código Civil regulaban todo tipo de contrato por servicios. Con esa mínima regulación ingresaron al país cientos de miles de inmigrantes en busca de las numerosas oportunidades que el país ofrecía.

No obstante, desde el gobierno de Perón, la legislación laboral se hizo omnipresente.El caudillo populista había sido agregado militar en Italia durante los años de Mussolini y parece que le gustó lo que allí pudo ver. Cuando fue nombrado Secretario de Trabajo y, especialmente luego cuando fue presidente, introdujo legislación copiando la "Carta del Lavoro" del Duce.

Esta legislación de inspiración fascista ha estado presente desde entonces, con todo tipo de gobierno, militar o democrático, más o menos intervencionistas, y los líderes sindicales se han convertido en el gruido de presión más exitoso de la historia. Todo ello basado en una doctrina jurídica que considera a la relación laboral sustancialmente despareja por lo que el estado debe legislar en "beneficio" del trabajador.

Pero miremos un poco a los hechos. Argentina atravesó su peor crisis económica en el año 2002 y el empleo se disparó, pasando el 20%. No obstante, la economía se ha recuperado a un ritmo sólido del 9% anual. La tasa de desempleo aún es del 10,1%. Es una clara mejora, por supuesto, pero si se observa la cantidad de empleo en el sector informal encontramos que el 45%, 4,8 millones de empleos, se encuentran en este mundo "ilegal".

Esta tasa apenas se ha modificado en los últimos años, y aunque la economía se ha recuperado completamente de la depresión que se iniciara en 1998 y ha superado las máximas cifras de PIB alcanzadas entonces, la tasa de empleo informal es ocho puntos porcentuales mayor que entonces.

La razón de esta alta tasa de empleo informal se encuentra en la extrema rigidez de la legislación laboral. Según el programa Doing Business del Banco Mundial que compara las economías de todo el mundo, en cuanto a flexibilidad de los contratos laborales se refiere el primer lugar corresponde a Singapur con un indicador de 33 (sobre cien), mientras que la Argentina tiene 71. En cuanto a las condiciones

de empleo para el primero es de 26, para Argentina 81 y para la flexibilidad de despidos, el pequeño país asiático tiene un índice de 1 y Argentina de 46.

¿Acaso la tasa del 45% de empleo informal hace pensar a los funcionarios sobre la eficiencia de la política laboral? En absoluto, ellos creen que se debe a la avidez de lucro de los capitalistas que buscan eludir todo tipo de cargas impositivas sobre el empleo. Nunca piensan que si todas las regulaciones se cumplieran esos empleos dejarían de existir, ya que la mayoría del empleo informal ocurre en pequeñas empresas que no podrían competir con esos costos.

Pero al mismo tiempo, los empleos en el mercado "negro", no son empleos en el mercado "libre", porque carecen de instrumentos legales para garantizar el cumplimiento de los contratos.

Si los políticos se mantienen en sus políticas regulatorias Argentina puede terminar teniendo un mercado bastante desregulado; esto será cuando la informalidad sea general. El fracaso no parece ser una señal suficientemente clara para ellos.

¿Es el trabajo una mercancía?

La noción de que el trabajo es una mercancía como cualquier otra es para muchos una aberración, como lo es también el argumento asociado de que los salarios –como el precio de cualquier otro producto o servicio– son determinados por los procesos competitivos del mercado. Etimológicamente mercancía proviene de mercado. Si se rechaza que el trabajo es una mercancía quiere decir que se lo debe tratar con criterios políticos y, por ende, extraeconómicos, lo cual, a su vez, quiere decir que los salarios están determinados independientemente de la estructura de capital. Esta concepción perjudica gravemente a los trabajadores puesto que se les quita opciones de empleo, ya que no resulta posible pagar salarios a un nivel superior a la inversión per capita.

Aquellos que dicen que el trabajo no debe ser tratado como una mercancía y que los salarios no deben estar sujetos a la competencia están diciendo que estos factores son muy importantes como para dejarlos en manos del mercado. Sin embargo, precisamente porque son importantes no deben ser tratados arbitrariamente. Una cosa es el servicio que presta el trabajador y otra bien distinta es la persona del trabajador. El servicio es lo que se cotiza en el mercado, lo cual permite la mejor asignación de recursos y esto, a su turno, permite el mayor nivel de vida que las circunstancias hagan posible.

Lo que aún parece no entenderse es que para evitar la supuesta "esclavitud de las leyes del mercado" se sometió a los trabajadores a la esclavitud de las leyes gubernamentales que produjo los resultados por todos conocidos. El mencionado prejuicio ha conducido a que se separen las relaciones laborales de la noción del contrato creando un cuerpo legal ad hoc. Este prejuicio supone que si los salarios se dejaran al arbitrio del mercado o, para ser más precisos, a las decisiones voluntarias de los trabajadores (individualmente o en grupos) y de los empleadores aquéllos descenderían a niveles inhumanos. No sólo el pasado inmigratorio de nuestro país muestra una historia diferente sino que se desconoce por completo el factor determinante de los salarios e ingresos en términos reales. Los salarios no son más bajos en la India que en Canadá porque en este último país hay más legislación laboral sino porque la estructura de capital es mayor, lo cual obliga al empresario a aumentar salarios como una consecuencia no buscada (33).

En otros términos: "Un empleado siempre será un vendedor de trabajo, un empleador siempre será un comprador de trabajo, y los salarios (o cualquier tipo de compensación) siempre serán el precio de esa mercancía. Esto no puede cambiarse; a lo sumo, puede ser distorsionado" (34).

El mercado del trabajo

Cuando un empleado acepta un trabajo no sólo está aceptando un salario por la tarea a realizar, sino que incluye en su aceptación una serie de diferentes factores y características que están relacionados con su puesto de trabajo. Estas características incluyen tanto la intensidad del esfuerzo manual o intelectual que haya que realizar, la exposición a riesgos físicos, las oportunidades de progreso, tipo de vacaciones, beneficios adicionales como la posibilidad de jubilación y atención médica, el aspecto del lugar de trabajo, la distancia del hogar, las características personales de colegas y empleadores, etcétera, todo lo cual forma parte del salario no monetario.

(33) Véase BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H), *"Fundamentos de análisis económico"*, edición 10, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1990, pág. 354 y ss.
(34) HELDMAN, D. C., *"Deregulating Labor Relations"*, Fisher Institute, Dallas, 1981, pág. 6.

Cada uno de estos elementos está a su vez influido por las condiciones generales del mercado y la competencia para atraer trabajo, todo lo cual, como ya se ha hecho notar, depende del stock de capital existente.

En una sociedad abierta, el trabajador puede seleccionar a aquel empleador que ofrezca el paquete de condiciones salariales y no salariales que más se aproxime a sus preferencias. Por ejemplo: algunos preferirán un mayor salario pero a cambio de una mayor inestabilidad o de una tarea más pesada o más riesgosa y otros, por el contrario, preferirán un ingreso menor pero más seguro, y tal vez más vacaciones o asignaciones familiares.

Como los trabajadores difieren en sus gustos y preferencias, ciertas empresas atraerán a determinado tipo de trabajadores compatibles con los requerimientos que el empresario estima que requiere el consumidor final.

El trabajador sólo puede obtener el máximo de beneficio en la medida en que tenga más opciones de trabajo para elegir. Sin embargo, veremos cómo la legislación laboral actúa precisamente en sentido inverso, restringiendo las opciones que se presentan a los trabajadores y convirtiendo las llamadas "conquistas sociales" en medidas que perjudican al trabajador a través de espejismos que ocultan la naturaleza del proceso productivo.

En definitiva, dados los distintos valores y objetivos de cada trabajador, el mercado laboral proveerá el mayor bienestar si los empresarios ofrecen distintas condiciones de trabajo en lo que se refiere a indemnizaciones por despido, licencia por maternidad, vacaciones, cobertura de accidentes y otros.

"El Estado puede cumplir dos roles diferentes en relación con el mercado laboral. Uno es el de servir como referee haciendo cumplir los contratos voluntarios, protegiendo los derechos de propiedad privada y, en términos generales, manteniendo el orden legal. El Estado, en otras palabras, puede dictar las reglas de juego justas sin pretender él determinar los resultados."

"El segundo rol del Estado es dictar normas que pretenden establecer resultados, dictando regulaciones que afecten los salarios, las condiciones de trabajo y otros aspectos de los mercados laborales. Este segundo papel es el objetivo predominante hoy de la política laboral estatal, pero entra en conflicto con el objetivo de la libertad económica. En vez de proteger los contratos y la propiedad privada, el Estado lesiona los derechos tanto de trabajadores como de empleadores".

"La razón por la cual el Estado hace un mal trabajo protegiendo esos derechos es debido a la asimetría básica en la toma de decisiones políticas en países considerados democráticos, En términos generales, los Estados aprueban legislación para beneficiar a grupos de intereses relativamente pequeños bien organizados y financiados. Los costos de esa legislación están usualmente escondidos y ampliamente dispersos entre la población. Prometer a los votantes beneficios exagerados y bien definidos y esconder los costos es un camino que se considera a menudo exitoso en una carrera política".

"Así, la legislación laboral tiene la intención de mejorar el bienestar de un grupo disminuyendo el de otro. Estas normas infringen las libertades económicas de los individuos y de grupos que son menos efectivos políticamente. La mayor parte de la legislación laboral, en otras palabras, es proteccionista: trata de proteger los empleos e ingresos de un grupo de empleados restringiendo las oportunidades para otros. Como las políticas comerciales proteccionistas, dichas regulaciones tienden a empobrecer a una nación entera mientras proveen beneficios a una minoría relativamente pequeña, pero políticamente activa" (35).

Como bien sostiene el autor de la cita anterior, esa legislación laboral tiene como objetivo la determinación de resultados, a diferencia de las leyes que apuntan a establecer conductas de respeto recíproco y dejar los resultados a la libre disposición de las partes.

El objetivo de la antedicha legislación laboral consiste en asegurar esos resultados a través de dos medios. Uno de ellos ya ha sido mencionado aquí y se trata de la legislación directa sobre las condiciones de trabajo; el segundo es con la intención de balancear el "poder de negociación" de los empleadores y empleados.

En este último caso, el gobierno delega en los sindicatos su propio poder para establecer resultados específicos que deben surgir de las

(35) DI LORENZO, THOMAS J., *"Government's Assault on Freedom to Work"*, The Freeman, Irvington-on-Hudson, septiembre de 1991, pág. 335.

relaciones del mercado laboral, y entonces son los sindicatos los que "racionalmente" reemplazan los procesos del mercado.

Claro que los sindicatos no tienen en la mira los objetivos de la población en general más de lo que lo hacen los burócratas, y por tanto apoyan una legislación como la del salario mínimo que, al ser superior a lo que permite la relación capital-trabajo, deja sin empleo a los que más necesitan trabajar. Lamentablemente, las condiciones de vida no dependen de un decreto gubernamental sino de la productividad de la economía (36).

Como veremos más adelante, el mismo concepto tergiversado yace tras la intención de los legisladores que apoyan el actual proyecto de Ley de Empleo para lograr a toda costa "blanquear" a los trabajadores en negro, lo que en la práctica significará eliminar los trabajos de éstos y la competencia de una fuerza laboral no sindicada.

Artículo publicado por la revista Apertura

TRABAJO PARA TODOS

Martín Krause

Carta de un inmigrante. De Girolamo Bonesso, en Colonia Esperanza (1888):

"Aquí, del más rico al más pobre, todos viven de carne, pan y ministra todos los días, y los días de fiesta todos beben alegremente y hasta el más pobre tiene cincuenta liras en el bolsillo. Nadie se descubre delante de los ricos y se puede hablar con cualquiera. Son muy afables y respetuosos, y tienen mejor corazón que ciertos canallas de Italia. A mi parecer es bueno emigrar" (37).

Cuando se tiene trabajo, uno puede fijarse en la calidad del mismo; aquellos que no, tan sólo piensan en la cantidad. Ambas cosas, sin embargo, están asociadas con el crecimiento económico, ya que el progreso genera nuevos empleos y, además, de mejor calidad.

(36) Véase BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H), *"Liberalismo para liberales"*, Emecé, Buenos Aires, 1986, págs. 292 y ss.

(37) WOLF, EMA y PATRIARCA, CRISTINA, *"La gran inmigración"*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1991, pág. 32.

No siempre se pensó así. A comienzos del siglo XIX Ned Ludd atacaba a golpes a las maquinarias porque pensaba que éstas dejaban sin trabajo a los obreros, generando un movimiento espontáneo que se extendió a varias ciudades de Inglaterra. Si bien no prosperó, la idea de que las maquinarias desplazan a la mano de obra quedó subyacente y aún hoy se encuentra presente en el discurso de políticos y sindicalistas bajo una forma u otra.

Lo que se ve de forma inmediata es que una nueva máquina reemplaza en forma directa el trabajo de uno, varios o muchos trabajadores. Lo que no se ve es el proceso que lleva a la generación de nuevos empleos: esa máquina aumenta la productividad, reduce el precio del producto final y aumenta la ganancia del productor. Esto genera tres consecuencias: hay consumidores con recursos disponibles, hay mano de obra disponible y las ganancias hacen que haya capital disponible; esos son los tres elementos necesarios para que se produzca una nueva inversión.

Así el ciclo del progreso avanza, impulsado por tasas de capitalización cada vez más altas, con tecnología cada vez superior y una elevada productividad.

Los resabios luddistas hacen creer a muchos que hay que proteger los empleos, y que esa protección ha de llegar de la mano de las regulaciones laborales. Pero no hace falta ir muy lejos para ver que éstas no tienen mucho que ver con eso y además, seguramente destruyen muchos más empleos de los que protegen.

La Argentina de la segunda mitad del siglo XIX generó empleos por miles, por cientos de miles. Fueron ésas las oportunidades que aprovecharon los inmigrantes, como la carta citada al comienzo refleja.

Anécdotas, tal vez, que no deben dejar de recordar los incontables sacrificios que debieron superar todos los que llegaron a esta tierra de oportunidades. Pero más allá de la anécdota, muchos investigadores han analizado la situación del mercado laboral durante esos años:

"En la segunda mitad del siglo pasado, la mayor parte del mercado de trabajo argentino se integró con rapidez al régimen capitalista; a los trabajadores se los empleaba y despedía por meras razones económicas, pero la mano de obra a su vez podía desplazarse con libertad dentro del país y salir o entrar de él sin ninguna traba. Por otra

parte, a pesar de alguna que otra desocupación cíclica, de 1860 a 1930 la Argentina en general se caracteriza por una economía con plena ocupación, en la que el desempleo temporal tenía fácil remedio: el regreso a la patria o el traslado a otros países escasos de mano de obra, como Estados Unidos" (38).

Setenta años de pleno empleo parecen hoy una utopía completa. Y podría tal vez argumentarse que ese nivel de ocupación laboral fue alcanzado con bajos niveles de ingreso para los trabajadores. Pero esto no fue así, ya que, precisamente, el nivel de los salarios fue una de las señales que los inmigrantes vieron. Respecto de los niveles de remuneración de los trabajadores argentinos en un mercado desregulado, continúa Díaz Alejandro en la obra citada:

"Los datos sobre salarios de 1900 a 1930 son más abundantes. Los salarios reales en la pampa eran, al parecer, superiores a los de algunas ciudades europeas. Una comparación entre las tasas de salarios por hora correspondientes al lapso 1911-14 en Buenos Aires, París y Marsella respecto de siete categorías diferentes muestra que las tasas salariales de Buenos Aires eran superiores a las de Marsella en todas las categorías (alrededor de un 80%), y superiores a casi todas las de París (alrededor del 25%). Un informe de 1921 del Departamento Británico de Comercio de Ultramar afirmaba que los salarios argentinos antes de la Primera Guerra Mundial eran superiores a los de los países europeos, aunque no habían ido creciendo al mismo ritmo".

Y concluye el mismo autor que:

"... para atraer a los inmigrantes, los salarios reales de la Argentina tenían que ser superiores, por lo menos en el margen, a los de Italia y España, y hasta competitivos con los de otros países de inmigración, por más que los factores culturales dieran a la Argentina una ventaja innegable en cuanto a los inmigrantes latinos. Los salarios, así como el tiempo libre y las condiciones de trabajo, también propendían a mejorar, según parece, a un ritmo más acelerado que el del producto interno per capita".

Los niveles de salario, el tiempo libre y las condiciones de trabajo mejoraban antes de la existencia de convenciones colectivas y regulaciones sobre la higiene y seguridad en el lugar de trabajo. De hecho, en todo ese período la única legislación laboral existente eran seis artículos del Código Civil.

Hoy necesitamos más cantidad de trabajo, y celebramos aquellos lugares donde existe calidad del mismo. Sólo la inversión de capital y el progreso económico nos podrán traer ambas.

(38) DÍAZ ALEJANDRO, CARLOS F., *"Ensayos sobre la historia económica argentina"*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1970, pág. 39.

El poder desigual de negociación

"Tal vez, la opinión más duradera sobre el capitalismo sea que los trabajadores están en desventaja sistemáticamente en la venta de sus servicios laborales. Esta opinión, también llamada de 'desigualdad de poder de negociación' y 'explotación de la mano de obra', subyace en toda legislación laboral de este siglo y en el entusiasmo que se nota respecto del sindicalismo confrontacional y la negociación colectiva" (39).

Este punto de vista sólo puede sostenerse si se deja de lado la interdependencia entre distintos tipos de trabajo: empleadores y empleados en su necesidad de responder a los intereses de los consumidores.

La única forma en que un empresario puede "explotar" a los trabajadores es obstaculizándoles la posibilidad de trabajar con otro empleador. Por eso, es necesario comprender que la competencia en el mercado laboral no es entre empleadores y empleados, sino entre diversos empleadores por conseguir trabajadores y entre trabajadores por conseguir empleos.

"La perspectiva en que se fundamenta la visión convencional de la historia sindical es la doctrina de que los empleadores, especialmente las grandes empresas, tienen una ventaja natural en la negociación con los trabajadores desorganizados. Debido a que se piensa que los sindicatos ayudan a rectificar esta desventaja en el poder de negociación, pueden asegurar ganancias para los trabajadores a expensas del capital. Pero el poder de negociación de un trabajador con respecto a un empleador depende de las alternativas de empleo que tenga. La afirmación de que los trabajadores no organizados no tienen poder de negociación es simplemente una afirmación de que los trabajadores confrontan típicamente un monopsonio, o empleadores conspirados entre sí" (40).

(39) REYNOLDS, MORGAN O., *"The Myth of Labor's Inequality of Bargaining Power"*, Journal of Labor Research, vol. XII, Nº 2, 1991, pág. 167.
(40) BAIRD, CHARLES W., *"Labor Law Reform: Lessons From History"*, Cato Journal, vol. 10, Nº 1, Washington, Cato, 1990, pág, 180.

Reynolds también polemiza con Bruce E. Kaufman en el mismo trabajo afirmando que: "Kaufman en repetidas ocasiones sostuvo que los trabajadores se encuentran en una situación de 'tómalo o déjalo'. Si bien esta expresión puede evocar una economía planificada, es engañosa en relación con mercados libres y abiertos. Los empleados son siempre libres de presionar a sus empleadores por la compensación que reciben. Si las dos partes no pueden llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso, el empleado es libre de 'dejarlo' por las opciones que entienda son mejores. Esto sucede todos los días y debe denominarse como movilidad laboral. La expresión 'tómalo o déjalo' no se diferencia de mi oferta de 'tómalo o déjalo' cuando compro un nuevo auto en la agencia local".

"Kaufman dice que cuando hay desempleo generalizado 'las empresas no enfrentan ya competencia ilimitada por la mano de obra; por lo tanto, ganan poder de mercado para reducir los salarios y las condiciones de trabajo. Términos como competencia ilimitada, competencia real, competencia perfecta, competencia imperfecta, competencia monopsónica, competencia desreal, irrestricta, ruinosa y destructiva no tienen una definición clara. Pero consideremos el análisis laboral de Kaufman respecto de otro mercado, por ejemplo, el petróleo. El dirá que cuando hay una abundancia de petróleo entonces los compradores mayoristas y minoristas de petróleo y derivados 'ganan poder de mercado' para bajar los precios. Pero, ¿es ésta una forma útil para hablar de desbalances de la oferta y la demanda? No lo creo".

"El desempleo generalizado no implica nada respecto del 'poder de negociación'. El análisis económico de grandes cantidades de servicios laborales no vendidos no es diferente de la abundancia de cualquier otro producto: los precios son muy altos para limpiar el mercado. Los precios demandados por los vendedores son más altos de lo que la comunidad puede permitirse pagar en las condiciones prevalecientes. Si esa descoordinación persiste por un período extenso de tiempo, entonces esa no aplicación de trabajo en un mundo de escasez debe reflejar oferta laboral 'retirada' del mercado, usualmente subsidiada por transferencias públicas o privadas, como también por precios de la mano de obra que son inflexibles a la baja por una serie de razones. De ninguna forma el desempleo generalizado es evidencia de un monopolio empresarial de la demanda. Los 'empleos' siguen siendo abundantes. Simplemente, los servicios laborales no calificados están con precio muy elevado. Argumentar de otra forma es abandonar el razonamiento económico".

"Kaufman también dice que en una situación de desempleo generalizado los trabajadores 'no tienen empleos alternativos para elegir'. Pero todo el desempleo es por elección. La escasez implica un número ilimitado de trabajos a realizar. Todo se reduce a una cuestión de precio".

Como en otros países, en América Latina las presiones por legislación laboral reflejaron un desconocimiento de la capacidad de los mercados para autoregularse y un creciente convencimiento de que los trabajadores son, por definición, vulnerables a la explotación, la cual sólo puede ser mitigada por la representación sindical. Más aun, a veces se cree que los sindicatos pueden conseguir mejores salarios y prosperidad. Esto fue, obviamente, reafirmado por los dirigentes sindicales y por la creencia de que el bienestar de los individuos era, en última instancia, responsabilidad del Estado.

El desempleo involuntario no tiene lugar en un mercado libre, puesto que los recursos son escasos (entre ellos se cuenta en primer término el trabajo) y las necesidades son ilimitadas. El mercado laboral no consiste en una pelea para determinar quién hará una cantidad dada de cosas. Si las necesidades son ilimitadas siempre habrá cosas por hacer. Los procesos productivos permiten liberal recursos humanos para destinarlos a nuevas cosas, con lo que aumenta el nivel de vida (41).

El poder monopólico de los sindicatos

En el transcurso del tiempo se ha dicho que los sindicatos coactivamente establecidos contribuyen a la existencia de buenas relaciones laborales en cuatro formas distintas:

- como contrapartida del poder monopsónico de los empleadores;
- reduciendo los costos de iniciar y mantener relaciones de trabajo, actuando como representantes de los empleados y proveyendo a éstos de algunos servicios que tendrían el carácter de "bienes públicos";
- contribuyendo al mejoramiento de la actividad económica, y
- promoviendo la "convivencia social".

(41) Véase BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H), *"Fundamentos"*, t. I, 323 y 22.

A continuación formulamos algunas consideraciones en torno a estos puntos, pero de más está decir que no aluden a sindicatos constituidos como asociaciones libres, en cuyo caso los beneficios deberán ser juzgados por los que se asociaron voluntariamente.

En cuanto al contrapeso del poder de los empleadores, ya hemos comentado más arriba sobre el supuesto poder "monopsónico" de éstos. El "poder de negociación" debe verse en el contexto de la estructura de capital. Como ya se ha dicho, la mencionada estructura determina los salarios. Para poner otro ejemplo similar al que hemos dado antes, los salarios en Suiza no son superiores a los de Bolivia porque en el primer país "hay más poder de negociación". Son más altos porque la estructura de capital es mayor.

Si se quiere mejorar el "poder de negociación", deberán ofrecerse mayores y mejores opciones laborales, lo cual, a su turno, depende de la inversión per capita. En este sentido, el "poder de negociación" significa "libertad de negociación", es decir, la posibilidad de que un trabajador pueda tener otras opciones y ejercerlas efectivamente. En una sociedad libre, un sindicato puede aportar servicios a sus asociados, por ejemplo, por medio de la provisión de información a sus miembros respecto de los salarios que se pagan y, en general, de las condiciones de trabajo. Por el contrario, un sindicato establecido sobre bases coactivas puede restringir esas posibilidades, por ejemplo, a través de la negociación colectiva forzosa, tal como menciona Thomas J. Di Lorenzo (op. cit., pág. 336):

"Como los intereses de los trabajadores individuales a menudo se encuentran en conflicto con los de los dirigentes sindicales, un marco legal que promueve u obliga a la afiliación disminuye la libertad económica individual. Las leyes que obligan a negociaciones colectivas se traducen en restricciones a la libertad de los empleados (y los empleadores). Un trabajador puede preferir negociar individualmente, y un empleador puede preferir ignorar a un sindicato".

"Los beneficios de la negociación individual, en vez de colectiva, son claros. Investigaciones realizadas en economía laboral han mostrado que la negociación colectiva tiende a reducir la dispersión de los salarios. Más específicamente, los trabajadores más productivos reciben generalmente menos salario del que podrían haber obtenido negociando individualmente, mientras que los menos productivos a menudo

ganan más, ya que los salarios se fijan cerca de una media de la unidad de negociación. Así, si la negociación colectiva impone un resultado a todos los empleados, está destinada a empeorar la situación de algunos, usualmente los más productivos".

Lo que en definitiva sucede es que los trabajadores cuya productividad supera el promedio verán limitada su capacidad de conseguir una remuneración que reconozca esto, mientras que aquellos cuya productividad se encuentre bien por debajo de ese promedio, de hecho se encontrarán sin opciones de trabajo a ese salario, y como no pueden negociar otro que "reconozca" su verdadera productividad, se encontrarán sin trabajo.

De la misma forma, los trabajadores cuyas preferencias respecto de condiciones de trabajo (horarios, vacaciones, etcétera) difieran de las acordadas en la convención colectiva verán dificultada su capacidad de negociación para reflejar su distinta preferencia.

Se dice también que un sindicato puede proveer a los empleados con bienes públicos, es decir productos o servicios de los cuales sería imposible excluir a los no miembros.

Lo cierto es que es fácil excluir a los no miembros del consumo de servicios como eventos sociales, seguros y atención para la salud e información respecto de las condiciones laborales que ofrece el mercado, es decir que no existiría aquí el problema de la existencia de free-riders o "colados", que usufructuaran estos servicios sin pagarlos.

En cuanto al argumento que sostiene que un aumento de salarios obtenido por un sindicato beneficiaría a todos, incluyendo a los no miembros, lo cual daría lugar a la aparición del "bien público" (que no permite la exclusión de los no miembros), debemos subrayar que los sindicatos establecidos sobre bases coactivas negocian colectivamente las condiciones de "todos" los trabajadores por un mandato establecido por ley que no responde a las condiciones del mercado. Este argumento se ha esgrimido para implantar la afiliación obligatoria, sin percibir que no es la organización sindical la que hace que aumenten los salarios sino el volumen de capital existente, que inevitablemente impulsa los salarios reales hacia arriba. En Uganda los salarios no son más bajos que en Alemania debido a que en el primer país no hay una organiza-

ción sindical suficientemente poderosa. Son más bajos debido a la escasez relativa de capital.

Esta reflexión es igualmente aplicable a todo lo que hace al salario no monetario, condiciones de seguridad, aportes de jubilaciones, salud, transporte, comidas, música funcional, etcétera.

La actividad sindical no puede variar la actividad económica ni promover la convivencia social como no sean las ventajas que reportan las asociaciones libres y voluntarias, pero los sindicatos amparados en leyes autoritarias que implican representación coactiva de hecho siempre disminuyen la productividad y provocan conflictos.

Históricamente las acciones para restringir la competencia de los no sindicados han sido el objetivo de los gremios desde que en la Edad Media tomaran ese nombre las organizaciones de artesanos. Así, Pozzo (op. cit., pág. 22) señala que "los fines principales de la corporación consistían en la defensa de los intereses de la profesión, reglamentando las actividades de sus miembros y amparándolos de las intromisiones de terceros, impidiendo que los extraños realizasen el mismo trabajo del oficio. Como entre los miembros de la corporación existía una verdadera igualdad, para evitar que ella pudiera ser desnaturalizada se prohibía la competencia". Más adelante (pág. 24) señala: "La prohibición del trabajo nocturno se fundó en que el trabajo no se podía realizar en buenas condiciones por falta de luz y no por razones de higiene y salud de los obreros. La misma prohibición de trabajar en días festivos tenía por objeto evitar una superproducción que redundase en la disminución de los precios". Por último (pág. 28): "A medida que avanza la Edad Moderna, el sistema corporativo se convierte en un elemento regresivo de la producción; constituye un monopolio que usufructúan en ciertas ocasiones los pocos miembros que forman la corporación, quienes fijan los precios a su capricho; impide el desarrollo de la industria y es, en fin, un continuo semillero de pleitos y conflictos, no solamente entre patrones y oficiales, sino entre los mismos patrones, como lo enseñan y analizan con elocuencia los historiadores de la materia".

Reynolds afirma: "Pocos economistas profesionales que conozca, pasados o presentes, sostienen que las acciones de los sindicatos elevan el nivel de vida de los trabajadores en su conjunto. En cambio, la discusión es sobre cuánto reducen el ingreso nacional. Restringen la oferta, distorsionan la estructura de precios relativos y producen una

mala asignación de recursos [...]. Las acciones de los sindicatos [sobre bases coactivas] reducen tanto la producción por persona como el empleo total, ayudando así a aumentar la pobreza" (42).

Hayek describe de este modo la evolución protagonizada por los sindicatos: "Durante algo más de un siglo la política sindical se ha movido entre dos polos opuestos. De una situación en la que los sindicatos podían hacer bien poco dentro del ámbito de la legalidad –si es que no les estaba prohibida cualquier actuación– hemos llegado a un estado de cosas en que las asociaciones obreras se han convertido en instituciones privilegiadas a las que no se aplican las reglas generales de derecho. Constituyen el único e importante fracaso de los gobiernos en lo que respecta a su más fundamental función: la prevención de la coacción y la violencia" (43).

La supuesta protección de los trabajadores no se hace con los individuos in mente sino con el objetivo de cumplir con cierto designio que tiene el legislador. Los trabajadores son, entonces, "peones", no del empleador sino del legislador, constituyen un "medio" para alcanzar cierto objetivo "social". Sobre la base de este modo de ver las cosas surgió una copiosa legislación laboral que sostenidamente ha perjudicado al trabajador en beneficio de determinadas cúpulas sindicales.

Hace más de doscientos años, Adam Smith comentaba este fenómeno: "El hombre del sistema [...] parece imaginar que puede acomodar a los diferentes miembros de la gran sociedad con tanta facilidad como la mano acomoda las piezas en el tablero de ajedrez. No considera que las piezas sobre el tablero no tienen otro principio de movimiento que el que le da la mano; pero que, en el gran tablero de ajedrez de la sociedad humana, cada pieza tiene un principio de movimiento propio, totalmente diferente del que quiera imprimirle la legislatura. Si esos dos principios coinciden y actúan en la misma dirección, el juego de la sociedad humana se moverá fácil y armoniosamente. Si son opues-

(42) REYNOLDS, MORGAN O., *"The Case for Ending Legal Privileges and Immunities of Trade Unions"*, en Lipset, S. M. (comps.), Unions in Transition, San Francisco, Institute for Contemporary Studies, 1986, pág. 234. Para un detallado análisis que revela cómo la reducción en la jornada laboral y, en general, mejoramientos en las condiciones de trabajo dependen de la estructura de capital véase F. A. HAYEK (comp.), *"Capitalism and the Historians"*, The University of Chicago Press, 1962.

(43) VON HAYEK, F. A., *"Los fundamentos de la libertad"*, Unión Editorial, Madrid, 1959, pág. 362.

tos o diferentes, el juego irá miserablemente y la sociedad estará en todo momento en el mayor nivel de desorden" (44).

Salario mínimo

A esta altura de las investigaciones económicas prácticamente todos los economistas están de acuerdo en que cuanto más alto sea el salario mínimo, mayor será el desempleo.

Ha habido varios intentos, particularmente en los Estados Unidos, para cuantificar los efectos del salario mínimo, tanto en relación con su impacto en el empleo como en sus efectos redistributivos. La legislación sobre salario mínimo fue implementada en aquel país en 1938. Recientemente la Oficina de Estadísticas Laborales estimó que el costo fue entre 30.000 y 50.000 empleos perdidos, de los cuales cerca del 90% eran en los más bajos escalones de la escala salarial, en industrias intensivas en mano de obra. Según James C. Cox y Ronald L. Oaxaca ("Minimum wage Effects with Output Stabilization", Economic Inquiry, julio de 1986), "un incremento coactivo del 15,7% en el salario nominal de la mano de obra no capacitada da como resultado una reducción del 11% en el empleo, es decir, 2,2 millones de empleos perdidos".

Investigadores de la Comisión de Estudio del Salario Mínimo, creada por el presidente Carter, estudiaron las consecuencias de incrementar el salario mínimo y llegaron a la conclusión de que por cada incremento del 10% del mismo se eliminan 140.000 empleos para la gente joven. Debe tenerse en cuenta también que muchas veces el establecimiento de salarios mínimos se traduce en un empeoramiento en las condiciones de trabajo. Es decir, el empleador reduce el salario no monetario, lo cual permite que no haya desempleo pero a costa de mantener el salario conjunto al nivel del mercado. En otros términos; en este caso, lo que se gana por un lado se pierde por otro. Si se estableciera una legislación que prohibiera la reducción del salario no monetario, el desempleo sería inevitable. Uno de los aspectos del salario no monetario es la capacitación laboral. Este entrenamiento provee al trabajador de una profesión. Durante el periodo en el que la está aprendiendo, su productividad es baja, y así lo es su salario. El trabajador necesita ese salario bajo para poder competir con otros trabajadores ya preparados y con experiencia. Al imponer un salario mínimo, el empleador se encuentra con la opción de contratar por el mismo precio a un trabajador con experiencia. Obviamente elegirá a éste, con lo cual se le cierra la puerta al que recién se inicia y pierde la oportunidad de entrenarse y de poner el pie en los primeros escalones de la escala salarial.

(44) SMITH, ADAM, *"The Theory of moral Sentiments"*, Liberty Fund, Indianapolis, 1969 (1778), pág. 380.

Los sindicatos dicen preocuparse por el nivel del salario mínimo por una cuestión de "solidaridad social" respecto de los trabajadores de menores recursos. Nada más alejado de la realidad. Tal como hacían los gremios de la Edad Media, muchas veces la intención apunta a excluir la competencia puesto que, como se ha dicho, el salario mínimo excluye trabajadores del mercado laboral.

Toda esta discusión sobre el salario mínimo no es nueva. Di Lorenzo en su obra ya mencionada cita a Adam Smith respecto del tema: "[...] virtualmente cualquier texto sobre economía explica que imponer salarios por sobre el valor de mercado causa desempleo sacando del mercado a los trabajadores no calificados. No existe un mejor ejemplo de una legislación que daña a aquellos a quienes se pretende ayudar o que constituye una violación más clara de las libertades económicas [...]. 'El patrimonio del hombre pobre reside en su fuerza y en la habilidad de sus manos' [y privarlo de esto por medio de una legislación laboral restrictiva] es una manifiesta violación de la justa libertad, tanto del trabajador como de aquellos que estarían dispuestos a emplearlo".

Protección contra el despido

El legislador parte de la premisa de que el objetivo del empleador consiste en despedir a sus empleados, o no parece comprender el beneficio que le reporta a la empresa el tratar de mantener a sus empleados aun ante circunstancias que pueden ser momentáneamente adversas. Y esto no lo hacen por filantropía, aunque esto pueda existir, sino simplemente para evitar los costos que implica buscar nuevos trabajadores, entrenarlos, y la disminución de la producción durante ese lapso. Un empleador que sea desaprensivo y que no tenga en cuenta su propio interés empresario será castigado por el mercado, ya que la fama de "inseguridad" que significaría el trabajar en su empresa lo forzaría a tener que pagar mayores salarios para compensar su permanente inestabilidad.

La incomprensión de lo que venimos diciendo ha conducido a la sanción de leyes que sólo permiten el despido por causas que arbitra-

riamente estipula el legislador denominándolas "causas justas", como si la justicia no tuviera relación con el derecho de cada uno de disponer de lo propio como le parezca mejor dando cumplimiento a cualquier arreglo contractual libre y voluntario. Quienes sustentan este criterio basan sus argumentos en el menor poder de negociación de los trabajadores (y la consiguiente falta de simetría entre el derecho a renunciar y el derecho a despedir). Sin duda los costos humanos y económicos de la pérdida de empleo son muchas veces grandes. Pero no se evitan a través de una legislación que impone fuertes restricciones para la terminación del contrato laboral, que se traducen en restricciones en las opciones de trabajo. Luego de una recesión, cuando las empresas se encuentran con un plantel reducido y un aumento de la demanda, tienden a no contratar más personal, no por los costos de contratación sino por los abultados costos de despido y, hasta donde pueden, tratan de cubrir la mayor producción con hojas extras de sus actuales trabajadores, disminuyendo las oportunidades para quienes no tienen trabajo.

El sistema de indemnizaciones por despido vigente en nuestro país tiene otros inconvenientes, que son así analizados por un investigador de Chile, país donde funcionó el mismo sistema: "Lamentablemente, en el pasado la ley ha relacionado el nivel de la indemnización a los años servidos, lo que constituye un error de concepto que acarrea gravísimas consecuencias. Para empezar, este mecanismo implica tácitamente que el trabajador no fue remunerado en el pasado equitativamente. Ahora bien, el beneficio así concebido puede que sea razonable durante los primeros años de la relación laboral, pero con el transcurso del tiempo éste implica sobredimensionar 'la protección' del trabajador, y el costo del despido, al punto que la presión por lograr eficiencia laboral se hace cada vez más difícil de asumir y las necesarias y permanentes renegociaciones de incentivos y de definición de funciones, más difíciles de realizar. El mecanismo constituye una acumulación creciente de pasivos que amenaza la sobrevivencia misma de las empresas".

"Agrava la situación descripta el que la indemnización eventual por desahucio así concebida termine siendo visualizada por el trabajador como un patrimonio concordante con los años servidos, de tal suerte que quien desea independizarse, o cree tener mejores perspectivas en otro trabajo, tiene un alto incentivo para trabajar mal (limitado sólo por la difícil prueba judicial de falta de probidad) y conseguir ser despedido" (45).

(45) ALAMO, RODRIGO M., *"La modernización laboral"*, en Estudios Públicos Nº 26, Centro de Estudios Públicos, Santiago de Chile, 1987, pág. 161.

Seguridad en el trabajo

La seguridad y la sanidad en los puestos de trabajo forman parte del salario no monetario. La mayoría de estas condiciones también dependen de la estructura de capital. Nada se gana con pronunciar discursos o declamar sobre la seguridad y la sanidad en una tribu primitiva ni en la época precapitalista, donde la mortandad, las hambrunas y las pestes eran la situación habitual. Esto no es materia de legislación sino de progreso, y éste se logra con marcos institucionales que respetan los derechos de todos y los consiguientes arreglos contractuales. El confort, la higiene y la seguridad son consecuencia de dicho marco. Estos logros no pueden obtenerse por medio de revoluciones voluntaristas. El empleador se ve obligado a ofrecer ciertas condiciones de trabajo en Londres y no en el Congo debido a que, en el primer caso, no consigue empleados si no procede de ese modo, puesto que la inversión per capita impone ese salario no monetario. Tanto si las condiciones de trabajo son impuestas por el Estado o por los monopolios establecidos sobre bases coactivas, se restringen las opciones disponibles para los trabajadores. En ese sentido, dice Di Lorenzo (op. cit.):

"En un mercado desregulado los empleos más riesgosos deberán compensar esto con mayores salarios para atraer trabajadores a los mismos. Esto no necesariamente elimina ni reduce los accidentes, pero tampoco lo hace la regulación. Debe comprenderse que existen incentivos económicos (y sentido común) para reducir los accidentes laborales, porque los accidentes son costosos para los empleadores y para los empleados. Debe recordarse que las regulaciones estatales sobre seguridad dan un falso sentido de seguridad. Si los inspectores de seguridad del Estado dicen que el lugar de trabajo es 'seguro' disminuyen los recaudos y las precauciones del trabajador y tienden a debilitar su responsabilidad. El resultado final puede ser un lugar menos seguro".

Negociación colectiva

Uno de los mecanismos que más restringen la libertad de contratación de los trabajadores y, por lo tanto, la aparición de nuevas oportunidades de trabajo, son las convenciones colectivas de carácter coactivo.

Ningún reparo se puede oponer a que un grupo de trabajadores o de empleadores decida unirse para tratar las remuneraciones o condiciones de trabajo en forma conjunta. El problema surge cuando, como en

nuestro caso, dicha negociación se hace obligatoria para todos los participantes de una determinada profesión o rama de la actividad económica. En este caso, el Estado transfiere parte de su poder de coacción a entidades particulares que pueden así imponer su voluntad sobre quienes en ningún momento han manifestado su propósito de delegar en éstas su poder de decisión.

Otros inconvenientes de la negociación colectiva, además de los conceptos éticos de la asociación forzada mencionados antes, han sido bien descriptos por Rodrigo Alamo (op. cit., pág. 176): "Las negociaciones por área de actividad pretenden lo imposible: determinar, en una misma instancia, niveles 'justos' de remuneración para un sinnúmero de trabajadores de distintos centros laborales, de gran diversidad en cuanto a los bienes y servicios que generan y con aportes de productividad muy disímiles de trabajadores que sólo de nombre aparentan desempeñar iguales funciones". Y más adelante afirma que: "Los niveles de remuneración que establecen para los centros de alta productividad son inferiores a los que se determinarían en una negociación por empresa, y los que establecen para los de baja productividad superan por lo general las realidades de dichos establecimientos, llevándolos a la quiebra, y produciendo en forma torpe y cruel la cesantía de sus trabajadores [...]. Las negociaciones por área global de actividad se caracterizan por alimentar artificialmente conflictos políticos. Los gobiernos difícilmente pueden permanecer al margen si existe desabastecimiento de la población en un bien o servicio; tampoco en caso de haber grandes cantidades de trabajadores en huelga".

"La huelga en la negociación por área, a diferencia de la huelga en la negociación por empresa, se apoya en la magnitud del daño que ocasiona a terceros y no en el valor de la productividad del trabajador. Lo anterior lleva a que la solución de las huelgas por área tienda a ser política".

Ahora bien, los mismos argumentos que se presentan en contra de la negociación colectiva por área no desaparecen cuando se considera la negociación colectiva por empresa. No quiere esto decir que en un marco desregulado las negociaciones no podrían realizarse en el ámbito de cada empresa, pero lo cierto es que si esto es impuesto por ley, los males de la negociación colectiva vuelven a estar presentes. En nuestro país se ha intentado restringir este supuesto "derecho" por medio de parches. En los últimos años, si bien las convenciones colectivas están

vigentes, se ha tratado de limitarlas a través de un decreto (el 1334) por el cual se condicionan los aumentos salariales a la "verificación de incrementos en la productividad". Pero los que aumentan la productividad no son entes o grupos de individuos específicos sino que los "productivos" son los trabajadores, individualmente. Tratar de que un grupo de "representantes" de una determinada actividad industrial evalúe los aumentos de productividad en un sector específico no sólo es absurdo sino que es imposible. Las rondas de negociaciones que se están desarrollando actualmente se han encontrado con que no pueden llegar a ponerse de acuerdo sobre la base del cálculo de la misma.

Tratar de restringir lo que las autoridades consideran como resultados no "beneficiosos" de las negociaciones colectivas por medio de la limitación de sus atribuciones es no tener en cuenta que el error se encuentra en la misma esencia de dicha negociación y en el poder monopólico otorgado a los sindicatos.

Los conflictos laborales

La huelga puede entenderse como el derecho a no trabajar, derecho que en una sociedad libre debe poder ejercer quien desee renunciar a su puesto de trabajo por cualquier razón que estime conveniente, dando previamente cumplimiento a las estipulaciones contractuales si las hubiera. Una de las razones puede ser que el empleado considere que está subvaluado en términos de lo que ofrece el mercado. En caso de tener razón el empleado se empleará en otro lugar a una mayor remuneración, lo cual, a su vez, colocará a su antiguo empleador ante la disyuntiva de tener que aumentar las remuneraciones o cerrar su negocio. Por el contrario, si el empleado no tenía razón deberá emplearse en otro lugar por la misma remuneración, mientras su antiguo empleador contratará por la remuneración que venía ofreciendo. Ahora bien, la huelga en el contexto actual implica un procedimiento inmoral, violento e intimidatorio por el cual un empleado pretende estar y no estar al mismo tiempo en su puesto de trabajo constituyendo "piquetes" de huelga para evitar que sus puestos sean ocupados por otros o con el apoyo del gobierno cuando éste declara la huelga "legal" (46).

Mucho se ha hablado acerca de la diferencia entre una huelga y un lock-out patronal, y en verdad son diferentes pero en un sentido distinto

(46) Para analizar el examen de este tema y de la "personería gremial" véase BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H), *"Fundamentos..."*, op. cit., pág. 421 y ss.

del generalmente considerado. En el caso de una huelga, un empleador se ve impedido de contratar a otros trabajadores en reemplazo de los que abandonaron sus puestos de trabajo. En el caso del lock-out, el empleador no puede cerrar a los trabajadores las puertas de otros lugares de trabajo. Los empresarios, en este caso, no pueden dañar los derechos de otros empleadores a contratarlos, y no como los huelguistas, que dañan los intereses de otros trabajadores al prohibirles ser contratados.

El absurdo de las "huelgas legales" se basa en la falsa creencia de que por medio de éstas se hace posible que los trabajadores mejoren sus salarios reales. Sin embargo, como ya hemos explicado reiteradamente, los ingresos en términos reales se deben a incrementos en la productividad de los trabajadores debidos a la cantidad de capital invertido. Las "conquistas" de las huelgas no deberían ser llamadas así si se tomaran en cuenta los resultados, como, por ejemplo, los describe Alamo (op. cit., pág. 169): "La experiencia indica que, normalmente, la fórmula de 'arreglo' suponía por parte del gobierno el reconocimiento de los nuevos costos que asumía el empleador y la autorización de acordar aranceles, subsidios o mantención permanente de altas tasas inflacionarias que diluyeran las 'conquistas' salariales obtenidas. El mejoramiento era sólo aparente para los trabajadores. De sobrepasar las remuneraciones obtenidas los niveles de productividad, el exceso era financiado por el público consumidor [...]. La fórmula presionaba a los empresarios a modificar su estrategia operativa de uso de capital-trabajo, lo que redundaba en una mecanización anticipada de los procesos productivos, irracional en un país de escaso capital y con cesantía crónica, ocasionada precisamente por una deficiente legislación laboral".

El continuo uso de la huelga en el marco de relaciones laborales basadas en el conflicto y no en la cooperación, termina desalentando la inversión, el crecimiento económico y, en definitiva, perjudicando no sólo a quienes dejan de recibir determinado producto o servicios, sino a toda la comunidad, que se encontrará con menores oportunidades de trabajo.

"Uno de los argumentos más frecuentes en la crítica del moderno sindicalismo es el de que las mayores pérdidas directas que ocasiona una huelga no recaen sobre los huelguistas y los inversores cuyos capitales quedan temporalmente ociosos, sino que sus peores efectos son los perjuicios para los consumidores del producto y las consecuencias

temporales para la inversión y el trabajo en otros sectores. Pero estos daños, aunque injustificables y gravosos, resultan pequeños comparados con la carga continua que representa el hecho de que el trabajo se cotice por encima de su valor en el mercado libre. Además, el daño social que de este hecho se deriva suele producirse cuando no hay huelgas a las que echar la culpa, porque las empresas han capitulado ante los sindicatos en el curso de negociaciones 'pacíficas'. El mayor perjuicio es el derivado de los cambios en la composición del stock de activos, con la consiguiente redistribución de la fuerza de trabajo. Como ya vimos, los inversores evitan aquellas actividades que se estiman más expuestas a la explotación mediante el arma de la huelga. Este es el principal motivo de mi insistencia en que el temor a las huelgas es mucho más funesto para la sociedad que los propios conflictos" (47).

Todo esto forma parte de una legislación general por la que el Estado se adjudica la potestad de intervenir en los conflictos laborales entre dos partes. Se trata de las normas sobre conciliación y arbitraje obligatorio. Por la primera, el Estado llama a las partes y las obliga a sentarse a una "mesa de negociaciones" y propone la elección de un mediador. Por la segunda, puede imponer el arbitraje a ambas partes. Si en lugar de permitir arreglos contractuales libres y pacíficos la relación debe ser sobre bases coactivas, entre un sindicato y un empleador obligado a aceptar normas arbitrarias reguladas por el Estado, sólo se incrementa el antagonismo, ya que las partes plantearán posiciones extremas para que un "mediador" o "arbitrador" elija alguna alternativa que se encuentre en algún punto entre ambas posiciones.

Como afirma Hutt (op. cit., pág. 230): "Se ha dicho que el mejor medio para eliminar los abusos del arma de la huelga es el arbitraje obligatorio. Es posible que con él se logre aliviar las peores consecuencias, pero implica la aceptación del sistema. El arbitraje gubernamental impuesto presupone la huelga o su amenaza. En consecuencia, parece considerar justificable la determinación del valor del factor trabajo mediante una especie de 'guerra' en la que se supone que una y otra parte tratan de obtener condiciones abusivas de rendición".

Resulta paradójico que primero el Estado otorgue poderes a los sindicatos y luego se preocupe cuando éstos hacen uso de ellos. No se comprende que los males que se observan son fruto del poder otorgado y que su limitación restringe aun más los derechos individuales. En tal

(47) HUTT, WILLIAM, *"La contratación colectiva"*, Unión Editorial, Madrid, 1976, pág. 196.

sentido, tanto empleadores como empleados deberían ser libres de adoptar las medidas que estimen pertinentes para la defensa de sus intereses, y atenerse a las consecuencias de sus actos. Así, un empresario que hace lock-out no sólo pierde días de producción sino que arriesga perder a sus trabajadores y tener que incurrir en el costo de contratar y entrenar a nuevos. Por su parte, los empleados que no cumplen con sus tareas se arriesgan a que sus puestos sean ocupados por otros.

En el caso del Estado empleador, primero se ata las manos otorgando privilegios como la pretendida "estabilidad" y luego se asusta de las consecuencias de su propia medida y de la pretendida imposibilidad de contratar reemplazantes y trata de poner límites con una maraña adicional de políticas incongruentes.

También pensamos que dificulta la comprensión del tema laboral el hacer referencia a la "clase trabajadora" sin percibir que esta expresión avala la teoría de la explotación marxista que apunta a sostener que hay una "clase" que trabaja y otra que la explota, lo cual, paradójicamente, es cierto pero para los sistemas totalitarios donde la Nomenklatura explota a los súbditos. Debe comprenderse que "trabajador", implica todo trabajo, sea éste manual o intelectual. Por esto, no resulta propio hacer referencia a la negociación entre empresarios y trabajadores como si los primeros no fueran trabajadores (48).

El desempleo

El fenómeno del desempleo ha estado sujeto a mitos y errores como pocos en la economía. En un mercado salarial libre no hay tal cosa como desempleo involuntario. Los recursos son escasos y las necesidades son ilimitadas. El recurso por excelencia es el trabajo, puesto que no se concibe la prestación de ningún servicio ni la producción de ningún bien sin el concurso del factor laboral, sea éste intelectual o manual. No hay una cantidad dada de trabajo por realizar. Siempre habrá cosas por hacer o servicios que ofrecer. Si todas las necesidades estuvieran cubiertas viviríamos en Jauja. Cuando aparecen nuevos procedimientos de producción que elevan la productividad se liberan recursos humanos para poder hacer otras cosas que hasta el momento no se podían producir debido a que estos recursos humanos estaban esterilizados en tareas que requerían su labor. Si la situación es de mucha pobreza los salarios serán bajos, si es de prosperidad serán altos pero

(48) Véase BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H), *"Liberalismo..."*, op. cit., pág. 193 y ss.

nunca habrá desempleo involuntario mientras haya necesidades insatisfechas. La desocupación involuntaria tiene lugar cuando se imponen las mal llamadas "conquistas sociales" a través del establecimiento de salarios mínimos o sus equivalentes, que pretenden imponer por decreto salarios superiores a los que establece la relación capital-trabajo, lo cual conduce a que no encuentren empleo quienes más lo necesitan (49).

Los empleadores sólo pueden contratar trabajadores si esto es rentable. Si los costos laborales son elevados los trabajadores van a ser muy caros y, por lo tanto, no tendrán posibilidades de empleo o encontrarán trabajo en un mercado que no impone esos costos: el informal.

Ante esta situación provocada por el mismo Estado, muchos creen que el Estado debe hacer algo, no ya para eliminar las trabas impuestas a la gente para conseguir trabajo, sino para "crear" fuentes de empleo.

Cuesta entender cómo puede el Estado "crear" nuevas fuentes de empleo. Sabido es que el Estado no cuenta con fondos propios, sino sólo con los que obtiene de los contribuyentes. Si utiliza esos fondos para intentar crear nuevos empleos, los está reduciendo del sector privado y, por lo tanto, estará destruyendo empleos allí. A esta altura del debate no hace falta demasiada demostración acerca de la eficiencia del sector estatal y el privado en esta área de creación de empleos, como en muchas otras. Cambios en la dirección del gasto no "crean" empleos, sólo reasignan factores productivos desde las áreas preferidas por la gente hacia las preferidas por los gobiernos.

"Entre los hombres que ocupaban cátedras de economía en las últimas décadas, había sólo unos pocos genuinos economistas, por ejemplo hombres que siguieran las teorías desarrolladas por la moderna economía subjetiva. Las ideas de estos economistas eran caricaturizadas en los libros de texto como perimidas, ortodoxas, reaccionarias, burguesas o economía de Wall Street. Los profesores se vanagloriaban de haber refutado para siempre las teorías abstractas del manchesterismo y del laissez-faire".

"El antagonismo entre las dos escuelas de pensamiento tuvo, entre otros temas, su foco práctico en el tratamiento del problema de los sindicatos. Aquellos economistas etiquetados de ortodoxos enseñaban que un

(49) Para ampliar este tema véase BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H), *"Fundamentos..."*, op. cit., pág. 294 y ss.

aumento permanente de los salarios de toda la gente dispuesta a ganar un salario es posible sólo en la medida en que la cuota de capital invertida y la productividad per capita del trabajo aumentan. Si por decreto gubernamental o por presión sindical las tasas de salarios mínimos son fijadas sobre el nivel al que el mercado sin restricciones las hubiera fijado, el resultado es el desempleo como un fenómeno masivo permanente".

"Casi todos los profesores de las universidades de moda atacaron duramente esta teoría. Todos estos autodenominados doctrinarios 'no ortodoxos' interpretaron la historia económica de los últimos dos siglos (el crecimiento sin precedentes de los reales y los niveles de vida) como causada por la actividad sindical y la legislación laboral del gobierno. El sindicalismo era, en su opinión, muy beneficioso para los verdaderos intereses de los asalariados de toda la nación, Sostenían que sólo los apologistas deshonestos de los manifiestamente injustos intereses de los insensibles explotadores podían considerar como un error los actos violentos del sindicalismo. La principal preocupación de un gobierno popular, decían, debía ser la de alentar a los sindicatos lo más posible y darles la asistencia que necesitaran para combatir las intrigas de los empleadores y para fijar salarios cada vez más altos".

"Pero en cuanto los gobiernos y las legislaturas habían otorgado a los sindicatos todos los poderes que necesitaban para implantar sus tasas de salarios mínimos, aparecieron las consecuencias que los economistas 'ortodoxos' habían previsto: el desempleo de una considerable parte de la fuerza laboral potencial se prolongaba año tras año". (50).

En cuanto a los seguros de desempleo, el sistema vigente en los Estados Unidos, muestra estos resultados:

"El Seguro de Desempleo fue autorizado por primera vez por la Ley de Seguridad Social de 1935, para proveer de ingresos a los trabajadores que, no por su culpa, se encontraban temporalmente sin trabajo. Como se lo pensara originalmente, se suponía que el sistema iba a actuar en épocas de recesión económica proveyendo una balanza contracíclica, apoyando los ingresos de los trabajadores desempleados y por ello permitiéndoles tener suficientes fondos para buscar nuevo empleo mientras se evitaba un deterioro mayor de la demanda agregada nacional de bienes y servicios. Pero muchos críticos del sistema piensan que ya no sirve a su propósito original".

(50) VON MISES, LUDWIG, *"Stones into Bread, The Keynesian Miracle"*, en The Critics of Keynesian Economics, Henry Hazlitt (comp.), Arlington House Publishers, New York, 1960, pág. 305.

"De acuerdo con su diseño primitivo, el sistema acumulaba fondos suficientes durante los buenos tiempos para pagar beneficios durante los malos. Esto funcionó relativamente al principio y hasta los años '70. El primer gran problema se originó en los años '70 cuando el desempleo creció bruscamente y los elevados beneficios pagados vaciaron los fondos de los Estados. Algunos de ellos, incluyendo Illinois y Michigan, se encontraron con la necesidad de obtener asistencia del gobierno federal. En vez de acumular fondos adecuados durante los buenos tiempos, los Estados comenzaron a depender de los fondos federales como fuente regular durante las depresiones" (51).

Por otra parte, la supuesta solidaridad de los dirigentes sindicales hacia quienes no tienen empleo no es necesariamente sincera; los trabajadores desempleados son una fuente de competencia por puestos de trabajo a salarios menores que los que obtienen los miembros del sindicato; por lo tanto, un seguro de desempleo es una forma de mantenerlos fuera del mercado y de la competencia.

En definitiva, resulta de gran importancia comprender que un seguro de desempleo o un subsidio al desempleo (que a la postre viene a ser lo mismo) establecido coactivamente por el gobierno hace que se reduzcan los salarios e ingresos en términos reales debido al consumo de capital que genera la referida asignación coactiva de recursos. Como se ha explicado, el desempleo involuntario es generado por la legislación gubernamental que eleva artificialmente los costos laborales y nada se gana con aceptar nueva malasignación a través de este tipo de subsidios, con la intención de mitigar lo que el mismo gobierno provocó. Distinto en verdad es el seguro de desempleo privado y voluntario donde la gente eventualmente pagaría cuotas para que la entidad los financie mientras encuentran empleo en una tarea que es de su agrado y compatible con su profesión. No es que no encontrarían empleo, es que quieren trabajar en una tarea específica, por eso, cuanto más sofisticada la tarea, mayor la prima que deberían pagar.

Igual valor por igual trabajo

En gran parte del mundo se ha discutido y se discute la posibilidad de regulación laboral que se conoce como "valor comparable", la cual

(51) AGUILAR, LINDA M. y TESTA, WILLIAM A. *"Unemployment Insurance: Countercyclical or Counterproductive?"*, Chicago Federal Letter Nº 47, Chicago, julio de 1991.

se aplica en particular al caso de las mujeres, y cuyo objetivo es igualar sus salarios en relación con trabajos similares realizados por hombres.

Este modo de presentar las cosas, de aplicarse, atentaría directamente contra las posibilidades de empleo de las mujeres. ¿Por qué los salarios de las mujeres suelen a menudo ser inferiores a los de los hombres? Una de las respuestas es que "las mujeres nunca casadas parecen tener completa paridad con los hombres nunca casados. De hecho, las mujeres nunca casadas tienen a menudo una ventaja salarial. Por otro lado, la brecha salarial entre hombres y mujeres casados, separados, divorciados y viudos es extremadamente alta. En promedio, la mujer casada gana menos de la mitad del hombre casado. Los otros grupos mencionados caen entre estos extremos. [...] Por otro lado, los padres con familias grandes presentan los mayores diferenciales. El ciclo vital es también importante. En las primeras fases de la vida laboral las diferencias son pequeñas, sin embargo se expanden hasta cerca de los 40 años y luego declinan. Para hombres y mujeres entre 18 y 25, la relación de salarios es de cerca del 80 por ciento. Para los de 30 y 40 años la relación declina a menos de 50 por ciento y eventualmente crece a cerca de 65 por ciento para las edades entre 55 y 64" (52).

Las causas de estas diferencias las explica el mismo Polachek más adelante en el mismo trabajo: "Uno no puede sino notar la fuerte similitud entre las características de los ingresos y de la participación en la fuerza laboral durante la vida. Por ejemplo, tomemos a los nunca casados hombres y mujeres. Estos muestran los menores diferenciales de salarios, como también las menores diferencias en participación en la fuerza laboral. La mayor diferencia de participación se encuentra entre los casados y también allí el mayor diferencial salarial. En síntesis, los diferenciales de salarios por sexo están relacionados con las diferencias de conducta respecto de la participación en la fuerza laboral. Aquellos que pasaron la mayor parte de su vida participando en la fuerza laboral tienen salarios superiores, y aquellos cuya participación es menor tienen salarios menores. Lo que es importante es que los salarios, en cualquier momento, están relacionados con la cantidad y continuidad de experiencia laboral, tanto pasada como presente".

"Es económicamente racional para aquellos que planean pasar mucho tiempo fuera de la fuerza laboral elegir ocupaciones intermitentes. [...] Por ende, si las mujeres en general tienen una mayor participación intermitente que los hombres, existen entonces diferencias estructurales en esas ocupaciones".

(52) POLACHEK, SOLOMON WILLIAM, *"Women in the Economy: Perspectives on Gender Inequality"*, en Comparable Worth: Issue for the 80s, vol. 1, 6-7 de junio de 1984, pág. 34.

Si la ley fija la misma remuneración para hombres y mujeres el resultado es que se impide a las mujeres ofrecer incentivos económicos a los empleadores para que las contraten. El problema antes mencionado da como resultado que las mujeres se vean restringidas a cierto tipo de trabajos y entonces existe en estos empleos una abundante oferta de trabajo femenino que reduce los salarios. Por otra parte, los empleos "reservados" para hombres encuentran menor competencia y por ello mayores salarios. Tratar de igualar estas diferencias por ley es dejar a las mujeres sin posibilidad de competir por todo tipo de trabajo y, por lo tanto, las perjudica grandemente. De lo que se trata es de que no haya barreras legales para que la mujer sea ocupada en lo que elija de acuerdo con el arreglo contractual que considere pertinente. Si decide dedicar más tiempo a formar almas en su hogar que a administrar algún negocio es porque así lo establece su preferencia, lo cual se reflejará en las remuneraciones que reciba en forma intermitente.

Los costos de la legislación laboral

Los componentes de la legislación laboral tienen un costo sumamente elevado para los trabajadores. Este costo se expresa de muy diversas formas, particularmente a través de una reducción de las opciones de trabajo, de una reducción del nivel de vida de la población y, como hemos visto, de una eliminación de la libertad de los individuos para decidir la aplicación de su esfuerzo laboral de la manera que estimen más conveniente.

En el caso de los Estados Unidos, Morgan O. Reynolds ha hecho una estimación de los costos de la legislación laboral en ese país y su conclusión es que cada año esta legislación le cuesta al país 4,9 por ciento del P.B.I., es decir, cerca de 196.000 millones de dólares.

Pero el verdadero costo no está a la vista. Quien contrata a un empleado debe agregar a las "cargas sociales" una estimación de los costos de eventual despido, de accidentes de trabajo, de enfermedad laboral, del cumplimiento de normas de seguridad y del costo de todas las tramitaciones que imponen las regulaciones mencionadas antes.

Está comprobado mundialmente que son principalmente las pequeñas empresas y explotaciones las que generan mayor cantidad de empleo. Sin embargo, son éstas las que más restringidas se encuentran por el fárrago de normas impuestas. Son conocidos los casos de empresas con cinco o diez empleados que se ven enfrentadas con la alternativa de terminar la actividad ante un juicio por accidente de trabajo y que no contratan más personal porque no podrían despedirlo.

Cuando no existen marcos institucionales civilizados y, por ende, se obstaculizan los intercambios voluntarios y pacíficos, éstos buscan otros modos de lograr sus propósitos, habitualmente a través de mercados negros o de la economía informal, con todos los costos e inconvenientes que ello implica. En cualquier caso, los beneficios de los intercambios voluntarios entre los individuos dependerán de la calidad del marco legal que los regule. Un arreglo contractual se traduce en el intercambio de derechos de propiedad, en el uso y la disposición sobre bienes y servicios.

La interferencia gubernamental en el mercado del trabajo afecta derechos de propiedad. En relación con esto Adam Smith señalaba: "La propiedad que cada hombre tiene es su propio trabajo, ya que es el fundamento original de toda otra propiedad, por lo que es la más sagrada e inviolable. El patrimonio del hombre pobre reside en la destreza y fortaleza de sus manos y restringirlo en el empleo de su fuerza y destreza en la forma que considere conveniente sin daño hacia su vecino constituye una clara violación de su más sagrada propiedad. Es una clara restricción de la justa libertad tanto del trabajador como de aquellos que estarían dispuestos a emplearlo. Al restringir a uno de trabajar en lo que considera apropiado, restringe a los otros de emplearlo en lo que consideran apropiado" (53).

Es interesante hacer notar respecto de la cita anterior que precisamente en esos conceptos se basa quien fuera el inspirador de la Constitución Nacional argentina, que al comentarla afirma lo siguiente:

"El derecho al trabajo y de ejercer toda industria lícita, es una libertad que abraza todos los medios de producción humana, sin más excepción que la industria ilícita o criminal, es decir, la industria atentatoria de la libertad de otro y del derecho de tercero. Toda la grande escuela

(53) SMITH, ADAM, *"The Wealth of Nations"*, Penguin, Harmondsworth, Gran Bretaña, 1974, pág. 225.

de Adam Smith está reducida a demostrar que el trabajo libre es el principio esencial de toda riqueza creada" (54).

En la misma obra (pág. 57) dice Alberdi: "El derecho al trabajo, asegurado a todo habitante de la Confederación por los artículos 14 y 20 de la Constitución, sinónimo de la libertad de industria, según las parabras mismas de la Constitución, puede ser alterado, desconocido o derogado como derecho constitucional decisivo de la riqueza argentina (porque la riqueza no tiene más fuente que el trabajo), por todas las leyes que con pretexto o con motivo de reglamentar y organizar el ejercicio del derecho al trabajo, lo restrinjan y limiten hasta volverlo estéril e improductivo".

"Muchos son los modos en que la ley puede ejercer esta opresión destructora del trabajo libre, que es el único trabajo fecundo. Son opresoras de la libertad del trabajo y contrarias a la Constitución (artículos 14 y 20) en este punto, las leyes que prohiben ciertos trabajos moralmente lícitos; las leyes que se introducen a determinar cómo deben ejecutarse tales o cuales trabajos, con intención o pretexto de mejorar los procederes industriales; las leyes proteccionistas de ciertas manufacturas con miras de favorecer lo que se llama industria nacional. Esta protección opresora se opera por prohibiciones directas o por concesiones de privilegios y exenciones dirigidas a mejorar tal fabricación o a favorecer tal fabricante".

"En general puede ser atacada la Constitución en sus libertades sobre la industria por todas las leyes que, teniendo por objeto lo que la escuela de economía socialista ha llamado organización del trabajo, desconozcan que el trabajo no puede tener otra organización, o más bien no puede ser organizado por otro medio, que por la legislación civil aplicada a los tres grandes ramos en que el trabajo y la industria se dividen: agricultura, comercio, industria fabril. En cualquiera de estos ramos, el rol orgánico de la ley es el mismo que en la materia civil; él consiste en establecer reglas convenientes para que el derecho de cada uno se ejerza en las funciones de producir, dividir y consumir el producto de su trabajo sin dañar el derecho de los demás".

"En este sentido, organizar el trabajo no es más que organizar o reglamentar el ejercicio de la libertad del trabajo que la Constitución

(54) ALBERDI, JUAN BAUTISTA, *"Sistema económico y rentístico de la Confederación Argentina según su Constitución de 1853"*, Escuela de Educación Económica y Filosofía de la Libertad, Buenos Aires, 1979, pág. 16.

asegura a todos los habitantes. No hay más que un sistema de reglamentar la libertad ; y es el de que la libertad de los unos no perjudique a la libertad de los otros: salir de ahí, no es reglamentar la libertad del trabajo; es oprimirla".

A pesar de estas consideraciones la legislación ha violado sistemáticamente la libertad de contratar, muy especialmente a partir de la década del 40.

Pareciera que Alberdi se hubiera anticipado a refutar los conceptos erróneos de la legislación laboral posterior, pues manifiesta (op.cit., pág. 117) que "cuando la Constitución proclama la libertad o derecho de trabajo, no da por eso a todo trabajador la seguridad de hallar trabajo siempre. El derecho de ganar no es el poder material de hacer ganancias. La ley puede dar y da el derecho de ganar el pan por el trabajo; pero no puede obligar a comprar ese trabajo al que no lo necesita, porque eso sería contrario al principio de libertad que protege al que rechaza lo que no quiere ni necesita. Garantizar trabajo a cada obrero sería tan impracticable como asegurar a todo vendedor un comprador, a todo abogado un cliente, a todo médico un enfermo, a todo cómico, aunque fuese detestable, un auditorio. La ley no podría tener ese poder, sino a expensas de la libertad y de la propiedad, porque sería preciso que para dar a los unos lo quitase a los otros; y semejante ley no podría existir bajo el sistema de una Constitución que consagra en favor de todos los habitantes los principios de libertad y de propiedad, como bases esenciales de la legislación".

CAPITULO XVI (1)

REGULACIONES

Las razones teóricas para la regulación de los mercados fueron presentadas en el Capítulo 6, cuando hablamos sobre las así llamadas "fallas de mercado" que justificarían la intervención gubernamental para resolverlas. En particular, esos problemas serían resueltos por medio de distintos tipos de regulaciones. Veremos ahora algunos casos especiales:

1. Regulaciones en el área de la salud

Detrás de todas las justificaciones para la participación del Estado en el campo de la salud se encuentra la idea de que "el mercado de la salud es distinto", sostenida aún hasta por aquellos que están en favor de una mayor participación del sector privado en la economía.

Así, por ejemplo, se sostiene: "Debe tenerse presente que, si bien es lógico promover y aprovechar la producción de menores costos y mayor dinamismo generada por la iniciativa privada, la salud es un bien social que implica una responsabilidad indelegable del Estado y, por lo tanto, no puede dejarse librada exclusivamente a las leyes del mercado" (2).

Lamentablemente no se aclara aquí qué se considera como "bien social" y si se refiere a lo que los economistas denominan "bien público", en el sentido de aquellos que una vez ofrecidos no pueden ser restringidos a quienes los financien (defensa, por ejemplo). Independientemente de las consideraciones que pueden hacerse respecto de

(1) Este capítulo y el siguiente son una adaptación y adecuación de trabajos realizados por BENEGAS LYNCH, ALBERTO (H) y KRAUSE, MARTÍN, publicados en la revista Libertas durante los años 1992 y 1993. Pese a los años transcurridos desde entonces, los elementos conceptuales se mantienen vigentes. Agradecemos a los autores la autorización para utilizar esos textos en estos capítulos, al igual que al editor, ESEADE, Buenos Aires.

(2) UADE (Universidad Argentina de la Empresa), *"Propuesta para un sistema nacional de Salud"*, UADE, Cátedra de Economía de la Salud, Buenos Aires, 1992.

un bien público, la protección a la salud individual es claramente un bien privado, un servicio cuyos usuarios pueden ser determinados con facilidad y en ningún caso pueden resultar free-riders de la protección a la salud de otros.

Tanto las acciones individuales favorables a la salud como aquellas que la dañan hacen recaer sus resultados sobre la persona que las realiza. Esto es igual que lo mencionado respecto al derecho de propiedad, debido a que la primera propiedad que una persona posee es la de su propio cuerpo.

Ejemplo

Si paso horas en el gimnasio y me alimento con comida saludable, los beneficios que eso pueda ocasionar en mi salud no son transmisibles a otros. Todos los ejercicios que otros hagan en el gimnasio no reducen mi peso en lo más mínimo.

Por otra parte, si tomo alcohol, fumo y me drogo el daño a la salud recae en mí solamente, ninguna otra persona se ve afectada por eso. (Pueden verse afectadas por otras acciones que realice en ese estado como manejar ebrio o el humo de mis cigarrillos).

No obstante lo cual, existen evidentemente acciones individuales que tienen efectos sobre terceros y que, por lo tanto, generan "externalidades". Como vimos antes, éstas pueden ser tanto "negativas" como "positivas". Entre las primeras, podríamos incluir las acciones individuales que llevan a la transmisión de enfermedades hacia otras personas (contagio).

Definición

En síntesis, tenemos que las acciones individuales relacionadas con la salud pueden ser de dos tipos, en tanto ocasiones efectos a terceros o no. Las que los ocasionan suelen ser incluidas en lo que se denomina "salud pública". Las que no, como se mencionara, son resueltas claramente por el mercado ya que no tienen características de bienes públicos.

Otros autores también cuestionan la existencia de un mercado para la salud: "La atención a la salud no constituye un mercado que pueda ser analizado con el método usual de la economía, que consiste en estudiar separadamente los temas vinculados con la oferta y la demanda, para luego integrar el análisis conjunto a efectos de determinar las entidades y precios que equilibran el mercado. En el caso de la atención a la salud, la demanda no es independiente de la oferta, existen asimetrías de información para las partes intervinientes, hay restricciones a la libertad de elección y limitaciones severas a la capacidad de decisión del consumidor, etcétera" (3).

Este trabajo que afirma que no puede emplearse el método de análisis usual de la economía no dice, sin embargo, qué método debería utilizarse, ni de cuál se valieron los autores para realizar su informe. En los puntos siguientes analizaremos las características enunciadas en la cita anterior con mayor detalle. No obstante, el aspecto metodológico es importante. Conviene repasar algunos conceptos básicos para comprender correctamente el funcionamiento del mercado de la salud.

"Economizar significa optar, elegir, preferir entre diversos medios para el logro de específicos fines, por tanto, se refiere a la acción humana como comportamiento deliberado en contraposición a los meros actos reflejos. La economía se deriva de las implicancias lógicas de la categoría 'acción humana'. Dicha categoría implica especulación, es decir, que ex ante el sujeto actuante estima que, desde su punto de vista, estará en mejor situación después de haber llevado a cabo el acto (de lo contrario no habría actuado). Acción humana implica que el individuo actúa conforme a su interés personal (lo cual constituye una tautología puesto que actuar en cierta dirección siempre está en interés del sujeto actuante). Dicho interés personal es aplicable a las acciones más sublimes como a las más pedestres. Los respectivos intereses y las correspondientes decisiones implican escala valorativa. La acción implica secuencia temporal, puesto que si con sólo desear algo de inmediato se obtiene la correspondiente satisfacción no hay acción. La acción implica incertidumbre, puesto que si se conociera todo (incluyendo las consecuencias de la acción) las decisiones se tomarían de antemano; por tanto, los movimientos ulteriores serían re-acciones y no acción propiamente dicha ya que la elección, opción, economización o preferencia fue decidida con antelación. La acción implica ideas tecnológicas, es decir, que el recurrir a ciertos medios permitirá lograr ciertos fines puesto que se supone cierta regularidad (y no mera probabilidad de cierta relación causal) en los fenómenos externos al hombre. La acción implica multiplicidad de medios, puesto que si se tratara de uno

(3) DIÉGUEZ, HÉCTOR; LLACH, JUAN H. (coordinador); PETRECOLLA, ALBERTO, *"El gasto público social. Volumen IV, Sector Salud"*, Instituto Torcuato Di Tella, Ministerio de Economía, Subsecretaría de Economía, Programa Nacional de Asistencia Técnica para la Administración de los Servicios Sociales. Gobierno Argentino/BIRF/PNUD/Arg. 88/005, 1990.

éste constituiría el fin. La acción humana implica que los medios deben ser escasos (aun en Jauja el tiempo y el esfuerzo deben asignarse). La acción implica un costo, trabajo, esfuerzo o sacrificio que es el valor que se debe renunciar para obtener el ingreso o entrada del valor que se prefiere. La ratio o la relación entre el valor que se recibe (ingreso) y el que se entrega (costo) se denomina precio. La diferencia entre el valor que se recibe (ingreso) y el que se renuncia (costo) se denomina ganancia o pérdida".

"Como hemos dicho, estas implicancias lógicas se suceden cualquiera sea el tipo de acción humana que se lleve a cabo, entonces, la economía debe verse como un proceso de intercambio de valores que pueden ser interpersonales, o intrapersonales, según se lleven a cabo con o sin el concurso directo de nuestros semejantes" (4).

Por su parte explica Ludwig von Mises:

"Desde que los hombres comenzaron a interesarse por el examen sistemático de la economía, todo el mundo convino en que constituía el objeto de esta rama del saber el investigar los fenómenos del mercado, es decir, inquirir la naturaleza de los tipos de intercambio que entre los diversos bienes y servicios registrábanse; su relación de dependencia con la acción humana; y la trascendencia que encerraban con respecto a las futuras actuaciones del hombre [...] el análisis oblígale al investigador a salirse de la órbita propiamente dicha del mercado y de las transacciones mercantiles [...] la economía fue, poco a poco, ampliando sus primitivos horizontes hasta convertirse en una teoría general que abarca ya cualesquiera actuaciones de índole humana" (5).

El estudio de la acción humana, entonces, incluye claramente la compra y provisión de servicios de protección a la salud. De otra forma sería como pensar que otros productos o servicios de vital importancia para la supervivencia, por ejemplo, la alimentación y la vestimenta, escapan por ello a las leyes de la acción humana. Pero pocos dirían que el funcionamiento del mercado de productos alimenticios o de prendas de vestir no sufre la influencia de las leyes del mercado.

(4) BENEGAS LYNCH (H), ALBERTO, *"Fundamentos de análisis económico"*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1990, décima edición, pág. 357.
(5) *"La acción humana. Tratado de economía"*, Unión Editorial, Madrid, 1980, tercera edición, pág. 303.

Por otro lado, las consecuencias de abandonar el mecanismo de mercado para la provisión de servicios de salud se pueden apreciar claramente con tan sólo ingresar en un hospital público y comprobar la mal administración de los recursos que allí se evidencia.

La "asimetría de la información"

Entre las justificaciones para el no funcionamiento del mercado en la atención de la salud se encuentra en lugar destacado la llamada "asimetría de la información". Este concepto está claramente explicado en el siguiente párrafo de un trabajo de FIEL:

"Este problema (el uso excesivo de la atención médica) se ve agravado por la presencia de otro factor característico del mercado de atención médica: la amplia asimetría de información que poseen ambos lados de la transacción, i.e., la oferta y la demanda. Este fenómeno conduce a que el paciente delegue en el profesional la toma de decisiones, de modo que el médico no sólo es el proveedor del servicio sino que, en gran medida, es el creador de su propia demanda. En otros términos, los profesionales de la salud constituyen casi la única parte en la asignación de recursos en este sector. Sin embargo, es casi nula la responsabilidad que tienen sobre las consecuencias económicas de sus decisiones, ya que los métodos de pago generalmente establecidos tienden a estimular la recomendación de tratamientos superfluos" (6).

Este concepto resulta claramente equivocado. La "asimetría de la información" puede encontrarse en todo momento y en todo lugar, ya que el conocimiento no está distribuido en forma uniforme entre todos los agentes del mercado. Es más, podría encontrarse en todo intercambio, pero es eso, precisamente, lo que lo hace atractivo.

Ninguna persona es omnisciente. En el caso de la salud, a nadie le conviene, cuando tiene una gripe, ingresar en la facultad de medicina para estudiar los orígenes y las raíces de su mal. Cuando es costoso obtener la información (y siempre implica algún esfuerzo) aparece la ventaja de recurrir a especialistas. Por esa razón, las personas consideran más productivo el dedicarse a sus asuntos y buscar a alguien que haya dedicado su tiempo a las tareas que ellas desconocen. Este es el caso del médico.

(6) FIEL, *"Los costos del Estado regulador"*, Ediciones Manantial, Buenos Aires, 1989, pág. 67.

En una sociedad abierta, el individuo no es "prisionero" de ningún médico en particular; puede cambiarlo a su gusto, de la misma forma que podría cambiar el seguro prepago y el plantel de médicos que le ofrecen si no estuviera a gusto con ellos o si comprobara que lo sobremedican (algo que sería difícil que suceda en un seguro privado, con todos los incentivos para reducir sus costos). En todo caso, el problema del prisionero se plantea con las obras sociales compulsivas, a las cuales tienen que aportar obligatoriamente los trabajadores.

En este sentido, el mercado de los médicos no es diferente del mercado de los mecánicos de automóviles: la información es claramente asimétrica en favor del mecánico, quien supuestamente nos induciría a demandar ciertos " tratamientos" o "remedios" (repuestos). Sin embargo, pocos recomendarán la intervención del Estado en este mercado, ni los individuos se preocupan por conocer todos los aspectos de la mecánica, sino que simplemente quieren que sus vehículos funcionen bien, para lo cual depositan su confianza en el mecánico de su elección.

Sostener lo contrario sería lo mismo que decir que los maestros explotan la ignorancia de los alumnos o que los vendedores de mapas abusan de la inexperiencia de los turistas. En general, si todo demandante debiera estudiar y conocer la especialidad que ha estudiado el oferente, la especialización y la consiguiente división del trabajo carecerían de sentido. En este contexto, la estructura económica se derrumbaría y se volvería a una situación primitiva y de pobreza generalizada, lo cual eliminaría la asimetría pues todos tendríamos conocimientos limitados pero "simétricos".

De hecho, el intercambio en la relación agente-cliente beneficia a ambos: el cliente recibe la opinión de un experto a cambio de un precio monetario, que recompensa al profesional por el tiempo y el esfuerzo invertidos previamente en su formación.

En realidad, los consumidores tienen incentivos para buscar más información cuando se enfrenten a alternativas, cuando tengan que tomar decisiones. Cuando hay que decidir a qué médico visitar o qué seguro de salud contratar se presenta el incentivo para obtener información sobre ambos en la cual basar una decisión. El aporte compulsivo, la imposibilidad de elegir, eliminan los incentivos para adquirir información.

Por otra parte, se pretende que esa falta de información será suplida por el funcionario estatal. Esto significa asumir que los funcionarios estatales conocen más que los consumidores lo que es mejor para éstos.

Pero los funcionarios estatales carecen de esta información y la única forma de obtenerla es a través del mismo proceso de funcionamiento del mercado. En ausencia de interferencia gubernamental, los procesos de mercado movilizan los recursos para informar a los consumidores sobre lo que hay disponible y orientan a los proveedores sobre lo que los consumidores desean.

El resultado es lo que Hayek definiera como "orden espontáneo", en el cual ninguna persona conoce todo, pero se pueden tomar decisiones sobre la base de la observación de los precios y entidades que se intercambian en el mercado.

Entonces, todo intento de "mejorar" el funcionamiento de este mercado que supuestamente "falla" no sólo no lo mejora sino que interfiere con la transmisión de esa información. En realidad, es la intervención estatal la que genera problemas de falta de información cuando, por ejemplo, se prohíbe o se limita la publicidad que pueden hacer los médicos para dar a conocer sus servicios. Esta regulación actúa de la misma manera que la censura de prensa, sea promulgada por el Estado o por un colegio profesional con el poder monopólico provisto por el Estado.

El mercado resuelve el problema del control del consumidor sobre el oferente o, en este caso, del paciente sobre el médico, a través del mecanismo de la "reputación". El futuro profesional de cualquier médico está ligado a la reputación que pueda generar sobre sus servicios, cuanto más prestigioso sea atraerá más pacientes que quieran atenderse con él y podrá cobrar más honorarios por sus servicios. En este sentido, la reputación le brinda los dos tipos de incentivos que el mercado presenta: tanto sea el monetario (mayores aranceles) como el "espiritual" (mayor reconocimiento entre la población, por ejemplo).

Una pequeña prueba de la importancia que dan los médicos a la formación de su reputación puede verse con tan sólo visitar un consultorio. En muchos de ellos los médicos suelen colgar todos los diplomas obtenidos, los cursos realizados, las conferencias y congresos a los que se ha asistido, a la vista de todos los pacientes en la sala de espera. ¿Cuál es el objetivo de esto? Pues no otro que "construir" reputación,

transmitir información acerca de la calidad de los servicios que el profesional brinda. La reputación es lo que los demás, los clientes, opinan sobre los servicios recibidos, y resulta de fundamental importancia para que un profesional reciba pacientes, por un lado, y éstos vuelvan a él en forma recurrente. El equivalente en el más extendido ámbito de las empresas es desarrollar el prestigio de una "marca", algo que también tienen interés en lograr, por ejemplo, los seguros privados de salud.

Restricciones a la capacidad de decisión

Se argumenta también que el carácter "especial" del mercado de la atención a la salud restringe la capacidad de decisión del individuo, debido a que se trata de una necesidad imperativa La importancia de este tema se relaciona con la alta valoración que los individuos asignan a la vida pero la atención a la salud, como cualquier otro servicio requiere que se dediquen a ello tiempo, esfuerzo y otros recursos. Si se dedican éstos a la atención a la salud, no estarán disponibles para otra cosa. Los individuos deben entonces decidir cuántos recursos gastar en estos servicios, qué deseos satisfacer primero y qué oportunidades dejar para más adelante.

El debate central es si el individuo tiene el derecho de tomar esas decisiones o si los burócratas deben hacerlo por él. En verdad, las restricciones a la capacidad de decisión son las que crean los funcionarios que se arrogan el derecho a tomar decisiones por los demás y, en la práctica condenan a muchos a sufrir las consecuencias de éstas. Nadie cree que un individuo podría elegir peor que la obra social que actualmente se le impone. Sólo el interesado puede juzgar qué le conviene hacer.

Bajo este subtítulo tenemos dos afirmaciones distintas que, en ambos casos, sustentan que la "necesidad" de atención a la salud crea circunstancias especiales.

La primera de ellas sostiene que, dado que se trata de una necesidad tan importante, las leyes de la oferta y la demanda no funcionan. En términos más económicos, que nos encontramos ante una demanda inelástica.

La segunda es una afirmación proveniente no de la economía sino de la ética, según la cual no es apropiado basar la cobertura de esta necesidad en la disponibilidad de dinero para cubrir sus costos.

Se cree que como la atención médica es una necesidad las leyes del mercado no funcionan, ni debería permitirse que lo hagan. Sin embargo, el funcionamiento de las leyes del mercado queda demostrado por el hecho de que la demanda de atención a la salud es sensible a los precios en términos de dinero y tiempo dedicado a obtener determinado tratamiento. Puede ser que la demanda sea claramente inelástica en ciertas circunstancias dramáticas, pero gran parte de la demanda de atención sanitaria no cae en esta categoría, para la cual, además, el mercado provee claras alternativas de seguro.

Por ejemplo, existen más de 900 posibles análisis que pueden realizarse en la sangre. Sin embargo, no se hacen todo el tiempo para todas las personas del mismo modo que no se recomienda a todos una tomografía computada mensual. Hay un problema de costos involucrado.

"- Un estudio de *Rand Corporation* encontró que la gente que tenía acceso gratuito a la atención sanitaria gastaba 50% más que los que tenían que pagar 95% de los costos de su bolsillo (hasta un máximo de 1000 dólares).

- La gente que tenía atención gratuita visitaba a un médico con un 25% más de probabilidad e ingresaba en un hospital un 33% más.

- Pese a estas diferencias en consumo, no había diferencias aparentes entre los dos grupos en cuanto a estado de salud" (7).

Por otra parte, si la "necesidad" es la que ha de determinar la asignación de los recursos, debería desarrollarse algún sistema que permita tomar decisiones sobre la base de tal criterio. Como los recursos son limitados y las "necesidades" no lo son, "alguien" tendrá que decidir quién tiene más "necesidad" de ser atendido.

Supongamos ahora que ese alguien sea un funcionario estatal y tomemos en cuenta que, como antes decíamos, gran parte de las demandas de atención no se relacionan con cuestiones de vida o muerte en las cuales la decisión sobre la "necesidad" es más fácil.

Entonces, quienquiera que sea este administrador deberá decidir si es más "necesario" calmar el dolor de muelas de García o el dolor de oídos de Pérez o los temores de Fernández.

(7) GOODMAN, JOHN y MUSGRAVE, GERALD, *"Controlling Health Care Costs with Medical Savings Accounts"*, NCPA, Dallas, Texas, 1992, pág. 3.

Un sistema de asignación de recursos debe poder definir tanto las cuestiones fáciles como las difíciles. El mercado lo hace, dejándolo en manos de quienes lo saben mejor: en nuestro ejemplo éstos serían el mismo Pérez y el mismo García. En el mercado cada consumidor decide si "su necesidad" es mayor que la del otro comparando las capacidades de pago.

Que haya gente que no tenga dinero no quiere decir que haya que eliminar el sistema de precios. En todo caso se trata de analizar el porqué, buscar las causas e intentar resolver el problema de la pobreza. Si no, sería lo mismo que decir que como hay gente que no sabe leer es necesario eliminar el lenguaje.

La regulación de la actividad médica

La práctica profesional de la medicina está fuertemente regulada, los médicos deben obtener una matriculación, se establecen las condiciones para ser "especialista", se imponen limitaciones a la publicidad de sus servicios y se prohíbe aplicar procedimientos que no hayan sido aprobados por centros universitarios o científicos reconocidos. Todo ello, sumado a que el Estado es el que determina el contenido de la enseñanza de la medicina al aprobar las licencias de quienes quieran ejercerla, configura el esquema por el cual existe el monopolio de la "medicina oficial".

No es necesario dudar del carácter científico de la medicina oficialmente aprobada, pero lo cierto es que la verdad científica no se verifica por ley, sino que se prueba en el debate (o, si se quiere, competencia) con teorías o propuestas alternativas. Con el monopolio legal de la ciencia médica lo único que se consigue es limitar el proceso de creación y discusión científica. Pues de más está decir que este conocimiento que hoy consideramos verdadero puede no serlo mañana, cuando el avance científico nos haga llegar tal vez a otras conclusiones. Limitar este debate es frenar el progreso de la ciencia.

Michael Walker comenta que:

"Durante gran parte del período pre-científico, la oferta de servicios médicos equivalía en su variedad a la diversidad de demandas que los consumidoras presentaban en el mercado. Hacia mediados del siglo pasado, sin embargo, comenzó a emerger una opinión de los procedimientos correctos de la medicina que constituyó la base para demandas subsiguientes de legislación que protegiera al público de charlatanes".

"Si bien las limitaciones de la oferta tenían entonces, como tienen ahora, el objetivo de proteger a un público que no discrimina de los proveedores de curas inútiles o aun dañinas, debe recordarse que esta limitación de los proveedores también prohibió a los enfermos demandar servicios de esos individuos, no todos los cuales proveían curas peligrosas o inútiles. De hecho, según Hamowy, por lo menos algunas curas ofrecidas por practicantes alternativos eran de una calidad superior obvia, particularmente cuando se trataba de hacer nada más que imponer un régimen de descanso y evitar al paciente la supuesta necesidad de tener la atención de un médico ortodoxo, el que con toda probabilidad hubiera sangrado al paciente y le hubiera administrado algunas sustancias muy tóxicas como compuestos con arsénico y opio" (8).

Por su parte, comenta Brown (1987, pág. 25): "Los primeros esfuerzos para establecer estándares médicos ocurrieron antes de la aceptación general de la teoría del germen, con su efecto unificador en la ortodoxia de la práctica médica. Esto dificultó el desarrollo de una sola organización profesional. Los doctores se separaron en grupos tales como alópatas, homeópatas, eclécticos y, más tarde, osteópatas, según sus creencias respecto a los orígenes de la enfermedad. Los alópatas, quienes creían que los síntomas de alivio constituían la cura de la enfermedad, fueron los más receptivos a la teoría del germen cuando se popularizó en círculos científicos. Debido a esto, los alópatas se convirtieron en el grupo dominante durante los años formativos de la medicina moderna (1865 a 1940), pero otros grupos pudieron sobrevivir.

La homeopatía, por ejemplo, que está basada en la proposición de que una enfermedad debe ser curada con dosis mínimas de drogas que en entidades mayores crearían los síntomas de la enfermedad en una persona saludable, no fue reconocida bajo la Ley Médica de Ontario hasta 1960".

"A medida que la profesión médica se convirtió en un grupo más homogéneo, se volvió una fuerza más activa en favor de políticas que promovieran estándares médicos y eliminaran la práctica no médica.

(8) WALKER, MICHAEL A., *"Anatomy of a Conumdrum: Canadian Health Care in the 1980s"*, The Centre for Independent Studies, Australia, 1986, pág. 25.

En 1980 el Consejo Médico de Ontario comenzó un proceso contra la osteopatía y en 1910 solicitó al gobierno la anulación del estatuto de la Asociación de Optometristas. Si bien el Consejo no siempre fue exitoso en sus esfuerzos, impulsó la aprobación de la Ley de Practicantes sin Drogas de 1925 por el gobierno provincial, según la cual todos los profesionales de la salud en Ontario no certificados por la Asociación Médica no podían practicar la cirugía y prescribir drogas".

"Para 1920, los estándares de licenciamiento eran prácticamente uniformes y estrictos en todo Canadá".

H. E. Frech (9) **menciona algo similar para los Estados Unidos:**

"Antes de 1800, los hospitales modernos no existían. Había muchas teorías competitivas de medicina, gran número de las cuales reconoceríamos ahora como supersticiones. Sangrar, por ejemplo, era un tratamiento común para muchas enfermedades y estados. Los mercados eran esencialmente libres con respecto a la atención a la salud, y era libre el ingreso tanto en la práctica de la medicina como en el negocio de operar escuelas de medicina. Los médicos habían hecho muchos esfuerzos para inducir a los gobiernos estaduales a imponer el licenciamiento efectivo, limitando la entrada de médicos y escuelas médicas. Para todo efecto práctico, estos esfuerzos fallaron. La atención médica en esos días era muy variada, barata y probablemente dañina para muchos pacientes".

Y más adelante (p. 45): "Todos los estados impusieron el requisito de graduación en una escuela aprobada para la licencia. De 1910 a 1920 el número de escuelas médicas cayó de 131 a 88 y el número de estudiantes de 21.526 a 14.088. Más aun, la sociedad médica ganó un control crucial de las escuelas médicas y hospitales. Naturalmente, el resultado fue un menor número de médicos competidores, y menor competencia entre aquellos médicos que eran autorizados a ingresar. La educación médica fue congelada en un molde estrecho, costoso, altamente técnico y probablemente ineficiente. Y el número de médicos mujeres y de minorías cayó en forma espectacular, ya que las poderosas escuelas encontraron que ahora podían discriminar. Los médicos negros disminuyeron de 2,5% en 1910 a 1,4% en 1969".

(9) FRECH, H. E., III, *"The United States"*, en Rosa, Jean-Jacques, Advances in Health Economics and Health Services Research, Supplement 1: Comparative Health Systems, JAI Press Inc., 1990, pág. 43.

Transplantes de órganos

Los transplantes de órganos o, como los denomina legalmente, "la ablación e implantación de órganos y material anatómico", están regulados en todos los países. En todos ellos también existe una notable escasez de órganos ofrecidos en donación. Y es que las leyes usualmente permiten la donación de órganos de personas vivas solamente en los casos en que se trate de familiares como padre, madre, hijo o hermano consanguíneo, y en casos excepcionales, entre cónyuges y padres con hijos adoptivos. En el caso de personas fallecidas, cuando sean mayores de 18 años y lo hayan dispuesto así para después de su muerte, o con el consentimiento de familiares en caso de no haberlo expresado, y si éstos no estuvieran presentes, del director del establecimiento.

La escasez de oferta de órganos puede comprobarse por las constantes campañas de las autoridades públicas en favor de la donación de órganos y por las listas de espera de pacientes. La escasez generada por este sistema tiene como consecuencia condenar a muchos pacientes a depender por meses y años de costosos tratamientos de diálisis, por ejemplo en el caso de transplantes de riñón, al mismo tiempo que riñones "sanos" se van a la tumba sin poder ser utilizados para aliviar la situación de estas personas. Para otros, en el caso de transplantes de corazón, la escasez o disponibilidad de órganos bien significa la diferencia entre la vida y la muerte.

Pero el problema de la escasez terminaría allí si fueran ésas sus únicas consecuencias. Resulta que ha habido manifestaciones acerca de maniobras poco claras para "adelantar" su lugar en las listas a ciertos pacientes, y hasta se han registrado casos de niños secuestrados que reaparecen al poco tiempo con un órgano extirpado. Existe un "mercado negro" de órganos.

Claro que para el economista no resulta extraña esta situación, al encontrarse con un bien que tiene fijado por ley un precio igual a cero. Las consecuencias son obvias, para los órganos como para cualquier otro producto: existe una demanda determinada y una oferta notablemente reducida. Se apela, eso sí, a la "conciencia" de la gente para que done sus órganos, pero ésta termina siendo una política irreal, basada en un concepto de los seres humanos que no condice con la realidad. El resultado es que no parece haber la suficiente "conciencia", y

por lo tanto no hay suficientes donaciones y la gente se muere por falta de donantes.

Para crear ese incentivo adicional, aquí y en otros países del mundo se solicita a personas famosas que aporten su mensaje publicitario para que se las siga en esa noble cruzada, pero resulta insuficiente. Y existe un incentivo que la ley prohíbe expresamente y que bien podría resolver esta dramática situación.

Se trata de permitir el funcionamiento del mercado de órganos. Claro que esto tal vez pueda llamar la atención a muchas personas, como ocurrió con quienes sancionaron las leyes, aterrados al pensar que se estaría dando impulso a la "compraventa de partes humanas". A esto podría contestarse lo siguiente:

- Lo que aparece como aterrador es la situación actual, más que una hipotética mafia traficante de órganos. La mafia existe con el sistema actual.

- El mercado de órganos no funcionaría comprando a personas vivas partes de sus cuerpos, ya que éstos tendrían precios muy elevados (sin descartar el hecho de que eventualmente pudiera suceder). Lo más probable es que se desarrollaría un amplio mercado de órganos que sería un mercado de futuros, esto es, con entrega a una fecha posterior, la fecha de la muerte. Esto es, las empresas proveedoras de órganos se asegurarían una oferta segura realizando numerosos contratos con gente viva para disponer de sus órganos luego de su muerte.

- Es decir, la persona recibiría un pago cuando decidiera hacer el contrato, sin necesidad de entregar su parte hasta el momento de su muerte. Se trata de percibir una suma de dinero en el presente contra el compromiso de entregar un órgano en el momento del fallecimiento en el futuro.

- Si alguien piensa que las empresas proveedoras tendrían un incentivo para que sus contrapartes fallecieran, lo cierto es que ocurriría todo lo contrario. Muy probablemente incluirían cláusulas en el contrato que obligarían al "vendedor" a cuidar la salud de su cuerpo, y de sus órganos, de manera tal que fueran aptos para su transplante. De nada le serviría al proveedor recibir órganos que no sirven a otros.

- Entonces, además de crear un incentivo adicional a la oferta de órganos (quien quisiera hacerlo podría seguir donando de todas formas), sería un acicate para que la gente cuidara más de su salud, si es que no lo está haciendo. Los proveedores probablemente pagarían en cuotas con controles periódicos de ese cuidado, si el vendedor se ha realizado análisis, si se ha vacunado, si bebe alcohol, si fuma, etcétera.

Claro que existen innumerables prejuicios contra esta opción, y mientras los prejuicios existan, la corrupción y el crimen serán el peor corolario de la forzada escasez de órganos en un caso en el cual la brecha entre la oferta y la demanda se cuenta en vidas humanas.

La mala praxis médica

Este tema es denominado a veces "responsabilidad médica". Esta puede ser penal o civil, según el fuero en el que se accione. La responsabilidad penal puede ser "culposa" o "dolosa". La primera se define como los delitos cometidos sin intención subjetiva de dañar, constituidos por imprudencia, impericia y negligencia. La segunda resulta de un delito cometido con intención de cumplirlo (homicidio, lesiones, aborto, etcétera).

El caso que nos ocupa aquí, entonces, es el de las acciones "culposas", esto es, sin intención de producir daño, ya que en el otro caso son delitos comunes y corrientes. En ambos casos se mencionan la impericia, imprudencia y negligencia. La primera expresa falta de conocimientos técnicos. La segunda es afrontar un riesgo sin haber tornado las debidas precauciones para evitarlo. La tercera es el incumplimiento de los elementales principios inherentes al arte o a la profesión, o la carencia de atención puesta al servicio del acto médico (10).

Veamos caso por caso:

- La impericia, falta de conocimientos técnicos. Es curioso que este punto se mencione, ya que entonces uno debería preguntarse: ¿cómo puede existir impericia si el Estado controla los programas de educación médica y otorga matrículas precisamente para garantizarla?

(10) Véase BASILE, ALEJANDRO y WAISMAN, DAVID, *"Fundamentos de medicina legal"*, El Ateneo, Buenos Aires, 1989, pág. 20, y BONNET, EMILIO F. P., *"Lecciones de Medicina legal"*, López Libreros Editores, 4a edición, Buenos Aires, 1984, pág. 18.

Sin duda que la impericia existe, pero no es tan responsable el médico sin conocimientos como aquel que contrata sus servicios. En realidad, habría delito si un médico se comprometiera a ofrecer un servicio y después se probara que no sabe cómo hacerlo. Pero si un médico se compromete a hacer poco, porque sabe poco, ¿cuál sería su delito, ya que las consecuencias son riesgos que en este caso se conocen de antemano? Si alguien contrata a un curandero y luego fallece, ¿es "impericia" del curandero o de quien lo eligió para resolver ese problema?

- Respecto de la imprudencia y la negligencia que también mencionan los autores antes citados, las hemos separado puesto que, a nuestro juicio, no deberían tratarse como algo distinto de otras faltas. Lo que sí conviene tener presente es que la ambigüedad en esta materia puede resultar fatal en el sentido de hacer que los médicos se abstengan de ayudar a otros para que luego no los procesen por "negligencia o impericia".

En un mercado libre donde sólo se reconociera la transferencia de títulos de propiedad según arreglos contractuales, la malapráctica por acciones culposas no necesariamente sería pasible de acción judicial. Lo más probable sería el uso de lo que se conoce como *performance bonds*, es decir, un acuerdo que establece claramente no sólo qué servicio se va a dar por cierta contraprestación sino también las acciones resultantes de su incumplimiento.

Esto protegería tanto a los médicos como a los pacientes y, además, aliviaría las tareas de la justicia, ya que las partes podrían recurrir al arbitraje para dirimir disputas que pudieran surgir de la interpretación del contrato.

La calidad de los medicamentos

El control sobre la calidad de los medicamentos se encuentra en muchos países en manos del Estado que dicta normas de ordenamiento de la producción, regula la importación y exportación, verifica existencias y costos, determina márgenes de beneficios y precios y para producir, elaborar, fraccionar y distribuir drogas.

La realidad es que el Estado ha tomado en sus manos un control que no realiza, y lo perverso del asunto es que eso crea una falsa sensación

de "seguridad" en la gente, que cree honestamente que esos controles se hacen, cuando lo cierto es que muchas autoridades del área manifiestan que no están en condiciones de hacerlo.

Se dice que es necesario otorgar presupuesto y el personal necesario, pero ya lo hubo en su oportunidad y, de hecho, el sistema político ha probado que ha tenido otras prioridades y ha preferido asignar dinero a empresas estatales, a partidos políticos, a empleados públicos, y no a esta tarea. Lo único que puede garantizar un control más eficiente a los consumidores es la competencia en materia de supervisión. El mercado brinda varias alternativas al respecto:

- Una de ellas son las marcas. Los laboratorios saben cuánto cuesta adquirir prestigio, un nombre y una reputación y cuán importante es esto para una política de ventas. Un error de ese tipo, bien significa el fin de una empresa, ya que la demanda de sus productos cae casi totalmente, y volver a construir la confianza de los consumidores puede requerir un esfuerzo imposible de realizar.

- Otra son las asociaciones de consumidores, que podrían realizar controles independientes por su cuenta e informar a la gente acerca de las propiedades de cada producto.

- Los aseguradores de los laboratorios estarían también preocupados por el asunto, ya que no les convendría tener que enfrentar una andanada de juicios por incumplimiento del contrato de entregar un remedio con ciertas características. Asimismo los banqueros que otorgaran créditos a los laboratorios, ya que un suceso así determinaría la incobrabilidad. Lo mismo los accionistas de las empresas.

- Por último, los consumidores, sin la falsa confianza en que el Estado controla, tendrían un gran incentivo para adquirir información sobre los productos farmacéuticos que consumen, y como es costoso en tiempo y esfuerzo conocer todos los remedios y sus características, seguramente contratarían un agente que los asesorara en este tema: un médico.

- En definitiva, si los consumidores desean una garantía suplementaria a la marca, el mercado responderá a través del aval de academias, asociaciones de médicos y laboratorios o cualquier otra entidad que garantice la calidad cobrándoles el servicio correspondiente

a los oferentes, que se ven obligados a adherir debido a la demanda de sus clientes. Al ser éste un proceso abierto, si se sospecha algún grado de corrupción se cambia la garantía (no como sucede cuando los burócratas se arrogan el monopolio de la calidad y el control).

En relación con estos temas, muchos gobiernos han declarado obligatorio el uso de nombres genéricos. Este tema ha generado una ardua polémica, ya que la obligación de recetar productos genéricos impediría al consumidor una clara elección basada en la marca, sabiendo que no existen dos remedios iguales por más que tengan el mismo componente activo, ya que existen diferencias en el envase, el vehículo, los agentes correctores del sabor y colorantes, las dosis, la solubilidad, el empaquetado y, por último y más importante, la confianza en el fabricante. La obligación de recetar genéricos interfiere en el mercado de "agentes" antes mencionado para obtener ese servicio de consulta y traslada la función del médico a quien atienda la farmacia, ya que ante el normal desconocimiento del consumidor será éste quien lo oriente sobre los distintos productos. Mientras que quien realmente conoce la condición del paciente es el médico.

En la actualidad nada impide que se receten genéricos si es que el paciente lo prefiere y así lo solicita a su médico. Establecerlo en forma obligatoria es una intromisión injustificada en una relación particular paciente-médico cuyas características deben quedar sujetas a las partes.

En la Argentina las primeras "boticas" fueron instaladas por los jesuitas y dependían de los Protomedicatos, del de Lima primero y de los de Buenos Aires y Córdoba después. Con la expulsión de los jesuitas éstas pasan a manos de los bethlemitas y una de ellas a manos de Angel Castelli, aunque ya en 1770 el boticario don Angel Pica solicitó permiso al Cabildo de Buenos Aires para instalar una. Después de la de Pica vinieron la de Silvio Marull y Antonio Giménez (1777) y Diego Muñoz (1778).

En ese entonces, las boticas recetaban remedios que no eran controlados. Muchos de ellos no serían aceptados hoy por los consumidores: la untura blanca preparada sobre la base de leche de trementina, las ventosas, las cataplasmas de harina de lino, el papel de estraza, el aceite de castor y de hígado de bacalao y para los bebés cosas tales como las harinas malteadas, el "racahut" y la "fosfatina", etcétera.

Probablemente ninguno de esos "remedios" podría superar hoy una aprobación; sin embargo, en su momento curaron o parecía que lo hacían. De hecho, sino hubiera existido la libertad de investigar y probar nuevos procesos y sustancias sin prohibiciones nunca hubiéramos llegado a tener los productos farmacéuticos con que contamos actualmente.

Existe un simpático ejemplo de cómo funcionaba un mercado libre de control de calidad de medicamentos en la Argentina. Se trata de la leche para los bebés. Cuando a fines del siglo XIX no existía todavía la posibilidad de implementar la "pasteurización" de la leche vacuna y esto creaba numerosos riesgos de transmisión de enfermedades al alimentar a los bebés con leche de vaca, y cuando tampoco existían las leches en polvo, las madres que no podían alimentar directamente a sus hijos se veían en una situación comprometida.

Con lo cual surgió una institución en el mercado, las nodrizas, o amas de leche, las que prestaron un servicio de fundamental importancia en ese momento. Hoy nos parece algo atávico, pero lo cierto es que muchos niños deben haber gozado de buena salud gracias a la función que cumplían estas nodrizas.

"Al optar por la leche de otra mujer –sólo admitido por los médicos ante casos extremos– se presentaba una serie de inconvenientes, como el de comprobar su estado de salud para que no contagiara al niño de los males más frecuentes entonces: la avariosis –o sífilis– y la tuberculosis".

"De las diferentes normas a tener en cuenta en el momento de contratar una nodriza, habla el siguiente párrafo:

"Aunque las nodrizas casadas ofrecen más garantías de orden, de conducta y de tranquilidad de espíritu, deben no obstante preferirse las solteras madres, sobre las que puede ejercerse una vigilancia más completa y no hay que temer las exigencias de un marido que frecuentemente viene a explotar a la familia". (Correa, 1991, pág. 69) (11).

Y si se piensa que las nodrizas eran explotadas, la misma autora cita a Ortiz Herrera comentando que "son generalmente exigentes, de un

(11) CORREA, ALEJANDRA, *"Maternidad y crianza en el antiguo Buenos Aires (1880-1930)"*, Todo es Historia Nº 293, Buenos Aires, noviembre de 1991.

carácter indomable y, precavidas de la necesidad de sus servicios, explotan la ternura de los padres. Y si éstos se rehusan a satisfacer hasta sus caprichos más ridículos, son siempre los desgraciados niños las víctimas de su despecho y su maldad".

El mercado funcionaba de la siguiente manera: "En la sección avisos de los periódicos de fin de siglo solía leerse: 'Se busca ama de leche'. En tanto, las publicaciones recomendaban a las nodrizas el consumo de cerveza, malta y otras yerbas para aumentar la producción y consistencia de la leche".

Correa cita las recomendaciones dadas por Gregorio Aráoz Alfaro en *El libro de las madres* (Buenos Aires, 1899), donde aconsejaba respecto de la selección de una nodriza:

"Lo mejor sería una mujer que hubiera tenido y criado dos o tres hijos pero que se iniciara como nodriza mercenaria. Para un niño recién nacido, de uno o dos meses, es difícil encontrar una nodriza cuyo hijo tenga igual edad".

"Se cree por muchos que las morenas son mejores nodrizas que las rubias, no hay nada positivo en esto. No es cuestión de color. Tampoco es preciso que la nodriza sea gorda, es mejor que no lo sea porque la gordura pronunciada no es sinónimo de salud. Es bueno fijarse en el estado de limpieza y en la existencia de transpiración de mal olor. Deberá rechazarse toda mujer con glándulas hinchadas, con cicatrices en la piel, con supuraciones, con fatiga y tos, jorobada o coja."

"Los pechos muy grandes, muy gordos y blandos no convienen en general, como tampoco los muy pequeños. Senos en forma de pera, bastante duros, con poca grasa, surcados de venas azules, son los mejores".

Además de estas recomendaciones hubo otras propuestas para incentivar la buena calidad de la alimentación infantil.

Comenta Correa que "en 1907 y 1908 se realizan dos 'Concursos de lactantes', auspiciados por la Liga contra la Tuberculosis".

"Defendiendo esta modalidad, el fundador de dicha institución, Emilio Coni, señalará en su discurso de entrega de premios: 'A menudo

llevamos a cabo grandes exposiciones rurales donde se adjudican premios a los hacendados que ponen todo su empeño en mejorar las razas de caballos, lanar o vacuna, por qué entonces no se habrían de llevar a cabo concursos de niños para mejorar la raza humana".

"Según su criterio, la importancia que entrañan estos concursos de 'robustez y asiduidad' se debe a que 'se trata de una escuela práctica para las madres proletarias, que favorece por medio de premios y recompensas los factores de estímulo, incrementando el amamantamiento materno".

"El primer premio consistía en dinero en efectivo para aquel bebé de cachetes más rozagantes y para aquella madre más entregada a su deber".

Un mercado libre de atención a la salud

Un mercado libre de atención a la salud no es difícil de imaginar ni de implementar. Los aspectos salientes pueden resumirse de la siguiente manera:

- Se trataría básicamente de la vigencia del derecho a elegir el tipo de atención que considere más conveniente cada individuo. Esto podría adquirir diversas formas:
  - la continuación de las obras sociales sin carácter monopólico;
  - la extensión de las entidades de medicina prepaga a sectores más amplios de la población;
  - la revitalización de las entidades mutuales, herederas de las originales asociaciones de socorros mutuos;
  - la vigencia también del "auto-seguro", esto es, de aquellas personas no afiliadas a ningún tipo de organización que deciden tomar el riesgo en sus manos y afrontar los gastos en la medida en que se presenten. Esta alternativa no sólo puede pensarse para las personas de altos ingresos, sino que puede ser interesante para gente joven que eventualmente considera inútil pagar cuotas de un seguro en una edad en que no se utiliza. Por otro lado, es cierto también que comenzando a cotizar a edad

temprana seguramente se obtendría una menor prima de seguro para todo el período. (En todo caso, se trata de una ecuación costo-beneficio que tiene una solución privativa de cada individuo).

- El sistema de mercado, entonces, presentaría una oferta muy diversa, adaptándose a las distintas necesidades de cada individuo o familia. Podría haber, como hay ahora en el campo de los prepagos, planes con cobertura completa, y dentro de éstos, con listas cerradas o abiertas de profesionales médicos e instituciones, o distintos mecanismos de co-pago. También, y existen ofertas en ese sentido, seguros que cubren solamente los grandes riesgos de atención a la salud (internaciones, operaciones), quedando a cargo del asegurado los gastos comunes de visitas médicas por molestias menores, remedios, etcétera.

- Estos sistemas, en realidad, son los que pondrían en funcionamiento los mecanismos para la contención de costos, ya que las empresas que ofrecieran programas que fomentan la sobredemanda verían incrementar sus costos y, en consecuencia, reducir sus ganancias o aumentar sus precios y perder parte del mercado.

- Los beneficios de la competencia se presentarían de la siguiente manera:

  a) la competencia fuerza a los oferentes a minimizar sus costos, liberando entonces recursos que pueden ser utilizados para otros destinos;

  b) la competencia incentiva a los oferentes a buscar en forma continua nuevos métodos de organización, comercialización y producción para satisfacer mejor las necesidades de los contribuyentes;

  c) la competencia reduce las posibilidades de que los oferentes establezcan precios muy elevados en relación con los costos.

Otras características del mercado inalterado en el rubro salud serían las siguientes:

- La existencia de reaseguros permitiría a aseguradores u obras sociales pequeñas operar sin verse enfrentados a grandes riesgos.

- Como este sistema se basa solamente en la elección voluntaria, no se incurriría en los costos necesarios para montar todo un sistema de control para que la gente tenga coberturas obligatorias.

- En el campo de la denominada "salud pública" se crearían incentivos positivos y negativos para la vacunación y para evitar el contagio de enfermedades, como ya se explicara en la sección respectiva.

- Distintas instituciones de mercado controlarían la calidad de los medicamentos y de los profesionales médicos e instituciones (asociaciones de consumidores, aseguradores, institutos de certificación de calidad, colegios de profesionales, cámaras de laboratorios, banqueros, accionistas, etcétera).

2. Regulaciones en la educación

Se ha aceptado siempre como premisa, como una verdad absoluta, indiscutible, un dogma, que el Estado debe cumplir una función "indelegable" en la planificación, control y administración del sistema educativo. Nunca se cuestionó este rol en su esencia, sino que las polémicas giraron siempre en torno a cómo era o debía ser utilizada esta atribución estatal.

De este modo la "educación" se ha convertido en un tema politizado acerca del cual se imponen ciertas concepciones educativas a toda la población. Como se verá más adelante, el aspecto medular del sistema educativo de control estatal ha sido y es aún la imposición curricular por parte del poder político a instituciones educativas consideradas privadas.

Ahora bien, más de un siglo es un plazo prudencial como para sacar conclusiones sobre el funcionamiento de determinado esquema. El resultado de la planificación y gestión estatal de la educación no ha sido alentador, aun tratándose de muy diversos gobiernos y políticas. Con diferencias de grado, puede decirse que el Estado no ha sido un buen educador, ni un buen planificador, ni un buen administrador, ni un buen empleador.

El sistema estatal de educación ha asumido como tarea principal la "planificación" de ésta. La pregunta es siempre la misma: ¿cómo se llevará a cabo esa planificación?

La vida en sociedad es la convivencia de millones de individuos distintos, con diferentes experiencias y sobre todo con distintas expectativas de futuro, gustos y predilecciones. La tarea con la que se enfrenta el planificador, de la educación o de cualquier otra materia, es la de recopilar toda la información necesaria acerca de esas preferencias individuales y evaluarlas para elaborar, sobre esta base, un plan que las satisfaga.

Ahora bien, nos encontramos aquí con algunos problemas. El primero de ellos se refiere a la misma manifestación de las preferencias individuales; si los individuos no son libres para expresarlas tomando decisiones, o sea, eligiendo entre distintas alternativas disponibles, ¿cómo es posible siquiera notar sus preferencias? Pero el sistema estatal de educación y la misma planificación niegan la libertad de expresar estas preferencias y, por ende, impiden el surgimiento de la información necesaria para su tarea.

Supongamos ahora que un planificador omnisciente pudiera llegar a conocer esas preferencias. El paso siguiente es evaluarlas y valorizarlas, ya que en el mundo real los recursos son limitados y no todas las preferencias pueden satisfacerse; por lo tanto, el planificador habrá de asignar de alguna manera los recursos limitados. No puede hacerlo sino selecciona las preferencias más valiosas. Pero el único que puede valorar una preferencia es el individuo que la tiene: no hay modo de que una persona pueda comprender lo que la otra siente por determinado bien, por ejemplo, cuando en la valoración entran en juego sus gustos y las consideraciones tanto materiales como afectivas y psicológicas.

Lo único que puede hacer el planificador es "estimar" las preferencias de los otros individuos sobre la base de sus propias valoraciones. No es extraño, entonces, que sean estas valoraciones, las del funcionario planificador, las que en definitiva terminen guiando el proceso de planificación y la elaboración de propuestas.

Por último, tiene que elaborar el plan, supuestamente tomando en cuenta todas las preferencias individuales y buscando satisfacerlas. Pero como los individuos son todos diferentes entre sí, y también lo son sus preferencias, ningún plan puede conformar a todos; lo que resulta es necesariamente una determinada asignación de recursos para cubrir ciertas preferencias. Esa asignación coincidirá con la de muy pocos

individuos, en principio, con la de los planificadores, y diferirá de la de casi todos los demás. Reconociendo estos problemas, los mismos planificadores promueven ahora la "planificación regional", para tomar en cuenta la "realidad", pero el mismo criterio lógico debería llevarlos a comprender que la única planificación que se ajusta a la realidad es la que hace el individuo para sí mismo.

En el aspecto teórico este problema es tratado, por ejemplo, en el siguiente trabajo:

"El planeamiento educativo se presenta como una acción dirigida a dar respuestas adecuadas a los requerimientos que cada sociedad plantea, en términos de la formación a que aspira para sus integrantes" (12).

Pero la "sociedad" no es un ente al margen de los individuos que la componen. La "sociedad" no formula requerimientos o, en términos económicos, demandas; los que demandan son personas de carne y hueso. No existe un ente superior "sociedad" que aspire a algo para sus integrantes; lo que existe es un Estado, dirigido por ciertos individuos con sus propias valoraciones que utilizan el poder coercitivo del Estado para imponerlas a los demás.

Dice la misma autora: "El problema de los requerimientos del sistema económico, en materia de formación y capacitación de recursos humanos, implica para el sistema educativo, encarar una acción conducente a la conversión de esos requerimientos, en oportunidades educativas con determinados índices de cuantificación y calificación. Esto es: supone tener en consideración cuántos recursos humanos de determinado tipo requiere el país a un cierto plazo, pero al mismo tiempo obliga a definir, en términos de aprendizajes, qué conocimientos generales y específicos deberá saber, qué técnicas y habilidades tendrá que manejar, así como qué disposiciones y actitudes caracterizarán su desempeño. Todos estos componentes, que definen la oferta educativa en términos cualitativos, caen en el campo del curriculum".

Esta concepción de la sociedad la muestra como una "fábrica", que producirá tantos médicos, ingenieros, albañiles, carpinteros, que sabrán esto de música y esto otro de historia, tantos serán aplicados y tantos otros distraídos, etcétera. Es una concepción claramente totalitaria que

(12) LUCARELLI, ELISA A., *"Regionalización curricular en el marco del planeamiento de la educación"*, Consejo Federal de Inversiones, Buenos Aires, septiembre de 1987, pág. 7.

ahoga la libertad individual de forjar cada uno su destino de acuerdo con sus expectativas, posibilidades y circunstancias particulares.

"La educación consiste en todo el aprendizaje que lleva acabo el individuo a través de su vida. Este proceso educativo permite realizar aquellas potencialidades que, en definitiva, seleccione el individuo. 'Sentirse realizado' significa, precisamente, que entre todas sus potencialidades el individuo desarrolla aquellas que considera las más acordes con su personalidad. El propio poder discursivo está en potencia en el recién nacido y se va desarrollando a medida que progresa su capacidad cognoscitiva a través del contacto con objetos físicos, el establecimiento de relaciones, inferencias, formación de valores, contacto con otras personas, etcétera. Todo esto incluye, por supuesto, la educación en la familia, el sistema tutorial, las instituciones educativas, los cursos a través de video, por correspondencia, las bibliotecas circulantes, revistas especializadas, capacitación laboral, educación parroquial, etcétera. Como queda dicho, todos estos canales educativos tienden a desarrollar las potencialidades del individuo, al tiempo que adquiere conocimientos ya expuestos por otros a los efectos de capitalizar su energía y no verse obligado a empezar de cero. Cada ser humano tiene características únicas; en la especie humana es donde más se acentúa la desigualdad".

"Dada la desigualdad de los seres humanos, todo lo que se haga para 'limar' aquellas desigualdades será antihumano, puesto que es contrario a su naturaleza y necesariamente hará que la nivelación opere hacia abajo buscando el común denominador del reino puramente animal".

"Entonces, la diversidad, la individualidad del ser humano conduce a que la educación formal que recibe debe impartirse también de modo individual. Nada reemplaza cabalmente la enseñanza que de modo directo y en forma individual imparten los padres o tutores, lo cual no excluye la experiencia educativa que el individuo obtiene en su relación con otras personas".

"Educación es lo contrario de ignorancia, pero si tenemos en cuenta que 'todos somos ignorantes, sólo que en temas distintos' debemos comprender que la selección y las prioridades respecto de la materia o las materias en que el individuo se educará dependen de su vocación personal y de su específica capacidad e inclinación. En la medida en

que se trate al individuo como un 'ser promedio normal' no sólo se está contrariando la naturaleza de la especie humana sino que se está reprimiendo la creatividad individual" (13).

Se mencionó antes que el planificador no tiene forma de conocer las preferencias de los individuos si no se permite que éstas se manifiesten, por lo que termina considerando las suyas propias como convenientes para todos. Esto es reconocido por la autora citada anteriormente, quien aun así favorece la planificación:

"Así configurada una aproximación a la teoría y al hacer curricular, se hace necesario puntualizar que, si bien en el plano proporcional se afirma que los elementos curriculares serían producto del procesamiento de las diversas demandas sociales en un momento dado y representativos de las culturas particulares, la realidad curricular no expresa necesariamente esa intención".

"En efecto, difícilmente a nivel macro (nacional y aun provincial) el plan curricular refleja requerimientos consensuales de los distintos grupos que integran la sociedad, sino que son sectores determinados los que han hecho manifiesta su forma de sentir, pensar y obrar como válidos para todo el conjunto, y así son incorporados a las acciones educativas".

Precisamente, como no podemos saber qué es lo mejor para cada uno, lo único que podemos hacer es dejar que cada uno decida por sí mismo qué tipo de educación quiere para sí y para sus hijos.

La igualdad de oportunidades

Suele manifestarse que la provisión estatal de educación es de fundamental importancia para alcanzar la igualdad de oportunidades.

Sobre el tema de la igualdad de oportunidades, comenta Alberto Benegas Lynch (h) en op. cit., pág. 166:

"Si hemos comprendido cabalmente que cada uno de los individuos de la especie humana son seres únicos diferenciados de todos los de-

(13) BENEGAS LYNCH (H), ALBERTO, *"La educación en una sociedad libre"*, Estudios Públicos, Chile, Nº XV, invierno de 1984, j reproducido en Poder y razón razonable, El Ateneo, Buenos Aires, 1992. La cita corresponde a las páginas 162-163 de este último libro.

más, forzosamente hemos de concluir que en modo alguno son iguales las oportunidades 'de hacer cosas' que cada uno tiene. Unos tendrán más oportunidades que otros en algunas cosas y menos en otras, según las circunstancias y las características propias de cada sujeto. Más precisamente, debemos señalar que de la naturaleza del ser humano se desprende la desigualdad de oportunidades, según sean las inclinaciones, capacidades, talentos, gustos, preferencias, caracteres, energía física y mental, fortunas, etcétera. No tiene la misma oportunidad de jugar al tenis el lisiado que el que se encuentra en buen estado físico. No tiene la misma oportunidad de entender álgebra el incapaz que el que no lo es".

"Por otra parte, resulta frecuente que se haga referencia a las 'barreras económicas' como causa de que relativamente algunos cuenten con menores oportunidades. Esta expresión puede interpretarse como que los que cuentan con menores oportunidades están en esa situación debido al 'impedimento' que les significa el hecho de que otros hayan creado riquezas. Esta interpretación deriva del Dogma Montaigne en el sentido de que 'la riqueza de los ricos es la causa de la pobreza de los pobres', sin percibir la conexión entre la mayor capitalización y la disminución de la pobreza. En parte, por eso también se hace referencia a los relativamente más pudientes como 'los privilegiados', cuando ese término en realidad significa gracia, favor, prerrogativa, prebenda, lo cual es incompatible con la sociedad libre. Como queda dicho, contrariamente a lo que sucede en regímenes feudales y totalitarios, en el mercado abierto los que progresan económicamente lo han hecho por su capacidad para servir a los demás y no debido a privilegios otorgados por el poder político del momento.

Esto nos lleva a otra acepción del concepto de igualdad de oportunidades que, en verdad, se confunde con la igualdad ante la ley (por cierto inherente a la sociedad libre, como ya hemos apuntado al comienzo). Si la referencia es a la indispensable igualdad de derechos debe subrayarse que ésta es *conditio sine qua non* para la existencia de una sociedad libre. Pero, como hemos seña lado también, una cosa es que a los individuos desiguales se los trate de un mismo modo ante la ley y otra cosa bien distinta es que se los haga iguales mediante la ley, lo cual significa la peor de las desigualdades. Por ello la igualdad de oportunidades, en la primera acepción que analizamos, en la práctica significa desigualdad ante la ley, lo cual, a su vez, implica que los individuos no tienen iguales derechos. Con justedad se ha dicho que la

'igualdad de oportunidades es la oportunidad de ser iguales', cosa que, por las razones señaladas, se traduciría en el sistema más antihumano que pueda concebirse.

La igualdad de oportunidades así entendida conduce a que un mayor número de gente tenga menores oportunidades como consecuencia de la redistribución de ingresos que esta política necesariamente implica, lo cual, en definitiva, incluye menores posibilidades de educarse".

¿Más gasto, mejor educación?

Otro de los conceptos profundamente arraigados en el ámbito de la educación es aquel que señala que los problemas se deben a la escasa asignación de recursos por parte de las autoridades estatales. De allí que se presente precisamente la elevación del gasto público en materia de educación como parte fundamental de la solución.

Al respecto:

- "Basados en numerosos estudios y en su propio trabajo, la conclusión de Chubb y Moe (Politics, Markets and America's Schools, Brookings Institution, Washington, 1990) es que dar a las escuelas más dinero no necesariamente mejora su performance. Las escuelas que producen buenos resultados académicos, medidos por el Test de Aptitud Escolar estandarizado, tienen cerca de un 20% más de recursos que las de baja performance. Pero cuando se realizan ajustes por variables como grupo social y aptitud del estudiante, esta aparente conexión causal se quiebra. Más aun, las escuelas privadas gastan menos por alumno que las escuelas públicas y tienen mejor performance. El dinero, concluyen Chubb y Moe, no es lo que hace a ciertas escuelas más efectivas que otras. Y resumen su argumento de la siguiente manera: 'En nuestra opinión, los problemas de performance de las escuelas públicas tienen poco o nada que ver con el financiamiento inadecuado, y no pueden ser mejoradas escarbando más hondo en el bolsillo público'". (Empowering the Parents: how to break the schools monopoly, Londres, 1991, pág. 4.)

- El mismo trabajo (pág. 34) menciona para el caso de Inglaterra que "1965, el año de la aprobación de la Ley de Educación Primaria y

Secundaria, marcó el comienzo de una serie: tanto de aumentos masivos en el financiamiento general de las escuelas públicas, coma de significativos descensos anuales en los resultados promedio de los tests, descensos que fueron observados primero a principios de los años '80 y que no han sido revertidos en forma decisiva".

"Dicha evidencia debería ser suficiente para establecer, no, por supuesto, que en dichos sistemas los fondos y el resultado de la educación están inversamente relacionados, sino solamente –y con seguridad esto es más que suficiente– que la creencia común de una proporcionalidad directa entre los fondos y los resultados es absurda".

La educación como una externalidad positiva

En términos económicos, una externalidad es el efecto de la acción de un individuo sobre terceros que no forma parte de ninguna transacción. Las externalidades pueden ser positivas o negativas. Por ejemplo, si en un tren lleno de gente sube una persona con un agradable perfume, será una externalidad positiva para los demás, pero si el que llega no se ha bañado en las últimas tres semanas seguramente será una externalidad negativa. Son externalidades porque ni los beneficios ni los costos de la acción pueden asignarse a sus responsables.

En el primer ejemplo, la persona perfumada no puede cobrar a los demás por el placer que les brinda; en el segundo, son los perjudicados los que no pueden hacer asumir los costos al responsable.

Pocos pueden dudar, a esta altura, de que la educación brinda beneficios individuales a quienes la adquieren, tanto por la apertura que brinda a placeres estéticos o intelectuales como por los beneficios materiales relacionados con las mejores posibilidades de progreso que pueden obtenerse.

"Formarse profesionalmente o técnicamente tiene, costos importantes: el educando tiene menos posibilidades de obtener ingresos durante el periodo de su educación; enseñarle requiere del empleo de recursos escasos, como profesores, instalaciones, materiales, etcétera, que deben pagarse; y el alumno debe realizar esfuerzos intelectuales importantes que demandan sacrificio de ocio y reposo. Pese a estos costos, algunos de los cuales inevitablemente soporta el propio estudiante, suele existir un gran interés por recibir este tipo de educación. La explicación

más frecuente de este interés de las personas por la educación superior es que ellas perciben que ésta les brinda acceso a mejores niveles de vida. En efecto, lo más probable es que alguien que haya recibido una formación profesional o técnica de nivel superior, sea más productivo en su vida laboral, y como consecuencia, obtenga trabajos más atractivos y mejor remunerados".

"No siempre una persona considera que es rentable emprender un proyecto personal de formación profesional. Frecuentemente, hay personas que estiman que los costos serán excesivos para los beneficios esperados, ya sea porque tienen la posibilidad de obtener ingresos muy altos o un trabajo muy estimulante sin formación adicional a la que tienen en ese momento, o porque tienen que pagar una matricula demasiado elevada para el valor presente de los mayores ingresos esperados o el mayor atractivo de los trabajos posibles de conseguir una vez recibida la enseñanza en cuestión, o porque el ocio y reposo que necesitan sacrificar para poder realizar el proyecto es más valioso para ellas que los mayores ingresos o agrados esperados. Por último, simplemente puede ser porque las probabilidades de lograr efectivamente tener éxito académico, y por lo tanto, efectivamente obtener los resultados esperados, mayores ingresos futuros o los más gratificantes trabajos, son reducidas".

"La decisión, entonces, de realizar estudios superiores es evaluada por el potencial estudiante, y hay casos en que éste decide hacerlo y hay casos en que decide lo contrario".

"Cuando la decisión es positiva, puesto que su motivación es un beneficio personal, es perfectamente esperable que la persona esté dispuesta a aceptar de cargo suyo los costos de su educación, si ello le es inevitable para llevar a cabo su proyecto educacional".

"Por otro lado, como normalmente la educación superior le reportará un incremento significativo de ingresos futuros, la persona no sólo estará dispuesta a soportar de su cargo los costos de su educación, sino que podrá hacerlo, con cargo de esos mayores ingresos futuros".

"Visto así el problema, sin necesidad de intervención estatal de ninguna especie, los potenciales educandos evaluarán sus decisiones y, en caso de demandar educación superior, absorberán el costo de ella. En tales circunstancias, existen los incentivos adecuados para que em-

presarios privados ofrezcan educación superior a estos demandantes dispuestos a pagar y capaces de hacerlo" (14).

Aunque con un error conceptual básico, Edwin G. West ha tratado de medir el "beneficio" privado de la educación superior (Higher Education in Canada, Fraser Institute, Vancouver, 1988). Define el retorno privado como la tasa que iguala el valor neto descontado de la diferencia de ingresos por haber concurrido a una universidad y el costo de esos estudios. Su conclusión es que esa tasa de retorno es muy superior a las mejores alternativas de inversión que tienen los individuos, como bonos a largo plazo. Una demostración de esto es el creciente interés en ingresar a las universidades.

El error conceptual de West es querer "cuantificar" los beneficios individuales, que indudablemente son subjetivos y no objetivos, esto es mensurables; por ello, el "beneficio" que menciona es sin duda mayor. Esto es, puede haber personas que valoran mucho más la educación por la cultura o el reconocimiento social que brinda que por los ingresos futuros. Como esas valoraciones son estrictamente individuales y cada persona las ubicará en una escala diferente, no es posible "medir" cierta utilidad.

No obstante, y como esto es válido tanto en el caso de la educación superior como en la media o primaria y no es diferente en lo que respecta a estas últimas (un egresado secundario tiene más posibilidades que un egresado primario y éste que un analfabeto), se sostiene que la educación genera una externalidad "Positiva", en el sentido de que favorece una convivencia social más "civilizada", sobre todo en regímenes democráticos en los que el ciudadano debe tomar periódicamente decisiones con respecto a los gobernantes.

Por ejemplo, Easton la define de la siguiente manera:

"El beneficio privado es el incremento en el bienestar del estudiante, financiero o de otro tipo, que resulta de ser educado. El estudiante puede capturar totalmente este beneficio en el sentido de que es él quien recibe el retorno sobre la educación o se beneficia con las nuevas posibilidades que ésta trae consigo. Pero, se afirma, existe también

(14) JOHE M., GERARDO y SANCHO M., ANTONIO, *"Educación superior"*. En Soluciones privadas a problemas públicos, Cristián Larroulet (comp.), Instituto Libertad y Desarrollo, Santiago de Chile, 1991, pág. 121.

una característica de la educación pública que hace que una persona sea mejor 'para la sociedad'. Se trata de un beneficio que es externo al individuo. Al hacer que el estudiante sea más consciente del proceso democrático, por ejemplo, hay un beneficio conferido a todos los miembros de la sociedad. Es un beneficio no capturado por el individuo que ha obtenido la educación. Más aun, por ser en este sentido una persona mejor, cualquier otra puede 'consumir' ese beneficio; por ejemplo, el hecho de que un individuo se beneficie porque un estudiante es una persona mejor no quiere decir que otro no pueda también beneficiarse. El resultado es que existe una tendencia a que dicho 'bien público' sea sub-provisto. Nadie tiene un incentivo para producir mucho de él, aun cuando todos piensan que es algo bueno" (15).

Entre nosotros, FIEL atribuye las mismas características a la educación, aunque la define como bien "semipúblico", refiriéndose a los subsidios estatales:

"Este subsidio se justifica por el carácter de bien semipúblico de la educación que posee externalidades que hacen deseable contar con una sociedad con un grado de instrucción mayor. Si se dejara librada la decisión de educarse a una instancia exclusivamente privada, aun cuando todos los individuos de la sociedad tuvieran igual valoración de los beneficios del servicio se produciría una subinversión en educación comparada con la necesaria para la obtención de un óptimo social".

"Por consiguiente, el subsidio a la educación parece justificarse por lo menos hasta el monto que cubra el costo de producir las externalidades que socialmente son deseables, y no aquella porción del producto de cuyos beneficios futuros se puede apropiar cada individuo. Como el proceso educativo parece constituir un caso de producción conjunta donde es imposible establecer las participaciones de cada tipo de producto educacional, el monto del subsidio estaría dado, por una simple razón de equidad, por la capacidad de pago de cada individuo que se educa o expresa el deseo de educarse. Por otra parte, cada individuo debería pagar la educación que recibe, por lo menos hasta cubrir el costo de producir aquella porción de producto educativo que constituya bien privado exclusivamente" (16).

(15) EASTON, STEPHEN T., *"Education in Canada: An Analysis of Elementary"*, Secondary and Vocational Schooling, Fraser Institute, Vancouver, 1988, pág. 86.
(16) FIEL, *"El fracaso del estatismo"*, Editorial Sudamericana-Planeta, Buenos Aires, 1987, pág. 167.

Claro que esa diferenciación es imposible de realizar. Además, estos párrafos muestran errores conceptuales fundamentales: ¿qué quiere decir "óptimo social" y quién es capaz de definir tal cosa, puesto que las valoraciones de los individuos son distintas, no iguales?

Por otra parte, la afirmación de que existiría una subinversión, una falla del mercado, es falsa, y lo increíble es que FIEL no ha podido ver esto pese a su propia actividad. Que la educación de los individuos genera externalidades positivas es evidente, pero que ello lleve a una inactividad al respecto, una subinversión, queda totalmente refutado por la enorme actividad voluntaria que se genera para brindar ese tipo de educación. FIEL mismo, una entidad sin fines de lucro, ¿qué es precisamente lo que hace sino proveer privadamente ese tipo de educación? O el caso de la Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas, ESEADE, una entidad sin fines de lucro, apoyada por numerosos individuos y empresas con el objetivo de educar a los ciudadanos en los principios de la sociedad libre.

Muchas fundaciones e instituciones realizan actividades de educación cívica. Si aplicamos los criterios antes enunciados, ¿cómo capturan los beneficios de esos servicios? Pues obviamente lo hacen, ya que sino no estarían ofreciéndolos. Qué otro papel sino éste cumplen los mismos partidos políticos, Ya que no sólo ofrecen candidatos para los puestos electivos, sino que educan a los votantes al enseñarles para qué se los elige, cuál es el cargo, cómo son los mecanismos de la votación y, en general, todos los aspectos del funcionamiento de las instituciones democráticas.

La historia argentina, además, muestra una intensa actividad educativa voluntaria no estatal, llevada adelante por individuos que comprendían la importancia de extender la educación a otros miembros de la sociedad en la que convivían. O si no, ¿qué otra actividad realizaba ya en 1755 el Colegio de Huérfanas en la ciudad de Buenos Aires?

"El 20 de noviembre de aquel año, gracias también a diversas donaciones, que en total alcanzaron a la suma de veintidós mil pesos, quedaban instaladas las primeras doce huérfanas, bajo la dirección de Doña Teresa Basán, asistida por tres maestras, el capellán González y el administrador Alvarez Campana" (17).

(17) CORREA LUNA, CARLOS, *"Historia de la Sociedad de Beneficencia"*, Sociedad de Beneficencia de la Capital, Buenos Aires, 1923, pág. 99.

Continúa el mismo autor señalando el tipo de educación que allí se brindaba (pág. 103): "Bajo la túnica azul y amarilla de las huérfanas, se formaba entretanto el mejor cuerpo de reposteras y bordadoras con que ha contado nunca Buenos Aires. Hasta nosotros ha llegado la fama de los dulces, alfajores y pasteles que se fabricaban en San Miguel, como de los sutiles bordados de oro, de las tenues flores artificiales, de los tejidos de punto y de los primores de lencería, en que el Colegio descollaba en un altísimo grado de perfección industrial. Bien es cierto que el maravilloso Padre González no se dio punto de descanso para asegurar tales progresos, llegando hasta enseñar el latín a sus dóciles discípulas, y la música indispensable para los cantos de coro. Algo que demuestra la excelencia de aquella educación, es que jamás consiguió el maestro formar ninguna profesora [...]. 'Luego que saben algo –dice el melancólico cronista– se casan [...] y debido a ello, el buen hombre no cesaba jamás en su tarea [...]". , .

Para citar solamente algunos ejemplos esporádicos: "La fundación de la primera escuela de sordomudos en Buenos Aires, data de 1857. La realizó la sociedad filantrópica 'Regeneración', cuyo presidente, D. Antonio Zinny, puso en la empresa su más generoso y entusiasta empeño" (18).

Coni cita además la Escuela Profesional de Niñas fundada en 1902 y dependiente de la Asociación Protectora de Jóvenes Argentinas, la cual daba enseñanza profesional gratuita a jóvenes pobres; la Escuela Profesional Moderna de Artes y Oficios para señoras y señoritas; la Escuela Profesional, sostenida por la Sociedad Protectora de la Infancia de Flores; el Colegio Pío IX, sostenido por la comunidad salesiana, cuyo objetivo era alejar de la calle a los niños entreteniéndolos y educándolos, el cual contaba con cinco escuelas similares en Rosario, Córdoba, Salta, Bahía Blanca y Viedma; la Escuela Profesional de Huérfanos de Don Bosco (Colegio León XIII), también fundada y sostenida por la comunidad salesiana; la Escuela de Artes y Oficios del Patronato de la Infancia; los talleres de las escuelas e institutos evangélicos; los talleres de la Conservación de la Fe; los talleres de la Sociedad Madres Argentinas; la Sociedad de Educación Industrial; la Escuela para Maquinistas y Dibujantes Mecánicos. En materia de educación física, el Club de Gimnasia y Esgrima se funda en 1880 y a partir de allí los clubes privados son incontables. Es digno de destacar lo realizado por los explora-

(18) CONI, EMILIO, *"Higiene social, asistencia y previsión"*, Buenos Aires caritativo y previsor, Buenos Aires, 1918, pág. 224.

dores de Don Bosco o por la Asociación Nacional de Boy-Scouts Argentinos: el artículo primero de sus estatutos establece que su objetivo es "cooperar a la auto-educación de los niños y contribuir por el Scoutismo, a formar ciudadanos de carácter, sanos de cuerpo y de mente, abnegados, ingeniosos, dueños de sí mismos y capaces de enaltecer la patria y sus instituciones".

¿No es ésta precisamente la externalidad positiva que se mencionaba antes, la cual sería subprovista por el mercado? ¿Cómo se explica entonces toda esta actividad?

Ciertamente, el hecho de que ese beneficio positivo exista no trae consigo "subinversión" de ninguna índole. Precisamente porque existe tal beneficio externo es que surge la actividad voluntaria de los individuos para capturarlo, sea la de los partidos políticos, las fundaciones, las entidades de beneficencia Y la actividad educativa de muchos individuos que difunden conocimientos por los medios de comunicación. La existencia de un sistema de educación estatal ha tenido lugar no para suplir una "falla del mercado", que subinvierte en la educación cívica o social de los ciudadanos, sino por otras razones, mucho más relacionadas con el poder del Estado y la Voluntad de los gobernantes de perpetuarlo.

Comenta Benegas Lynch (h) (op. cit., pág. 171):

"Tal vez el antecedente más remoto de la educación estatal compulsiva se encuentre en la República y en las Leyes de Platón. Pero recién puede hablarse de educación estatal como sistema educativo a partir de la Reforma, con Martín Lutero, quien afirmaba en 1524 en una carta a los gobernantes de Alemania: '[...] sostengo que las autoridades civiles deben obligar a la gente a mandar a sus hijos al colegio [...] y otras obligaciones durante la guerra, con más razones tiene el derecho de obligar a los chicos a asistir al colegio, ya que estamos frente al demonio que pretende secretamente arrasar con nuestras ciudades'. Debido a la prédica luterana en 1528 se estableció el primer sistema de educación estatal en Alemania. 'El propio Lutero planificó el sistema.' La Reforma propugnaba la educación compulsiva como un medio de inculcar sus puntos de vista religiosos', 'ya que ningún príncipe puede permitir que sus súbditos se dividan debido a la enseñanza de doctrinas opuestas' (citando a M. Rothbard, *Education, free and compulsive*, Center for Independent Education, pág. 19)".

Es decir, esta preocupación de que los súbditos vayan a tener opiniones distintas de las del gobernante impulsó siempre el sistema educativo estatal, algo que por cierto resulta difícil vincular con el funcionamiento de la democracia y las libertades individuales.

En la Argentina esta intención estuvo presente desde comienzos de la organización nacional. Uno de los gobiernos más activos en materia de educación estatal fue sin duda el de Rivadavia. Este expresaba, en una carta del 3 de octubre de 1821 (citada en Correa Luna, op. cit., pág. 129): "El Gobierno conoce que la ilustración pública es la base de todo sistema social bien reglado, y que cuando la ignorancia cubre a los habitantes de un país, ni las autoridades pueden con suceso promover su prosperidad, ni ellos mismos proporcionarse las ventajas reales que esparce el imperio de las luces. Fundado en estos principios, ha acordado el establecimiento en varios puntos de la campaña, de escuelas de primeras letras, según el método de Lancaster.

Este sistema que ha hecho tantos progresos en el día, y que facilita extraordinariamente la pronta adquisición de los primeros rudimentos, es de necesidad se introduzca en nuestra campaña".

Primero haremos algunos comentarios sobre el sistema Lancaster. Este sistema se había originado en los suburbios de Londres, creado por un joven cuáquero llamado Joseph Lancaster, quien fuera excluido de la educación monopolizada por la Iglesia de Inglaterra debido a su religión. Su padre lo educó en su casa. Joseph luego ideó un sistema revolucionario y barato para educar a los pobres y a otros excluidos como él. Lancaster hacía que los chicos más brillantes (monitores) enseñaran a los más lentos, y así reducía los costos. Había un monitor por cada diez estudiantes. Debido a esta interacción grupal pequeña, nadie se aburría y se enseñaba más que lo básico, también álgebra, trigonometría e idiomas.

Los métodos de Lancaster fomentaban el espíritu emprendedor de los alumnos: los monitores recibían medallas al mérito que luego podían cambiar por elementos escolares. El sistema era rentable aun con una cuota de cuatro chelines por año; Lancaster creía que era importante que hasta los más pobres pagaran para que valoraran su esfuerzo y fortalecieran su motivación.

El sistema era tan eficiente y barato que al poco tiempo atrajo la atención de los gobiernos, quienes vieron la oportunidad de montar sistemas educativos estatales con poco costo, para los contribuyentes. En

la Argentina se adaptaba, además, porque solucionaba el problema de la falta de maestros.

Pero una cosa era el sistema creado por Lancaster y otra la imposición del gobierno. Rivadavia había creado varias escuelas con este sistema y había ordenado que las existentes lo adoptaran. El gobierno también había impreso un Manual con las instrucciones para aplicarlo. Parece ser que una de las escuelas administradas por la Sociedad de Beneficencia se resistió a esta imposición. Rivadavia escribe el 27 de octubre de 1824:

"El ministerio ha llegado a entender con bastante disgusto que en la Escuela Normal de Niñas, que está bajo la inspección de la Sociedad de Beneficencia, no se observa, como está mandado, el sistema de enseñanza que prescribe el Manual publicado últimamente de orden del gobierno. El Ministerio sabe que este procedimiento es obra de una 'sugestión criminal', y prevé los resultados perniciosos que ha de producir semejante ejemplo, cabalmente en la escuela que reviste el carácter de 'Normal', y que debe ser el modelo de las demás. En su consecuencia, el Ministerio espera que el Consejo procederá a corregir aquella falta" (Correa Luna, op. cit., pág. 139).

Esta es una muestra inicial de los abusos de poder que vendrían después, por parte de gobernantes que querían moldear a los ciudadanos de acuerdo con sus preferencias. Tomemos algunos ejemplos:

- En el gobierno de Rosas "se impone el uso de la divisa federal por decreto del 3 de febrero de 1832 y 27 de mayo de 1835 y se proscribe de las aulas a todo maestro 'conocido o sospechoso de unitario' y por consiguiente capaz de pervertir a los niños con opiniones antisociales" (19).

- "Desde 1832 fue obligatorio el uso de la divisa punzó para profesores y alumnos y en junio de 1835 el Rector manifestó a las autoridades su idea de que era necesario inculcar en los estudiantes el sistema federal resultando conveniente incluir la adhesión a él a la fórmula del juramento que prestaban al recibir grados, debiendo ser tratados como traidores los que violasen el juramento. Rosas agradeció al doctor Gari su preocupación por la causa y el 20 de junio

(19) PICCIRILLI, RICARDO, ROMAY, FRANCISCO L. y GIANELLO, LEONCIO, *"Diccionario histórico argentino"*, Ediciones Históricas Argentinas, Buenos Aires, 1954, pág. 327.

expidió un decreto por el cual toda persona que debiese prestar juramento para ocupar un empleo agregaría a la fórmula que hasta entonces se usaba la de ser constantemente adicto y fiel a la causa nacional de la Federación y que no dejará de sostenerla en todos los tiempos y circunstancias, por cuantos medios estén a su alcance. Otro decreto del 27 de enero del 36 reforzó a los anteriores con la exigencia de producir una información sumaria de haber sido obediente y sumiso a las autoridades y adicto al sistema federal" (20).

- "En 1953 se han incorporado a la doctrina pedagógica que guía la educación los fines y objetivos de la doctrina nacional, consignados en el Segundo Plan Quinquenal, los cuales continúan y concretan los principios de la Constitución Justicialista de 1949. El apartado IV del articulo treinta y siete de la actual Constitución Nacional trata de la educación y establece como fin de la enseñanza el desarrollo del vigor físico de los jóvenes, el perfeccionamiento de sus facultades intelectuales y de sus potencias sociales, su capacitación profesional, así como la formación del carácter y el cultivo integral de todas las virtudes personales, familiares y cívicas. El Segundo Plan Quinquenal, desarrollando estos preceptos, fija como objetivo fundamental de la Nación en materia de educación 'la formación moral, intelectual y física del Pueblo sobre la base de los principios fundamentales de la doctrina nacional peronista' " (Piccirilli, Romay y Gianello op. cit., pág. 331). Parece ser ésta una causa mucho más probable de la existencia de un sistema estatal de educación que el solucionar cierta hipotética falla del mercado en el aprovechamiento de una externalidad positiva que, por otra parte, hemos visto que es falsa.

- Estos abusos no se limitan a un período determinado. A principios de 2007 se conoció que había sido instalada en la Sala de Profesores de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, una placa de bronce con la siguiente frase, atribuida al historiador argentino Rodolfo Puiggrós:

"Lo fundamental es que toda universidad, ya sea estatal o privada, refleje en su enseñanza el pensamiento nacional e impida la infiltración del liberalismo, del positivismo, del historicismo, todas formas en que se disfraza la penetración ideológica en las casas de estudio".

(Rodolfo Puiggrós)

(20) CASTELLO, ANTONIO EMILIO, *"De la Universidad jesuítica a la Universidad liberal"*, Todo es Historia, Nº 147, Buenos Aires, septiembre de 1979, 19.

Artículo publicado en El Cronista

CONEJITOS DE INDIAS EN LA EDUCACION

Martín Krause

El gobierno nacional ha enviado al Congreso un nuevo proyecto de Ley de Educación el cual estaría dirigido a solucionar los graves problemas que el sistema educativo sufre y son por todos conocidos. Resulta evidente que la Argentina necesita implementar cambios para aunque más no sea recuperar el nivel que la caracterizara en otros tiempos y que en ciertas áreas todavía posee.

Pero hay un problema central que no parece discutirse: parece que los argentinos tendremos una gran crisis económica y una reforma educativa cada década. Los daños ocasionados por las crisis son conocidos y los de las reformas educativas no son tampoco menores. Tal como conejitos de indias en un laboratorio, nos vemos sujetos a distintos experimentos, ante los cuales se nos plantea que ahora sí, éste nuevo va a ser el que verdaderamente va a funcionar. ¿Cómo podemos saberlo? Tal vez sea ésta la propuesta correcta o tal vez no, el problema que lo vamos a saber dentro de diez años cuando algún futuro gobierno nos proponga la esperada reforma.

De la misma forma que no queremos tener más crisis económicas, tal vez sería bueno pensar en que deberíamos tener más reformas educativas. O, por el contrario, implementar una que fuera la "reforma permanente", o el experimento constante con nuevas temáticas, métodos y tecnologías educativas. Hace pocas semanas tuve que dar una clase para una institución educativa suiza: fue online desde el hotel en Guatemala, donde me encontraba de viaje, para alumnos en India, Pakistán, Nigeria, un árabe en Londres y algunos argentinos, uno de ellos en Trieste.

Los alumnos escuchaban la clase por los parlantes de sus computadoras, seguían la clase viendo un "power point", podían verme por la webcam, chatear conmigo e incluso pedir la palabra, ante lo cual les pasaría el micrófono y todos escucharíamos sus comentarios o preguntas. También podía dibujar nuestras consabidas curvas de oferta y demanda o escribir fórmulas en la pantalla, llevarlos a una página web o pasarles un video. Y vaya a saber dónde estarían, en sus casas, oficinas, de viaje, no importa.

Por supuesto que una ley puede contemplar esta circunstancia tan moderna, pero el problema es que muy probablemente el año que viene ya estaremos utilizando otra tecnología, superior, una que aún hoy ni siquiera anticipamos. Tal vez sea una universidad virtual acreditada en Second Life, ese mundo virtual donde ya se venden y compran propiedades virtuales y las empresas testean sus nuevos productos.

Ante semejantes innovaciones la regulación estatal de la educación es un estorbo que no permite innovar en un área que lo necesita, y mucho. Se puede esperar diez años más para saber si la próxima reforma tuvo éxito o no, el problema es que en ese lapso el "mercado" de la educación va a haber evolucionado tanto que, sin duda, vamos a estar necesitando otra reforma para adaptarnos a cosas que hoy mismo están sucediendo.

La "reforma permanente" sería una que permitiría todo tipo de cambios y de experimentos. No seríamos ya todos conejitos de Indias, sino que habría muchos proyectos iniciándose al mismo tiempo, aprovechando la capacidad creativa y el conocimiento disperso de las circunstancias de tiempo y lugar que solamente el que está en Calamuchita o en Pico Truncado conoce.

Algunas de esas iniciativas sin duda fracasarían. Pero el daño sería limitado a un pequeño grupo. Ahora todos estamos sujetos a las consecuencias del fracaso. Se generaría además mucha información hoy inexistente, se conocerían los proyectos con éxito y serían copiados los que hayan "demostrado" funcionar mejor.

Cuando Mao Tsé-Tung quizo sacar a China del "experimento" de la "Revolución Cultural" que hizo de muchos chinos algo así como conejillos, o redujo su nivel de vida cerca del de éstos, planteó la consigna "que cien flores se abran, que florezcan cien ideologías". No fue tan abierto tampoco, la apertura (y tan sólo económica) llegaría después, pero la idea es correcta.

Terminemos de hablar sobre qué hacemos con este monopolio y abramos la educación a la competencia.

La educación en el mercado

La crítica a la planificación y al monopolio estatal de las formas y contenidos de la educación tiene un sustento fundamental en la libertad

de los individuos para elegir su destino y el de sus hijos; pero también existe una razón muy poderosa para abandonar el esquema rígido del estatismo. Se trata del impacto de la evolución tecnológica. Si bien esto ha existido en todos los tiempos, no podemos negar que se ha acelerado de tal manera que resulta difícil, si no imposible, determinar actualmente cuáles serán los medios para recibir y transmitir información en el futuro. Los grandes avances de la informática y las telecomunicaciones van a tener, sin duda, un tremendo impacto en este aspecto.

En consecuencia, seria hoy apresurado asegurar que la "escuela", "colegio" o "universidad", tal como hoy los conocemos, puedan existir en un futuro no muy lejano. Durante siglos, la educación se realizaba individualmente: del maestro al aprendiz, de padres a hijos. El impacto tecnológico de la imprenta, entre otros, permitió asegurar la disponibilidad de medios para que la educación pudiera ahora aprovechar economías de escala, concentrando a los alumnos en aulas y transmitiendo allí los conocimientos que antes se obtenían básicamente por medios orales y a través de la experiencia. De toda la larga historia de la humanidad, la "escuela", ocupa poco más de doscientos años; no debemos concluir, a partir de ello, que la misma escuela sea algo que tiene asegurada su existencia indefinida.

Precisamente en estos momentos, la evolución tecnológica está produciendo una nueva revolución que puede dar nacimiento a formas muy distintas de transmisión de la enseñanza. Lo importante de esto es que muestra claramente los inconvenientes y perjuicios que causan la planificación y el monopolio estatal de la enseñanza. Como el futuro es incierto, lo que hace un sistema planificado es imponer ciertas estructuras y contenidos frenando la experimentación para el cambio.

Cuando el planificador decide que ha llegado la hora de introducir cambios (los que la mayoría de las veces tienen más que ver con sus preferencias personales o políticas), se los impone masivamente al conjunto de los educandos, quienes sufren las consecuencias del cambio y de los resultados si el experimento no funciona. En cambio, en un sistema diversificado, donde coexistan diferentes propuestas educativas, distintas unidades pedagógicas irán experimentando con nuevos métodos y contenidos, incorporando nuevas tecnologías. Se sabrá así cuáles trabajarán mejor en determinadas circunstancias. El fracaso tendrá efectos restringidos. Existirá, por otra parte, un claro incentivo para incorporar nuevos métodos y tecnologías, fomentado por la competencia entre escuelas y colegios para atraer alumnos.

Un sistema libre de las ataduras de la planificación estará abierto a la innovación y la creatividad de los individuos, y esto es algo que ningún planificador central podrá nunca igualar ya que, como dijimos antes, jamás podrá tener todo el conocimiento necesario, que sí está en poder de los demandantes y oferentes de servicios educativos.

Lo que podrá suceder en el futuro es, obviamente, materia de especulación. Existen, no obstante, algunas indicaciones que muestran que la educación podría volver a individualizarse y centrarse más en las casas que en las escuelas.

Estas nuevas tecnologías cambiarán fundamentalmente el papel de las escuelas. Una de las experiencias más interesantes que se están realizando actualmente en el plano educativo tiene lugar en lo que se ha dado en llamar el 'aula virtual', que permite reunir simultáneamente a personas situadas en distintos lugares, facilitando su acceso a investigaciones en curso, testimonios y consultas directas a protagonistas de hechos o temas analizados y al desarrollo de proyectos en común por medio de nuevas redes de telecomunicaciones y computadoras. El aula global, en la que los alumnos y maestros o profesores están unidos 'virtualmente' es una realidad. El concepto de 'realidad virtual', que está adquiriendo relevancia en las más diversas aplicaciones y concentra la atención de las mayores empresas de la vanguardia tecnológica, alcanza así a la educación. Los estudiantes forman parte de una inmensa aula planetaria, al ubicarse frente a las pantallas de sus computadoras ligadas a otras personas en, los más distantes puntos del globo, provistos de micrófonos, auriculares, televisores digitales, sensores y mandos de variados tipos. Los nuevos medios de telecomunicación transportarán sus mentes al 'aula virtual' en la que verán, oirán, dibujarán y discutirán con sus maestros y compañeros, sin necesidad de salir de sus casas o centros de estudios.

Este cambio en las formas de transmitir información se acompaña de un cambio de las necesidades de los contenidos de la educación. No sólo será diferente el modo de aprender sino que lo que se ha de enseñar será necesariamente distinto.

Precisamente porque no sabemos adónde pueden llevarnos, deberíamos ser más modestos y no pretender tener la "sabiduría" para prever lo que el futuro nos depara y para incluir en la planificación curricular todos los conocimientos necesarios para que cada individuo se desem-

peñe en la vida. La diversidad que genera la libertad curricular, en este sentido. Promoviendo la experimentación y el cambio, seguramente llevará a descubrir los mejores métodos y contenidos y a desechar los malos o anticuados; todo ello con costos no generalizados y adaptándose a las necesidades específicas de cada educando.

¿Cómo sería un sistema educativo basado en la libertad de enseñanza? Si bien no puede decirse exactamente lo que la creatividad de los distintos participantes generaría, lo que se puede asegurar es que sin la obligatoriedad de la enseñanza y sin el curriculum unificado existiría una notable variedad de opciones educativas. Los alumnos no estarían forzados a seguir el mismo esquema educativo sin tener en cuenta sus habilidades, sus aptitudes, sus intereses. Seguramente algunas escuelas se mantendrían como "generales", mientras que otras se especializarían, haciendo especial hincapié sobre la música, la matemática o las ciencias, por ejemplo.

Las habría de distintas congregaciones religiosas y, por supuesto, se aplicarían distintos métodos de enseñanza. Más aun, la educación no tendría necesariamente que realizarse en las escuelas. Podría llevarse adelante en las mismas casas. Ciertos padres tal vez decidieran educar ellos mismos a sus hijos o contratar tutores; utilizar videos o computadoras. Otras opciones incluyen la educación por correspondencia, la mezcla de trabajo en las casas y trabajo en instituciones. Comenta Benegas Lynch (h), op. cit., pág. 165:

"Hemos dicho al comienzo que la individualidad requiere máxima flexibilidad en la enseñanza y ésta es, precisamente, otra ventaja de la despolitización de las instituciones educativas, es decir, otra razón para sacarlas de la órbita política a los efectos de que funcionen enteramente en el mercado y que, al igual que otras empresas, ofrezcan los más diversos 'productos' para los más diversos mercados. De más está decir que esto implica la derogación de todas las normas educacionales que provienen de la órbita política, puesto que una estructura férrea impuesta desde el Ministerio de Educación respecto de programas y textos hace que de facto todos los colegios sean estatales. La flexibilidad también se aplica a la propia dimensión de las instituciones, lo cual agrega otra razón para operar en el mercado".

Respecto de la necesidad de que exista educación compulsiva para ciertos conocimientos básicos, el mismo autor comenta que, con ello, "se nos presenta el primer problema, el cual consiste en la arbitraria

determinación de aquel mínimo. Si la educación es el permanente aprendizaje que el individuo realiza en su paso por la vida, resulta difícil fijar un criterio para establecer cuál 'debe ser' el mínimo. Si a alguno de nosotros nos parece evidente que la gente debería educarse en A y B y, efectivamente, acertamos en nuestro juicio respecto de dicha evidencia, no habría necesidad alguna de imponerle que aprenda A y B, ya que de todas maneras procedería en este sentido. La compulsión resultaría superflua y se incurriría en gastos administrativos inútiles. Por el contrario, si la mayoría no considera evidente la importancia de su instrucción en A y B, ¿qué derecho tiene la minoría de imponerla? Más aun, aunque se trate de una minoría, tampoco tendría derecho la mayoría de imponer su criterio respecto de la vida educativa de aquélla. Por otro lado, debe señalarse que en la medida en que la gente es obligada a educarse en A y B, no lo podrán hacer en C, D, E, etcétera. Asimismo, no tendría sentido obligar a los ineptos para A y B a estudiar estos temas a expensas del nivel académico de los aptos y de los que desean estudiar A y B".

"Hasta la adolescencia, los padres son responsables de la educación de sus hijos; luego, éstos son los responsables. Los padres son los que mejor los conocen y los que les tienen el mayor afecto. Si los individuos que circunstancialmente detentan el poder político deciden acerca de los estándares al establecer coactivamente un mínimo de educación, ¿por qué no pueden decidir acerca de un mínimo de vitaminas, proteínas e hidratos de carbono? Al fin y al cabo, para pensar en educarse el individuo debe estar alimentado. Más aun, ¿por qué no establecer normas estatales para el vestido y para conducirse en general en la vida?".

"La base fundamental de una persona bien educada es que respete al prójimo, lo cual no ocurre si se lesiona el derecho del individuo obligándolo a adquirir cierto tipo de educación que los gobernantes del momento consideran apropiado. No es posible contar con un edificio sólido sobre la base de cimientos mal construidos. No parece razonable fortalecer la responsabilidad individual obstaculizando el poder de decisión de cada uno respecto de su vida y de sus asuntos personales".

Al respecto, para que la posibilidad de la libertad de enseñanza exista es preciso, como primera medida:

1. Eliminar todo tipo de curriculum y metodología de la educación obligatoria.

Esto se refiere tanto al nivel nacional como al provincial o municipal. Cada institución seria responsable de la metodología y de los contenidos de la enseñanza, y podría experimentar con lo que creyera conveniente de acuerdo con los deseos de los educandos o, según sus edades, con los de sus padres.

2. Eliminar los certificados y títulos obligatorios

Esto significa que cada institución fijaría sus condiciones de ingreso y se encargaría de evaluar a los interesados para saber si las cumplen o no. De nada sirve tener un "título" de bachiller cuando es poco lo que dice respecto del nivel de conocimientos adquiridos en comparación con otro estudiante que no haya cursado regularmente pero demuestre poseer tantos o mayores conocimientos para ingresar en una universidad.

¿Significa ello que no habría títulos de médico o abogado? Pues seguramente las instituciones universitarias otorgarían dichos títulos como comprobante de la calidad del egresado de sus filas, pero éstos no serían obligatorios para el desempeño de cualquier actividad. Veamos esto desde otro punto de vista: ¿pondría alguien su salud en manos de quien no fuera médico? Pues precisamente eso es lo que pasa actualmente cuando gran número de personas visitan a "curanderos", "manosantas", y toda suerte de hechiceros, futurólogos y otras yerbas. Ellos lo hacen claramente a sabiendas de que no contratan los servicios de ningún "profesional", si entendemos por ello una persona que posee un título. ¿Tiene alguien el derecho de decirles que no lo hagan? ¿No hay gente que construye sus casas sin contratar a un arquitecto? ¿Significa esto que cualquiera podría ofrecer sus servicios haciéndose pasar por médico o arquitecto? Pues, si ofrece sus servicios como tal y no lo es, comete un delito, pero no si el que lo contrata sabe que no posee título alguno. Las universidades y los "colegios" o agrupaciones de profesionales servirían como garantía de calidad y capacitación. La única diferencia con el régimen actual es que los individuos tendrían la responsabilidad de controlar en vez de confiar en que el Estado lo haga (y muchas veces no lo hace).

Comenta Zanotti (21):

"[...] los sistemas educativos contemporáneos deben despojarse de su estructura monopólica. Es decir: la sociedad debe organizar de al-

(21) ZANOTTI, LUIS JORGE, *"La desinstitucionalización del sistema educativo"*, Revista del Instituto de Investigaciones Educativas, Nº 26, Buenos Aires, pág. 16.

gún modo el reconocimiento, la aceptación formal o la validez de los logros educativos de cualquier naturaleza alcanzados fuera del sistema educativo formal. Más aun: lo que la sociedad debe exigir son logros, no caminos recorridos. La Universidad, por ejemplo, debe exigir determinados requisitos para acceder a sus aulas. Supongamos uno: el dominio de una lengua extranjera. Supongamos otro: un conocimiento cabal e inteligente de la historia argentina y universal. Supongamos otro: el dominio de las formas de expresión escrita en idioma castellano. Pues bien: para ello no tiene por qué interesarle a la Universidad si el postulante que se presenta a sus aulas cursó regularmente o no la enseñanza media. Debe ocuparse de comprobar fehacientemente que ha alcanzado esos logros. ¿Por qué ocuparse de las vías que haya seguido para alcanzarlos? Lo mismo debería ocurrir con las leyes de instrucción obligatoria. Cuando los hombres del siglo XIX la sancionaron pretendían que la universalidad de la población alcanzase determinados logros educativos, entre otros uno fundamental: leer y escribir. Esto se ha transformado andando el tiempo, en otro tipo de exigencia: haber cursado la escuela primaria de acuerdo con planes, programas y procedimientos determinados. El fin esencial ha terminado por quedar oculto. En realidad, hoy no se está exigiendo de verdad saber leer y escribir para poder ingresar como ordenanza a la administración pública: se exige solamente un certificado que garantice que el postulante ha satisfecho los requisitos formales del sistema educativo en el nivel respectivo, es decir, que ha cursado la escuela primaria o que ha aprobado los exámenes libres respectivos. Se dirá que si la ha cursado o si ha aprobado esos exámenes debe suponerse que sabe leer y escribir. A eso voy: se supone... no se lo prueba. Y en cambio, aunque el postulante pueda probarlo fehacientemente, no se lo admite, no se le reconoce ni se le otorga validez a ese logro si lo ha alcanzado fuera del sistema".

"Llevando mi pensamiento al extremo, [...], diré que el proceso de desinstitucionalización en los ámbitos universitarios significa que las casas de altos estudios deberían, en el futuro, dejar de poseer la atribución de conceder por sí y ante sí las prerrogativas propias del ejercicio de diferentes profesiones y oficios. Las casas de altos estudios deben ser centros de estudio de carácter académico y profesional conjuntamente, pero la habilitación concreta para el ejercicio de las diferentes profesiones debe quedar reservada para organismos de otro carácter que tengan como única misión comprobar fehacientemente las capacidades profesionales respectivas, es decir, la idoneidad profesional. Y el reconocimiento de esa idoneidad, y la consecuente habilitación profe-

sional, no tendrá por qué quedar reservada como en la actualidad, monopólicamente, para el sistema educativo formal. Siendo ello así, el sistema deberá ocuparse de obtener una eficiencia capaz de atraer a los usuarios, pues de lo contrario éstos podrán optar por otras vías para alcanzar los logros que aquellos organismos responsables de la sociedad les exijan para reconocer su idoneidad. Porque, obsérvese bien: aquellos organismos deberán montar mecanismos de comprobación de idoneidades muy severos. Por lo cual en más de una ocasión podría suceder que los egresados de una universidad integrante del sistema sean rechazados como no idóneos, y ello podría demostrar que esa casa, o el sistema, ha trabajado sin ninguna eficacia, cosa que hoy nadie está en condiciones de probar ni en sentido positivo ni en sentido negativo".

Regulaciones sobre el transporte terrestre

Queda mucho por hacer para lograr una adecuada comprensión de lo que puede realizar el mercado. El objetivo de esta sección consiste en proponer un análisis totalmente diferente del habitual en lo referente a la infraestructura necesaria para el transporte terrestre y la regulación del transporte. Ponemos en tela de juicio la necesidad de que el Estado provea de rutas, accesos y calles y regule los medios de transporte.

Probablemente demande un esfuerzo por parte de los lectores, puesto que habrá que dejar de lado prejuicios y hábitos que vienen desde hace bastante tiempo. Es necesario considerar otras alternativas más modernas actualmente respaldadas por una abundante bibliografía con fundamentaciones de gran consistencia.

El esfuerzo a que nos referimos está bien descripto por Rothbard, al señalar que:

"El liberal que quiere reemplazar al gobierno por empresas privadas en las áreas de servicios es tratado de la misma forma en que se trataría a alguien que propusiera que el gobierno no proveyera más zapatos en un lugar donde viene teniendo este monopolio desde tiempos inmemoriales. En este supuesto, si el gobierno, y sólo el gobierno, hubiera tenido el monopolio de la producción y venta minorista de zapatos, tratemos de imaginarnos de qué modo trataría la mayoría del público al liberal que propusiera que el gobierno abandonara la industria del calzado y permitiera que los zapatos fuesen provistos por la empresa privada. Sería tratado como sigue: la gente gritaría: ¡Cómo se

atreve usted! ¿Se opone a que la gente, y los pobres, usen calzado? ¿Quién proveerá calzado a la gente si el gobierno no lo hace? Díganos, ¡sea constructivo! Es fácil criticar al Estado y señalar las fallas pero, ¿quién nos proveería de calzado? ¿Qué gente? ¿Cuántas tiendas de calzado habría disponibles en cada ciudad y pueblo? ¿Cómo se capitalizarían las firmas de calzado? ¿Cuántas marcas habría? ¿Qué materiales utilizarían? ¿Cuáles serían los precios del calzado? ¿No se necesitaría regular la industria del calzado para ver que el producto sea adecuado? Y ¿quién proveería a los pobres de calzado? ¿Supongamos que una persona pobre no tuviera dinero para comprar un par?" (22).

Con respecto a las rutas y las calles existe una actitud similar. Parece poco concebible que sea el mercado el que nos las provea, de la misma manera que a un ciudadano de la ex Unión Soviética le costaría entender que las empresas privadas proveerán los servicios de comunicación telefónica, si nació y se educó conociendo sólo el servicio estatal y sin información de lo que sucede en otros países del mundo.

Sin embargo, en el caso que consideramos en este trabajo no sólo es posible la actividad del mercado sino que es altamente conveniente y ventajosa. La provisión de rutas y calles por parte del mercado es mejor por varias razones:

1. La provisión de estos bienes estaría ligada a las necesidades de los usuarios y no sería consecuencia de programas gubernamentales que responden a prioridades o "influencias" políticas.

2. Las rutas forzosamente tienen que cubrir sus costos de construcción y mantenimiento y deben ser realizadas donde son más necesarias; a su vez, deben generar ingresos que justifiquen el gasto realizado.

3. La celeridad de respuesta ante una necesidad por parte del sector privado es bien distinta de la del sector estatal. No es extraño encontrar obras que tardan décadas en terminarse, como ha sucedido, según veremos, en el caso de muchos de los accesos a la ciudad de Buenos Aires.

4. Como las actividades privadas se hacen cargo de los impuestos, en vez de gastar fondos públicos aportan recursos para financiar lo que

(22) MURRAY N. ROTHBARD, *"For a New Liberty"*, Macmillan Publishing Co., New York, 1973, pág. 194.

se considera son las actividades específicas del gobierno de proteger los derechos de todos.

5. Los costos de los operadores privados se optimizan debido a que están sujetos a la competencia.

En el Informe sobre la Octava Mesa Redonda de Economía del Transporte que proporcionó la Conferencia Europea de Ministros de Transporte realizada en París el 9 y 10 de febrero de 1989 se intercalaban ventajas adicionales a las apuntadas:

"La financiación privada puede tener varias ventajas. Los inversores privados prefieren poner su dinero en las rutas más rentables, por ejemplo, aquellas en las que la demanda es mayor y en las que las autopistas ofrecen el mejor servicio. En otras palabras, la financiación privada asegura que no se construya una capacidad excedente y limita el campo de acciones políticas. Más aun, genera recursos considerables para el mantenimiento de rutas existentes y para la construcción de nuevas. Las autopistas privadas se mantienen generalmente en niveles muy elevados. El financiamiento privado asegura que haya recursos suficientes para el mantenimiento, a diferencia de lo que sucede con las autopistas financiadas por el Estado" (23).

Estas conclusiones, por cierto, tardan bastante tiempo en llegar a los funcionarios políticos, y en muchos casos todavía no lo han hecho, pero es interesante señalar que ya fueron descriptas hace más de doscientos años por quien es considerado el padre de la economía moderna. Dice Adam Smith:

"Que la creación y sostenimiento de las obras públicas que facilitan el comercio de un país, como son buenas carreteras, canales navegables, puentes, puertos, etcétera, requieren efectuar gastos de diversa índole en los diferentes períodos de la sociedad, es algo tan evidente que no necesita demostración. Los desembolsos para construir y sostener los caminos públicos de un país han de aumentar evidentemente a medida que se acrecienta el producto anual de la tierra y del trabajo de dicho país, o también con el aumento en la cantidad y peso de las mercancías que es necesario transportar a través de los mismos. La resistencia de un puente ha de guardar relación con el número y peso de los carruajes que por él transitan. La profundidad del caudal de las aguas

(23) *"Systems of Road Infrastructure Cost Coverage"*, European Conference of Ministers of Transport, Economic Research Centre, París, 1989, pág. 176.

de un canal de navegación ha de ser proporcional al número y tonelaje de las embarcaciones que acostumbran transportar las mercancías por sus cauces. La extensión e instalaciones de un puerto, al número de navíos que en él buscan su protección. No parece necesario que los gastos de estas obras públicas se costeen con cargo a las rentas de la nación, o sea con cargo a aquellas cuya aplicación y colecta corre a cargo del poder ejecutivo en casi todos los países. La mayor parte de estas obras públicas pueden ser administradas de tal forma que rindan una renta lo suficientemente amplia para enjugar sus propios gastos, sin constituir una carga para la renta general de la sociedad. Un camino real, un puente, un canal, pongamos por caso, pueden, en la mayor parte de las circunstancias, construirse y conservarse pagando un pequeño derecho los vehículos que los utilizan, y los puertos, satisfaciendo un derecho moderado de tonelaje los barcos que en ellos hacen operaciones de carga y descarga. Cuando se construyen y sostienen de esta manera las carreteras, los puentes y canales, satisfaciendo sus gastos el comercio que circula por sus vías, sólo se podrán construir aquellos que éste necesita y en la medida en que pueda sufragarlos. Su costo, grandeza y magnificencia han de guardar proporción con lo que el comercio esté en condiciones de pagar; por lo tanto, deberán construirse con arreglo a las necesidades. No sería razonable construir una carretera excelente, de primera clase, a través de una región desértica, donde apenas florece el comercio, tan sólo porque lleva a la ciudad del intendente de la provincia o de un gran señor, a quien dicha autoridad considera conveniente rendir pleitesía. Un gran puente no debe cruzar el río en un lugar por el que nadie pasa, o bien para embellecer tan sólo las vistas de un palacio situado en sus alrededores. Mas estas cosas suelen ocurrir con frecuencia cuando esos trabajos se costean con fondos distintos de los ingresos que produce esa clase de obras" (24).

Este fenómeno no es particular de un solo país sino que se encuentra en mayor o menor grado (generalmente menor) en todos los países del mundo. Por ejemplo, las tan admiradas autopistas de los Estados Unidos enfrentan hoy un grave problema de deterioro y falta de mantenimiento, a punto tal que se estima que para su reparación se necesitará invertir unos 300.000 millones de dólares.

En informes de la Federal Highway Administration se señala que se necesitarían en ese país 13.000 millones de dólares por año tan sólo

(24) SMITH, ADAM, *"Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones"*, Fondo de Cultura Económica, México, 1958, pág. 640. [Primera edición, 1776.]

para prevenir un deterioro mayor del sistema de autopistas y unos 42.000 millones de dólares por año para poder poner las autopistas y puentes en las condiciones que tenían hace dos décadas.

Algunos analistas de ese país han analizado el porqué de semejante fenómeno: "Por extraño que parezca a cualquiera que esté familiarizado con la operación de una empresa de negocios, el gobierno no hace provisión financiera formal para el reemplazo o reparación de instalaciones construidas al final de su vida útil. Consecuentemente, a medida que las rutas construidas en el pasado se acercan al término de su vida útil no se dispone de reservas financieras para manejar la situación. Más aun, existe poca comprensión sobre la necesidad de retirar activos obsoletos. La planificación del sector público se basa en la premisa de que toda ruta que se haya construido debe ser preservada y mantenida a perpetuidad. Así, entre estos dos factores, a medida que las rutas se desgastan o se vuelven obsoletas, se acrecienta la crisis de financiación" (25).

Tampoco este fenómeno es nuevo; ya Adam Smith (op. cit., pág. 644) describía las motivaciones políticas del abandono de la infraestructura:

"Es frecuente que los ministros de una Corte que hace alarde de ostentación gocen con la ejecución de una obra espléndida y magnífica, como un camino real, frecuentado por la nobleza principal del país, y cuyos aplausos no sólo lisonjean su vanidad, sino que contribuyen a reforzar su posición en la Corte. En cambio, la ejecución de un gran número de obras pequeñas, que no revelan gran aparato, no excitan en el menor grado la admiración del viajero, y nada las recomienda como no sea su utilidad indiscutible, es algo tan pobre y despreciable que apenas solicita la atención de un magistrado tan poderoso. Bajo la administración de una autoridad como ésta, esta clase de obras se descuidan del modo más absoluto".

Obviamente, Adam Smith no se sorprendería en absoluto al transitar por las rutas gubernamentales y comprobar el lamentable estado en que se encuentran debido a la negligencia estatal.

No es un problema que se refiera a la calidad de los funcionarios públicos; se trata del sistema, que necesariamente conduce a estos inconvenientes. Por último, las políticas estatales distorsionaron todo el

(25) SEMMENS, JOHN, *"Taking Over the Roads"*, Liberty, vol 2, N° 2, noviembre de 1988, 35.

mercado del transporte al tomar en sus manos la infraestructura e imponer ciertas fuentes de financiación que perjudicaron a ciertos medios de transporte y beneficiaron con subsidios a otros.

El transporte automotor es subsidiado de varias maneras. En primer lugar se construyó la infraestructura necesaria para su utilización, primero con aportes directos del presupuesto estatal, después con un impuesto específico a los combustibles por el cual los propietarios de automóviles (consumidores de naftas) subsidiaron a los propietarios de camiones (consumidores de gas oil), pese a que éstos son los principales responsables del deterioro de las rutas. Un camión de 30 toneladas de carga neta tiene un poder de destrucción del camino equivalente al de 70.000 automóviles particulares. En este último caso, todas las maquinarias que utilizan gas oil, como por ejemplo las agrícolas, terminaron también pagando la construcción y mantenimiento de rutas aun cuando nunca transitaron por ellas.

Pero también es cierto que el transporte por carretera, a su vez, ha subsidiado con los fondos de los impuestos específicos al combustible otras áreas del gasto público, tales como el sistema previsional o el energético, y hasta se ha llegado a transferir esos fondos para cubrir el déficit de su competidor: los ferrocarriles.

De este modo se estableció un enjambre de subsidios cruzados, regulaciones, cargas impositivas y organismos que distorsionó por completo toda la actividad del transporte.

Impuesto a los combustibles para financiar obras viales

El impuesto a los combustibles no logra vincular el uso de determinada infraestructura con su sostenimiento:

1. Están expuestos a ser desviados de su fin específico.

2. Originan un mayor costo administrativo.

3. La asignación de recursos para inversión no se hace de acuerdo a la demanda de tránsito sino a criterios políticos. Esto genera dos problemas:

    1. Falta de obras en zonas de gran demanda.

2. Ejecución de obras de fomento en zonas totalmente desérticas y carentes de justificación económica.

4. Las obras contratadas por el gobierno son más caras que las que ejecutan los particulares.

Calles y carreteras se costean con impuestos, con sumas que el público aporta al Estado, quien luego determina con criterio político en qué calle o carretera se han de invertir los recursos. No hay un nexo directo entre lo que el público paga y el servicio que se le presta. Entonces, puede suceder que adonde se concentra la demanda no exista una oferta suficiente de servicio.

Además, el impuesto sobre el gas oil grava actividades que no tienen relación con los caminos, tales como el uso de maquinarias agrícolas, de generadores de energía que impulsan máquinas en las fábricas, y hasta se da una situación paradójica: los combustibles que utilizan las locomotoras ferroviarias aportan fondos para financiar a sus competidores.

Existen otras distorsiones que apunta Gabriel Roth: "Cuando todos los usuarios de instalaciones de alto y bajo costo pagan el mismo impuesto, el resultado es equivalente a la situación en la cual una compañía de electricidad decidiera eliminar los medidores individuales y facturar a los clientes no sobre la base del consumo individual, sino midiendo el uso total de energía y cargando a cada consumidor una parte igual del costo total. No sólo es esto inequitativo; más importante aun, eliminará el incentivo para ahorrar electricidad. Muchas casas nuevas estarán calefaccionadas con electricidad, ya que los costos para un individuo no crecerán con la decisión de adoptar este tipo de calefacción. La demanda de energía se multiplicará, y se necesitarán nuevas inversiones para nuevas usinas. No existirá una base real para determinar la proporción del total de recursos que debe destinarse a la generación de energía.

Bajo el sistema actual existen, por supuesto, ciertas diferencias en los pagos hechos por los individuos; los propietarios de camiones pagan más que los de automóviles, y aquellos que consumen grandes cantidades de combustibles pagan más que los que usan poco. Pero estas diferencias son muy pequeñas para influir substancialmente en la conducta de quienes imponen costos particularmente grandes en las autopistas,

especialmente en las categorías de: a) propietarios de camiones pesados, y b) usuarios de rutas congestionadas" (26).

Rothbard (op. cit., pág. 212) menciona un aspecto similar: "El hecho de que los impuestos a los combustibles se pagan por milla sin considerar la ruta significa que las calles más demandadas y las autopistas urbanas enfrentan una situación donde el 'precio' cobrado es muy inferior al precio de mercado libre. El resultado es una enorme y agravada congestión de tránsito en las calles y autopistas muy transitadas, sobre todo en las horas pico, y una red de rutas virtualmente no utilizadas en las áreas rurales. Un sistema de precios racional maximizaría al mismo tiempo ganancias para los dueños de las rutas y siempre proveería calles libres de congestión. En el actual sistema, el gobierno mantiene el precio a los usuarios de las rutas congestionadas muy por debajo del precio de mercado libre; el resultado es un faltante crónico de espacio vial reflejado en la congestión de tránsito".

Problemas y ventajas del peaje

Gabriel Roth menciona unos cuantos argumentos que aquí fueron repetidos:

"Las rutas por peaje proveen beneficios tanto a proveedores como a usuarios; de otra forma no serían construidas. Pero tienen cuatro desventajas. Primero, las plazas de peaje usan cantidades relativamente grandes de terrenos escasos, y generalmente requieren tres andariveles por carril de tráfico. Frenar y arrancar es ruidoso, contaminante, desperdicia energía y es objetable. Segundo, la recolección manual de monedas es tediosa, costosa y peligrosa. Tercero, la necesidad de desacelerar y frenar en las cabinas es costosa para los usuarios, tanto en tiempo como en costos de operación del vehículo. Cuarto, la imposición de una carga extra por el uso de rutas nuevas, de alta capacidad, tiene efectos desafortunados sobre la distribución del tráfico, parte del cual se desvía de las rutas con peaje no congestionadas a las rutas 'gratuitas' muy congestionadas, donde imponen un costo sustancial por el cual no pagan" (27).

---

(26) *"Perestroika for U.S. Highways"*, Reason Foundation Policy Insight Nº 125, Santa Monica, California, noviembre de 1990, pág. 17.
(27) *"The Costs of Roads and Alternative Payment Methods in Roads and the Prívate Sector"*, Adam Smith Institute, Londres, 1982, pág. 43.

Otras desventajas que se señalan son:

"Una desventaja generalmente asociada con la financiación por peaje es que el costo de su cobro impone gastos extra en los que no se incurre en un proyecto financiado por impuestos. Este costo ha sido estimado en alrededor del 10% de los ingresos brutos en los países de la OCDE. Un costo intangible adicional es la demora y el incremento de consumo de combustible que ocurre cuando los autos hacen fila ante las cabinas. Más aun, las rutas por peaje pueden ocasionar distorsiones de tráfico que reducen la tasa de costo/beneficio general. Los costos del transporte pueden aumentar debido a las mayores distancias. Algunos conductores incrementarán su distancia de viaje para poder evitar las cabinas de peaje, mientras que otros preferirán incrementar sus distancias para poder alcanzar un punto de acceso a la ruta por peaje. En la medida en que los peajes previniesen a los conductores de realizar viajes que hubieran hecho sin el peaje, habrá también cierta pérdida de beneficios económicos. Es, sin embargo, muy difícil medir el impacto de estas distorsiones. Por otro lado, debe también reconocerse que toda ruta nueva mejora las condiciones de transporte y reduce los costos sobre otras rutas paralelas" (28).

En verdad, no sólo es difícil medir "el impacto de esas distorsiones", como dice el texto antes citado, sino que es imposible, pues no existe tal cosa como el "costo general". Los únicos que enfrentan costos son los individuos específicos. Cada uno hará una apreciación subjetiva de los costos y beneficios que le depara una determinada decisión de realizar o no un viaje, y de hacerlo por determinado camino. Tratar de generalizar esas distintas evaluaciones es imposible, y a lo único que lleva es a que el "investigador" o el "funcionario" le agregue sus propias evaluaciones subjetivas, que luego son impuestas a los demás.

Los argumentos mencionados con respecto al desvío de tránsito buscando caminos " gratuitos" no toman en cuenta que no existen caminos "gratuitos", de la misma manera que no existe nada gratuito en este mundo; siempre de alguna forma se paga y el peaje no es más que otra forma de pagar por ellos. Se verá después que el desvío de tránsito, si bien es un problema que existe en la propuesta actual del gobierno, desaparece en la propuesta de privatización que se formulará, donde,

(28) *"Toll Financing and Private Sector Involvement in Road Infrastructure Development"*, Road Transport Research, OCDE, París, 1987, pág. 78.

por supuesto, no existirá algo así como un camino" gratuito", ya que siempre de algún modo habrá alguien que asuma su costo.

En cuanto a los costos de la recolección de peajes, el sector privado desarrolla tecnología que permite resolver todos los problemas allí mencionados.

Un trabajo publicado por el BID cita otros aspectos como "desventajas", si bien referidas a la situación anterior a la modificación y eliminación del canon y la implementación de un subsidio: "a) el proceso seleccionado por el gobierno para otorgar concesiones para el mantenimiento de rutas parece diseñado para beneficiar los ingresos fiscales más que los intereses de los usuarios; b) el establecimiento de plazas de peaje en rutas que no fueron diseñadas para ello es un método costoso e inconveniente de recolectar fondos; c) las tarifas de peaje no fueron determinadas en un proceso competitivo, y algunas parecen ser irrazonablemente altas; d) la inclusión en las tarifas de peaje de impuestos a las ventas y otros, 33% de los ingresos, refuerza la impresión de que el esquema da alta prioridad a incrementar los ingresos fiscales; e) el proceso de selección de concesionarios no fue transparente; f) no está claro que los intereses de los usuarios serían preservados bajo los acuerdos propuestos, y es poco probable que los concesionarios que no los cumplan sean removidos; g) las tarifas de peaje para camiones, siendo proporcionales al número de ejes, alentarán las configuraciones de ejes que más dañan las rutas" (29).

Por último, la concesión de una autopista, al no entregarla en propiedad, limita el incentivo de su mantenimiento y mejoramiento hasta el tiempo previo al fin de la concesión que le permita al concesionario recuperar las inversiones que realice. Por otra parte, al no ser propietario, el concesionario no puede presentar ese activo como garantía para inversiones y, en caso de hacerlas, ve necesariamente afectada su capacidad de crédito sobre otros activos.

La fijación de tarifas por parte del gobierno no permite la competencia entre distintos proveedores y les impide a éstos un manejo racional de sus precios, sea por el ejemplo antes citado de los camiones como por la imposibilidad de cargar distintas tarifas de acuerdo con el grado de con gestión existente en determinada ruta.

(29) BID, Occasional Paper, *"Privatization of Transport Activities in Latin America and the Caribbean Region"*, First Report, Washington, abril de 1991, pág, 18.

Los precios en las rutas y calles cumplen básicamente dos funciones: por un lado envían señales sobre la demanda de caminos y permiten así la asignación de recursos de inversión y la recuperación de éstos, es decir, envían señales para ampliar la oferta; por otro lado, limpian el mercado, esto es, permiten que la demanda se limite a la capacidad disponible en cada momento para la utilización del recurso por aquellos que más valoran ese servicio en ese instante.

Antes de considerar los argumentos en favor del peaje es necesario aclarar que éste no es el principal aspecto del problema de cómo conseguir la infraestructura de transporte necesaria. Como explicaremos en nuestra propuesta, la verdadera cuestión es si el Estado es el mejor proveedor de caminos o si el mercado cumple con esa función en forma muy superior, como en tantas otras cosas.

Es decir, el debate debe ser entre rutas y calles estatales y rutas y calles privadas. Pues, en definitiva, el peaje no es nada más que un mecanismo de pago, es como discutir si determinado producto se paga en cuotas, por unidad o mensualmente.

Es cierto que en muchas rutas o calles privadas sus dueños probablemente decidirían cobrar peaje pero, como luego veremos, no siempre ha de ser así. Por otro lado, las rutas estatales también pueden cobrar peajes, pero el sistema de peaje en sí no cuestiona el papel del Estado en la infraestructura del transporte.

Habiendo aclarado este punto veamos los aspectos positivos que presenta el mecanismo de financiamiento de gastos por intermedio del cobro de peajes, sobre todo en contraposición a la financiación a través del cobro de impuestos. Hardoy y Laura (30) (pág. 26) lo consideran de la siguiente manera:

"El sistema de fondos viales no permite establecer un nexo directo entre el pago que se efectúa al comprar combustible y el estado de mantenimiento del sector de camino que el usuario está transitando en concreto. En cambio, el sistema de concesiones privadas le da un 'responsable' concreto a la ruta que se transita. Alguien tiene que poner la cara y explicar por qué algo no está bien mantenido. Este sistema permite al usuario ejercer un control directo que es imposible en el caso de

(30) HARDOY, EMILIO y LAURA, GUILLERMO, *"La seguridad en el tránsito"*, Trabajo presentado en el seminario sobre transporte organizado por ESEADE, Buenos Aires, 1991.

los fondos viales. El fondo vial es un gravamen oculto e indeterminado. Es oculto porque está incluido en el precio de los combustibles, cubiertas o lubricantes y nadie tiene la sensación de estar pagando el servicio de mantenimiento vial. En cambio el peaje es explícito: la gente sabe que está pagando por algo y exige que ese algo se preste. Y esto es bueno y favorece un control estricto del público.

A partir de la privatización el usuario se ha tornado mucho más exigente. La explicación es, a mi juicio, la siguiente: cuando un servicio es prestado por el Estado la gente está resignada a que sea malo y lo acepta como una situación irremediable. Carece de sentido reclamar. En cambio, cuando el servicio es privado se sabe que puede ser mejor y que vale la pena acicatear al prestador para exigirle una mejora. El estatismo lleva a la resignación colectiva; el sistema privado estimula el reclamo. Y esto es muy bueno, porque el usuario comienza a hacer valer sus derechos".

El mismo trabajo de la OCDE antes citado respecto de los problemas del peaje se refiere en extenso a sus ventajas (op. cit., pág. 29): "El peaje en rutas, túneles y puentes tiene potenciales ventajas económicas. Puede establecer una vinculación directa entre el usuario (demanda) y la oferta de caminos: el usuario mide su valoración contra el precio, y el proveedor, el ingreso (que representa el valor a los usuarios) contra sus costos. El peaje puede permitir poner precios al uso de las rutas sobre la base del costo que este uso causa, o sobre la base de diferentes calidades de servicio: esas políticas pueden permitir una mejor utilización de los recursos escasos.

Los precios en el uso de caminos permiten que se asegure el uso eficiente de una ruta, ya que –sólo viajarán por ella los usuarios que valoren su traslado– por lo menos igualando sus costos más el costo que imponen a otros".

El informe del BID antes citado también enumera las ventajas del peaje, citando la necesidad de urgente mantenimiento de las rutas que ello hará posible y diciendo que los concesionarios, como recibirán fondos proporcionales a los niveles de tránsito, van a estar incentivados para hacer sus rutas atractivas para los usuarios.

También el informe del IDEC (op. cit., pág. 4) dice que "mejores caminos reportarán ahorros para el automovilista tales como:

a) menor desgaste del vehículo;

b) menor consumo de combustible, lubricantes y desgaste de neumáticos;

c) menor pérdida de tiempo en ruta y en talleres.

Si bien algunos de estos ahorros se observan en un plazo mediato, otros resultan evidentes ni bien mejora el estado de los caminos.

Cuando Edwin Pratt analizó las rutas privadas por peaje que surgieron en Inglaterra a fines del siglo XVIII señaló: "Cualesquiera que sean los peligros o incomodidades de las nuevas rutas privadas por peaje, no existe duda alguna de que se ha dado un estímulo específico al comercio y a los viajes como resultado no sólo de mejores rutas sino de los mejores vehículos que podían ser utilizados en ellas. La agricultura, la industria y el comercio, y el progreso social todo, de hecho, avanzaron un paso más a medida que se mejoraron esas oportunidades de transporte y comunicación" (31).

Klein y Fielding citan una opinión de 1796, época en la que se desarrollaban las rutas privadas por peaje en los Estados Unidos. "Ningún impuesto puede operar tan justa y fácilmente como el de pagar un peaje, ya que cada persona paga en proporción al beneficio que recibe de una buena ruta, y todos los extraños y viajeros deben también tributar para su sostenimiento. ¿Qué puede ser más justo?" (32).

Por último, Adam Smith considera el tema desde la misma perspectiva (op. cit., pág. 640):

"Cuando los carruajes que transitan por un camino principal o un puente, y los barcos que discurren por un canal de navegación satisfacen un derecho en proporción a su peso o a su tonelaje, contribuyen al sostenimiento de estas obras públicas exactamente en proporción con el uso y deterioro que hacen de ellas. No parece posible encontrar un método más equitativo de sostener las obras públicas. Además, este derecho, aunque lo anticipe el transportista, quien en realidad lo paga

(31) PRATT, EDWIN A. *"A History of Inland Transport and Communication"*, August M. Kelley Publishers, New York, 1970, pág. 85, Primera edición, 1912.
(32) KLEIN, DANIEL B. y FIELDING, GORDON J., *"Private Toll Roads: Learning from the Nineteenth Century"*, Department of Economics, University of California, Irvine, California, diciembre de 1991, pág. 14.

finalmente es el consumidor, puesto que el costo se le carga en el precio de los bienes. Pero como los costos de transporte se aminoran grandemente por medio de aquellas obras públicas, a pesar de los derechos que se satisfacen, resulta, pues, que los bienes llegan a poder del consumidor en condiciones más baratas que las que en otro caso llegarían, ya que los precios no se elevan tanto por los derechos como se disminuyen por la baratura del transporte. En definitiva, la persona que finalmente paga el impuesto gana con su aplicación más de lo que pierde satisfaciéndolo: el pago es exactamente proporcional a la ganancia. En realidad, se ve obligado a rendir una parte de la utilidad para poder obtener la parte restante y, por lo tanto, es imposible concebir una manera más equitativa de exigir una contribución".

Por último, se ha planteado la cuestión de si el peaje limita la libertad de tránsito, pero el peaje no tiene nada que ver con eso. Se trata solamente de una forma de financiación de las obras. Es como pensar que el pago de las llamadas telefónicas restringe la libertad de comunicación, cuando en realidad hace posible la existencia de una infraestructura que permite un nivel de comunicación muy superior.

Cualquiera es libre de trasladarse por El Impenetrable, en la provincia del Chaco, pero de ninguna manera podrá librarse de los costos que esa decisión implica. No parece, además, éticamente justificable utilizar los recursos de los demás obtenidos por la fuerza (impuestos) para realizar obras que reduzcan los costos de quien quisiera realizar esa travesía y no estuviera dispuesto a solventarla de su propio bolsillo.

Dicen bien Hardoy y Laura (op. cit., pág. 66): "¿Qué restringe más la libertad? ¿Que se me obligue a pagar impuestos para construir caminos aun cuando no los use? ¿O bien que me cobren una tarifa razonable por construir o mantener un camino que uso y en exacta proporción a la frecuencia de su utilización y al tamaño del vehículo que empleo?"

Obviamente, el tránsito "libre" no es equivalente al tránsito "gratuito".

Rutas privadas

Llegados a este punto es preciso volver a las consideraciones efectuadas al principio respecto de la participación del Estado en la provisión de caminos. Como se mencionara entonces, la tradicional presencia estatal en esta área suele muy a menudo crear la sensación de que

si el Estado no lo tomara a su cargo se carecería totalmente de ese importante servicio.

Entonces, ¿es posible que en una economía de mercado sea el sector privado el que decida qué rutas construir, cómo diseñarlas, cómo financiarlas y encargarse de la construcción y el mantenimiento?

En principio es necesario tomar en cuenta que cuando es el Estado el que realiza estas tareas, necesariamente está sacando esos recursos del sector privado.

Por otra parte, resulta común la afirmación de que sólo debe constituirse una empresa estatal cuando los capitales del sector privado no están interesados en operar en el área en cuestión. En verdad, no hay tal cosa como 'capitales del sector público'. Los capitales del sector privado siempre son los encargados de financiar todas las actividades; unas veces lo realizan voluntariamente (cuando estiman ganancias ex-ante) y otras lo realizan por la fuerza (debido a que estiman que, dadas las características imperantes, el área en cuestión resulta inconveniente). Estas consideraciones, en gran medida, se basan en el principio de subsidiariedad y el concepto de servicio público: Si bien es cierto que muchos de los autores que han tratado el tema del principio de subsidiariedad lo han hecho con la mejor de las intenciones y a los efectos de circunscribir la actividad estatal a lo prácticamente necesario, dicho principio ha servido, en la práctica, para que el Estado amplíe su esfera de acción en lugar de restringirla y para justificar empresas comerciales del gobierno y permitir aventuras estatales e incursiones en el mercado a todas luces antieconómicas y perjudiciales.

Creo que no basta con tener conceptos claros sino que es necesario explicarlos en términos que no resulten equívocos. Como se sabe, uno de los canales a que recurre el socialismo en su batalla cotidiana con el liberalismo es la tergiversación en el significado de las palabras a los efectos de dejar al contrincante incomunicado. Esto ha sucedido en reiteradas oportunidades y éste es, precisamente, el caso del principio de subsidiariedad, el cual, como hemos dicho, se presta a graves confusiones. Las actividades del Estado en modo alguno son subsidiarias sino principales. Hay funciones que debe realizar el Estado y que no deben realizar los particulares, como así también hay áreas en las que el gobierno no debe inmiscuirse puesto que competen al llamado sector privado. Cuando se afirma que el sector público debe realizar sólo aquellas actividades que el sector privado no encara por falta de interés o de capitales, se está incurriendo en un manifiesto contrasentido. En primer lugar porque, como hemos apuntado, el Estado debe cumplir con sus funciones específicas, que el sector privado no debe ni puede atender eficientemente. El gobierno no ha sido concebido para hacer de comerciante, industrial o banquero o agricultor sino para hacer Justicia. Si los particulares no encaran cierta actividad es porque consideran que existen otras prioridades y como los recursos son escasos no es posible atender todo en forma simultánea [...].

El atender las necesidades más urgentes de la comunidad permite mayor rentabilidad, lo cual generará mayores capitales para que, recién entonces, se puedan encarar otras actividades que hasta el momento no eran consideradas viables. [...] No existe entonces subsidiariedad alguna en lo que se refiere al área específica del aparato político. Podríamos, eventualmente, referirnos a la subsidiariedad o a la acción supletoria del gobierno al socorrer a individuos en situación extrema como enfermos, ancianos y desvalidos siempre que no fueran atendidos por la beneficencia. Ahora bien, considero que este ejemplo no justifica que se recurra al principio de subsidiariedad como definición o plataforma general de gobierno ya que, por las razones señaladas, dicho principio no ayuda a precisar una filosofía de gobierno sino más bien contribuye a hacerla ambigua.

Estrechamente vinculado al principio de subsidiariedad se encuentra el oscuro concepto de servicio público. Muchas son las definiciones inconducentes, caprichosas y contradictorias que se han ofrecido como explicación para que el gobierno abarque cada vez más servicios que eran atendidos eficientemente por particulares y que, al pasar a manos del gobierno, se convierten en deficientes. Hoy día podemos decir que el servicio público es simplemente aquel que en un momento dado es prestado por el gobierno pero, nuevamente aquí, debemos detenernos a considerar cuáles son los servicios que debe atender el gobierno según sus funciones específicas, circunscribiendo a esas áreas el servicio que presta al público. En todas las demás actividades no políticas, el público debe elegir en el ámbito privado cuál es, a su criterio, el abastecedor que mejor satisface los requerimientos del servicio que desea, puesto que el gobierno no existe para hacer negocios sino para proteger el Estado de Derecho (33).

(33) BENEGAS LYNCH (H), ALBERTO, *"Fundamentos de análisis económico"*, 9a.ed., Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1986, pág. 216.

Historia de los caminos privados

Los primeros senderos fueron seguramente creados por el pasaje en forma repetida de animales agrupados en rebaños.

La aparición de caminos con superficies preparadas fue una de las consecuencias del desarrollo del transporte en vehículos con ruedas. Los primeros testimonios históricos respecto de una activa política vial datan de los asirios, alrededor del año 1100 a.C. En el año 670 a.C. el rey babilonio Esarhddon ordenó la construcción de rutas en todo el reino para facilitar el comercio con el Oriente. Según Fitzgerald, de esta época datan las primeras experiencias de peaje: "El cobro de peaje para el uso de rutas se extiende hasta la temprana civilización babilónica, pero los orígenes de nuestras modernas rutas por peaje pueden rastrearse en la Inglaterra del siglo XII, donde se cargaban murags a aquellos que atravesaran las murallas de la ciudad para ayudar a mantener las estructuras y se aplicaba un impuesto llamado pavages para mejorar las rutas" (34).

Pero parece que la red de caminos más admirable en la antigüedad era la existente en China. En Occidente, recién los romanos tuvieron una política activa de construcción de caminos, creando un sistema que vinculaba las localidades del imperio con Roma y utilizando para ello el trabajo forzado de prisioneros de guerra y esclavos, y el de los mismos soldados en tiempos de paz. Algunas de estas rutas pueden verse aun hoy. En ese entonces las rutas tenían un claro fin militar.

Este sistema cayó en desuso con el mismo imperio y sólo comenzó a ser restaurado con el inicio de las Cruzadas. Los obispos convocaban a las poblaciones de las diócesis, otorgando indulgencias a quienes donaran su tiempo y esfuerzo para mejorar los caminos y aportaran fondos para ello. Durante el Renacimiento, cuando comenzaban a aparecer los primeros bancos, los Estados feudales financiaban la construcción de caminos cobrando peajes o derechos de tránsito.

En Irlanda, por ejemplo, durante el siglo XVIII se construyeron rutas privadas luego de la aprobación de la Turnpike Road Act de 1729. Turnpike, un término que veremos con frecuencia más ade lante, viene de "molinete", es decir, una barrera que deja pasar sólo a quien haya

(34) RANDALL FITZGERALD, *"When Government Goes Private"*, University Books New York, 1988, pág. 169.

abonado un "peaje". Todas las principales rutas que se dirigían al oeste y norte de Dublin eran por peaje, al igual que las rutas circulares del norte y del sur, por tramos que variaban de unos pocos kilómetros hasta 80 o más.

Pratt (op. cit., pág. 28) describe el proceso vivido en Inglaterra con claridad: "Fue en el año 411 de nuestra era cuando las legiones romanas se retiraron de Inglaterra, y no fue hasta 1555, o 1144 años después de su retirada, que se aprobó la primera ley general, no para la construcción sino para la reparación de las rutas del país. Entretanto, dichos trabajos eran dejados en manos de la iglesia, a la benevolencia privada, a los propietarios de las tierras actuando voluntariamente o según las condiciones en las que recibieran su propiedad, o a la ineficiente obligación de los habitantes de una parroquia de reparar los caminos de ésta. Se ha hecho ya referencia a la concesión otorgada por Eduardo III a 'Philippe, el ermitaño', del derecho de imponer peaje para la reparación de la ruta a Highgate Hill. Macpherson dice, en 1363, que 'el modo equitativo de reparar las rutas con fondos recolectados de los que las usan estaba tan establecido que, además de la renovación de los peajes para la ruta a Westminster, se otorgaron otros para las rutas entre Highgate y Smithfield, entre Wooxbridge y Londres y por el camino llamado Faytor en Holburn'".

No obstante, el sistema de trabajo compulsivo seguía en vigencia; el peaje servía para liberarlo. Pratt continúa explicando: "El principio del trabajo forzado en las rutas permanecía –sujeto a ciertas modificaciones– en operación hasta la aprobación de la Ley General de Rutas de 1835, cuando fue abandonado por las tarifas. La mano de obra, aunque trajo una mejora de las condiciones, estaba lejos de ser satisfactoria, según comenta Holinsend. Dice éste que las rutas tenían muchos problemas; en invierno la obligación de seis días de trabajo en ellas no se cumplía, ya que los ricos evadían su deber y los pobres haraganeaban tanto que apenas se obtenían dos días de trabajo; mientras que los inspectores, en vez de aplicar el trabajo a la reparación de rutas de mercado a mercado, lo hacían sobre tramos particulares adecuados a su propia conveniencia. Ni siquiera el poder otorgado a los jueces servía de mucho en este asunto".

Es así como tanto en Inglaterra como en los ya independientes Estados Unidos, comenzaron a surgir rutas privadas por peaje, en un fenómeno que adquirió notoria extensión en la época.

Dice Pratt (pág. 77):

"El principio fundamental del sistema de peaje era el de transferir el costo de la reparación de las rutas principales de la parroquia a los usuarios. La práctica medieval, según la cual el mantenimiento de las rutas correspondía a las casas religiosas, la benevolencia privada y los propietarios individuales había dejado, todavía, la obligación de que cada parroquia debía reparar las rutas dentro de sus límites. Los parroquianos eran responsables en caso de no cumplir con esto. Pero en la medida en que se incrementaron el comercio y los viajes, mayor fue la necesidad de buenas rutas y también fue aparente la injusticia de requerir a los residentes de una parroquia en particular que trabajaran obligadamente en las rutas, o que pagaran por su mantenimiento, menos en interés de sí mismos y sus vecinos que en el de extraños. En efecto, si ese requerimiento era razonable o no, lo cierto es que el trabajo no se hacía o se hacía en forma que dejaba a las rutas en una condición normalmente descripta como 'execrable'.

Así es como se adoptó el principio de que los usuarios debían pagar por las rutas por medio de peaje; pero se dejó esto sólo en las rutas principales, las otras siguieron bajo la responsabilidad de las parroquias.

Cuando se adoptó el sistema de peajes, esto es, cerca del año 1767, las rutas se mantenían por este mecanismo y el trabajo forzado se asignaba a las rutas accesorias donde no había peaje.

Al principio hubo una gran resistencia por parte del público en varias partes del país. Se suponía que, siendo el estado de las rutas tan deplorable, cualquiera hubiera apoyado su modificación en cualquier circunstancia. La objeción a las rutas por peaje había sido fomentada, además, por demagogos que recorrían el país rehusando pagar el peaje, en algunas instancias se destruyeron las casillas de peaje; haciendo la protesta más enfática. En 1728 se consideró necesario aprobar una ley contra las personas de mala conducta que se habían asociado a estos hechos".

Los resultados de esta política tienen mucho que ver, por ejemplo, con el crecimiento de la misma ciudad de Londres, como lo explica el mismo Pratt más adelante en la misma obra (pág. 97): "En el mismo Londres, como puede verse leyendo a Defoe, el mejoramiento de las

rutas alrededor de la metrópolis llevó a que los ciudadanos inundaran en creciente número las habitaciones y casas de campo en los 'pueblos cercanos a Londres', que mucha gente con ocupaciones en la City no había podido alcanzar antes debido al problema del viaje a través de rutas en muy mal estado. Se nos dice, además, del consiguiente incremento del alquiler de las casas, y del creciente número de viviendas construidas en los lugares cercanos a las rutas mejoradas, en comparación con otros distritos suburbanos en los que el sistema de peaje no se había extendido".

"Tenemos aquí los comienzos de la creación del Gran Londres y lo que llevó a la completa desaparición de la costumbre, alguna vez de moda en la City de Londres, del comerciante o empresario viviendo en el mismo edificio en el que llevaba su negocio".

Juan Benfeldt analiza también el pasado de los caminos privados:

"Las primeras carreteras privadas que se pueden analizar son los caminos fluviales. Me refiero a los grandes proyectos de canales. En Inglaterra, a partir de 1750, se inician grandes aventuras comerciales para abaratar el transporte del carbón de las minas, y para el transporte de mercaderías. Los comerciantes de Liverpool promovieron el Canal Sankey para conectar el Mersey. A éste le siguió el famoso Canal Worsely, parte clave del imperio minero del duque de Bridgewater, de Manchester. Hacia 1792 se habían construido más de 30 canales privados que operaban comercialmente. Como parte de estos canales se desarrollaron nuevas técnicas para dragado, túneles, esclusas y puentes. El siglo XIX vio la obra de miles de kilómetros construidos por empresarios en todo el mundo, culminando con los proyectos empresariales del Canal de Suez y el de Panamá. El costo de estas monumentales obras se financió a través de la venta de acciones, o la emisión de títulos de deuda en el mercado mundial de capitales.

Muy poco había avanzado el transporte por tierra desde el tiempo de los romanos al llegar el siglo XVIII. Es más, el estado de las carreteras principales del Imperio Romano, muchas de ellas pavimentadas en toda su extensión, era superior al de las de la Europa preindustrial que eran verdaderos ríos de polvo en verano y pantanos de lodo en invierno. Eso explica el porqué de la economía de los canales para el transporte de cargas, que, aunque lentamente, dio auge a la navegación fluvial.

Una razón para el subdesarrollo carretero de la época que es importante mencionar, es la forma de financiamiento de las obras y su mantenimiento. A los finqueros y campesinos que vivían a los lados de la vía se les obligaba a dedicar seis días de trabajo al año, sin paga, para repararla. Esto en economía del derecho de propiedad equivale a una externalidad negativa forzada. El público no paga lo que cuesta, y todo el costo de la sociedad se impone sobre una minoría cuyos beneficios no necesariamente superan los costos.

El sistema se cambió en Inglaterra con la primera ola 'privatizadora' de carreteras. La Turnpike Act de 1663 aprobó el principio de que los usuarios de las carreteras, puentes y pontones pagaran peaje. Las 'Compañías de Propietarios' fueron autorizadas, mediante contratos de 25 años, a cobrar para recuperar su inversión y mantener las carreteras. Hacia 1830, al iniciarse la comercialización de los caminos de hierro, había en Inglaterra más de 1100 empresas dedicadas a comercializar 30.000 millas de caminos privados.

En ese ambiente privatizador se hicieron los primeros esfuerzos empresariales para bajar los costos de construcción y mantenimiento después de 2000 años de estancamiento. El ingeniero Pierre Trésaguet, en 1764, introdujo un nuevo diseño que se popularizó en el continente. Pero fue en las carreteras privadas de Inglaterra en donde el ingeniero John L. MacAdam cambió la tecnología. Hasta la fecha, los sistemas para construir carreteras no pavimentadas se denominan 'macadamizar' " (35).

En los Estados Unidos hubo experiencias similares que es interesante analizar con algún detalle, tanto por su éxito inicial como por las causas que determinaron su posterior desaparición. En 1821 existían aproximadamente unos 7000 kilómetros de rutas privadas en el estado de Nueva York. Entre 1792 y 1840 doscientas treinta empresas de peaje operaban unos 6500 kilómetros en Nueva Inglaterra, es decir, sumando ambas cifras, resulta ser mayor que el actual programa de concesiones argentino.

Durante ese lapso la inversión estatal fue prácticamente inexistente. En Nueva York, por ejemplo, entre 1790 y 1821, el estado invirtió 622.000 dólares mientras que las empresas privadas hicieron inversiones por un valor que ascendía a los 12 millones de dólares.

(35) *"Caminos Privados"*, Centro de Estudios Económicos-Sociales, Guatemala, septiembre de 1991, pág. 105.

No obstante que las rutas eran privadas, el gobierno introdujo regulaciones fijando límites en las tarifas y en la ubicación de las cabinas, lo cual, como veremos, es una de las causas de la desaparición posterior de las rutas privadas; esto constituye una clara lección para los intentos que actualmente se llevan a cabo en distintas partes del mundo.

Daniel B. Klein expresa: "El fin del siglo XVIII mostró una transición en el manejo de las rutas. Hasta entonces, éstas eran construidas y mantenidas, muy pobremente, por los pueblos y los condados. A medida que crecieron los asentamientos y los centros de población del Este, se demandaron mejores rutas comerciales. La presión por mejores caminos hizo surgir una alternativa revolucionaria: turnpikes, la financiación por peaje. Se organizaron compañías privadas, copiadas de las británicas. La primera, que conectaba Filadelfia con Lancaster, fue incorporada en 1792, se inauguró en 1794 y mostró ser una clara mejora para el comercio. Otras regiones rivales llevaron a sus legislaturas a proyectos para que se aceptaran nuevas concesiones. En 1800 ya había 69. Los estatutos aprobados por ley requerían que las casillas estuvieran a ocho, y a menudo dieciséis kilómetros de distancia, permitiendo que mucho tráfico eludiera el peaje. La ubicación de la cabina era establecida por la legislatura y podía ser alterada sólo por una modificación en la ley. Si las empresas hubieran podido multiplicar y relocalizar sus cabinas habrían podido combatir la evasión. Finalmente, estaban las excepciones. Las típicas incluían a aquellos que viajaran 'por asuntos familiares cotidianos' o para la oración pública, o reuniones comunales, o por deber militar, al herrero y aquellos que residieran dentro de dos kilómetros de la cabina. Los custodios de las cabinas no podían desconocer las excepciones. Así las turnpikes poco a poco fueron pasando a manos estatales, ya que los titulares las abandonaron. Para entonces, las acciones no tenían valor y los propietarios estaban deseosos de dejar la responsabilidad de mantener las rutas" (36).

Por otro lado, en 1798 existían unas 59 compañías privadas dueñas de puentes, las cuales, obviamente, no surtían problemas de evasión y mantuvieron su rentabilidad. El puente sobre el río Charles en Boston fue inaugurado en 1786 y dio a sus inversores un retorno del 10,5% en cada uno de los seis primeros años.

Según Klein, el fracaso de las compañías privadas de caminos se debe a las regulaciones apuntadas antes, a lo que se agregó la compe-

(36) *"The Voluntary Provision of Public Goods? The Turnpike Companies of Early America"*, Economic Inquiry, octubre de 1990, pág. 789.

tencia que años después comenzó a presentar un competidor formidable: el ferrocarril.

No obstante, muchas de las inversiones en estas empresas fueron realizadas, no con un criterio de beneficio accionario directo sino, a sabiendas de una potencial falta de rentabilidad, por los mismos miembros de las comunidades que unían esos caminos y por los propietarios de las tierras que quedaban conectadas con las rutas. Este era el beneficio.

Dice Klein (op, cit., pág. 797): "Sobre la base del estrecho interés personal parecería poco acertado para cualquiera hacer un sacrificio voluntario. La suscripción de acciones de estas compañías pareciera ser un problema claro de free-rider, por lo que hubiéramos esperado resultados magros. Sin embargo el éxito fue notable. Por este procedimiento se construyeron nuevas rutas a un ritmo no conocido antes en los Estados Unidos. Se invirtieron casi 12 millones de dólares en Nueva York, unos 6,5 millones en Nueva Inglaterra y más de 4,5 millones en Pennsylvania".

En otro trabajo ya citado de Klein y Fielding (pág. 28) los autores expresan: "La lección más importante que se puede obtener de las viejas compañías privadas de rutas es que desde el comienzo el Estado regulador limitó los poderes de las compañías con la intención de favorecer a los usuarios [...]. Las turnpikes estuvieron maniatadas por abundantes exenciones, tarifas rígidas y severos problemas de evasión. En el largo plazo, los usuarios no fueron bien servidos por estas restricciones, que dañaron la capacidad financiera de las empresas.

En muchos aspectos, las viejas compañías privadas de rutas operaban como sociedades de beneficencia, apoyándose en el compromiso recíproco y la presión social. Los organizadores comprometían la compra de acciones en asambleas realizadas en los pueblos, se escribían artículos en los diarios locales, se nombraban comités para solicitar apoyo puerta a puerta y se enviaban cartas a individuos que pudieran interesarse".

Robert Poole relata: "Para mediados del siglo XIX la mayoría de las empresas privadas de caminos habían quebrado. Comenzando en 1825, los canales subsidiados por el Estado presentaron una seria competencia. Entre 1825 y 1845 la extensión de las turnpikes decayó notablemente con la aparición de la también subsidiada industria del ferrocarril. Las legislaturas muy raramente aprobaron incrementos de los peajes o permitieron cambios en las condiciones operativas para reducir la evasión" (37).

Por cierto que la quiebra de las rutas privadas (aunque es dudoso que hubiera sucedido sin regulación estatal) constituye una respuesta del mercado si la operación se realiza sin interferencias.

Si solamente la competencia de los canales y los ferrocarriles –sin subsidios– hubiera arruinado a esas empresas, nada habría que objetar, ya que habría mostrado que los consumidores preferían otros medios de transporte. De haber sido así no tenía ningún sentido continuar manteniendo los caminos puesto que en el mercado había otras alternativas más modernas, más adaptadas a las nuevas circunstancias y más baratas. Pero, como hemos apuntado, esas quiebras se debieron al intervencionismo gubernamental.

La distribución de fondos entre diversas alternativas y las consiguientes rentabilidades es algo que, para lograr la eficiencia, debe decidir la gente a través del mercado.

¿Cómo serían las rutas privadas?

Luego de haber visto que no sólo son posibles, sino que existen actualmente y existieron en el pasado rutas y caminos privados, resulta interesante evaluar cómo serían las rutas y caminos privados, si bien con la aclaración previa de que, dada la misma creatividad que el mercado desata, es difícil predecir cómo exactamente se desarrollarán estos servicios.

Financiación

Dada la magnitud de los proyectos de obras de infraestructura siempre se ha dicho que el sector privado tendría problemas en acceder a la financiación necesaria para los mismos. Al margen de la situación particular de la Argentina y la nula capacidad de financiación del Estado argentino, lo cierto es que los problemas de financiación son más notorios cuando el Estado retiene la propiedad del activo y sólo

(37) *"Private Tollways: How States Can Leverage Federal Highway Funds"*, Reason Foundation Policy Insight Nº 136, Santa Monica, California, febrero de 1992, pág. 2.

entrega la construcción, operación y mantenimiento a través del sistema de concesiones.

De esta manera, al no ser el concesionario el propietario, no puede afectar el bien como garantía de créditos y, por ende, no es de extrañar que vea restringidas sus posibilidades.

En tal sentido, las rutas privadas tienen esa clara ventaja. Dice el trabajo de la OCDE (op. cit., pág. 24): "La mezcla de instrumentos de financiación es muy probable que se vea afectada por las condiciones de la concesión y las garantías que puedan otorgarse.

En algunas instancias, la única garantía disponible para quien financia el proyecto es el flujo de ingresos. Un ejemplo de esta situación es el propuesto canal que una Inglaterra con Francia, otorgado en concesión por los gobiernos francés e inglés: el único activo real de dicho proyecto es el flujo de ingresos.

El elemento más difícil en cualquier estructura privada de financiamiento es probable que sea la provisión adecuada de garantías. En ausencia de un verdadero dueño del activo, los créditos se hacen raros y dificultosos".

En el caso de la Argentina, los grupos concesionarios han presentado como garantías otras propiedades de los grupos empresarios, pero eso no deja de tener un efecto, ya que restringe la capacidad de crédito que podría haber sido utilizada para financiar otra actividad.

Las rutas de propiedad privada superan esta limitación, como se ejemplificara en el ejemplo de Arizona mencionado en el punto anterior: existe un activo que puede ser puesto en garantía y cuya capacidad como tal se pierde en manos del Estado.

Diseño

El diseño de las rutas en manos del Estado adolece de serios inconvenientes. Pese a la existencia de esmerados funcionarios técnicos, el sistema político de diseño y construcción de caminos no garantiza ni la calidad ni la cantidad de éstos.

La misma oportunidad de realizar cierta ruta no se relaciona con la verdadera necesidad de la misma. Como puede verse en el Anexo 1,

el 53% de las rutas nacionales pavimentadas posee un tránsito medio inferior a 1000 vehículos por día (VPD), mientras que el 29% de las rutas poseen un tránsito medio inferior a 500 VPD.

¿Quiere decir esto que el sector privado no hubiera construido esas rutas? No en las condiciones en que fueron hechas. Es decir, cuando el tránsito es ínfimo, no se justifica construir una ruta de la misma calidad que en otra ubicación donde es ampliamente utilizada. El sector privado adaptaría la oferta de los caminos a la demanda existente e impediría el derroche de recursos de toda la población en la construcción y pavimentación de rutas que no son utilizadas suficientemente.

Por otro lado, el mercado tendría en cuenta distintos tipos de ruta según los potenciales clientes de éstas. Es decir que existen ciertos tramos cuya utilización es principalmente de camiones y otros, en cambio, de automotores más livianos. El diseño se adaptaría para cada caso.

Los propietarios, además, construirían una ruta con todo el cuidado para que resista lo mejor posible y cumpla con su expectativa de vida. En la actualidad, el dueño (el Estado) contrata a terceros para construirlas, pero éstos no tienen incentivo alguno para que la ruta construida dure lo más posible.

Y los políticos tampoco, pues ya hemos visto que les interesa más la ceremonia de inauguración que el hecho de que la ruta se mantenga en buenas condiciones a través de los años. Esto es algo que un propietario, en cambio, tendrá muy en cuenta. Esto se vincula con el conocido problema existente en la Argentina en relación con el sobrepeso de la carga de los camiones en las rutas. Se estima que el promedio de sobrecarga es del 40/50% y el costo de destrucción, alrededor de 100 millones de dólares por año.

En el trabajo del ingeniero Ricardo Salerno (op, cit., p. 24) se menciona que: "En la Argentina los camiones con acoplado tienen una carga máxima admitida de 45 toneladas, que en el caso del cereal a granel conforma una carga útil de 30,5 toneladas.

Esa norma es vulnerada cuantas veces se puede y los datos de descarga de camión en los elevadores terminales así lo de muestran. A fines del año pasado la Junta Nacional de Granos resolvió no admitir más la descarga en sus instalaciones de camiones que no cumplan con

la carga máxima autorizada. Cargar el camión más de lo permitido pareciera ser una ventaja para todos: mejora el rendimiento del llenado y vaciado de la caja del vehículo y permite cobrar más por viaje. Por ello, ni los transportistas ni los que reciben la carga tienen un interés directo en el cumplimento de la norma".

Las rutas privadas responderían a esto de varias maneras. En principio tendrían todo el incentivo para controlar el cumplimiento de los límites que ellos pusieran, rasgo que comparten con los actuales concesionarios de peaje, que tienen el mismo incentivo respecto de los límites fijados por ley.

Pero a diferencia de los concesionarios, si el mercado pudiera funcionar existirían algunos proveedores de caminos que los construirían con especiales características para cargas pesadas. Por ejemplo, el futuro en materia de transporte por camión parece ser lo que se denomina "camiones combinados", que generalmente se dividen en los "triples", o aquellos que acarrean tres plataformas para contenedores de 20 pies, "dobles", los que acarrean una plataforma para contenedores de 40 pies y "mixtos", los que acarrean una plataforma para contenedor de 40 pies y otra para contenedor de 20 pies.

El mercado permitiría que estas combinaciones de gran eficiencia económica pudieran contar con caminos provistos para ello, algo que ahora no sucede, y al mismo tiempo, los automovilistas podrían llegar a tener caminos libres de camiones.

"El impacto de los camiones combinados sobre los autos es muy grande, ciertamente más de 7.000 millones de dólares por año y probablemente mucho más. Según la Federal Highway Administration, los camiones pesados incrementan los costos operativos de otros conductores por 2.300 millones de dólares anuales sólo debido al daño que hacen los camiones al pavimento. Los resultados de una encuesta nacional que realizó la Asociación Norteamericana de Ferrocarriles indican que los conductores estarían dispuestos a pagar 5.400 millones de dólares al año para poder usar autopistas libres de camiones. Ningún administrador de autopistas en el mercado real impondría semejantes costos a la gran mayoría de sus clientes" (38).

(38) L.LEE LANE, *"Should the Federal Government Allow the States to Increase Truck Size Limits?"*, Regulation, CATO Institute, verano de 1991, pág. 46.

Por supuesto que, además, la estructura de precios de las rutas privadas haría soportar a los camiones el costo del deterioro que causan y por ello crearía el incentivo para que los camiones se adaptaran, utilizando mayor número de ejes que causan menor deterioro a los caminos.

Por eso, decir que los camiones causan un problema de "sobrepeso", es algo que sólo puede referirse a las rutas estatales y respecto de los límites que el mismo Estado impone. En el mercado, seguramente habrá distintos tipos de limites, según los cuales cada propietario de ruta y los usuarios podrán elegir por dónde transitar y cómo adaptar las cargas.

"En una situación de mercado libre puro, los estándares de diseño, construcción y mantenimiento de la obra estarían determinados por las condiciones del mercado. Así, la capacidad del sistema estaría diseñada para recibir los niveles de tránsito esperados; los estándares de diseño y construcción serían considerados más económicos tomando en cuenta la combinación requerida de costos iniciales y costos de mantenimiento y los estándares de mantenimiento serían los suficientes para asegurar que los clientes son atraídos a la ruta" (OCDE, op. cit., pág. 27).

Precios en la ruta

Si bien es cierto que en muchas de las rutas privadas el pago de peaje sería el mecanismo predominante para recaudar ingresos, no necesariamente ha de ser siempre así. Como vimos en el ejemplo de la autopista privada Dulles, ésta será gratuita, ya que los propietarios de las tierras adyacentes quieren garantizar el mejor acceso posible para sus proyectos de desarrollo inmobiliario.

Por otra parte, al haber propietarios de carreteras, éstos podrían explotar otras oportunidades de ingresos que se presentan a lo largo de una ruta. Por ejemplo: estaciones de servicio, restaurantes, lugares de descanso, servicios de remolque, etcétera.

Asimismo, existen buenas posibilidades de obtención de ingresos a través de la publicidad y otros servicios novedosos, algunos ya existentes en el país, como la explotación de frecuencias de radio combinando servicios para los conductores.

En lo que al peaje en sí mismo se refiere, el funcionamiento del mercado crea los incentivos necesarios para que la creatividad empre-

saria haga surgir novedosos mecanismos de cobro, que eliminan las molestias descriptas antes para los conductores, (reducción de velocidad, frenado, demoras). Y esto es precisamente lo que se está observando actualmente. Existen varias instalaciones de lo que se denomina "cobro electrónico de peaje" (CEP) como en las autopistas de Dallas North Tollway, Oklahoma Turnpikes, Denver Toll Road y en varios puentes en los Estados Unidos.

"Desde 1989, 14.000 usuarios del puente de conexión de Crescent City en Nueva Orleans han tenido la opción de pagar peajes sin tener que frenar, gradas a los equipos CEP diseñados, producidos y operados por los sensores de Amtech, llamados tolltags; éstos son unidades portátiles del tamaño de una tarjeta de crédito que se colocan en el parabrisas de los vehículos. Los lectores se encuentran a una cierta altura por sobre la ruta. Los usuarios de tolltags realizan depósitos en sus cuentas de Amtech –el pago típico es de 40 dólares–, de las cuáles se van descontando los peajes a medida que los sensores van detectando el paso por la ruta. Cuando el depósito está por llegar a su fin, los usuarios son invitados a renovarlo. Como las tolltags reducen los costos de cobro de peaje, los usuarios obtienen un descuento del 30% sobre las tarifas normales.

Siguiendo la exitosa presentación de su sistema en Nueva Orleans, Amtech inició un proyecto más ambicioso en la misma Dallas ofreciendo tolltags a los usuarios de 62 puntos de cobro de peaje de los 25 kilómetros de la Dallas North Tollway. Como la agencia estatal no provee las tarjetas sin cargo, los 21.000 usuarios de Dallas tienen que pagar un alquiler de 2 dólares por mes y un sobrecargo de cinco centavos de dólar para cubrir los costos del equipo. Pese a esto, se emitieron más de 24.000 tolltags en los primeros diez meses de operación y se registran 36.000 transacciones diarias. El 80% de los usuarios decidió que su cuenta tuviera débito automático con una tarjeta de crédito, por lo que se eliminó el problema de los depósitos y sólo deben pagar sus cuentas de la tarjeta de crédito. Hasta ahora no ha habido un solo error de lectura" (Reason, op, cit., pág. 21).

Aunque no vamos a entrar aquí en los detalles técnicos de los distintos sistemas existentes, mencionemos solamente que existen otros con lectores implantados debajo de la misma ruta, o al costado de ésta. Todos estos mecanismos superan notoriamente a los sistemas, aún no existentes en nuestro país pero ya superados tecnológicamente, de permitir el pago en las estaciones de peaje con tarjetas de crédito, como existen en las autopistas francesas desde 1987.

La gran diferencia de los nuevos sistemas es que eliminan la necesidad de las cabinas y, por ende, de los inconvenientes y demoras por frenado y cobro. El mantenimiento de instalaciones de cobro de peaje es uno de los costos más elevados de los concesionarios de las rutas argentinas. Con los nuevos sistemas sólo quedan cabinas para aquellos que no tengan CEPS, quienes van a estar incentivados para tenerlos ya que sino deberán cargar con una tarifa superior que cubra el costo de semejante método de cobro.

Al reducir los costos de cobro, estos sistemas permitirían la extensión de peajes a rutas de menor caudal de tránsito. Pero los peajes, es decir los precios en las rutas, cumplen otras funciones, particularmente en relación con la congestión del tránsito, lo cual veremos con más detalle en el caso de las autopistas urbanas.

Interconexión de rutas

Las características antes mencionadas sobre la variabilidad de condiciones que el mercado ofrecería pueden hacer surgir la preocupación respecto de cómo se realizaría la interconexión de rutas de distintos propietarios y si no significaría esto la imposibilidad absoluta de llegar a muchos puntos que no tengan conexión directa bajo un mismo propietario.

En realidad, no es ésta una situación que deba esperarse. A todos los propietarios de rutas cuyo objetivo sea brindar una infraestructura para el transporte les interesará mantener un óptimo nivel de tránsito y no restringirlo.

Lo que seguramente sucedería sería que se pondrían de acuerdo entre sí para la recepción de conductores de uno hacia otro, de la misma manera que distintas compañías telefónicas canalizan llamadas de otras empresas o distintos correos aceptan transportar correspondencia de otros correos.

Los ferrocarriles privados de los Estados Unidos llegaron a un acuerdo para modificar todas sus trochas y permitir así el paso de trenes de uno a otro, ya que era de conveniencia mutua. En muchas otras actividades

se desarrollan mecanismos de compatibilización de normas técnicas para permitir la convivencia de distintos sistemas (equipos que interconectan sistemas de electricidad, vídeo, computación, etcétera).

Y esto es lo que sucede en la realidad: "La conexión de sistemas cerrados pertenecientes a dos o más compañías sin colocar barreras de lado a lado es un problema que ya ha sido resuelto en Poitiers, entre ASF y COFIROUTE, y será solucionado en Bourges entre SAPRR y COFIROUTE y en Le Mans entre COFIROUTE y ASF. Otros casos surgirán a medida que se extiende la red de autopistas" (European Conference of Ministers of Transport, op. cit., pág. 129).

Bajo volumen de tránsito

La existencia de rutas privadas hará que se cuestione la posibilidad de cobro de peajes en aquellas que muestran un reducido volumen de tránsito. Como puede verse en el Anexo 1, son varias las rutas nacionales que muestran un nivel de tránsito verdaderamente pequeño. (Además, en la misma ruta hay tramos de diferentes valores de tránsito medio, lo cual plantea el interrogante de la conveniencia o no de mantener esos tramos).

Ante esta situación, el concepto predominante es que esas rutas, y casi todas las provinciales o municipales, no pueden darse en peaje, lo cual puede ser verdad hasta cierto punto, pero no invalida la idea de que las rutas se liciten en propiedad privada.

Según el sistema actual quedan unos 50.000 kilómetros de rutas pavimentadas y otros 150.000 kilómetros de rutas mejoradas y de tierra bajo responsabilidad del Estado, tanto provincial como nacional, y se estima que no es "rentable" darlas en concesión.

Puede ser que sea así, pero nuestra idea es que es posible venderlas. Como se ve en el Anexo 2, existen algunas rutas nacionales con un tránsito de los vehículos por día. Muchos podrán temer que si el sector privado se hiciera cargo de ellas estas rutas deberían cerrarse.

Lo cierto es que si el sector privado hubiera estado a cargo desde un principio, se habría puesto en duda la conveniencia de malgastar el dinero fiscal para construir una ruta pavimentada con un costo elevado allí donde el volumen de tránsito es reducido.

Como decíamos antes, el mercado habría adaptado los estándares de construcción al volumen de tránsito esperado.

En cuanto al mantenimiento de la ruta, no es lo mismo el costo de mantener una ruta transitada por 50.000 vehículos por día que otra por sólo 10. Obviamente el costo de mantenimiento de ésta última será mucho menor y tal vez el peaje de esos 10 vehículos cubra el costo de mantenerla por año. Cierto es que también se cuestiona la rentabilidad de mantener una estructura de cobro para semejante volumen, ya que es imposible pensar en mantener cabinas de peaje con tres turnos de personal para cobrar a 10 vehículos diarios. Precisamente eso sería algo que no haría el sector privado, sino que buscaría otros mecanismos, sea de cobro mediante distintos sistemas (cobro en un solo turno, convenios con la policía para que además de controlar la seguridad cobren el peaje, e infinidad de otras alternativas que la creatividad empresaria puede desarrollar) como de la forma de obtener ingresos vía publicidad o no monetarios (como se señaló en el caso de que los dueños sean los propietarios de los terrenos adyacentes).

En efecto, una de las alternativas sería que los mismos propietarios adyacentes asuman la propiedad del camino y se encarguen de su mantenimiento o de alguna actividad económica específica beneficiada por la existencia de esos tramos de ruta de escaso tránsito.

Agotadas todas las instancias anteriores y otras que pudieran surgir para involucrar a los propietarios en el mantenimiento de un camino, cabe la opción de evaluar si lo que está señalando el mercado no es que es mejor dar otro tipo de uso a la tierra ocupada por el proyecto. Sencillamente, es muy caro invertir cientos de miles de dólares para que luego transiten lo vehículos diarios, los cuales, si tuvieran que soportar todo el costo de la inversión, encontrarían conveniente realizar un desvío por rutas más transitadas o estudiar las posibilidades de otros medios de transporte.

Competencia o monopolio

Cuando vimos el aspecto de la fijación de los precios en las rutas privadas, no consideramos ninguna situación de monopolio, si bien pareciera ser un criterio predominante pensar que no puede existir competencia entre rutas, ya que sólo una puede ser construida en el mismo lugar y que una vez allí emplazada el monopolista puede manipular los

precios de manera tal que se asegura el fracaso de cualquier intento de construcción de una ruta alternativa, o elevarlos en ausencia de tal amenaza.

El error de esta apreciación es el de considerar que la competencia se da en el "mercado de rutas de un mismo sitio" y no comprender que se produce por el transporte de un punto a otro, el cual puede realizarse no sólo a través de distintos caminos (con más o menos opciones según el caso) sino a través de distintos medios (terrestres, acuáticos, conductos y aéreos).

Dice el informe de la OCDE (op. cit., pág. 27): "Dado un enfoque de libre mercado absoluto, un promotor privado desearía maximizar el retorno sobre el capital. Maximizar dicho retorno requiere optimizar los ingresos por peaje para asegurar un ingreso máximo y costos operativos mínimos. Un ingreso máximo claramente no se obtiene cobrando un peaje elevado, ya que los usuarios potenciales adoptarán rutas alternativas".

Debería agregarse que en el hipotético caso de no haber ninguna ruta alternativa, los usuarios tendrían aún medios de transporte alternativos y el "monopolista" está limitado por las alternativas que éstos ofrezcan.

Además debe tenerse en cuenta que cuando se habla de un mercado libre no se está estableciendo a priori cuántos han de ser los que provean de tal o cual bien o servicio. Dadas las circunstancias imperantes, la gente dirá a través del mercado si operarán varios, uno o ninguno. Lo relevante es que no haya obstáculos legales para competir, para que cualquiera pueda prestar el servicio si considera que lo puede hacer.

En la actualidad, por ejemplo, para ir de Buenos Aires a Bahía Blanca no sólo existen varias opciones de rutas, sino que se puede ir, además, en tren, barco o avión; hasta se podría llevar el auto en tren si el peaje de todas las rutas fuera superior al costo de esta alternativa.

Por ejemplo, en relación con el recientemente concesionado corredor ferroviario Rosario-Bahía Blanca, existe un recorrido alternativo en carretera por la Ruta Nacional Nº 33 que corre al oeste de dicho ferrocarril y cuya separación del mismo llega a un máximo de entre 60 y 80 kilómetros en los partidos de General Villegas, General Pinto, Rivadavia y Carlos Tejedor.

Por eso es tan importante que el gobierno se abstenga de intervenir en la provisión de infraestructura del transporte, porque lo único que logra con esto es subsidiar a un medio en particular en perjuicio de otros.

Dice el informe de la OCDE (pág. 57): "En la cuestión de la competencia intermodal en un periodo determinado resulta claro que el gobierno, a través de sus esfuerzos de inversión, puede volcar la balanza en esta ecuación entre rutas, ferrocarriles, canales y transporte aéreo".

Y es que cada medio de transporte tiene sus propias características que la intervención estatal sólo distorsiona:

Merton Peck dice: "Estas diferencias de estructura del mercado son fácilmente explicables por obvias diferencias de tecnologías. El camión y la barca son unidades de capital altamente divisibles y por lo tanto disponibles igualmente para empresas grandes y pequeñas. El ferrocarril es relativamente indivisible y un conjunto capital intensivo de vías, señales y terminales que excluyen a firmas pequeñas. Las diferentes tecnologías no sólo crean diferencias en economías de escala, también crean diferencias en la importancia relativa de los costos fijos y variables.

Con el capital altamente divisible y fácilmente transferible de una ruta a otra, los costos de camiones y barcas varían con los cambios del volumen de tránsito, mientras que la indivisibilidad y la inmovilidad del capital en los ferrocarriles crea una proporción sustancial de costos fijos, por lo menos en el corto plazo.

Exactamente qué proporción de los costos del ferrocarril son fijos depende del periodo de tiempo elegido, pero para los fines de esta discusión puede ser suficiente considerar un tercio de los costos de los ferrocarriles a los actuales volúmenes de tránsito como fijos, permitiendo alrededor de una década para el ajuste a nuevos volúmenes de tránsito.

Los costos varían no sólo por el tipo de transportista sino también por el tipo de carga y su transporte. El 'costo' de cada modo de transporte es una cifra sin sentido, ya que los costos dependen del tipo de transporte, volumen, facilidades terminales en origen y destino, duración del transporte, disponibilidad de carga de retorno y el período de tiempo

para el ajuste a la capacidad de tránsito. Sin embargo, este análisis requiere alguna noción de costos relativos a largo plazo de los diferentes modos de transporte, donde largo plazo significa un periodo, como una década, que permita ajustarse a nuevos volúmenes de tránsito.

Para el tráfico ideal para barcas (grandes volúmenes, escaso 'costo debido a la pronta entrega, origen y destino en el agua sin necesitar transferencias), los transportadores fluviales tienen una ventaja de alrededor del 50% sobre los ferrocarriles. De manera similar, para el tráfico ideal para el ferrocarril (tramos largos, terminales en los dos puntos), los ferrocarriles tienen un 50% de ventaja sobre los camiones. Estos, por otra parte, tienen una ventaja de costos para trayectos cortos, para cargas pequeñas y sobre rutas con poco tránsito. Pero gran parte del transporte no entra en estas categorías 'ideales', por lo que existe un volumen en el cual la identidad del modo más económico no es claramente aparente.

Por ello, los distintos modos de transporte en competencia directa entre sí son muy disímiles en tamaño de empresa, estructura de mercado y características de costos. Dichas diferencias originan las dificultades para predecir el resultado de la competencia en el transporte y, en verdad, para diseñar una política estatal que funcione" (39).

En este aspecto, el gobierno argentino debería desregular las tarifas de peaje y las de los ferrocarriles otorgados en concesión, así como también vender la propiedad de la infraestructura a los distintos medios de transporte. Así lo expresan también Hardoy y Laura (op, cit., pág. 56) al señalar que "la solución estriba en que cada medio pague los costos de la vía de tránsito que utiliza.

- Los camiones deben pagar los caminos y hacerlo en forma proporcional al peso y al daño que causan a la carretera. Sólo el peaje permite esta graduación de la contribución. Los camiones deben pagar sus impuestos y cargas sociales. Finalmente, deben pagar el precio del combustible sin subsidios.

- El ferrocarril (FC) privado debe pagar todos sus costos, inclusive el alquiler de los activos (vías y material rodante) que el Estado le suministra. El FC debe además pagar impuestos y cargas sociales.

(39) *"Competitive Policy for Transportation"*, en The Crisis of the Regulatory Commissions, Paul Mac Avoy (comp.), W.W. Norton & Co., New York, 1970, pág. 80.

- El transporte fluvial también debe contribuir a pagar la infraestructura portuaria a través del peaje. Este medio de transporte está muy castigado por las regulaciones laborales que obligan a llevar mucho más personal que el necesario. Esto explica por qué, contando con vías naturales tan importantes como el Paraná, el tránsito fluvial de barcazas es casi inexistente".

Si cada medio asumiera los costos de construcción y mantenimiento de la infraestructura necesaria, y con la libertad de convenir sus precios, los recursos serían asignados a aquellos destinos que sirvieran más eficientemente las necesidades de los usuarios del transporte y, en definitiva, de los consumidores finales.

El dominio eminente

Este es un tema de fundamental importancia para el análisis de la vigencia de los derechos de propiedad en una sociedad libre. En este trabajo nos limitaremos a mostrar que, a diferencia de lo que comúnmente se cree, no sólo no es imprescindible la aplicación del "dominio eminente" o poder expropiatorio del Estado para la existencia de rutas privadas, sino que provoca desajustes en el mercado.

Digno de tener en cuenta es el caso del Japón –un país altamente desarrollado en el cual hay importantes industrias automovilísticas–, donde no tiene vigencia el poder expropiatorio para la construcción de rutas. Las tierras deben ser adquiridas a sus propietarios en forma voluntaria. La ausencia de este mecanismo no ha impedido el desarrollo de la red de carreteras del Japón.

"La adquisición de tierra se convierte en el principal factor en la selección de rutas, en todas las épocas. En este sentido era natural que en la era Meiji los ferrocarriles trataran de eludir las áreas ya construidas –particularmente los centros urbanos– en muchos pueblos, y terminaran pasando por áreas laterales" (40).

Como en Japón los precios de la tierra son muy elevados, tener que comprar la tierra y no expropiarla permite una comparación entre los costos de construcción de los distintos modos de transporte:

(40) KATSUTOSHI OHTA, *"Development of Urban Spatial Structure and the Transportation System"*, The Wheel Extended, Toyota Quarterly Review, Nº 78, Tokio, pág. 6.

"Como resultado de los elevados precios de la tierra, ahora el 90% de los costos de construcción son para adquirir la tierra. El costo de construcción de rutas es casi igual al de construcción de subterráneos" (41).

Además de los ejemplos anteriormente mencionados respecto de rutas privadas, existe el caso en los Estados Unidos de la empresa Shapell Industries que tomó a su cargo la realización de 33 obras de infraestructura a un costo de 57 millones de dólares para construir rutas arteriales, conexiones y salidas que permitiesen el desarrollo de un proyecto inmobiliario en el norte del condado de San Diego, California.

En Houston, Texas, la empresa Friendswood Development Company contribuyó al 10% de los costos de construcción de una autopista para acelerar su terminación, donando la tierra, diseñando un cruce y participando en los costos de construcción.

Dice el trabajo de Roth (op, cit., pág. 30) : "Las opciones disponibles para el sector privado son a menudo subestimadas. Por una razón, el sector privado –a diferencia de los gobiernos– puede realizar acuerdos rápidamente con los propietarios de la tierra sin tener que pasar por procedimientos lentos que, además, limitan las cantidades a pagar. Más aun, los empresarios privados tienen a menudo la opción de más de una ruta.

Los constructores de oleoductos, por ejemplo, consideran rutinariamente rutas alternativas, negocian con diferentes propietarios y acuerdan con el primer grupo que acepta un convenio adecuado.

Según Klein (op. cit., pág. 807) las rutas privadas existentes a fines del siglo XVIII "pagaban el derecho de paso en acciones más que en dinero. La publicación El Filántropo (1797, N° III) dice que aquellos que daban tierras para una ruta recibirían un equivalente a sus daños, en el valor apreciado de sus granjas, y de otras comodidades".

Asimismo, Klein y Fielding (op. cit., pág. 18) señalan que el dominio eminente no sería un factor determinante como se pensaba: "Los organizadores de las viejas rutas privadas pedían a la legislatura que aprobara un estatuto para construir una ruta desde el pueblo 'A' hasta el

(41) MASAO KUWAHARA, *"Discussion: Urban Congestion Problems"*, The Wheel Extended, Toyota Quarterly Review, N° 75, Tokio, pág. 25.

pueblo 'B', pero eran comisionados por el gobierno los que trazaban la ruta. Una vez que esto era decidido se utilizaban procedimientos expropiatorios si era necesario. Frecuentemente la ruta utilizaba un camino existente, pero se requería tierra adicional para ensancharla. La cooperación de los propietarios se obtenía por los beneficios que recibirían con la obra y por eso aceptaban acciones como compensación.

Cuando persistía el desacuerdo, o cuando el propietario era 'una mujer casada, un insano, un menor o estuviera fuera del condado', la compañía recurría a los mecanismos de expropiación. En Nueva York, la compañía apelaría a un juez, quien nombraría un panel de tres residentes desinteresados del condado para hacer una evaluación. Similares procedimientos eran utilizados para el ingreso a tierras adyacentes para apropiarse de materiales utilizados en la construcción de rutas.

Para las rutas privadas modernas los poderes de expropiación varían. La Dulles Toll Road, que atraviesa un corredor de tierras no explotadas, no tiene poderes de dominio eminente. Ha adquirido su paso por acuerdos voluntarios con los propietarios. Se pensó, sin embargo, que si las negociaciones se frenaran el condado de Loudon, Virginia, hubiera procedido con los poderes de expropiación.

Las rutas 91 y 57 proyectadas en California estarán localizadas en corredores públicos, por lo que el dominio eminente no es algo importante. Para la ruta Mid-State y la 125 será necesario adquirir tierras privadas. Muchas serán adquiridas por donación o venta, pero donde sea necesario se solicitarán los poderes de dominio eminente de Caltrans.

El dominio eminente fue algo expeditivo para las viejas rutas, pero ha sido de importancia secundaria en las modernas".

Autopistas y calles urbanas privadas

Si hasta ahora la consideración de la posibilidad de rutas privadas requirió un cierto esfuerzo por parte del lector para dejar de lado los prejuicios enraizados durante años respecto del monopolio estatal en la materia, al aproximarnos al tema de las autopistas urbanas y las calles seguramente se necesitará un esfuerzo adicional, aunque todos podamos decir que hemos transitado por calles privadas, si bien no necesariamente hemos pensado en ello en el momento.

Comentamos anteriormente que el número creciente de "barrios privados" y countries en las afueras de las grandes ciudades del mundo es un claro ejemplo de calles privadas, donde los propietarios no sólo toman a su cargo la construcción y mantenimiento sino que además son responsables de la limpieza, la seguridad, y hasta de las normas de tránsito.

En este último sentido pocos podrán asombrarse al considerar que en esas calles privadas rigen normas particulares, que limitan la velocidad a niveles aun inferiores a los de las calles públicas, en algunos casos con carteles indicadores y en otros mediante la presencia de "lomas de burro" o "badenes" para forzar un tránsito más lento. Este es un caso donde el sector privado ha tomado a su cargo en forma completa el manejo de las calles.

Este concepto tiene especial aplicación en lo que se denomina barrios residenciales, esto es, donde los propietarios prefieren un clima de tranquilidad y una restricción del nivel de tránsito por sus calles, de ahí la existencia de barreras que sólo dejan ingresar a quienes vayan a visitar a alguno de los residentes.

Alguien tal vez preguntará si esto no constituye una restricción al libre tránsito, para lo cual la obvia respuesta es que si no es para visitar a alguien que viva allí, no será autorizado a entrar, de la misma forma que no se ingresa porque sí a los lugares comunes de los edificios de departamentos, como los palieres, ascensores, etcétera. La libertad de tránsito no permite entrar sin permiso en la casa de un vecino.

En este sentido, las calles de los barrios residenciales privados son semejantes a esas áreas privadas comunes de los departamentos que nadie se cuestiona que estén restringidas al tránsito libre del público.

Como en muchas ciudades se permiten procesos de construcción abiertos sin planificaciones gubernamentales, las privatizaciones de las calles se van realizando naturalmente. Este tipo de calles "comunitarias" se conocen técnicamente con el nombre de *woonerf*, palabra que se originara en la experiencia holandesa.

Kozo Amano explica que: "El concepto de *woonerf* prevé la coexistencia armoniosa entre autos y gente. Es apropiado para áreas residenciales, y constituye la respuesta para quienes se trasladan al trabajo en sus propios vehículos pero no quieren mucho tránsito alrededor de sus

casas. El concepto de *woonerf* satisface estos objetivos aparentemente contradictorios convirtiendo las calles de las áreas residenciales en virtuales carreras de obstáculos, desalentando el tráfico de paso a la vez que permiten a los residentes llegar a sus casas en auto. Naturalmente, en el caso de distritos de negocios activos es necesario cerrar las calles para lugares peatonales" (42).

En el caso de las calles privadas seguramente surgirá la pregunta sobre qué sucederá con la actividad comercial o profesional (oficinas, médicos, abogados, etcétera). Precisamente en las áreas comerciales los propietarios no tendrían ningún interés en restringir el acceso a sus potenciales clientes. Aquí también se aplica el concepto de woonerf: "El gran número de calles que han sido transformadas en calles comunitarias se debe al hecho de que la provisión de calles compartidas entre vehículos y peatones ha llamado la atención como medio de vigorizar las áreas comerciales. Los distritos comerciales quieren proveer de lugares atractivos para los compradores y también necesitan el ingreso de vehículos de distribución y otros servicios. Las calles que permiten ambos usos tienen la ventaja de estar libres para ello y también de convertirse en lugares de paseo de compras agregando luces, bancos y otras cosas" (43).

Es muy interesante el caso de las áreas comerciales. Rothbard (op. cit., pág. 203) desarrolla un interesante ejemplo relacionado con la seguridad: "Supongamos que el área de Times Square (en Nueva York) fuera de propiedad privada, digamos de la 'Asociación de Comerciantes de Times Square'. Estos sabrían bien, por supuesto, que si el crimen fuera corriente en su área, si abundaran los robos, sus clientes desaparecerían e irían a otras áreas competitivas. Por lo tanto, en su propio interés económico la asociación debería proveer suficiente protección policial para que los clientes se sintieran atraídos y no ahuyentados. Los comercios privados, después de todo, siempre tratan de atraer y mantener a sus clientes en el vecindario. Pero, ¿qué beneficio obtendrían de vidrieras modernas, buena iluminación y servicio cortés, si los clientes fueran asaltados al caminar por la zona?".

Eso es precisamente lo que sucede en los hipermercados argentinos, donde se provee protección para los vehículos que transitan o son

(42) *"Cars, People and Shopping Districts"*, The Wheel Extended, Toyota Quarterly Review, Nº 74, Tokio, pág. 20.
(43) TADASHI FUIITSUKA, *"From Community Streets to Road-Pia"*, The Wheel Extended Toyota Quarterly Review, Nº 73, Tokio, pág. 5.

estacionados en sus calles. Rothbard visualiza dos tipos de calles, una, aquella en la que los propietarios de una zona residencial se convierten en copropietarios de las calles, como en el régimen de propiedad horizontal, ya comentado antes.

"Otro tipo de propiedad privada de las calles en áreas residenciales podría ser la de compañías de calles privadas, que sólo serían dueñas de las calles y no de las casas o edificios. Las compañías de calles cobrarían a los propietarios por el servicio de mantenimiento, mejoras y control policial. Una vez más, calles seguras, bien iluminadas y bien pavimentadas harían que aumentase la demanda por esas propiedades y reducirían la de las ubicadas en zonas inseguras, mal iluminadas y mal mantenidas.

Un uso apropiado de las calles por parte de los propietarios y los automóviles aumentaría las ganancias y el valor de las acciones de las compañías de calles; en el caso opuesto ocurriría lo contrario. Por lo tanto estas compañías harían lo mejor para proveer un eficiente servicio de calles, incluyendo protección policial, para asegurarse clientes contentos; y serían impulsadas a ello por su intención de hacer ganancias y aumentar su capital y por el deseo de evitar las pérdidas y la erosión del capital. Es mucho mejor confiar en la búsqueda del interés económico de los propietarios y de las compañías de calles que depender del dudoso 'altruismo' de los burócratas y funcionarios del gobierno.

Supongamos que todos los que son dueños de casas que rodean una propiedad decidieran de repente no dejar salir ni entrar a nadie en ella. La respuesta es que nadie, al comprar una casa o un servicio de calles en una sociedad libre, dejaría de asegurarse de que el contrato de compra o alquiler especificara el libre acceso a la propiedad. Con este tipo de 'acceso' provisto por contrato de antemano, no se permitiría tal bloqueo, ya que sería una invasión del derecho de propiedad del propietario."

Los comerciantes tenderían así a instalarse en áreas que tuvieran libre acceso, ya que sus dueños las mantendrían así para favorecer a los comerciantes propietarios.

Especulemos con un ejemplo de nuestra ciudad: supongamos que una empresa privada o los propietarios de los edificios compran en conjunto el área del centro de la ciudad de Buenos Aires que ahora se denomina "la city", una zona ocupada por oficinas y bancos.

Obviamente, no sólo no habría intención de restringir la entrada sino, por el contrario, la de brindar mayores comodidades de estacionamiento para los potenciales clientes. Si el dueño de las calles aplica alguna restricción sería para mantener el nivel de calidad del servicio e impedir la congestión del tránsito que deterioraría el propósito de su servicio.

Si bien mucha gente visualiza el funcionamiento de autopistas privadas, tienen dudas respecto de la idea de avenidas urbanas privadas y no se explican cómo se cobraría y si habría casillas de peaje en cada esquina, etcétera.

Por supuesto, el sistema sería distinto; el que se aplica en las rutas seria claramente antieconómico, pues generaría costos prohibitivos. En primer lugar, los dueños de las calles cobrarían el estacionamiento mucho más racionalmente que en la actualidad. Cobrarían más el estacionamiento en las calles urbanas congestionadas y proporcionalmente más por estadías más largas o de todo el día. Nunca habría problemas de estacionamiento pues el precio limpia el mercado.

Pero, ¿qué sucedería en la circulación de avenidas urbanas congestionadas? Existen varias posibilidades. Una de ellas se ilustra con el caso de Hong Kong. Debido a su intenso tránsito se estudiaron varias formas de utilizar el limitado espacio de las calles existentes y se llevó a cabo un experimento de cobro de peaje urbano por el lapso de dos años, completados en 1985. En la primera mitad de ese período se realizaron el diseño y la implantación del sistema, y en la segunda mitad se instalaron 18 puntos de cobro y 2600 vehículos equipados. El esquema usaba la tecnología de cobro electrónico de peaje (CEP) y tenía como base cobrar por el uso de las calles. Cada vehículo recibió una tarjeta magnética de modo que, al cruzar un punto de peaje, fuera registrado por antenas receptoras instaladas debajo del pavimento. Esta información era recogida y transmitida telefónicamente a una computadora central que realizaba una facturación mensual a los usuarios de las calles.

Nick Ayland dice: "Un estudio de los resultados del sistema de peaje electrónico de Hong Kong muestra que la tecnología fue suficientemente exacta y confiable. Podría utilizarse para implementar un sistema de peaje urbano en la actualidad. Tan sólo un vehículo entre mil no fue registrado en el periodo de prueba y uno en un millón fue facturado

incorrectamente. El sistema de facturación y la computadora central funcionaron muy bien" (44).

El experimento de Hong Kong fue evaluado por Semmens (Heritage Backgrounder, op, cit., pág. 8): "El experimento fue un éxito técnico y económico. El equipo fue preciso y confiable y la instalación, control y cobro fueron efectivos. Sólo los problemas políticos demoraron la iniciación del programa. Hubo, por ejemplo, preocupaciones por la intromisión del Estado, ya que éste poseería un registro de los movimientos de los ciudadanos.

También hubo quejas de que los nuevos cargos por usar las calles se adicionarían –en vez de sustituirlos– a los impuestos a los combustibles existentes.

La privatización de las calles resuelve ambos problemas. La competencia significaría que las compañías que cobran elevados peajes perderían clientes que se volcarían hacia sus competidores con precios más atractivos. Así, el mercado funcionaría contra el uso del peaje electrónico como forma de aumentar los precios. Más aun, si se eliminaran los impuestos a los combustibles después de la privatización de las calles, no existiría doble imposición.

La potencial invasión de la privacidad sería disminuida con un sistema de peaje electrónico privatizado. Las firmas privadas pueden resistir los intentos del gobierno de conocer sus registros. La competencia crearía un incentivo en los empresarios para proteger la información de los competidores, lo que aumentaría la privacidad. Actualmente, los ciudadanos realizan muchas transacciones con empresas privadas que acumulan información personal detallada. La invasión de la privacidad es un problema sólo cuando la hace el gobierno".

El sistema en Hong Kong incluía otras novedades ya adelantadas aquí, por ejemplo, precios distintos en diferentes horarios. Existían seis horarios diferentes con precios distintos; uno de ellos era gratuito. Había días con precios especiales, como cuando se realizaban obras o en los días de carreras.

En el informe de la Conferencia de Ministros Europeos de Transporte, al evaluar la experiencia de Hong Kong, se llegó a las siguientes

(44) *"Advanced Technology for Road Pricing"*, en New Road to Finance, Adam Smith Institute, Londres, 1989, pág. 23.

conclusiones: "Vemos un renacimiento del interés del cobro por el uso de las calles, pero esencialmente sobre el principio del mercado privado, no de costos sociales. Este argumento no ha sido llevado todavía a su lógica conclusión –calles privadas operadas comercialmente– excepto en el caso especial de cierta construcción de rutas, puentes o túneles. Pero parece probable que surgirá como una posibilidad política en el futuro".

Los sistemas como el experimentado en Hong Kong podrán ser utilizados y combinados en el futuro con los sistemas de navegación que se desarrollan actualmente. Por ejemplo, en la ciudad de Londres se ha lanzado en forma experimental el denominado Autoguide, por el cual un auto recibe señales infrarrojas que le aconsejan la mejor ruta a tomar para llegar a determinado destino. El costo actual del sistema es de 400 dólares para el receptor y hasta 100 dólares al año para obtener acceso a la computadora central que monitorea en forma permanente la situación del tránsito.

Y si bien el sistema ha sido diseñado para mejorar los problemas de congestión y permitir a los conductores desplazarse por las calles o avenidas menos congestionadas, no es un salto muy grande pensar que el mismo sistema podría ser utilizado en el futuro para indicar a un conductor no sólo esa información sino también el costo de cada una de las alternativas posibles.

Esto es, podría evaluar el costo, tanto en tiempo como en dinero, de cada una de las posibles rutas hasta su destino. Semejante posibilidad ya ha sido considerada por el Informe de la Conferencia de Ministros Europeos de Transporte (op. cit., pág. 33): "Resulta interesante especular que la gran cantidad de recursos actualmente dedicados a la investigación de estos sistemas, diseñados primariamente para proveer una mejor guía y seguridad, podrían eventualmente resultar en equipos que se acomodarían fácilmente a cualquier sistema concebible de peaje urbano".

Existen otras alternativas pues, como hemos indicado antes, los propietarios de calles podrían elegir entre distintos mecanismos de generación de ingresos, así como los empresarios de la televisión tienen la alternativa de escoger sistemas "gratuitos" como el de la televisión abierta o " pagos" como el de la televisión por cable.

En Singapur existe un sistema similar al de la televisión por cable según el cual los conductores pagan una cuota mensual para tener ac-

ceso al distrito central de negocios durante el horario de actividades. El control se realiza mediante la colocación de calcos en los parabrisas que son controlados permanentemente.

Los dueños, digamos del "microcentro" de Buenos Aires, podrían utilizar un sistema similar, o el probado en Hong Kong, o podrían adaptar el sistema de la televisión abierta. Esta no cobra ningún cargo de acceso al servicio a los usuarios sino que obtiene sus ingresos de la publicidad que genera. De la misma forma, los propietarios de calles podrían no cobrar y obtener ingresos de espacios publicitarios cuyos precios se relacionarían con el volumen de tránsito.

Las calles privadas serian, además, como ya hemos señalado, una solución para los problemas de congestión. En las grandes ciudades las autopistas, avenidas y calles suelen congestionarse ocasionando una pérdida de tiempo que se refleja en un incremento de costos.

Un estudio del Instituto del Transporte de Texas, realizado sobre 29 grandes ciudades de los Estados Unidos, excluyendo a Nueva York, Chicago, Boston y Washington, calculó el costo de la congestión en 1986 en 24.250 millones de dólares. Encabezando la lista estaba Los Ángeles con un costo de 9400 millones de dólares seguida de San Francisco, Houston, Miami y Dallas por sobre los 1000 millones.

Estudios de esta clase han permitido determinar cuánto estaría dispuesta a pagar la gente por una mejor movilidad urbana. En Inglaterra se estima que actualmente hay 7000 vehículos por kilómetro de autopista y esta cifra llegaría a 7800 en 1995. En Japón un estudio realizado encontró que la cantidad de horas/hombre perdidas por la congestión del tránsito es equivalente a 1,6 millones no de horas/hombre sino de años/hombre; el equivalente del 2,7% de la fuerza laboral industrial que actualmente es de 60 millones de trabajadores se pasa todo el año en embotellamiento.

En autopistas y avenidas privadas los cargos de peaje estarán no sólo relacionados con el retorno de la inversión sino, para que esto ocurra con el mejor servicio posible y se atraigan clientes, las tarifas estarán relacionadas con el nivel de tránsito que permite un uso adecuado de la infraestructura. La teoría es muy simple: la congestión se produce cuando la demanda de uso de calles y avenidas es superior a la oferta disponible. Como en otros servicios, la solución es cobrar precios más

elevados en momentos de gran demanda, ajustando el precio hacia arriba hasta que la demanda se adecue a la capacidad instalada. Como las calles y autopistas urbanas tienen claramente horarios pico, los peajes variarían según la hora del día, el día de la semana y la temporada del año, es decir en relación con los cambios en la demanda.

El Informe de la Conferencia de Ministros Europeos de Transporte (op. cit., pág. 43) señala algunas ventajas de esta política:

"-El peaje restringe mejor los niveles de tránsito en las áreas congestionadas que los controles de estacionamiento y las restricciones al uso o propiedad de vehículos;

-permite mayores niveles de propiedad de vehículos a ser absorbidos en una ciudad;

-provee una indicación de la demanda económica de rutas y calles y una fuente de ingreso para construcción futura o mejoras ambientales".

También Hardoy y Laura (op. cit., pág. 75) analizan el tema:

"La aplicación de cargos o tarifas por el uso de la vía de tránsito opera sobre la congestión de la siguiente manera:

1) Muchos usuarios habituales que realizan viajes en las rush-hours organizarán car-pools, es decir viajes entre varios para compartir el costo del peaje.

2) Otros usuarios utilizarán vías alternativas para viajes muy cortos.

3) También se ha estudiado el establecimiento de tarifas diferenciales de modo que la tarifa sea más alta en la hora pico.

Estas son algunas de las formas de actuar sobre la demanda (reduciéndola). Pero el aspecto esencial es que el cobro de tarifas generará fondos adicionales para incrementar la 'oferta' o sea para ampliar las autopistas existentes o construir nuevas. Si hay mucho tránsito y se cobra peaje el ingreso crecerá y habrá recursos adicionales para invertir en obras de ampliación primero y eventualmente en la ejecución de otras arterias".

En las autopistas sobre todo se modificaría el tipo de viaje realizado. Por ejemplo, un estudio efectuado en la ciudad de Los Angeles descubrió que el 55% de los viajes al centro de la ciudad en la hora pico de la mañana no eran viajes de trabajo, lo mismo que el 72% de los viajes de la hora pico de la tarde, sino que tenían objetivos sociales o recreativos.

Los precios diferenciados de peajes incentivarían un cambio en estas actitudes, o por lo menos impondrían un costo económico a quien esté dispuesto a utilizar la autopista en los horarios más demandados. Es decir, la usarían aquellos que más valoren trasladarse por allí en ese momento.

En resumen, el mismo principio de propiedad y explotación para las rutas puede extenderse a las autopistas, accesos y calles urbanas. En este último caso las zonas comerciales operarían del mismo modo en que operan las "calles interiores" de los shopping centers, donde los propietarios están especialmente interesados en la iluminación, la limpieza, la comodidad y la seguridad. En estos casos no se cobra al peatón, puesto que el comerciante está interesado en atraer posibles clientes y no en ahuyentarlos. Las zonas residenciales y fabriles operarían de modo similar a los countries. La gente que desea ir a bibliotecas, lugares nocturnos, visitar a un médico, salir de compras, etcétera, recurre a los accesos que conducen a lugares públicos. En procesos abiertos de evolución de ciudades las ubicaciones de lugares públicos no se efectúan en zonas residenciales o fabriles.

La regulación del transporte

Obviamente, la existencia de rutas y calles privadas implica la total desregulación estatal del transporte, tanto de cargas como de pasajeros, tanto local como interurbano o internacional y, por supuesto, de todos los modos alternativos de transporte.

Como hemos visto en la reseña legislativa que mencionamos al comienzo, el transporte ha estado profusamente regulado y dirigido por el Estado y muchas de esas normas continúan en vigencia pese a algunos avances actuales en la desregulación del transporte de cargas.

Existe mucho por hacer en cuanto a la eliminación de las leyes reguladoras y a la apertura de los mercados de transporte de pasajeros.

Asimismo, tiene un impacto negativo en la competencia entre los distintos modos de transporte la protección que el Estado otorga para la producción de vehículos automotores, ferroviarios, de navegación o aviación.

La desregulación del transporte de cargas se incorpora a una tendencia mundial en la materia, si bien no siempre se eliminan las licencias y permisos de diversa naturaleza.

"Los países que han ido más lejos en el desmantelamiento de las regulaciones son Australia (a principios de los años 50), Francia, Noruega, Suecia, el Reino Unido y Estados Unidos".

Eric Lacey dice: "En Francia, la industria fue totalmente desregulada en 1989 (aunque los primeros pasos para liberalizar el sistema de licencias se tomaron diez años antes) y aún es temprano para sacar conclusiones. Suecia ha desregulado progresivamente su industria desde 1964, y luego de un ingreso de nuevos operadores se restauró el balance entre oferta y demanda. La desregulación también redujo los precios en el transporte de cargas pero no alteró una tendencia que ya era evidente como la creciente participación de grandes transportistas" (45).

En un trabajo presentado en el V Congreso de la CEPAL, Ian Thomson describe la situación existente en América Latina, que no es diferente de la de nuestro país: "El tipo de reglamentación a que se hallan sujetos los servicios de transporte colectivo urbano en América Latina los vuelve en ocasiones excesivamente rígidos. La red de líneas suele no adaptarse con la rapidez requerida por el crecimiento de las áreas urbanas y el surgimiento de nuevos suburbios. En las áreas ya desarrolladas, la reglamentación, junto al afán de las asociaciones de operadores existentes de defenderse contra la invasión de nuevos empresarios a lo que consideran su propio 'territorio', suele llevar a que los recorridos existentes no enfrenten competencia, con los consiguientes efectos adversos para la calidad del servicio.

Suele imponerse el control tarifario, con el fin de proteger a los pasajeros de más bajos ingresos de posibles abusos motivados por el afán de lucro de los empresarios del transporte, pero esta política suscita, a veces, graves problemas a los mismos que pretendía resguardar, por

(45) *"Regulation or Competition in Road Transport?"*, The OECD Observer, Nº 167, OCDE, París, diciembre de 1990, Pág. 28.

cuanto desalienta la inversión en ampliaciones del parque vehicular y la renovación del material existente. Los operadores autorizados de autobuses carecen de incentivos para invertir, la calidad del servicio se deteriora, y se crea un vacío en el mercado, el que va siendo llenado por los operadores no autorizados. Esto último sucede siempre que las entidades reglamentadoras no intenten impedirlo, en cuyo caso la situación se hace aun peor" (46).

Sin embargo, la desregulación del transporte tiene en su favor argumentos de tanto peso que en este caso conviene dejar hablar a la misma historia para descubrir cómo evolucionaba el transporte de pasajeros cuando no existía ninguna regulación de tarifas, y la competencia entre los distintos operadores llegó a poner a una ciudad como Buenos Aires entre las ciudades con mejor transporte del mundo.

Historia del transporte desregulado

La Argentina ofrece una abundante historia en materia de desarrollo del transporte urbano de pasajeros, en competencia y sin limitaciones, que vale la pena reconstruir para contar con una perspectiva clara de las posibilidades de funcionamiento del mercado libre en este aspecto.

Miguel Ángel Scenna explica que: "Hasta después de Caseros [1853] no hubo más transporte interurbano que la diligencia, la carreta o el caballo y dentro del ejido urbano, para visitar a un amigo, despachar un trámite o simplemente pasear, se debían gastar suelas si no se poseía dinero suficiente para mantener caballo propio o carruaje, que sólo empezó a abundar apreciablemente después del éxodo de don Juan Manuel [Rosas].

El Ferrocarril Oeste (hoy Sarmiento) fue el pionero en el intento de achicar distancias, y eso a su vez trajo a la rastra el primer medio de locomoción urbano que conoció Buenos Aires. En efecto, si bien la estación terminal quedaba en la actual plaza Lavalle, vale decir que no estaba demasiado lejos de ningún punto de la ciudad de entonces, la empresa, cuidadosa del bienestar de los usuarios, estableció en mayo de 1858 un servicio de ómnibus a caballo que pronto cubrió cuatro líneas,

(46) *"Regulación, subsidios y propiedad en el transporte colectivo de América Latina: algunas conclusiones de una investigación de la CEPAL"*, CEPAL, Buenos Aires, 1991, pág. 34.

que partiendo de las calles Defensa, Perú y Piedras (todas entre Chile y México) y de la plaza Concepción iban hacia el galpón que servía de estación ferroviaria, en el solar que hoy ocupa el Teatro Colón.

El ejemplo del Ferrocarril Oeste hizo escuela. Hacia 1866 Buenos Aires contaba con cuatro estaciones terminales. Aparte de la ya mencionada, estaba la del Ferrocarril del Norte (después Central Argentino, ahora General Mitre, en Retiro), la del Ferrocarril del Sud (actual Roca, en plaza Constitución) y finalmente la de un desaparecido y curioso pionero de los rieles argentinos, el Ferrocarril de la Boca" (47).

Los primeros tranvías fueron establecidos en Buenos Aires por las mismas empresas ferroviarias con el objetivo de acercar pasajeros hasta sus terminales. Dice Scenna (op. cit., p. 67): "Pues bien, en 1866 el Ferrocarril del Sud poseía una línea de tranvías que de plaza Constitución iba por la calle Lima y concluía el recorrido en la plaza Monserrat, y el Ferrocarril del Norte mantenía otra que, por el entonces Paseo de Julio, unía la Aduana Nueva, a espaldas de la actual Casa Rosada, con la estación de Retiro".

Pero al poco tiempo se desataba la capacidad empresarial de los argentinos para brindar servicios útiles a la población en un marco donde la competencia y la iniciativa individuales no tenían mayores restricciones, y al amparo de la seguridad y estabilidad jurídica vigentes desde la aprobación de la Constitución Nacional en 1853.

Continúa Scenna (pág. 68):

"Y el primero que se les animó fue un joven de treinta años llamado Federico Lacroze. Treinta años nada más, pero aprovechados a fondo. De muchacho se había radicado en Chivilcoy, y entregado a los negocios rurales amasó una importante fortuna. Pero su destino no se cumpliría en la ganadería. De entrada comprendió el filón que serían los tranvías, y demostrando ser un sagaz hombre de empresa formó una sociedad con su hermano Julio y dio origen a la compañía que se llamaría Tranway Central. Ganó la partida el 22 de agosto de 1868, cuando las Cámaras provinciales le otorgaron la anhelada concesión cuyo contrato se firmó el 29 de diciembre de ese año. Por el mismo se preveía una línea de sesenta cuadras de extensión que partiendo de Victoria (Hipólito Yrigoyen) y Balcarce, iba por la primera hasta Entre Ríos, do-

(47) *"El tranvía"*, Todo es Historia, N° 18, Buenos Aires, octubre de 1968, pág. 66.

blaba hasta Rivadavia, bajaba por ésta hasta la calle Rioja, por ella hasta Piedad (Bartolomé Mitre), luego por Cangallo, bajando por esta hasta 25 de Mayo, por donde llegaba al punto de partida. Se convino que en verano se efectuarían 30 viajes por día de ida y otros tantos de vuelta, reduciéndose a 26 en invierno. Además quedó escrupulosamente consignado que la 'velocidad media de los carruajes no podrá pasar de seis millas por hora'. Pasando en limpio, 6 millas horarias equivalían a unas 76 cuadras. El que resuelva hacer el experimento llegará a la conclusión de que si uno estaba apurado, más le convenía ir a pie.

La firma de la concesión no apaciguó a los augures del pesimismo. Por ello hubo que tomar nuevas medidas, tendientes a resguardar la seguridad pública. Como los peatones debían ser cuidados, se impuso la obligación de que adelante del peligroso vehículo, a unos treinta metros, marchara un empleado a caballo con el expreso propósito de soplar una estridente corneta antes de llegar a las esquinas, clarinada de aviso que advertía hasta al más distraído que por allí se acercaba el espantoso engendro de hierro. Además, aparte de los dos sufridos jamelgos que arrastraban el tranvía, se impuso la presencia de un tercer rocinante cuando debiera remontar una pendiente. Aquí las autoridades estuvieron bien, ya que pronto la práctica demostró que incluso tres caballos podían ser insuficientes para llevar cuesta arriba la mole. En tales casos se bajaban los pasajeros y ponían el hombro".

En realidad, bien podía opinarse que la regulación era inútil, ya que la misma realidad se encargaba de superar la disposición y la misma empresa ponía el número de animales que fuera necesario.

Otro gran pionero del desarrollo del tranvía en Buenos Aires fue Mariano Billinghurst, quien obtuvo la concesión un año después que Lacroze.

Según Scenna (pág. 69) el recorrido: "Partía de Rivadavia y Suipacha, seguía por ésta hasta la calle Larga (Av. Quintana) y llegaba a la Recoleta. Fue el preferido de la muchachada de la alta burguesía. Pero aclaremos: aquellos hijos de familias cada vez más solventes, cuyas fortunas engordaban prósperamente gracias al desarrollo económico general, no viajaban en tranvía. Se trasladaban en carruajes cada vez más suntuosos y alhajados, que llegaron al colmo después de 1885, con caballos especialmente importados para arrastrar verdaderas carrozas faraónicas".

Es decir, como en tantas otras cosas, la iniciativa de los empresarios capitalistas se dirigía a ofrecer productos o servicios masivos para los sectores más populares, ampliando cada vez más el acceso de éstos a los nuevos instrumentos del progreso.

Sigue diciendo Scenna: "Los hermanos Méndez obtuvieron concesión para tender rieles que, de 25 de Mayo y Cuyo (Sarmiento) iban por ésta hasta Callao, doblaban, se metían por Cangallo y seguían hasta Centroamérica (Pueyrredón), cerca del Ferrocarril Oeste. Esta línea fue la cenicienta tranviaria, ya que a la inversa de Lacroze o Billinghurst, los hermanos Méndez estaban cortos de capital y debieron recortar presupuesto por donde pudieron. La misma vía sería para ir y volver, lo que en sí no era novedad. Contaba solamente con dos coches, uno yendo y otro viniendo, y cada tanto en el trayecto había un desvío, donde se metía un tranvía para esperar que el otro pasara cuando se encontraban. Al llegar el coche a la terminal, el conductor desenganchaba los cansinos caballos, los llevaba hasta el otro extremo del vehículo y los uncía a la segunda plataforma, listo para regresar". A partir de allí las vías comenzaron a extenderse. Lacroze le adquirió una concesión a Santiago Clazadilla para unir la Boca con el centro de la ciudad y Billinghurst emprendió una obra espectacular para su época, un tranvía que uniría el centro con el entonces pueblo de San José de Flores.

Según Scenna (op. cit., pág. 69):

"Antes de inaugurarse el ferrocarril, recuerda Taullard que se iba a Flores en carretillas toldadas, tiradas por un par de bueyes mansos que atropellaban con los profundos pantanos y que empleaban siete horas cuando menos siempre que el camino no estuviera muy malo". En 1870 el tranvía llegó a la Boca, en 1871 a Flores y en 1872 a Belgrano. La telaraña se extendía rápidamente y los tentáculos de hierro llegaban cada vez más lejos, demostrando de paso que eran un estupendo negocio. El asunto era lucrativo. Proliferaron las líneas y las compañías. La creciente extensión de rieles también aconsejó la presencia de estaciones donde esperar la hora de salida de los coches. La primera perteneció a la Compañía Tranway Central, de Federico Lacroze, y estaba ubicada en la calle Cangallo, entre Suipacha y Artes (Carlos Pellegrini), justamente frente a la celebérrima confitería Godet, donde se podía endulzar la espera con una suculenta taza de chocolate.

Las dos empresas más poderosas seguían siendo la de Billinghurst y la de Lacroze. El 19 de julio de 1887, esta última inauguró una línea

que habría de ser famosa. Partiendo de Centroamérica (Pueyrredón) y Corrientes, iba por ésta hasta el cementerio de la Chacarita, entonces un desolado descampado, aislado del casco de la ciudad. Vale decir que seguía el mismo trayecto, a nivel, que hoy recorre el subterráneo B. La línea venía más que a punto y demostraba el sentido de futuro de Lacroze. El primer cementerio de la Chacarita se habilitó apresuradamente a raíz de la epidemia de fiebre amarilla, en 1871. Contaba con escasas siete hectáreas (actual plaza Andes) y se llenó antes de lo previsto".

Rápidamente Lacroze extendió su servicio ofreciendo pompas fúnebres en tranvía. Pero lo más importante de esta historia del transporte urbano en la ciudad de Buenos Aires, y la más importante lección sobre el funcionamiento del mercado, estaba aún por llegar y se relaciona con la aparición de la Compañía Anglo-Argentina.

Dice Scenna (pág. 74): "En los primeros tiempos las líneas –como hemos visto– fueron sustentadas por capitales argentinos. Como demostraron ser un brillante negocio, no tardaron en aparecer capitales extranjeros ansiosos de ser invertidos en tranvías. Ya en 1870 apareció en las calles el primer tendido de la Compañía Anglo-Argentina, dependiente a su vez de un poderoso consorcio internacional que de entrada empezó a pujar por el primer puesto con sus modestos once kilómetros de recorrido. Lo hizo fagocitando una tras otra y pacientemente a las líneas menores y para ello empleó un sistema eficaz, si bien poco novedoso, ya utilizado por otras compañías en la implacable guerra competitiva desatada: trazaba una línea paralela y cobraba menos el precio".

Sin duda que la brillante exposición de tan interesante suceso peca de cierto prejuicio o error económico en el uso de los términos, ya que la competencia en el mercado, como bien lo muestra este ejemplo, tiene como resultado favorecer a los consumidores que ven reducirse el costo de los servicios. Por ello, palabras como "fagocitar" o "guerra" no describen la verdadera esencia de la competencia, donde todos salen beneficiados y hasta el que fracase temporariamente tiene muchas oportunidades para volver a empezar. La competencia en el mercado se parece más, en todo caso, a la competencia deportiva, donde el que hoy pierde mañana puede mejorar y recuperar su posición.

La compañía Anglo-Argentina fue poco a poco adquiriendo tanto a la empresa de Billinghurst como posteriormente a la de Lacroze, que-

dando en situación de único oferente, y continuando con la expansión de las vías hasta plaza Italia, Saavedra, Villa Urquiza y la famosa línea que unía Chacarita con San Martín. Buenos Aires para ese entonces contaba con 149 kilómetros de vías y 277 coches que transportaban más de 36 millones de pasajeros por año, con lo cual se ubicaba entre las principales ciudades del mundo.

Y si bien podría ahora llegar a pensarse que la compañía podía descansar en los beneficios de su condición de monopolista y regular los precios a su criterio, nada más alejado de eso. Precisamente la desregulación total en materia de precios y la flexibilidad para establecer recorridos permitirían que esa situación privilegiada de la Anglo-Argentina durara bien poco.

Siempre siguiendo con el excelente trabajo de Scenna (op. cit., pág. 75): "Pocos años después se presentó algo más positivo. Una empresa inglesa, con sede central cómodamente instalada en Londres, y con un capital de 600.000 libras esterlinas, encargó al ingeniero norteamericano Charles Bright el estudio y puesta en marcha de una novedosa línea de tranvías. El nombre de la empresa lo dice todo: Compañía Tranvías Eléctricos de Buenos Aires. Gran revuelo en la ciudad, enorme expectativa en todas las capas sociales, y en las otras compañías. Se tendieron rieles en un trayecto corto, como para ver qué pasaba: sólo abarcaba algo más de treinta cuadras, y se tomó cuidado en que fuera lo bastante periférica como para que no ocurriera algún inesperado desastre en el tránsito urbano. Partiendo de la intersección de Piedad (Bartolomé Mitre) y el Paseo de Julio (Leandro N. Alem), seguía por el bajo hasta Retiro y Recoleta, bordeando el casco urbano. Luego se metía por Centroamérica (Pueyrredón) y seguía por Las Heras hasta Plaza Italia. Empero, ya estaba prevista la primera prolongación, que llegaría hasta el desaparecido hipódromo de Belgrano".

Esta línea fue inaugurada en 1897. Las ventajas del tranvía eléctrico eran la velocidad superior, la capacidad (40 pasajeros sentados, el doble que en el tranvía a caballo), la higiene y también, como siempre, el precio. "Mientras el más barato de los tranvías a caballo costaba 25 centavos, ¡he aquí que el progresista y lujoso vehículo costaba tan sólo veinte centavos!".

Nuevamente, la dinámica de la actividad empresaria destronaba a lo que parecía un seguro dominador. Al poco tiempo, el tranvía a caba-

llo desaparecía de la ciudad de Buenos Aires. La Anglo-Argentina había decidido rápidamente electrificar sus redes, lo cual hizo en 1902, y la Lacroze, que adquiriera antes, en 1908.

"Durante un tiempo la reina de los rieles fue la Compañía Eléctrica de Buenos Aires. Sus coches con motores de 25 HP en cada eje apenas admitían competencia. Además, cada tanto reservaba sorpresas al público a través de innovaciones. Un día asombró a la ciudadanía poniendo en circulación los imperiales, enormes coches de dos pisos que ofrecían la aventura de pasear por la ciudad, mirándola desde arriba. Otra vez sacó a relucir coches con acoplado, novedad en que les ganó a los de Lacroze, que luego harían una institución del sistema" (Scenna, pág. 77).

El mismo autor continúa diciendo (op. cit., pág. 78):

"La puja volvió a repetirse y otra vez terminó ganando la Anglo-Argentina. Una tras otra se fue fagocitando a las rivales, en el siguiente orden: primero la Ciudad de Buenos Aires, segundo la Buenos Aires y Palermo, en tercer lugar La Capital, luego La Nueva, después la Gran Nacional y la Metropolitanos y finalmente la pionera, Eléctricos de Buenos Aires. Cuando se quiso acordar, la Anglo-Argentina poseía, en 19 lo, la red tranviaria más grande del mundo.

Para justificar esta serie de anexiones y explicar la hermosa colección de rivales, la Compañía Anglo-Argentina adelantó varias razones, entre ellas, la abundancia de líneas paralelas y antieconómicas, mientras vastas regiones suburbanas estaban desprovistas de servicio. Era una razón atendible, si bien una compañía que se esmeró en tender líneas paralelas fue, precisamente, la Anglo. También dicha empresa aseguró que la centralización permitiría reducir tarifas y tender racionalmente las líneas hacia la periferia de la ciudad. Justo es reconocer que cumplió con ambas promesas.

Una vez en poder de la máxima extensión de la red tranviaria porteña, las tarifas fueron unificadas dentro del perímetro de la capital, fijándolas en diez centavos por viaje, con prescindencia total de la longitud del recorrido, lo que significó un apreciable beneficio para los usuarios, ya que nunca antes se había fijado precio tan modesto. Hasta entonces se cobraba varias veces esa suma, especialmente en los viajes largos. Y aquella monedita de 10 centavos siguió siendo el precio

único del pasaje en tranvía por espacio de más de cuarenta años, lo que convirtió a Buenos Aires en la ciudad de transportes más baratos del mundo.

Posteriormente, al inaugurarse el subterráneo, se implantó el boleto combinado, que permitía viajar a nivel y bajo tierra al precio único de 15 centavos".

No obstante, nuevamente la competencia sacudiría esta posición: "Al comenzar la década del 20, los porteños dependían para el transporte cotidiano del tranvía y de una línea de subterráneos. Estos servicios eran monopolizados por la Compañía de Tranvías Anglo-Argentina Ltda. Sólo muy tímidamente comenzaban a aparecer los primeros servicios de ómnibus y los taxímetros que luego se convertirían en automóviles-colectivos hacia finales de la década" (48).

García Heras describe el impacto de estos nuevos medios de este modo (op. cit., pág. 53): "Los ómnibus eran camiones carrozados en talleres del país y ofrecían mayor ductilidad y velocidad que el tranvía. También existían los taxímetros (unos 10.000 según fuentes de la época) en la plaza, quienes competían duramente entre sí para atraer al cliente. Fueron precisamente la necesidad de solucionar la crisis producida por la saturación de la plaza y la de evitar la desocupación en el gremio los factores que prefiguraron el surgimiento del colectivo. Surgieron entonces líneas de taxímetros-colectivos que comenzaron a transportar pasajeros, cobrando tarifas reducidas. Estas iniciaron sus servicios en 1929, con la particularidad de que no se expendían boletos, lo cual virtualmente imposibilitaba el cálculo exacto del volumen de pasajeros que transportaban.

Estos recién llegados eran empresas de mucha menor envergadura y solvencia que las empresas tranviarias establecidas; pero comenzaron a competir implacable y exitosamente con éstas, ofreciendo servicios alternativos más baratos en recorridos paralelos que fueron quitando pasajeros a las empresas tranviarias. La principal perjudicada fue la Cía. Anglo-Argentina de Tranvías; sus ingresos y participación en el tráfico de pasajeros disminuyeron gradualmente mientras que al igual que las restantes empresas tranviarias– sus gastos de explotación se mantuvieron estables.

(48) GARCÍA HERAS, RAÚL, *"Los transportes porteños en vísperas de la Revolución del '30"*, Todo es Historia, Nº184, Buenos Aires, septiembre de 1982, pág. 52.

Recién se encuentran datos en los cuadros correspondientes a 1937, que indican que para ese año, 66 líneas de colectivos transportaron poco más de 301 millones de pasajeros. La pregunta que se plantea es: ¿Qué motivos pueden explicar esta omisión si desde fines de la década del 20 era importante la participación del colectivo en el tráfico porteño?

Pero mal podía el Departamento de Estadística de la comuna compilar datos sobre un medio de transporte cuyos servicios no se habían reglamentado aún. Recién a fines de 1931 la municipalidad iba a hacerlo y tan sólo en forma provisoria".

A partir de entonces comenzaría a escribirse la historia decadente del transporte urbano en la Argentina. Para evitar la supuesta "ruinosa" competencia que los nuevos colectivos imponían a los tranvías eléctricos se expropiaron las líneas privadas de ómnibus y colectivos y se las agrupó junto con los tranvías en la nefasta Corporación de Transportes de la Ciudad de Buenos Aires.

Dice Scenna (pág. 83): "Y así, al tiempo que el gobierno se comprometía a proteger a los anticuados ferrocarriles, el despojo que originó a la Corporación de Transportes permitió seguir andando a los tranvías, cuando ya empezaban a radiarlos de servicio en algunas ciudades. Con lo cual los porteños tuvieron uno de los peores servicios de transporte urbano a los pocos años de haber tenido uno de los mejores.

De manera que a partir de 1937 la otrora bien servida ciudad de Buenos Aires pasa a tener un mal servicio, que irá empeorando sensiblemente con el discurrir de los años, deteriorándose el material rodante sin ser repuesto y apareciendo la punta de un déficit creciente, que pronto se hará crónico, y cuya causa esencial se hallaba en la pésima administración de la Corporación de Transportes".

La historia de la estatización del transporte urbano es lamentable. Podríamos dar más detalles de ello pero no queremos alargar esto más.

Resumamos todo ese proceso relatando que se procedió finalmente a retirar los ya obsoletos tranvías y mucho más adelante se privatizaron las líneas de colectivos pero, no obstante, el mercado nunca volvió a funcionar como antes, ya que el Estado ejerció siempre su poder de fijar las tarifas de los boletos y aprobar los recorridos, con lo cual frenó la dinámica que antes se mostraba tan evidente.

Bajo el actual sistema, los concesionarios han aceptado la fijación de tarifas a cambio de que no se permita el ingreso de nuevos competidores. Su tarea es de lobby ante las autoridades para mejorar los precios de los boletos. No obstante, cada tanto sale a la luz esa misma creatividad que extendía los tranvías originales por toda la ciudad, ahora por medio de los colectivos "ilegales", los cuales cumplen un notable servicio (particularmente en conflictos en medios oficiales de transporte, por ejemplo, la huelga del Ferrocarril Roca, febrero-marzo de 1992).

Los antecedentes históricos de la Argentina muestran a las claras los beneficios de desregular el transporte urbano de pasajeros, permitiendo el surgimiento de nuevos servicios en competencia, tanto en precio como en calidad. Si las calles fueran privadas los transportistas deberían establecer convenios con los propietarios de las calles o avenidas por las que quisieran transitar y tendrían para ello distintas opciones para establecer sus recorridos, teniendo en cuenta los costos de cada una. De esta forma, incorporarían, o "internalizarían" el costo que imponen al transitar por lo que actualmente es la "vía pública".

Una ventaja adicional de este mecanismo es que, dependiendo del status jurídico de las veredas por donde transita la gente, los colectivos deberían responder ante las demandas de los peatones o vecinos por la contaminación que generen y frente a los dueños de las calles o avenidas, quienes serían responsables de la contaminación que allí se genera y se dispersa hacia afuera de su propiedad (49).

Obviamente, no existirían requisitos sobre el tipo de colectivos o vehículos que podrían utilizarse para los servicios de transporte, por lo que es de esperar que en un principio la variedad sería amplia y la constante innovación permitiría el surgimiento de alternativas aún no consideradas actualmente.

Nuevamente, esta desregulación debe acompañarse con la desregulación de los modos alternativos de transporte urbano, como el subterráneo y el taxi. En este último caso, en particular, es imprescindible liberar las tarifas y eliminar los requisitos de licencias que impiden el ingreso de nuevos oferentes o los fuerzan a trabajar en la clandestinidad.

(49) Véase BENEGAS LYNCH (H), ALBERTO y KRAUSE, MARTÍN, *"¿El Estado y el ambiente es el mal estado del ambiente?"*, ESEADE, Buenos Aires, febrero de 1992.

Por supuesto, tampoco tendrían sentido las regulaciones sobre la antigüedad de los vehículos, el color, horarios, etcétera. Los taxis costearían el uso de la infraestructura de la misma forma como fue explicado para los vehículos en general al referirnos a las calles privadas.

Para tener una idea de los problemas que genera la regulación de taxis, tomemos el ejemplo de la ciudad de Nueva York, donde se limitó el número de taxis, por lo que una licencia se vende por cientos de miles de dólares y miles de taxis se manejan al margen de la regulación.

CAPITULO XVII

DESREGULACIONES

Si antes mencionamos y comentamos los efectos de las regulaciones y las posibles soluciones de mercado, vale la pena ahora analizar dos de los más importantes procesos de desregulación que ha visto el mundo en las últimas décadas. Los dos, el transporte aéreo y las telecomunicaciones, han logrado efectos similares: el mayor grado de competencia ha multiplicado las opciones, reducido drásticamente los precios y ha permitido el acceso a comunicaciones telefónicas y a viajes locales o internacionales a millones de personas que antes apenas soñaban con poder hacerlo.

El impacto de estos dos fenómenos forma parte del fenómeno de la globalización, porque ambos contribuyen a un mayor contacto entre los seres humanos de todo el planeta, en una magnitud inimaginable hace pocos años.

La apertura de los cielos

Durante las últimas décadas la progresiva liberalización de los servicios de transporte aéreo continuó siendo la tendencia dominante en un número cada vez mayor de países, especialmente en Europa. Se extendió la privatización de las líneas aéreas gubernamentales y la participación extranjera en las líneas aéreas nacionales. Se crearon nuevas rutas aéreas en todas las regiones y en las principales zonas de tráfico interregional. Numerosas empresas estatales fueron privatizadas; las líneas estatales y la consecuente multiplicidad de compañías aéreas se tornaron anacrónicas. Las alianzas y fusiones se convirtieron en una necesidad comercial. Lo que hoy vemos es el resultado de la globalización. Es la tendencia que lleva a que el transporte aéreo sea verdaderamente universal.

El cambio no se circunscribe a la venta de una empresa estatal ni a su paso a manos privadas, sino al marco regulatorio de la actividad que permite o restringe el funcionamiento del mercado. Es la competencia

real o potencial la que incentiva a los agentes del mercado, en este caso las compañías aéreas, a reducir tarifas, ofrecer más servicios y mejorar la eficiencia.

La existencia de un sistema de transportes excluyente, con mercados internos regulados y cerrados en algunos países latinoamericanos ha significado que muchos ciudadanos se han visto aislados hasta de sus propias familias. Esto es así porque en muchos casos se han trasladado por cuestiones de trabajo a zonas muy alejadas de sus hogares. Con gran frecuencia, debido a que el traslado por ruta o tren insume largas horas de viaje, los contactos se ven limitados a las posibilidades de visita en las vacaciones anuales. El transporte aéreo, al reducir el tiempo de traslado, podría significar una alternativa muy importante, pero resulta inaccesible y costoso para buena parte de los habitantes.

La desregulación aérea en los Estados Unidos

El caso de la desregulación del transporte comercial aéreo en los Estados Unidos es digno de un análisis muy detallado, ya que en él pueden verse claramente los efectos que un proceso liberalizador ocasiona en la actividad y, adicionalmente, los que tiene sobre otras áreas que han quedado fuera de su alcance.

En el caso de los Estados Unidos es interesante destacar que no solamente los sindicatos o los mismos funcionarios del organismo de control se resistían al cambio hacia un mercado desregulado, sino que las mismas empresas compartían el criterio de no desregular.

R. McKenzie dice: "La primera propuesta de desregulación aérea realizada bajo la administración Ford fue recibida, como era de esperar, con hostilidad por muchos representantes de la industria y por comentaristas políticos. Un portavoz de la industria predijo que la desregulación 'destruiría un sistema de transporte nacional reconocido como el mejor del mundo'. Un comentarista político sugirió que 'el caos, la confusión y la incertidumbre' que reinarían bajo los cielos desregulados 'son pobres sustitutos del orden, la regularidad y la continuidad' del régimen regulado. Otros predijeron que la desregulación aérea destruiría empleos, resultaría en monopolios y haría a los cielos de los Estados Unidos menos seguros" (1).

(1) MCKENZIE, RICHARD B., *"Airline Deregulation and Air-Travel Safety: The American Experience"*, Center for the Study of Americani Business, Formal Publication, Nº 107, julio de 1991, pág. 5.

Algunas empresas comenzaron a ver los potenciales beneficios de un mercado desregulado, pero se resistían a apoyar semejantes medidas: "Las mismas aerolíneas comenzaron con una oposición unánime a toda reforma significativa, menos aun una desregulación total. Pero en el transcurso del debate político, unas pocas abandonaron su oposición a medida que comprendieron la oportunidad única que tenían a mano. Air Wisconsin, Frontier y Hughes Air West esperaban crecer; Pan Am buscaba una entrada en los mercados internos; y eventualmente, la poderosa United comprendió que su dominio del mercado podía ser una ventaja competitiva" (2).

El 12 de enero de 1977, la Air Transport Association of America, la organización que nuclea a todas las líneas aéreas, presentaba a la Oficina de Contabilidad General de los Estados Unidos (GAO) un informe sobre los posibles efectos de la desregulación de la actividad. El 25 de febrero del mismo año responde a éste el Contralor General del Gobierno en un Informe al Congreso en el cual señala:

"La Asociación de Transporte Aéreo de América presentó un estudio cuyas conclusiones dicen que si el transporte aéreo en los Estados Unidos fuera desregulado, los servicios aéreos disponibles al público serían marcadamente reducidos".

"GAO evaluó la metodología del estudio y los supuestos, y encontró que a menudo eran erróneos. Advierte que las conclusiones sacadas del estudio no han de ser confiables como una estimación de los efectos de una desregulación de la industria del aerotransporte" (3).

El trabajo presentado por la institución de las líneas aéreas concluía que 1198 rutas aéreas podían ser abandonadas en un mercado desregulado. Esto se basaba en el supuesto de que los subsidios federales sobre 826 rutas finalizarían y que otras 372 no serían rentables según la simulación computada que realizaran de la industria del aerotransporte. También decían que bajo la desregulación las líneas aéreas tratarían de mejorar significativamente sus ganancias reduciendo el número de vuelos disponibles, con lo cual elevarían el promedio

(2) VIETOR, RICHARD H. K., Harvard Business School, *"The Hubris of Regulated Competition: Airlines 1925-1988"*, Conference on Regulation, George Mason University, 2 y 3 de febrero de 1989.

(3) Report to the Congress by the Comptroller General of the United States, Comments on the Study: Consequences of Deregulation of the Scheduled Air Transport Industry, Washington, 1977.

de los factores de carga (el porcentaje del total de asientos utilizados efectivamente). Estas mayores ganancias provendrían del mismo número de pasajeros que volarían en menos vuelos. Por último, llegaban a la conclusión de que para mantener los niveles de servicio de 1973 en las rutas principales se requerirían unos 1.000 millones de dólares de subsidios.

No es extraño que un sector que se resiste a la apertura de la competencia termine solicitando privilegios, protecciones o subsidios. Más adelante veremos los resultados reales del proceso de desregulación y se los podrá comparar con los previstos por las aerolíneas; las diferencias no pueden ser más claras.

Resultados de la regulación estatal

Antes de ver cuáles fueron las consecuencias de la desregulación es interesante considerar los resultados obtenidos por la regulación total del mercado, experiencia que, por haber estado vigente durante varias décadas, brinda información suficiente para sacar conclusiones.

El Congreso de los Estados Unidos creó la Junta de Aeronáutica Civil en 1938 y le otorgó la autoridad para determinar qué líneas aéreas podían realizar servicios interestatales, las rutas y los precios. La CAB, sigla en inglés de la Junta, estableció dos clases de aerolíneas: las grandes, llamadas *trunks*, que atendían a las grandes ciudades, y las locales, que proveían servicios regionales.

Las tarifas se fijaban teniendo en cuenta la rentabilidad, y las diferencias se basaban exclusivamente en las distancias, si bien esto es sólo un factor de los costos. Se introdujeron también subsidios cruzados; las tarifas de los vuelos cortos eran inferiores a los costos, y las de los tramos largos, superiores.

Permitía que más de una aerolínea sirviera a las grandes ciudades, por lo que éstas competían entre sí por las comodidades y otros factores que pudieran ofrecer a los pasajeros. En definitiva, entonces, en vez de determinar las tarifas en relación con los costos, eran los costos los que se igualaban a las tarifas.

"El exceso de capacidad, un persistente rasgo de la competencia regulada (y de los subsidios al correo aéreo), era la clave del problema.

En ausencia de libertad de entrada y de precios, la capacidad era el principal medio de competencia, y la elección del tipo de aviones era la más importante prerrogativa empresarial. Modernidad, velocidad y confort eran aspectos críticos de la rivalidad en los servicios. Ninguna línea aérea grande podía permitirse quedar atrás en la adquisición de nuevos aviones; por eso la repetición de frenéticos ciclos de reequipamiento, hasta el punto que los transportadores locales ordenaran inapropiados e innecesarios aviones 747" (Vietor, op. cit., pág. 12).

El mismo autor continúa diciendo:

"Aun más dramático que el lado cuantitativo de la competencia en capacidad es que los clientes, especialmente los viajeros por negocios, deseaban conveniencia y variedad, en frecuencia de salidas y servicios sin escalas. En ausencia de flexibilidad de precios, la suma de capacidad por un competidor en un mercado entre dos ciudades determinadas resultaba tomando parte del mercado de los otros".

"El factor de carga, cayendo desde 1965, alcanzó un mínimo récord en 1971 de 48%. Pero mientras tanto el rápido crecimiento del número de vuelos había causado ya un severo congestionamiento de tráfico aéreo, especialmente en los mercados urbanos grandes –Chicago, Los Angeles, New York y Washington–. En esas rutas donde los viajeros de negocios insensibles a los precios buscaban la mejor conveniencia, el exceso de capacidad era enorme. El factor de carga de los vuelos internos en 747 cayó a 33% en 1971-72".

"Luego de una serie de conversaciones privadas, American, United y TWA pidieron a la CAB aprobar restricciones de capacidad. Entre 1971 y 1974 se implementaron varios acuerdos, reduciendo el número de vuelos semanales en un 10% (Washington-Los Angeles) hasta 38% (New York-San Francisco). En estos mercados, el factor de carga mejoró considerablemente, al punto que los pasajeros comenzaron a quejarse de la dificultad de obtener pasajes. Secor Browne, el presidente de la CAB entre 1969 y 1973, complementó estos acuerdos de cartel con una virtual moratoria de nuevas autorizaciones de rutas. En los cinco años desde julio de 1969 se autorizaron sólo dos pedidos. El resto fue denegado o quedó pendiente indefinidamente".

"Cerrada la expansión en capacidad y rutas como salida para la diferenciación de productos, los transportadores grandes crearon nue-

vas formas de competencia de servicios. Las 'guerras de capacidad' se convirtieron en 'guerras de salones exclusivos'. En los aviones de cuerpo ancho se introdujeron salones exclusivos en primera clase y luego en económica. Cuando American instaló piano-bars, TWA respondió con máquinas tragamonedas. Proliferaban los números artísticos en vivo con músicos, magos, degustaciones de vino y 'conejitas' de Playboy. Esta creciente competencia de servicio, mientras tanto, se extendió a otras rutas donde se trasladaron los aviones que quedaran parados por la restricción de capacidad. Cuando los transportadores menores se quejaron, comenzó a debilitarse el consenso en la industria sobre la regulación ".

Esto constituye una clara muestra de que la regulación había dado como resultado tarifas muy elevadas. Curiosamente, uno de los impulsores de la desregulación fue el senador Edward Kennedy, cuya cosmovisión plantea diferencias respecto de las posturas de mercado abierto. El senador comenzó una serie de audiencias donde se llegó a demostrar claramente que las tarifas de los vuelos intraestatales, y por lo tanto no sujetos a las regulaciones de la CAB, eran mucho más bajas. En 1975 el Subcomité Judicial del Senado presentó un informe que mostraba las diferencias entre rutas muy comparables:

- Los Angeles-San Francisco (338 millas).
- Chicago-Minneapolis (339 millas).

El primero, intraestatal, tenía una tarifa de u$s 18,75 y transportaba 7.483.419 pasajeros al año; el segundo, interestatal, tenía una tarifa de u$s 38,39 y transportaba 1.424.621 pasajeros.

- San Francisco-San Diego (456 millas).
- Dallas-New Orleans (442 millas).

El primero, intraestatal, tenía una tarifa de u$s 26,21 y el segundo de u$s 44,44. Y así muchos otros ejemplos. La Administración Ford propuso una legislación para reformar la regulación del transporte aéreo en 1975 y nombró un presidente de la CAB que favorecía la desregulación, y comenzó a dar cierta flexibilidad. Esto fue fortalecido cuando Carter nombró como presidente de la CAB a Alfred Kahn. A partir de 1977 se autorizaron ciertas reducciones de tarifas, mostrando

cuán altas estaban entonces. En 1978 las tarifas cayeron un 8% y el tráfico se incrementó en 17%.

El Congreso, entonces, aprobó en octubre de 1978 la ley de desregulación aerocomercial, que eliminaba el poder de la CAB para otorgar rutas y fijar tarifas y eliminaba este organismo a partir del 1 de enero de 1985. También permitió a las líneas aéreas abandonar rutas, cosa que no podían hacer antes. Resultados de la desregulación d i c e McKenzie (op. cit, p. 8) que según un creciente cuerpo de estudios y análisis, la desregulación aérea ha alcanzado muchos de sus objetivos. Estos eran: 1) una competencia más intensa, 2) menores tarifas aéreas, 3) mayor volumen de transporte y 4) mejor bienestar de los consumidores y ganancias de las empresas.

Según un estudio a los pocos años del Consejo de Asesores Económicos, la desregulación aérea:

- incrementó el número de pares de ciudades servidas por más de una línea aérea en 55% y expandió los vuelos a ciudades pequeñas en un 20 a 30% entre 1978 y1986;
- extendió servicios a 140 aeropuertos adicionales para 1987; frenó la tasa a la que comunidades menores perdían servicios y, debido al desarrollo del sistema aéreo commuter, redujo la necesidad de subsidios federales en pequeñas comunidades después de 1981;
- expandió los servicios en mercados con el menor volumen de pasajeros en mayor proporción que en los mercados grandes;
- redujo tarifas en general en un 15% (con tardas en vuelos cortos reducidas en un 10% y las de vuelos largos en 35%);
- extendió el uso de tarifas con descuento del 15% de los pasajeros en 1976 al 90% en 1987;
- redujo el porcentaje de pasajeros que tenían que cambiar de vuelos de 68% en 1977 a 12% en 1987;
- incrementó la productividad de las líneas aéreas un 7% entre 1976 y 1983 (mientras que la productividad de líneas aéreas en otros países cayó cerca de un 40%);

- incrementó los beneficios anuales de los consumidores en 11.000 millones de dólares para el periodo 1978-1986.

La cantidad de pasajeros/millas transportados creció notablemente luego de la desregulación hasta alcanzar 329.000 millones de pasajeros/millas en 1988, un 41% más que las 234.000 millones proyectadas con la regulación.

Un trabajo realizado por la mencionada agencia del Congreso, GAO, concluyó en 1985 que:

"- los incrementos de tarifas fueron menores, en promedio, de lo que hubieran sido de esperar bajo la regulación; - los números de vuelos y asientos disponibles crecieron; - las líneas aéreas han sido más atentas a las preferencias de los consumidores a través de una amplia gama de opciones de precios y servicios y, - la eficiencia operativa se ha incrementado" (4).

Uno de los resultados más comentados de la desregulación ha sido la adaptación de las operaciones de las líneas aéreas formando lo que se ha denominado en inglés *hub and spoke system* (sistema de ejes y rayos), por el cual las aerolíneas concentran sus vuelos en determinados aeropuertos; así se incrementa notoriamente el número de combinaciones y los puntos que se pueden alcanzar partiendo desde cualquier parte de la red.

El problema es que atender distintas ciudades en pares eleva notoriamente los costos de operación. Por ejemplo, las conexiones entre tres ciudades A, B y C deben realizarse por medio de tres vuelos AB, AC y BC. Sin embargo, si es necesario conectar cuatro ciudades, se necesitan ahora seis vuelos distintos AB, AC, AD, BC, BD y CD. En el sistema "ejes y rayos" (como una rueda de bicicleta) si A se convierte en el eje todas las otras ciudades pueden atenderse con una conexión con A. En el caso de las tres ciudades, quien desee volar de B a C toma un vuelo de B a A y de allí a C. Como resultado, sólo hacen falta dos rutas para servir a las tres ciudades. En el caso de cuatro ciudades, el sistema reduce la necesidad de vuelos de seis a tres.

Es claro, entonces, cómo las líneas aéreas reducen costos de esta forma y por qué todas ellas han adoptado ese sistema. En los primeros años de la desregulación surgieron numerosas líneas aéreas nuevas;

(4) General Accounting Office, Deregulation: Increased Competition is Making Airlines More Efficient and Responsive to Consumers", Washington D.C., GAO/RCED, noviembre de 1985.

muchas de ellas pasaron de ser intraestatales a interestatales. No obstante, cuando las grandes líneas aéreas se adaptaron (y las que no lo hicieron quebraron, como Braniff y Pan Am) y crearon sus sistemas de "ejes y rayos", muchas de las nuevas líneas ya no pudieron competir. Y es que la competencia, mas que de aerolíneas, ha sido de "ejes".

Andrew N. Kleit sostiene: "En los últimos diez años ha habido nuevos y exitosos ingresos. No ha sucedido, generalmente, en base a rutas. En cambio, el ingreso en la industria aérea desregulada tuvo la forma de nuevos 'ejes' en aeropuertos como Dayton, Charlotte y Washington-Dulles. Estos ejes ofrecen servicios sin escalas a sus clientes locales y compiten por pasajeros en conexión con otras ciudades [...]. Los ejes incrementan la competencia en un mayor número de rutas. El número de aeropuertos ejes se ha incrementado de 5 en 1978 a 25 en 1988, sin incluir varios mini-ejes como Indianapolis y Syracuse" (5).

Y el mismo autor señala también (p. 68): "La vasta mayoría de las rutas (cerca del 90%) está servida por un número mayor de aerolíneas que actúan de forma competitiva. El sistema ejes-rayos que se desarrolló en los años 80 ha incrementado substancialmente el número de rutas y las opciones de aerolíneas para los pasajeros. Por ejemplo, una persona que desea volar desde Washington D.C. a San Diego puede elegir entre varias aerolíneas a través de varios puntos de conexión: America West a través de Phoenix, American a través de Chicago o Dallas, Continental a través de Denver o Houston, Delta por Cincinnati, Dallas o Salt Lake City, Northwest a través de Detroit, Memphis o Minneapolis, TWA por St. Louis, USAir por Pittsburgh o United a través de Chicago o Denver". Si los consumidores han ahorrado unos 11.000 millones de dólares por año eso significa que desde la desregulación el ahorro ha sido de alrededor de 144.000 millones. A pesar de eso las ganancias de las empresas han sido mayores de lo que hubieran sido en ausencia de la desregulación. "Por ejemplo, se ha estimado que las ganancias de las líneas aéreas hubieran sido 4.700 millones de dólares superiores en 1977 si la industria no hubiera estado sujeta a las regulaciones de la CAB. Esta ganancia se debe principalmente a las reducciones de costos y se agrega a los 11.000 millones de ganancias anuales recibidas por los consumidores" (6).

(5) KLEIT, ANDREW N., *"Competition without Apology: Market Power and Entry in the Deregulated Airline Industry"*. En *"Regulation"*, Washington D-C-, Cato Institute, verano de 1991, pág. 73.

(6) OGUR, JONATHAN, WAGNER, CURTIS y VITA, MICHAEL, *"The Deregulated Airline Industry: A Review of the Evidence"*, Federal Trade Commission Report, Washington D.C., pág. X.

Los mismos autores comentan (op. cit., pág. 6): "Sólo el 15% de los pasajeros voló con tarifas de descuento en 1976, antes de la desregulación, y para 1987 el 90% de los pasajeros de viajes largos lo hacía. Estos vuelos, como los de costa a costa, han reducido sus tarifas un 35% en términos reales. Las tarifas ajustadas por inflación han caído en promedio un 6%, pese al incremento del 45% en costo del combustible entre 1979 y 1985. Si se toma en cuenta eso y otros factores que afectan las tarifas, estimamos que la desregulación ha reducido las tarifas en un 25%".

Uno de los aspectos más destacados que surgieron a partir de la desregulación es el de los programas de "viajero frecuente" o frequent flyer, por medio de los cuales las líneas aéreas otorgan pasajes gratuitos a partir de la acumulación de cierto número de millas recorrido en sus vuelos. En esencia se trata de una reducción de precio que muchos pasajeros argentinos ya han sabido notar y aprovechar".

La desregulación de las líneas aéreas ha llevado a una industria más eficiente, proveyendo transporte a menores precios a la vasta mayoría de viajeros. Esto es precisamente la razón por la que el Congreso desreguló la industria. La desregulación también ha provisto otro beneficio que puede ser aun más importante: mejores servicios. El sistema 'ejes-rayos', ha hecho las conexiones más fáciles en la vasta mayoría de los mercados que no pueden soportar un servicio sin escalas. Las redes 'ejes-rayos' también proveen mayor competencia entre las líneas de conexión en los mercados que reciben servicios sin escalas. Las conexiones de una sola línea aérea son especialmente importantes para los pasajeros en las ciudades más pequeñas, ya que reducen el tiempo de viaje para quienes tienen que cambiar de vuelos en ruta a sus destinos. Un estudio concluyó que en 1983 el tiempo ahorrado por la realineación de las redes de rutas era probablemente más valioso para los consumidores que los ahorros provenientes de menores tarifas" (7).

Los resultados de la reforma son evaluados de esa manera por el organismo que informa al Congreso sobre los efectos alcanzados por la política que en determinado momento decidiera implementar. Problemas de la desregulación.

Entre las quejas que más se han escuchado respecto de las condiciones de los viajes a partir de la desregulación se encuentran las que

(7) Congressional Budget Office, Policies for the Deregulated Airline Industry: A Special Study, Washington D.C., julio de 1988, pág. 18.

se relacionan con las pérdidas de equipajes, la sobreventa de asientos, las demoras en las salidas y llegadas, un deterioro en la calidad de las comidas y otros servicios en vuelo, la congestión en los aeropuertos y las dificultades para buscar y comprar tickets a precios reducidos.

Muchas de estas quejas se debieron al enorme incremento de los vuelos que se produjo a partir de la desregulación, lo cual crea "cuellos de botella" si no se desregulan simultáneamente otras áreas vinculadas al transporte aéreo.

Comenta Herbert G. Gruble:

"Durante fines de los años 80 la mayoría de quejas de esta categoría han sido eliminadas o reducidas a niveles tolerables a través de la experiencia y la adaptación a nueva tecnología, particularmente las computadoras y las terminales de acceso remoto. Esto es así para los problemas de pérdida de equipaje, la sobreventa de asientos, la calidad de los servicios de cabina y la confusión respecto del costo de los tickets" (8).

Continúa el mismo autor (op. cit., pág. 195):

"Las quejas por los servicios en la segunda categoría son las causadas por el fracaso de las agencias gubernamentales para responder al crecimiento y cambio de la industria aérea. La más importante de estas quejas surge de la con gestión de las instalaciones de los aeropuertos y de la incapacidad de los sistemas de control aéreo para manejar el tráfico creciente. La mayoría de los analistas considera que la solución a estos problemas está, en el corto plazo, en un uso mas eficiente de los aeropuertos. Esto puede alcanzarse más rápidamente mediante el uso apropiado de precios para evitar la congestión en las puertas, pistas y pistas de tráfico. De hecho, algunos aeropuertos de los Estados Unidos han comenzado a cobrar diferentes cargos por el uso de las puertas y pistas en diferentes momentos del día. Están aumentando las presiones para cobrar gastos de aterrizaje a aviones pequeños, lo que los inducirá a utilizar aeropuertos alternativos y liberar las pistas para los grandes aviones comerciales". "En el largo plazo, la modernización y expansión de las instalaciones de aviación debería ser realizada por el sector privado [...]. No existen razones convincentes para que la propiedad de los aeropuertos quede en manos de los gobiernos".

(8) GRUBLE, HERBERT G., *"Will Canadian Airline Deregulation Fail?"*, en Breaking the Shackles: Deregulating Canadian Industry, The Fraser Institute, Vancouver, pág. 194.

Estos temas serán tratados más extensivamente cuando consideremos los aeropuertos y los sistemas de control aéreo. También ha habido cierta inquietud relacionada con la seguridad de los vuelos, tema al que dedicaremos un capítulo especial, en el cual trataremos con cierto detalle la experiencia a partir de la desregulación en los Estados Unidos.

También ha habido preocupación por las limitaciones a la competencia que pudiera ocasionar la consolidación de unos pocos sistemas computarizados de reservas. En 1986 los sistemas de reservas de American Airlines y United ocupaban el 41% y el 33% de todas las reservas realizadas, si bien estos sistemas incluyen la totalidad de los vuelos de todas las compañías existentes. Se dice que imprimen una cierta restricción mediante los precios que cobran a otras líneas aéreas para figurar en el sistema, y al destacar entre los vuelos disponibles en un determinado tramo en primer lugar al de su propia línea.

Lo cierto es que si existiera la posibilidad de ingreso en la oferta de este servicio y la capacidad de elegir entre uno u otro, esas "amenazas" serían relativas. Por otro lado, esta actividad tiende a convertirse en global y las proveedoras se están fusionando para hacer frente a servicios que pueden llegar a competir mundialmente. Así, el "Datas II" de Delta Air Lines se fusionó con el "Pars" de Northwest Airlines y TWA en uno llamado "Worldspan", y comenzó un acuerdo de cooperación entre el sistema de American Airlines "Sabre" y el "Amadeus" de las aerolíneas europeas. Algunos transportistas de Medio Oriente y Africa realizaron acuerdos con el otro sistema europeo, "Galileo", y la línea aérea japonesa All Nipon Airways presentó un nuevo sistema llamado "Infini" en colaboración con el "Abacus" de un conjunto de aerolíneas de Asia y el Pacífico.

Por eso, el número no es pequeño y hay todavía mucho movimiento de ingreso, salida y fusiones como para temer un control monopólico que sólo puede surgir a partir de la voluntad de los gobiernos. Muchas empresas latinoamericanas, africanas y europeas utilizan el sistema "Gabriel Extended Travel System", GETS.

El pequeño tamaño del mercado

Cuando se planteó la propuesta de desregulación del aerotransporte en los Estados Unidos surgió la preocupación por el efecto que ésta

podría tener en las ciudades pequeñas. Es decir, se pensaba que las aerolíneas, debido a la competencia, abandonarían los destinos de menor movimiento para concretar su accionar en los de mayor volumen y que, como consecuencia de ello, una gran cantidad de ciudades menores perderían los servicios aéreos. La razón de tal actitud era que las aerolíneas ofrecían esos servicios por debajo de su costo, lo que podían recuperar en los tramos rentables gracias a la regulación de las tarifas

En el caso de los Estados Unidos, el mismo ente regulador no impidió durante su existencia que varias ciudades perdieran el servicio, de la misma manera que la historia de la aviación argentina muestra que, aun con regulaciones, gran número de ciudades que tuvieron servicio en algún momento, dejaron de tenerlo cuando éste dejó de ser conveniente.

En cuanto a los resultados a partir de la desregulación en los Estados Unidos, Ogur, Wagner y Vita comentan (op. cit., pág. 13):

"La gran mayoría de las ciudades no perdieron su servicio debido a la desregulación, pero en muchas cambió el tipo y la frecuencia de los servicios. Algunas áreas que tenían servicios de jet tuvieron en cambio servicios aéreos locales (con aviones de menos de 30 asientos). Sin embargo, un estudio de la CAB en 1981 sobre 72 ciudades que perdieron el servicio de jet comprobó un incremento del 30% en los vuelos que servían a esas comunidades entre 1978 y 1981".

Un estudio realizado por la General Accounting Office en relación con los cambios producidos desde la desregulación en el estado de Montana muestra lo siguiente: "En Butte y Helena, las salidas semanales crecieron mientras que el volumen de pasajeros transportados se redujo. Esto se debió probablemente al uso de] aviones más pequeños por parte de las aerolíneas. En Helena, por ejemplo, el número de pasajeros transportados se redujo un 16 por ciento entre 1978 y1988, mientras que las salidas crecieron un 283 por ciento. Estos cambios contrastantes en las salidas y en los pasajeros transportados son reflejados en los servicios ofrecidos en ciertas rutas. En 1978, por ejemplo, los servicios entre Helena y Billings se realizaban tres veces por día en aviones Boeing 727 con 134 asientos cada uno (un total de 402 asientos).

En 1988, el servicio entre Helena y Billings era provisto once veces por día en aviones de turbopropulsión Swearingen Metro de 19 asientos

(un total de 209 asientos). El número de asientos disponible cayó aun cuando el número de salidas se incrementó" (9).

Otro estudio del mismo organismo sobre la tendencia en las tarifas en servicios de ciudades pequeñas y medianas a partir de la desregulación concluyó: "Nuestra conclusión sobre las tarifas corrobora, en general, lo informado por el Departamento de Transporte en su estudio de febrero de 1990. El DOT encontró que las tarifas aéreas eran menores desde la regulación en aeropuertos de todos los tamaños y que las ciudades pequeñas fueron las que más se beneficiaron con la reducción" (10).

Obviamente, la desregulación llevó a que la competencia forzara a las aerolíneas a reducir sus costos, les permitió utilizar ahora aviones más pequeños y más eficientes en esos tramos y, por ende, reducir las tarifas. Pero continúa el mismo informe:

"En general, las tarifas promedio por pasajero/milla, ajustadas por la inflación, eran más de 9 por ciento inferiores en 1988 que en 1979 en aeropuertos que servían a comunidades pequeñas y medianas, y 5 por ciento menores en los aeropuertos que servían a grandes comunidades. Sin embargo, las reducciones varían mucho, y caen tanto como un 34 por ciento en aeropuertos como Lubbock y Midland en Texas y Phoenix en Arizona. Las tarifas se redujeron en 76 de los 112 aeropuertos que investigamos, incluyendo 38 de los 49 aeropuertos que sirven a pequeñas comunidades".

Notable conclusión; si la relacionamos con nuestros países significaría que, en realidad, la desregulación mejoraría los servicios y las tarifas para ciudades pequeñas, muchas de las cuales hoy carecen de semejante servicio.

Lo mismo sucedería en los servicios internacionales, donde el tamaño del mercado no tiene nada que ver con las posibilidades de competencia. En verdad, el tamaño del mercado está también determinado (y reducido en este caso) por la misma regulación.

(9) United States General Accounting Office, *"Airline Service: Changes at Major Montana Airports since Deregulation"*, GAO, Washington D.C., mayo de 1989, pág. 5.
(10) General Accounting Office, *"Airlines Deregulation: Trends in Airfares at Airports in Small and Medium-Sized Communities"*, GAO, Washington D. C., noviembre de 1990, pág. 1.

Comenta Asecio el caso de Chile (11):

"La actividad aérea internacional con respecto a Chile se caracteriza por viajes de largo recorrido, lo cual permite marginalizar los diversos mercados, entre puntos de la ruta, de modo que los usuarios tienen la posibilidad de internalizar esta situación. Asimismo, el desarrollo tecnológico de la aviación comercial mundial ha incorporado aviones de gran capacidad, equipados con motores de alta tecnología, de costos medios más bajos, lo que ha posibilitado enfrentar en forma efectiva el alza experimentada por los combustibles, factor de gran importancia en el transporte aéreo por su fuerte incidencia. Otra característica importante del mercado chileno es su pequeño tamaño, elemento que se ve favorecido, como ya se dijo, por la condición terminal (marginal) de los tráficos con respecto al país en el caso de los usuarios y dificulta el accionar de las empresas nacionales".

La política de desregulación comentada antes tuvo como consecuencia, en este caso, mayores frecuencias, servicios mas baratos y una mayor cobertura aérea desde ese país.

Concentración y competencia

Otro de los temores expresados con respecto a la desregulación se refiere al potencial dominio del mercado por pocas líneas aéreas y hasta, en algunos tramos, por una sola de ellas. Lo cierto es que aquí no sólo hay prejuicios sino fundamentalmente un grave error en materia económica basado en teorías erróneas.

Estos argumentos adquirieron mayor atención cuando, con la misma errónea teoría, se mostró como uno de los beneficios de la desregulación la gran cantidad de nuevas aerolíneas que surgieron en forma inmediata a la implementación de la nueva política. Los beneficios de ésta fueron tal vez apresurados por la entrada de nuevos participantes en el mercado que ofrecían mejores precios y servicios pero, en definitiva, no dependían de la cantidad de competidores. Por eso, cuando el número de éstos se redujo, volvieron a ser escuchados quienes alertaban contra una excesiva concentración.

(11) ASECIO F., JORGE (comp.), *"Sector Transportes"*, en LARROULET V., CRISTIÁN, *"Soluciones privadas a problemas públicos"*, Instituto Libertad y Desarrollo, Santiago de Chiec, noviembre de 1991, pág. 253.

Entre 1978 y 1985 el número de compañías aéreas que utilizaban aviones jet en los Estados Unidos creció de 27 a 62. Unas 200 aerolíneas nuevas comenzaron a funcionar en los primeros nueve años de la desregulación. No obstante, a través de quiebras y fusiones, ya en 1989 las ocho compañías aéreas más grandes controlaban el 92% del mercado.

El error cometido antes, y ahora, es creer que el número de oferentes de un servicio tiene algo que ver con el grado de competencia en el mercado. La única restricción a la competencia puede provenir de regulaciones gubernamentales que impiden o restringen el ingreso de nuevos oferentes al mercado.

Como ya hemos hecho notar, el número de participantes poco tiene que ver, de la misiva manera que no podemos decir que la existencia de sólo dos boxeadores sobre el ring sea una muestra de competencia restringida o "falla del mercado". La competencia entre ellos no parece ser demasiado suave.

Esa actitud de "coaligarse" en lugar de competir sólo podía realizarse en el marco de un esquema regulado que impedía a otros oferentes ingresar en el mercado, fueran éstos nuevas líneas aéreas o, para quien argumente que eso tiene un elevado costo de entrada, líneas aéreas extranjeras con una estructura de servicios ya en funcionamiento. En el caso de los Estados Unidos, el menor número de aerolíneas luego de los primeros años de la desregulación no ha significado una reducción de la competencia alcanzada al comienzo.

El estudio de la Congressional Budget Office, "Policies for the Deregulated Airline Industry" (op. cit., pág. 14), dice:

"Luego de la ola de fusiones y de la salida de la mayoría de los nuevos ingresantes, la industria está más concentrada que bajo la regulación. Más aun, la porción de tráfico controlada por las aerolíneas más grandes, o las dos mayores, se ha incrementado en la mayoría de los aeropuertos".

"Sin embargo, pocas fusiones crearon preocupaciones importantes sobre competitividad. De hecho, el promedio de aerolíneas que proveen servicio en un mercado en particular se ha incrementado significativamente desde 1978. Si bien se produjo un sustancial incremento de la concentración de la industria desde 1983, no hubo un aumento correspondiente en la concentración a nivel de mercado. En promedio, el número electivo de aerolíneas que sirven a los mercados de mas de 200 millas con 25 o más pasajeros por día se ha incrementado levemente. Ha crecido de 2,4 transportadores en 1983 a 2,5 en 1987. Esto es verdad no sólo para los mercados de mayor densidad sino también para otros de variable densidad y distancia".

Sostiene McKenzie (op. cit., pág. 15):

"La caída de tarifas atribuible a la desregulación debilita el argumento de la improductiva monopolización en la industria del aerotransporte. Se sabe de pocos monopolios que hayan ejercido su poder destructivo reduciendo los precios e incrementando las ventas. Casi todos los monopolios hacen exactamente lo contrario".

"No obstante, los precios inferiores sugieren que la industria es aun mas competitiva –no tanto en términos de estructura observada sino de resultados– de lo que hubiera sido de continuar la desregulación. Aunque no se estén formando nuevas aerolíneas como antes, y las existentes han disminuido su ritmo de ingreso en nuevos mercados, el ritmo de] cambio de la industria en los años 80 no debe ser comparado con algún mercado competitivo ideal, sino con el ritmo de cambio previo a 1978. Como se dijera antes, menos del 10% de las solicitudes de rutas fueron aprobadas por el gobierno en las décadas anteriores ala desregulación. Por lo contrario, todos los cambios de rutas fueron de hecho aprobados luego de 1981".

La desregulación, al permitir el acceso a aerolíneas nuevas y potencialmente exitosas, hace que las empresas que ya están operando en el mercado tomen en consideración esa posibilidad a la hora de fijar niveles de tarifas y servicios. Las tarifas demasiado elevadas actuarán como una señal de rentabilidad que lleva al ingreso a los competidores potenciales. El consecuente incremento de la oferta provoca necesariamente una caída en los niveles tarífarios.

No es distinto el caso del Reino Unido, como lo comenta el presidente de la Civil Aviation Authority de ese país, Christopher Tugendhat (12):

"Hay quienes dicen que el colapso de Air Europe, luego de la adquisición de British Caledonian hace algunos años y el fracaso de Laker

(12) TUGENDHAT, SIR CHRISTOPHER, *"Aviation Regulation: What the Future Holds"*, en Regulators and the Market. An Assessment of the Growth of Regulation in the UK, Institute of Economic Affairs, Londres, 1991, pág. 139.

antes de eso, invalida el concepto multi-aerolíneas. Encuentro esta lógica difícil de entender, ya que aquellos que la sostienen no argumentan que las quiebras de empresas, digamos, en el comercio minorista, los servicios financieros y el sector manufacturero significan que de ahora en más debemos contar con una sola compañía en cada campo de actividad. Más aun, es sorprendente cómo, cuando una aerolínea quiebra, aun en épocas difíciles, y ni hablar de épocas buenas, hay siempre otras que están dispuestas a tornar su lugar".

Acuerdos de "cielos abiertos"

Se trata de acuerdos entre dos o más países para liberalizar el transporte aéreo entre ellos. En general incluyen:

1. Se eliminan las restricciones sobre las rutas internacionales, la cantidad de aerolíneas que pueden volar de un país a otro, su capacidad, las frecuencias y el tipo de aviones.
2. Solamente se puede vetar una tarifa aérea si los gobiernos de los dos países presentan causas justificadas, aunque la verdadera competencia demandaría eliminar este requisito.
3. Las líneas aéreas pueden abrir oficinas en el otro país, así como tampoco tendrán barreras para el envío de divisas. Podrán seleccionar los servicios terrestres que deseen.
4. Pueden realizar acuerdos para compartir "códigos" de reservaciones con aerolíneas de esos otros países o de terceros países.
5. Pueden operar bajo las normas para vuelos "charter" de cualquiera de los dos países.

Desde 1980 se han negociado una cantidad de acuerdos de este tipo en forma bilateral. También se ha firmado un acuerdo regional llamado Acuerdo Multilateral para la Liberalización del Transporte Aéreo Internacional, en el año 2001, que ha sido firmado por Estados Unidos, Borneo, Chile, Nueva Zelanda y Singapur. Actualmente se encuentran negociando un acuerdo de este tipo los Estados Unidos y la Unión Europea.

Un mercado de este tipo ya existe en la Unión Europea donde las líneas aéreas de sus países miembros pueden volar entre dos aeropuertos cualquiera de la Comunidad y decidir sus tarifas y capacidad.

Comenta Neelie Kroes, Comisionado de la Comunidad para la Competencia:

"Los beneficios del proceso de liberalización son auto-evidentes. Las tarifas para el transporte aéreo en la Unión Europea han caído un 30% desde 1992. El número de vuelos directos entre ciudades se ha duplicado" (13).

La seguridad en los vuelos. La experiencia de la desregulación

En los Estados Unidos algunos accidentes con víctimas fatales en los años posteriores al comienzo de la desregulación fueron utilizados como prueba para demostrar que a partir de ella la seguridad de los vuelos se había reducido notoriamente. No obstante, un análisis mas detenido y completo de la situación muestra una realidad totalmente diferente. Para el caso norteamericano, comenta Richard B. McKenzie:

"El cuadro siguiente incluye los datos básicos sobre el total de accidentes, accidentes fatales y víctimas para las grandes aerolíneas que vuelan en rutas domésticas. El número total de accidentes declinó irregularmente durante el período entre 1955 y 1990, pero desde la desregulación, en 1978, el número total de accidentes ha promediado 21,6 por año. Este número es menos de la mitad del promedio anual para el período 1955/77 de regulación. El promedio anual de accidentes fatales en el periodo desde la desregulación (3,8) fue un 40 por ciento inferior al promedio del período de regulación, 6,3. El promedio anual de víctimas en accidentes aéreos en el período de desregulación, 121,9, fue un 28 por ciento menor que el promedio anual del periodo regulado, 168,2".

PROMEDIOS ANUALES DE ACCIDENTES TOTALES, ACCIDENTES FATALES Y VICTIMAS DE LAS PRINCIPALES AEROLINEAS LOCALES ANTES Y DESPUES DE LA DESREGULACION

Accidentes	Regulación 1955-1977	Desregulación 1978-1990
Total de accidentes	46,5	21,6
Accidentes fatales	6,3	3,8
Víctimas	168,2	121,9

Fuente: National Transportation Safety Board, Air Transport Association.

(13) KROES, NEELIE, *"Competition in the Aviation Sector: the European Commission's Approach"*, Speech/06/247, 24/4/2006.

McKenzie cita además (Airline Deregulation and Air Travel Safety: The American Experience, op. cit., pág. 29) un trabajo realizado por Arnold Barnett, profesor de administración en el MIT, y Mary Higgins, analista del Pentágono, quienes evaluaron la seguridad en las 18 principales aerolíneas que existían para el momento de la desregulación, cubriendo los años previos y posteriores, esto es, entre 1957 y 1986:

"Estos investigadores midieron el riesgo de morir en un accidente aéreo por la proporción de pasajeros que mueren en determinados accidentes dividido por el número de vuelos. Esto significa que si mueren 25 pasajeros en el único accidente de una aerolínea en el año en que se realizó un total de los vuelos, Barnett y Higgins miden el riesgo de muerte como 0,005 [(25/50)/100] o cinco en cada mil vuelos".

"Antes de la desregulación, el riesgo de muerte era de 1 en 2,6 millones de vuelos. Después de la desregulación, el riesgo de muerte fue de 1 en 10,2 millones".

En el mismo trabajo antes citado, McKenzie señala otro punto de interés: "Una prueba adicional de que la desregulación no ha comprometido la seguridad en el aire proviene de las compañías de seguros. Los aseguradores privados de aerolíneas locales tienen incentivos económicos para controlar la seguridad de las aerolíneas muy cuidadosamente. Estas pueden perder hasta la camisa si las tarifas de seguro no cubren los riegos del transporte aéreo. Si la desregulación aérea hubiera hecho a los cielos menos seguros, deberíamos esperar que crecieran las tasas de seguros por responsabilidad hacia los pasajeros y para los mismos aviones. Sin embargo, las tasas de seguros, en realidad, se han reducido un 22% por debajo de lo que hubieran estado en ausencia de la desregulación".

Por último, McKenzie, en el otro trabajo también citado ("Making Sense...", op. cit., pág. 78), señala un aspecto pocas veces considerado al tratar este tema: "El impacto de la desregulación en la seguridad aérea no debe ser aislado de su impacto en la seguridad en otras formas de viaje, principalmente por autopistas. Cualquier transferencia de viajeros de automóviles a aviones puede resultar en una tasa de accidentes, lesiones y muertes total menor. El transporte aéreo, medido en muertes por millones de millas, es mas de 30 veces más seguro que el transporte terrestre por autopista".

"Utilizando un análisis regresivo, John Warner, economista de la Clemson University y yo, estimamos que entre 1979 y 1986 la

desregulación aérea (separando otros factores que afectan el transporte) incrementó el transporte aéreo a un promedio anual del 11,4 por ciento y redujo el viaje en automóvil un 3,9 por ciento. Como resultado de eso, estimamos que los accidentes de automóviles se redujeron en más de 600.000 por año, las pérdidas económicas de los accidentes automovilísticos disminuyeron en 2000 millones de dólares por año, las lesiones decrecieron en 66.000 por año y las muertes en automotores, en 1700 por año".

No obstante, las preocupaciones existen y la razón se fundamenta en que la desregulación del transporte ocasionó, como era de esperar, un gran aumento de la demanda, un notorio incremento de los vuelos, al mismo tiempo que la infraestructura de servicios aéreos permaneció en manos del Estado y sin una adecuación a la nueva situación, particularmente en lo que respecta a capacidad de los aeropuertos, nuevos aeropuertos y control del tráfico aéreo. Esto originó demoras en los horarios más congestionados y un incremento de las denominadas "casi-colisiones" que alarmó a la opinión pública.

La seguridad y el mercado

Estas consecuencias de la desregulación en la seguridad tienen una clara razón de ser, pese a los críticos del mercado que señalaban que, sea por el "'afán de lucro" o por la necesidad de reducir costos para competir, las aerolíneas reducirían sus costos de seguridad, con el consiguiente impacto en la seguridad de los vuelos. Hemos visto que en realidad sucedió lo contrario, y la causa es relativamente simple: si a los consumidores les preocupa la seguridad (y sabemos que así es), el mercado premia a quienes la brindan y castiga a quienes no lo hacen. Son las mismas fuerzas del mercado las que impulsan a las aerolíneas a ocuparse de la seguridad de la mejor forma posible, es decir, el mismo afán de ganancias y de aumentar el valor de los activos de la empresa.

Cualquier administrador de una compañía aérea sabe bien que un accidente que tenga como consecuencia víctimas fatales y heridos significa demandas judiciales, ventas reducidas, mayores primas de seguros, menores ganancias y una caída del valor de los activos.

Existen varios ejemplos a los cuales aluden J. Semmens y D. Kresich:

"Contrariamente a la noción de la ignorancia del consumidor, la evidencia disponible sugiere que los pasajeros potenciales 'conocen'

el pasado en materia de seguridad de las principales aerolíneas. La pérdida inmediata en ingresos por pasajes luego de un accidente ha promediado el 20 por ciento del tráfico del mes siguiente. Y si bien el tráfico se normaliza luego de dos meses, esa pérdida nunca es recuperada. Además, los precios de las acciones pueden ser afectados en forma notable. Luego del accidente en Chicago en 1979, por el cual el DC-10 fue considerado como un avión inseguro, los accionistas de McDonnell-Douglas, su fabricante, perdieron una suma total de 200 millones de dólares. Las pérdidas promedio en el valor de las acciones de los constructores luego de un accidente han sido de 50 a 60 millones de dólares. Y Air Florida, una de las principales líneas regionales, quebró, en parte debido a que uno de sus aviones cayó sobre el río Potomac en 1982" (14).

Es decir que no sólo corre riesgo de importantes pérdidas la compañía aérea, sino también el constructor de los aviones. Ambos, entonces, se preocuparán por atender a la seguridad de los aviones, la cual es además controlada por un gran número de interesados: los administradores, porque pueden perder sus trabajos; los accionistas, porque ven evaporarse su capital; los aseguradores (administradores y accionistas), por las mismas razones; los banqueros, porque puede peligrar el recupero de sus préstamos; y, por supuesto, los potenciales pasajeros, quienes, teniendo la posibilidad de elección, seguramente no elegirán la aerolínea que perciban como insegura.

Dice el informe de la Congressional Budget Office (op. cit., pág. 8): "Los transportadores tienen una razón de peso para mantener sus aviones adecuadamente sin regulación gubernamental: los pasajeros no quieren viajar en aerolíneas inseguras. Si un transportador experimenta una serie de accidentes, los pasajeros evitarán sus vuelos y, como los gastos de mantenimiento de aviones representan menos del 10% de los gastos operativos de las aerolíneas, la caída resultante en los ingresos superaría rápidamente cualquier ahorro resultante de un menor mantenimiento".

Aeropuertos: ¿monopolios locales?

Son varios los argumentos presentados para justificar la propiedad estatal de los aeropuertos. Uno de ellos se relaciona con la seguridad

(14) SEMMENS, JOHN y KRESICH, DIANNE, *"Deregulation, Privatization and Air Travel Safety"*, The Heartland Institute, Chicago, mayo de 1989, pág. 12.

nacional, esto es, se dice que un aeropuerto es un recurso importante para la seguridad del país y un elemento vital para su defensa. De hecho, cuando se observan algunas de las contiendas bélicas que se desarrollan en el mundo, cualquiera se da cuenta de que un aeropuerto es de suma importancia en caso de un conflicto militar. Por ejemplo, en el sitio de la ciudad de Sarajevo por las tropas serbias, la apertura del aeropuerto por parte de tropas de las Naciones Unidas demostró ser un asunto vital en la supervivencia de la población de esa ciudad. Lo mismo ocurrió en Beirut en el pasado.

Nadie pretende negar que un aeropuerto es un objetivo estratégico en materia militar, pero de alba que los aeropuertos de uso netamente civil sean administrados por el Estado en tiempos de] paz hay una distancia muy grande. En ausencia de un conflicto que amenace la seguridad de un país, un aeropuerto es un conjunto de infraestructura y equipos que brindan un servicio, no muy diferente del de una playa de estacionamiento de automóviles, si bien con mayor contenido de] equipamiento. En tiempos de guerra, hay incontables recursos que adquieren importancia "estratégica" desde el punto de vista militar, comenzando por la alimentación de las tropas; sin embargo, no es razonable creer que los ejércitos deban dedicarse al cultivo de cereales, por ejemplo.

Si en los países más avanzados se ha llegado a la conclusión de que la fabricación de armas debe estar en manos privadas, ¿cuál es el argumento para mantener un aeropuerto de uso civil en manos del Estado? Por otra parte, en muchos casos, los aviones militares tienen sus propias instalaciones de aterrizaje y despegue.

Otro de los argumentos en favor de la propiedad estatal y, en particular, de la administración por parte de la Fuerza Aérea de los aeropuertos, es que se ha dado a ésta un papel de "promotora de la aviación en todo el país", tarea que, obviamente, tiene poca relación con su contenido específico. A partir de esta concepción surge otra que justifica la administración por esta fuerza y es que con los recursos que de allí se obtienen, la Fuerza Aérea mantiene un buen número de otros aeropuertos en otros puntos del país que no recaudan demasiado por sí mismos.

En primer lugar, habría que analizar si estos aeropuertos tan pequeños en manos privadas no lograrían reducir sus costos y aumentar sus

ingresos para autosostenerse. En segundo lugar, el mecanismo utilizado no es mas que un subsidio encubierto, un impuesto a los que utilizan estas instalaciones que es transferido a otras jurisdicciones. En última instancia, si las aerolíneas no están dispuestas a pagar los gastos necesarios para el mantenimiento de determinado aeropuerto, si los pasajeros no son los suficientes para poder cargarles este costo, si los usuarios de pequeñas aeronaves tampoco brindan demasiados ingresos, parece suficiente información como para cuestionarse sobre su mantenimiento. En todo caso, si la Fuerza Aérea considera que ese aeropuerto debería mantenerse por su importancia militar, entonces será necesario explicitarlo y asignarle la partida presupuestaria correspondiente dentro de la ley de presupuesto.

También suele argumentarse en favor de la propiedad estatal de los aeropuertos que la inversión requerida por éstos es de tal magnitud que ningún inversor privado la llevaría adelante.

Nuevamente la respuesta es la misma; si empresas tan poderosas como las aerolíneas no están dispuestas a hacerlo, ¿qué justifica que se utilicen los fondos tornados compulsivamente de los ciudadanos, muchos de los cuales nunca habrán de viajar en avión?

Por otra parte, este argumento del tamaño de la inversión, conocido en materia económica como "economías de escala", además de ser incorrecto, no se ajusta a la realidad. Señala Barrett (15):

"En Gran Bretaña existe poca evidencia de economías de escala en la operación de aeropuertos. En 1982/3 Manchester tuvo ganancias por 7,3 millones de libras esterlinas con 5 millones de pasajeros, mientras que Gatwick ganó sólo 775.000 con 11 millones de pasajeros. Edimburgo perdió 1,3 millones de libras con 1,2 millones de pasajeros, mientras que East Midlands tuvo una ganancia de 1,1 millones con 900.000 pasajeros. El aeropuerto rentable más pequeño, Gloucester-Cheltenham, tuvo ganancias de 50.000 libras sobre un ingreso de 166.000 libras. El aeropuerto más grande con pérdidas, Stansted, que perdió 4,55 millones, tenía un ingreso catorce veces superior a Gloucester-Cheltenham. En Belfast, el Harbour Airport, propiedad de Shorts Aircraft Company, ha atraído tráfico desde Aldergrove, que antes tenía un monopolio en el área".

(15) BARRETT, SEAN, *"Sky High: Airline Price and European Deregulation"*, Adam Smith Institute, Londres, 1985, pág. 66.

"En los Estados Unidos muchos aeropuertos pequeños han actuado bien en competencia con grandes aeropuertos a medida que nuevas aerolíneas desarrollaban su uso. Los ejemplos incluyen a Chicago Midway (desarrollado por Midway), en competencia con O'Hare, People Express utilizando Newark en vez de Kennedy o La Guardia o utilizando Baltimore-Washington en vez de National y South-West; y Muse usando Love-Field en vez de Dallas-Fort Worth".

El punto de vista tradicional de que la inversión es inevitablemente grande, requiere planificación a largo plazo y debe ser parte de una estrategia general es cuestionado por los ejemplos de competencia de aeropuertos mencionados antes. El aeropuerto propuesto en el puerto de Londres costará 7 millones de libras, un proyecto no muy grande en estos días, y atenderá a un millón de pasajeros por año. El tiempo de construcción será de sólo cuarenta semanas.

Estos conceptos refutan también una justificación de carácter económico, sea para la propiedad estatal o para la posible propiedad privada, pero con carácter regulado: el del monopolio natural. Se sostiene que un aeropuerto reúne las condiciones de monopolio natural. Por ejemplo, dice FIEL (La reforma del Estado, op. cit., p. 396): "El caso de los aeropuertos se asemeja al típico ejemplo de monopolio natural de la literatura microeconómica. Sin embargo, ello no impide que la operación sea efectuada por empresas privadas, siempre que la concesión se otorgue a través de una licitación que se adjudique a quien ofrezca cobrar el menor precio a los usuarios. Los problemas que se presentarían en caso de cambios inesperados en la situación vigente al momento de la licitación justifican la existencia de renegociaciones periódicas del precio y la posibilidad de recurrir a un Comité Arbitral que solucione los diferendos técnicos y de interpretación de las cláusulas contractuales".

Lamentablemente, el trabajo no explica por qué los aeropuertos son un ejemplo típico de monopolio natural de la literatura económica, cuando la realidad muestra todo lo contrario debido a las experiencias de competencia entre aeropuertos antes apuntadas.

El mencionado trabajo propone, además, que por el uso del aeropuerto se cobre un cargo fijo más un precio variable en función del tamaño de los aviones, pero, como también veremos, los principales problemas que se presentan en la demanda de servicios de aeropuertos

luego de una desregulación poco tienen que ver con el tamaño de los aviones y sí, entre otras cosas, con el horario de los vuelos que los congestionan, a tal punto que sería mucho más conveniente para administrar este recurso cobrar mucho más caro a una avioneta que quiere despegar en un horario pico que a un Jumbo B-747 en un horario desierto.

Por último, FIEL (op. cit., pág. 396) extiende el concepto de monopolio natural a otros servicios: "La prestación del servicio a las aerolíneas no es el único servicio que prestarán los aeropuertos. Existen negocios de comida, regalos, etc., en los cuales sería posible cobrar precios no competitivos dado el 'monopolio locacional' que presentan estas actividades comerciales. En este caso, si bien es cierto que la libertad de precios redundaría en un perjuicio para los consumidores de esos productos, la renta monopólica acrecería al fisco provincial siempre que exista competencia entre los oferentes en la licitación".

Esto es un dislate. Todo comercio tiene un "monopolio locacional" por la sencilla razón de que no puede haber dos en un mismo sitio. Es lo mismo que decir que los que venden panchos en un estadio de fútbol obtienen una renta monopólica, o que los negocios que se encuentran en un gran shopping también lo hacen. Asimismo, tiene un monopolio locacional la farmacia de la esquina en virtud del costo que implica trasladarse hasta otra más alejada.

Lo que verdaderamente puede existir no es el monopolio natural sino el monopolio legal, causado por las regulaciones que impiden la entrada en el mercado a la competencia potencial. Como sostiene William G. Laffer: "El status de monopolio de los aeropuertos privados no es probable que cause problemas debido a la competencia entre aeropuertos. Chicago, Dallas, Houston, Los Angeles, Nueva York, Washington y muchas otras ciudades son servidas por más de un aeropuerto. Aun en ciudades con un solo aeropuerto principal, cualquier intento del aeropuerto de extraer renta monopólica estimularía la expansión de otros aeropuertos en el área".

'"Los aeropuertos utilizados como ejes (hubs) por las principales aerolíneas, como Dallas/Fort Worth, Hatsfield en Atlanta y O' Hare en Chicago, compiten entre sí aunque estén uno muy lejos del otro. Los pasajeros pueden utilizar tan fácilmente un eje como otro y las aerolíneas pueden relocalizar sus ejes de un aeropuerto a otro, si éste les cobra más que sus competidores. De manera similar, aeropuertos como Dulles

en Washington y Logan en Boston compiten entre sí por el tráfico internacional" (16).

En el caso de Buenos Aires, en particular, no sólo hay dos aeropuertos, sino una serie de aeropuertos menores en las afueras de la ciudad. Tal como existen actualmente, crearían una seria competencia para aviones de menor tamaño que podrían ser los más utilizados en caso de una desregulación aérea. Por otra parte, podrían ampliar su infraestructura y comenzar a competir para atraer aviones más grandes. Incluso el Aeroparque Metropolitano podría recibir vuelos internacionales y competir con el aeropuerto internacional de Ezeiza. En caso de no poder ampliarse, o de que sea inconveniente hacerlo en su actual ubicación, quedaría Ezeiza corno único proveedor de servicios para los aviones mas grandes de fuselaje ancho, salvo que alguien decidiera construir otro o que comenzara a competir como "eje" con otros Aeropuertos argentinos o inclusive con Montevideo.

Las alternativas de competencia son múltiples; lo relevante es la apertura del mercado a eventuales oferentes del servicio.

Privatización de los aeropuertos

Se conocen hasta el momento cinco formas distintas de participación privada en los aeropuertos; dos pueden calificarse como verdaderas privatizaciones: la venta de aeropuertos existentes y la construcción de nuevos aeropuertos por parte de capitales privados. Las otras tres son sólo participaciones: alquiler a largo plazo de las instalaciones, otorgamiento de concesiones de operación y esquemas de construcción-operación-transferencia por parte de capitales privados. Existen ejemplos de cada uno de estos esquemas.

a) Venta de aeropuertos existentes y creación de nuevos

La operación mas conocida hasta el momento ha sido la privatización, en 1987, de la British Airport Authority por medio de la venta de sus acciones en la Bolsa. Esta empresa es propietaria y operadora de los tres grandes aeropuertos de Londres (Heathrow, Gatwick y Stansted) y de cuatro aeropuertos escoceses (Aberdeen, Edimburgo, Glasgow y Prestwick). Pocos años después, British Aerospace adquirió

(16) LAFFER III, WILLIAM, *"Flow to Improve Air Travel in America"*, Backgrounder Nº 806, The Heritage Foundation, Washington D.C., 25 de enero de 1991, pág. 8.

el 76% del aeropuerto de Speake en Liverpool. Esta empresa planea reactivar este aeropuerto y construir nuevas pistas y terminales, además de desarrollar un parque industrial en las cercanías.

Otras ventas han sido la del aeropuerto Kastrup de Copenhague, Dinamarca; de los tres aeropuertos internacionales de Nueva Zelanda en Auckland, Christchurch y Wellington; y del aeropuerto municipal de Londres, Luton.

Bélgica ha privatizado parcialmente el aeropuerto de Bruselas estableciendo una compañía que es su propietaria, en la cual el capital privado alcanza al 52%.

En cuanto a la creación de nuevos aeropuertos, está el mencionado en la ciudad de Londres, construido en el área del puerto, que abrió sus puertas en 1977 y que fue creado específicamente para aviones que requieren poca extensión de pista en el despegue y en el aterrizaje. En los Estados Unidos, el Grupo Perot construyó en conjunto con la Federal Aviation Administration el Aeropuerto Alliance en Fort Worth.

b) Alquileres, concesiones y construcción/operación

El aeropuerto de Rickenbacker en Ohio es una ex base de la Fuerza Aérea alquilada por 70 años a una empresa privada para su operación como aeropuerto. Morristown, en New Jersey, fue alquilado por la municipalidad local por 99 años, lo mismo que Teterboro, también en New Jersey. La ciudad de Atlantic City alquiló sus dos aeropuertos, Bader Field y Atlantic City International, por diez años con opción a quince más.

El aeropuerto de Burbank en California es operado en concesión por Lockheed, que también opera Stewart International, otra ex base aérea el norte de Nueva York. La British Airport Authority privatizada administra por concesión los aeropuertos de Biggin Hill, Exeter, Southend y Gibraltar.

En cuanto a los proyectos de construir/operar y luego transferir (que obviamente no son una privatización porque al final del contrato la propiedad revierte al Estado), los proyectos más conocidos son la Terminal 3 en Toronto, Canadá; la terminal del Aeropuerto International Ataturk en Estambul, Turquía, y una nueva terminal en el aeropuerto de Birmingham.

Es interesante notar que la participación del capital privado ha expandido el interés de los nuevos propietarios a áreas adicionales. Por ejemplo, la British Airport Authority ha invertido en la instalación de un ferrocarril que une el aeropuerto de Heathrow con las otras líneas de ferrocarril.

Sin duda que en el caso de la privatización en el Reino Unido, hubiera sido mucho más conveniente la venta de los aeropuertos por separado. "Estudios independientes realizados por el Centre for Policy Studies, el Adam Smith Institute y el Institute for Fiscal Studies recomendaron la venta competitiva de los aeropuertos de Londres. Pero el gobierno británico, comprendiendo que probablemente podría obtener un precio de venta mayor vendiendo a BAA como una sola empresa, optó por esta última alternativa. En cierta medida, entonces, la 'necesidad' de regulación económica de los aeropuertos de Londres es el resultado de una decisión explícita del gobierno que evitó poner a los aeropuertos en competencia entre sí".

Desde 1987, año en que Inglaterra privatizó sus aeropuertos, más de 20 países han recorrido un camino similar entre los que se encuentran: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bahamas, Bolivia, Camboya, Canadá, Chile, China, Colombia, Dinamarca, Hungría, Italia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, República Dominicana, Singapur, Sudáfrica y Suiza.

La congestión en los aeropuertos y los precios

La privatización de los aeropuertos traería consigo una ventaja adicional para resolver un problema que puede llegar a presentarse en caso de que efectivamente se desregule el mercado. Y es que cuando éste se libera de las normas que lo restringen suele ocurrir que se produce una verdadera explosión de servicios y un crecimiento notorio de la cantidad de pasajeros, de pasajes vendidos y, por ende, de vuelos. Si los mecanismos de mercado se limitan a los vuelos suelen aparecer cuellos de botella en otras áreas, como sucede en los Estados Unidos con los aeropuertos.

Los aeropuertos privados tratarían de optimizar el uso de ese recurso, y por lo tanto cargarían precios que permitieran llegar a esa circunstancia. Por ejemplo, en Aeroparque gran parte de los vuelos desde Buenos Aires al interior del país despegan temprano por la mañana para

que quienes realizan visitas por trabajo puedan ir por el día y regresar al anochecer. La desregulación, que reduciría tarifas, ocasionaría un notable aumento de la demanda de estos vuelos y en consecuencia congestionamiento en Aeroparque a esas horas.

Lo mismo sucedió en los Estados Unidos, y de allí las famosas demoras en los principales aeropuertos. Comenta el informe de la Congressional Budget Office (op. cit., pág. 48):

"El tráfico ha crecido tremendamente desde la desregulación del aerotransporte en 1978, de 267 millones de pasajeros en 1978 a 444 millones en 1987. Las salidas semanales han crecido un 64% en los aeropuertos grandes en comparación con un 47% para los pequeños. Más aun, la Federal Aviation Administration prevé que el embarque de pasajeros en los aeropuertos grandes crecerá otro 85% para el año 2000, y las operaciones de aviones aumentarán un 41%. La FAA considera a 13 grandes aeropuertos como congestionados y espera que otros 34 lo estén para el año 2010. En total, la FAA espera que 54 aeropuertos (47 de los cuales son grandes), que financian al 76% de todos los pasajeros, estén con gestionados para fines del siglo".

La expansión de aeropuertos está limitada en ese país pues, precisamente porque quedaron en manos del Estado, no se permite que funcionen los mecanismos de mercado. La principal limitación es la oposición de los vecinos a la expansión de los aeropuertos (el mercado resolvería el problema incluyendo en el costo de la expansión la negociación y la compensación de los vecinos por los perjuicios causados).

Pero lo cierto es que en los actuales aeropuertos no existen precios que determinen su uso. McKenzie (op. cit., pág. 19) cita a Alfred Kahn, ex director de la CAB, diciendo: "El cargo uniforme para aterrizar en Washington National Airport es 57 centavos por mil kilogramos de peso. Mi operador local de charters me dice que esto quiere decir entre 2,75 y 6 dólares para los tipos de aviones que utiliza. Cuando le pregunté cómo podía encontrar un lugar si quería 'chartear' un avión a Washington, me dijo que todo lo que tenía que hacer era llamar 24 horas antes y reservar un lugar. No extraña entonces que la demanda exceda la oferta".

Existen sistemas de precios que resolverían el problema de la congestión, y consisten en que la posibilidad de utilizar un aeropuerto en determinado momento sea cotizada en el mercado en forma tal que los espacios más valorados alcancen precios superiores y quienes no estén dispuestos a pagar esto o no tengan tanta preferencia temporal, opten por trasladar su vuelo para otro horario menos demandado y, entonces, con un precio inferior.

Señala Ogur (op. cit., pág. 39):

"Un reciente estudio de la Massachusetts Port Authority discute en detalle cómo los problemas de congestión en el principal aeropuerto (Logan) podrían ser resueltos si ciertos operadores pudieran ser inducidos a utilizar la instalación fuera de las horas pico, o a trasladarse a instalaciones alternativas. Según este informe, la aviación general ocupa cerca del 10% de las operaciones totales de Logan, aunque sirve a menos del 1% de los pasajeros. La mayoría de estos vuelos atienden rutas que también son servidas por las aerolíneas regulares. El informe dice que las demoras podrían ser reducidas substancialmente sin una disminución del número de pasajeros que utilizan el aeropuerto si los aviones pequeños pudieran ser incentivados a volar fuera de horas pico, o a trasladar sus vuelos a aeropuertos de aviación general".

La solución la cita nuevamente el informe de la Congressional Budget Office (op. cit., p. 67) señalando que "un sistema alternativo de distribuir el acceso a los aeropuertos congestionados sería utilizar el mecanismo de los precios. Durante los períodos en que el tráfico normalmente excede la capacidad del aeropuerto, los derechos de aterrizaje se fijarían a niveles que inducirán a ciertos operadores a cambiar sus vuelos a otros horarios y otros aeropuertos. Esos precios de horas-pico proveerían una indicación sobre el valor de expandir la capacidad. En la medida en que las aerolíneas desearan pagar mayores precios en horas-pico, el ingreso adicional podría destinarse a incrementar la capacidad. También daría una indicación sobre la necesidad de aumentar la cantidad de controladores aéreos en un aeropuerto en particular. Los derechos serían ajustados periódicamente según las condiciones de la oferta y la demanda.

En verdad, la Federal Aviation Administration permitió el surgimiento de un mercado de "espacios" (slots, es El derecho a despegar o aterrizar en un determinado horario). Este, no obstante, no ha funcionado hasta ahora como se esperara y la razón de ello es que las aerolíneas no están seguras del derecho de propiedad sobre aquéllos y por lo tanto

no se desprenden de ellos. Se permitió transferir esos slots pero no recibir dinero por ellos, por lo que las transacciones se hacen por equipos o instalaciones, lo cual limita evidentemente los intercambios.

Una clara propiedad sobre los derechos de aterrizaje y despegue permitida el funcionamiento del mercado y la asignación de su uso en la forma más eficiente. El sistema, además, favorecería la puntualidad de los vuelos, no sólo resolviendo sino mejorando la situación actual. Esto es así porque cada aerolínea compraría el derecho a aterrizar o despegar en determinada hora. Si ocurren demoras, y muchas de ellas pueden ser causadas por mal tiempo o contratiempos mecánicos, el vuelo deberá utilizar el espacio (slot) de otra aerolínea a la que deberá compensar por ese uso, lo cual deriva en un aumento del costo del vuelo. La aerolínea tendría todo el incentivo de utilizar eficientemente sus propios espacios para no incurrir en estos dobles costos y los vuelos serian notablemente puntuales. Alguien se preguntará si no podría suceder que otras aerolíneas se negaran a permitir esta utilización, a lo cual puede responderse que no seria lógico, ya que todas podrían sufrir ese tipo de demoras y el desarrollo de ese mercado sería beneficioso para todas. En última instancia, una aerolínea podría transferir su vuelo a un espacio propio en otro horario. También alguien podría preguntarse qué pasaría si un vuelo está por aterrizar con cierta demora y nadie acepta que utilice un espacio que no sea el propio por cierta demora, común sobre todo en vuelos largos. Nuevamente es poco probable que las aerolíneas hagan eso, porque podrían verse en la misma situación, y por último, seguramente la aerolínea tendría varios espacios adquiridos y, de no utilizar el de ese vuelo en particular, podría tener otro pocos minutos después. Es más, puede que surgieran empresas sin vuelos propios, que adquirieran espacios sólo para poder venderlos en forma inmediata a quienes lo soliciten.

Los aeropuertos privados seguramente cobrarían su uso de esa manera, aunque no hay que descartar que desarrollaran otras opciones que sin el funcionamiento del mercado no pueden ni siquiera imaginarse.

De otra forma, con el actual sistema de control gubernamental, la asignación de derechos de aterrizaje termina siendo utilizada como una herramienta para restringir la competencia y proteger a una determinada aerolínea. Esto dice un informe de la OCDE en relación a Francia:

"... la asignación de posiciones disponibles en los aeropuertos de París en los últimos años, tanto en relación con la cantidad de receptores como de los permisos asignados a ellos, ha protegido a Air France de una confrontación frontal con rivales más agresivos como las aerolíneas de bajo costo. La distribución de los permisos de la fallida Air Lib en la primavera de 2003 no se realizó de una forma que mejorara la competencia. Por ejemplo, Virgin Express que recibió 5840 permisos [de un total de 48.000] abandonó la idea de lanzar una plataforma desde París debido a que ese número no le permitía obtener ganancias. EasyJet también obtuvo un número limitado, lo que no le permitía competir efectivamente con Air France" (17).

El sistema de control aéreo

Estrechamente asociado con el tema de la seguridad que viéramos antes está el del sistema de control aéreo. El informe de la Congressional Budget Office (op. cit., pág. 38) describe el sistema de la siguiente manera:

"El sistema de rutas aéreas se divide en tres partes: control de tráfico en rutas aéreas, control de tráfico en terminales y estaciones de servicio en vuelo".

"El control de tráfico en rutas aéreas es provisto por 20 Centros de Control en los 48 estados contiguos. Estos centros monitorean a los transportadores aéreos y aviones particulares que vuelan con instrumentos entre aeropuertos. El vuelo dentro del espacio aéreo controlado requiere permiso de los controladores de tráfico aéreo que monitorean las rutas aéreas en estos centros".

"El control de tráfico en terminales es provisto por los aeropuertos en todo el país. Las instalaciones de Control de Aproximación a Terminal por Radar manejan a los aviones desde que éstos abandonan la zona de control en ruta mencionada antes y aterrizan en sus destinos. Estas instalaciones mantienen la separación entre aviones y aterrizajes en el aeropuerto y alinean a los aviones para su aproximación y aterrizaje en la pista apropiada. Las Torres de Control Aéreo manejan la aproximación en los aeropuertos sin radar y controlan a los aviones en tierra desde que tocan la pista hasta que llegan a las puertas de la terminal".

(17) OECD Reviews of Regulatory Reform: Regulatory Reform in France, Regulatory Reform in the Civil Aviation Sector, 2004, pág. 11, http://www.oecd.org/dataoecd/36/36/32481191.pdf

"El tercer elemento del sistema de rutas aéreas consiste en mas de 300 estaciones de servicio en vuelo, que proveen servicios principalmente a la aviación general. Estos servicios incluyen archivo y cierre (luego de completado el vuelo) de los planes de vuelo de los aviones, informes meteorológicos, comunicación con pilotos que vuelan bajo normas visuales (no instrumentos, que son controlados por el primer grupo) y ayudas a pilotos con problemas".

El mismo informe enumera los problemas que enfrenta el sistema de control aéreo de los Estados Unidos, que podemos resumir en las siguientes líneas:

- El sistema es intensivo en mano de obra, sin la automatización necesaria.
- Los equipos son obsoletos y sus costos de mantenimiento y operación son elevados.
- Hay retrasos en el plan de la Federal Aviation Administración debido a problemas en su desarrollo y limitaciones presupuestarias.
- Los equipos no son confiables y tienen menor capacidad que las demandas actuales.
- Para preservar la seguridad la única alternativa es limitar el tráfico en períodos de mal tiempo.

Robert W. Poole, Jr., es aun más crítico respecto de la situación actual del sistema: "El sistema de Control Aéreo de los Estados Unidos no está siguiendo el paso de la aviación comercial. El tráfico aéreo se ha incrementado un 68% desde la desregulación. Pero la fuerza de trabajo es un tercio menor en relación con los niveles de tráfico que antes de la huelga de los controladores aéreos de 1981. Y las computadoras, radares y otros equipos son generalmente anticuados y no confiables".

"El problema no consiste simplemente en falta de dinero, aunque esto, en verdad, es parte de él. El problema fundamental es que la organización del control aéreo está maniatada porque forma parte de un organismo gubernamental (la FAA). Las reglas del servicio gubernamental prohiben que la FAA atraiga suficientes controladores con experiencia pagándoles adecuadamente, para ciertos puntos de alta complejidad como O'Hare, La Guardia y Los Angeles. Las regulaciones para compras estatales retrasan la modernización de los equipos durante años. Y la FAA opera con un conflicto de interés propio: tanto promover la aviación como regular su seguridad" (18).

Los resultados que genera la ineficiente administración del sistema de control aéreo en los Estados Unidos son, por un lado, costos en retrasos estimados en 5.000 millones de dólares anuales, y por otro, el menor grado de seguridad en el tráfico aéreo.

La solución propuesta es la privatización del sistema. No es un tema nuevo, ni siquiera sin experiencias previas. En las audiencias de la Comisión de] Privatización de la Presidencia de los Estados Unidos una empresa, Air Transport Holdings, propuso a la FAA vender el sistema completo. Finalmente, la Comisión propuso vender las torres de control y las estaciones de servicio en vuelo.

En Nueva Zelanda, el gobierno ha creado Airways Corporation, una empresa que posee el sistema de control. Por el momento sus acciones pertenecen al Estado pero se piensa en venderlas a los particulares.

En los Estados Unidos, la primera firma privada de control aéreo, Barton ATC, comenzó sus operaciones en 1969. Dicen Semmens y Kresich (op. cit., pág. 20) que "debido al poco deseo o incapacidad de la FAA de proveer servicios de torres en todos los aeropuertos que lo desean, ha buscado y asistido la formación de firmas privadas de control aéreo. En estos momentos [1983], siete firmas manejan torres en 19 aeropuertos en todo el país, incluyendo 4 torres cerradas por la FAA luego de la huelga de 1981".

Comenta Barrett (Sky High, op. cit., pág. 64):

"En Gran Bretaña el informe de la Comisión de Monopolios y Fusiones sobre la Agencia de Aviación Civil señaló las ganancias de la licitación competitiva de los servicios de control aéreo en los aeropuertos: 'La evidencia de Bournemouth y Liverpool (donde finalizaron los convenios de la Agencia) junto con la de otros aeropuertos no integrados al Servicio Nacional de Control Aéreo sugiere que otros pueden proveer

(18) POOLE, ROBERT W., JR., *"Building a Safer and More Effective Air Traficc Control System"*, Policy Insight, Reason Foundation, Santa Monica, California, febrero de 1991, pág. 1.

servicios de tráfico aéreo en aeropuertos con considerable ahorro cuando se los compara con la Agencia'. Entre las compañías independientes activas en el mercado están IAL (Internacional Air Radio, una subsidiaria de Standard Telephones and Cables), que provee control de tráfico aéreo en Bournemouth y Liverpool, y Airwork Ltd. luna subsidiaria de British and Commonwealth Shipping), que opera Exeter, Perth y aeropuertos en las Shetland. En Bournemouth, IAL opera con un personal de 26 miembros comparado con los 42 de la Agencia. En Liverpool emplea cuarenta y cuatro, en comparación con el staff de 65 de la Agencia. En ambas transferencias el número de controladores permaneció igual, las reducciones se hicieron en el personal de apoyo. El costo de las operaciones de IAL en Bournemouth en 1979-80 fue de 316.400 libras en comparación con 465.000 para la Agencia en 1.977-78. En Liverpool la reducción en 1981 fue de 1.057.000 con la Agencia y 932.000 con IAL".

"En la provisión de servicios de control aéreo entre aeropuertos hay terreno para introducir tanto competencia como provisión privada."

Esta apertura a la actividad privada en el suministro del servicio de control aéreo está adquiriendo paulatinamente niveles internacionales. Las siguientes experiencias confirman esta apreciación.

- La misma empresa IAL provee servicios de control aéreo en el Caribe y el Golfo Pérsico.
- En Arabia Saudita el gobierno contrata el servicio por cinco años. El operador es Bendix Field Engineering Corporation, que reemplazó a Lockheed Aircraft Corporation en 1980.
- En los Estados Unidos, Aeronautical Radio Inc. firmó un contrato con la FAA para proveer comunicaciones de control aéreo para todos los vuelos internacionales que salen de Nueva York, Miami, San Juan, San Francisco y Honolulú.
- En Suiza, el control aéreo es provisto por Radio Suisse, una empresa privada.

Acuerdos internacionales

Ya vimos antes que el mercado internacional de transporte aéreo está regulado por una innumerable cantidad de acuerdos bilaterales

entre los distintos gobiernos del mundo. Esto crea la necesidad de elaborar una política para implementar en este caso, si se desea obtener la desregulación del mercado y a falta de un acuerdo global que modifique el sistema actualmente vigente. Hay algunas iniciativas en este sentido, una de ellas la presentada por FIEL (El fracaso fiel estatismo, op. cit., pág. 400), según la cual:

"La regulación de la entrada al mercado y los acuerdos de división del tráfico entre las naciones contratantes plantean algunas complejidades adicionales a la decisión acerca de liberar o no las tarifas".

"Existen dos alternativas no excluyentes para solucionar este punto: liberar solamente las tarifas y mantener el statu quo en relación a la división del tráfico y/o renegociar los convenios con los demás países, tratando de desregular la entrada de nuevas firmas. En el primer caso se continuaría con la situación actual con respecto al número de firmas que operan en el mercado, discutiendo la ampliación de la capacidad en función de la evolución de la demanda, pero permitiendo que estas empresas compitan en la fijación de tarifas, lo que seguramente conducirá a una reducción en los niveles actuales. En el segundo caso, el problema que se plantea es que la desregulación impediría asegurar que por lo menos algún porcentaje del tráfico sea transportado por empresas nacionales".

"Con respecto a la segunda alternativa, no existen razones económicas que justifiquen que un determinado porcentaje de la oferta deba ser abastecido por empresas nacionales".

No obstante, como solución FIEL acepta ese criterio para el que recién no encontró justificación: "Para facilitar la satisfacción del objetivo político de asegurar un determinado porcentaje del tráfico a empresas nacionales se concluyó en que la mejor alternativa era mantener los acuerdos existentes en materia de división de tráfico. Sin embargo, ello no implica que para lograr este objetivo de soberanía se requiera de una empresa estatal. Firmas privadas de capital argentino aseguran la efectiva presencia de la bandera nacional en el transporte aéreo".

Esto lleva a analizar profunda mente y a preguntarse: ¿cuál ha de ser el objetivo de una política en el sector del transporte internacional aerocomercial? ¿Es éste "la presencia de la bandera nacional por me-

dio de aviones en otros países"? ¿O acaso debería ser que exista un marco adecuado para que la mayor cantidad de consumidores puedan hacer uso del transporte aéreo con las mejores alternativas y a los menores costos posibles?

En el primer caso el objetivo es la o las aerolíneas, en el segundo, los consumidores.

En definitiva la propuesta de FIEL es que se mantengan los acuerdos bilaterales que regulan la capacidad de vuelos entre dos países, que esta capacidad (del lado argentino) pueda ser utilizada por más de una empresa (es necesario recordar que Austral en el pasado tenía cuatro destinos internacionales y que existieron otras aerolíneas privadas que hacían vuelos internacionales) y que se desregulen las tarifas, si bien no la capacidad total. Incluso propone que las tarifas se desregulen unilateralmente, esto es, para vuelos que partèn de la Argentina, sin necesidad de que el otro país las desregule para los que parten de él.

Si bien la propuesta sería un paso adelante respecto de lo que hoy existe, no explica cómo resolvería un problema que no tardaría en surgir. La desregulación de las tarifas y la competencia limitada que origina ese esquema reducirían el costo de los pasajes. Esto generaría un claro aumento de la demanda. Si la capacidad se mantiene restringida: ¿cómo se distribuirían los pasajes sobredemandados? ¿No surgirían sobreprecios que se llevarían consigo los beneficios de la desregulación? La res puesta es renegociar los convenios bilaterales en esta materia. ¿Y si el otro gobierno no quiere hacerlo?

En cambio Kai-sun Kwong elaboró una propuesta para liberalizar el transporte aéreo en Hong Kong que es interesante para analizarla como alternativa.

La propuesta de Kai-sun Kwong (19) **tiene varios pasos:**

"La idea del esquema, que es llamado Liberalización Secuencial Bilateral (LSB), es, en verdad, muy simple. Hong Kong, luego de 1997 tendrá la autoridad para negociar tratados bilaterales con otros países. Este poder está específicamente mencionado en la Declaración Conjunta Sino-Británica y confirmado en el Borrador de Ley Suprema".

(19) KAI-SUN KWONG, *"Towards Open Skies and Uncongested Airports: An Opportunity for Hong Kong"*, Thc Hong Kong Centre for Economic Research, Hong Kong, 1988, pág. 23.

La propuesta consta de tres fases:

Fase Uno: consiste en la apertura de las rutas a ciertos países importantes mediante la forma de acuerdos bilaterales. De esta manera las aerolíneas de Hong Kong podrán realizar un número ilimitado de vuelos a esos países y viceversa.

La Fase Dos es descripta por el autor de la siguiente forma:

"No todos los países que actualmente mantienen vuelos a Hong Kong desearían alcanzar un acuerdo de liberalización con Hong Kong, por lo que el impacto de la Fase Uno sería limitado. La razón es que un país extranjero podría temer que Cathay Pacific o Dragonair expandan su volumen a expensas de su propia línea de bandera. [...] Por suerte, aun si hubiera restricciones en el tráfico de tercera y cuarta libertad entre dos países, la competencia podría aún introducirse expandiendo la combinación de tráfico de tercera y cuarta libertad con un tercer país. Por ejemplo, si suponernos que Canadá no quisiera abrir el mercado Vancouver-Hong Kong con Hong Kong, pero sí lo hicieran los Estados Unidos con el mercado Seattle-Hong Kong. El precio por un pasaje Seattle-Hong Kong sería mucho más barato que el de Vancouver-Hong Kong debido a una mayor competencia en el primero. Es probable que muchos pasajeros desde Vancouver aprovecharan esta ventaja haciendo un corto viaje hasta Seattle y desde allí hasta Hong Kong en vez de volar directamente desde Vancouver. Si el flujo Vancouver-Seattle fuera importante, las aerolíneas norteamericanas ajustarían sus horarios de vuelo para que la transferencia fuera conveniente. Esto impondría presión competitiva en Canadian Airlines. Para recuperar su volumen, tendría dos opciones. La primera sería solicitar a los gobiernos de Canadá y Hong Kong que realizaran más vuelos a Hong Kong o reducir el precio para competí con el de Vancouver-Seattle-Hong Kong. El segundo seria mantener el actual número de vuelos y el mismo precio pero mejorar la calidad del servicio. Ambas opciones beneficiarían a los pasajeros".

Suponiendo que el esquema LSB ha alcanzado una etapa donde un número significativo de países han logrado acuerdos de liberalización con Hong Kong, la situación estaría aún lejos de ser totalmente liberalizada. Todavía no estarían dadas todas las condiciones para que cada aerolínea pudiera ofrecer los vuelos que quisiera, para servir cualquier ruta con una completa libertad de precios.

Sostiene Kai-sun Kwong (op. cit., pág. 24): "El gobierno de Hong Kong tiene el derecho de permitir que aterricen aviones en Hong Kong pero no en otra ciudad. ¿Cómo podría conseguir la liberalización entre, por ejemplo, Taiwan y Singapur? Supongamos que Hong Kong tiene acuerdos de liberalización con Singapur y las aerolíneas de Hong Kong tienen acuerdos de liberalización con China Airlines. Sería en interés de Singapur y Taiwan tener un acuerdo de liberalización entre sí".

"La razón es fácil de comprender. Debido a los acuerdos bilaterales con Hong Kong, habría muchos vuelos atendiendo los tramos Taiwan-Hong Kong y Singapur-Hong Kong. Los precios en estas rutas serían baratos. Los pasajeros que quisieran viajar entre Taiwan-Singapur o viceversa encontrarían atractivo elegir Hong Kong como escala. Como consecuencia, los vuelos directos Taiwan-Singapur sufrirían. Para seguir siendo competitivos, esos vuelos directos deberían ser más baratos. Pero, como se mostró antes, los precios menores deberían ser acompañados por un incremento en el volumen de tráfico para poder cubrir los costos fijos. Por lo tanto, Taiwan y Singapur negociarían entre sí para incrementar el número de vuelos directos. A medida que la demanda de pasajes cambiase año a año, tendrían que realizarse nuevas negociaciones. Los gobiernos pronto comprenderían que remover todas las restricciones y dejar que las aerolíneas compitieran entre sí sería un método mucho más económico de acuerdo. En la Fase Tres, Hong Kong desempeñaría el papel de intermediario, induciendo a la liberalización global".

Es posible que sean éstas las etapas que surjan de ese proceso, pero no puede descartarse la resistencia de los gobiernos a abrirse a la competencia. Existe, sin embargo, una alternativa que no ha sido considerada hasta ahora ni por el trabajo de FIEL ni por el de Kai-sun Kwong y que se relaciona con la apertura unilateral. Es decir, si se tiene en claro que el objetivo de la política de transporte aerocomercial es crear la mayor cantidad de oportunidades para los consumidores, para que éstos puedan elegir los mejores servicios al mejor precio, no importa ya precisamente quién es el que los brinda. El orgullo nacional no está en juego con una aerolínea, menos aun cuando la existencia de ésta impide que gran parte de la población tenga acceso al transporte aéreo.

En esa situación, un gobierno puede intentar alcanzar tratados de "cielos abiertos" con otros países que sean principales destinos u orígenes de los vuelos internacionales. Pero, al margen de ello, lo que puede

hacer es permitir la llegada a y la salida Líe la Argentina de cualquier número y tipo de vuelos, sea por aerolíneas extranjeras o nacionales, con cualquier destino y al precio que estimen conveniente. Es decir, las aerolíneas que actualmente llegan al país podrían realizar la cantidad de vuelos que estimen conveniente, y lo trismo las argentinas. Y si éstas no consiguen permisos recíprocos en los países de destino deberán tratar de convencer a los potenciales consumidores de esos países de que presionen a sus gobiernos para que los concedan.

Mientras tanto, los consumidores se verán beneficiados con un incremento en la oferta de vuelos. Al ver la facilidad con que se trasladarían al exterior, muchos querrían lo mismo en sus países. Es probable que las aerolíneas locales se encuentren en una posición injusta, pero los culpables de ello no son los consumidores, que son los que cargan con los costos de las políticas de "reciprocidad" propuestas corno sine qua non de cualquier política de transporte aerocomercial y hasta incluidas en la Convención de Chicago. Las aerolíneas deberían tratar de conseguir mayor número de llegadas en esos países pero no podrían restringir las disponibles para los consumidores.

Cabotaje y líneas aéreas

Realmente no existe ninguna diferencia desde el punto de vista práctico entre un vuelo internacional y otro de cabotaje. ¿Cuál es la diferencia de volar entre Buenos Aires y Tucumán o entre Buenos Aires y Santiago de Chile? ¿Córdoba-Bahía Blanca o Córdoba-Montevideo? ¿Buenos Aires-Punta del Este o Buenos Aires-Mar del Plata?

Nuevamente, entonces, es necesario definir si el objetivo de una política de aerotransporte comercial de cabotaje ha de ser el contar con líneas aéreas locales o el de beneficiar en la mejor medida posible a los potenciales usuarios del transporte aéreo.

Nótese que el segundo objetivo no está necesariamente reñido con el primero, en la medida en que cualquier transportador local pueda ofrecer servicios competitivos en el mercado. Es más, si los productores de cereales o de heladeras están sujetos a la competencia internacional, ¿y por qué no los transportadores aéreos? Por lo tanto, una política que tenga en mente el beneficio de los consumidores abriría el transporte aerocomercial de cabotaje a cualquier empresa que lo estime conveniente generando, para los consumidores argentinos, una vasta

variedad de servicios a su disposición. Es ésta una idea que está avanzando con fuerza en otros países. Dice el informe de la Congressional Budget Office (op. cit., pág. 63): "La Ley Federal de Aviación prohibe a los transportadores extranjeros realizar cabotaje, esto es, proveer aerotransporte local. Esta prohibición se aplica aun a los vuelos que un transportador extranjero ya lleva a cabo entre dos ciudades de los Estados Unidos. Por ejemplo, Air France opera un vuelo desde París a Nueva York que continúa hasta Washington D.C. Air France, sin embargo, no puede transportar pasajeros locales entre Nueva York y Washington".

"El desarrollo del sistema de rutas de 'ejes y rayos' en los mercados locales ha tenido su paralelo en los mercados internacionales. En consecuencia, muchos transportadores internacionales estarían deseosos de comenzar a prestar servicios en el mercado norteamericano para proveer tráfico de conexión de sus vuelos internacionales. En la mayoría de los casos, dicho servicio está disponible sólo si los transportadores extranjeros pudieran transportar tráfico local".

"Al permitir a los transportadores internacionales proveer servicios locales se incrementaría la competencia. También se haría posible a los transportadores de los Estados Unidos obtener derechos similares en otros países. Actualmente esos derechos son establecidos en acuerdos bilaterales. Los Estados Unidos permitirían a los transportadores extranjeros operar en los mercados locales sólo si pudieran asegurarse reciprocidad de los otros países. Un problema es que los Estados Unidos son mucho más grandes que otras naciones. Por lo tanto, para asegurar derechos equivalentes a los otorgados para cabotaje en este país, debería obtener derechos para transportar tráfico entre países extranjeros".

Es de notar que el énfasis del análisis no radica en el beneficio de los consumidores sino en el de las aerolíneas. En verdad, los Estados Unidos y Canadá están renegociando su acuerdo de transporte aéreo y uno de los temas en discusión es un acuerdo de libre comercio que permita que las dos aerolíneas canadienses realicen servicios en los Estados Unidos, y lo mismo para las aerolíneas de los Estados Unidos en Canadá.

Gruble, en "Will Canadian Airline Deregulation Fail?" (op. cit., pág. 199), dice que la propuesta más importante para promover la competencia es "que se revoquen las leyes de cabotaje existentes y se permita a competidores extranjeros transportar pasajeros entre puntos locales de origen. Esta recomendación ya ha sido realizada por Kahn ("Surprises, But few Regrets: A Conversation with Alfred E. Kahn", Reason, febrero de 1989); Weindenbaum y Penoyer ("The Next Step in Regulatory Reform: Updating the Statutes", Centre for the Study of American Business, 1983); Gillen, Oum y Tretheway ("Airline Costs and Performance: Implications for Public and Industry Policies", Centre for Transportation Studies, Vancouver, 1986), y Rose y Dahl ("Aborted Takeoffs: Skies Are Deregulated, But Just Try Starting a Sizable New Airline", Wall Street Journal, 1989), quienes notan que la propuesta es discutida ampliamente en Washington. Dice Gruble en una llamada: "Las leyes de cabotaje pueden ser abandonadas unilateralmente o condicionar su eliminación a acuerdos de reciprocidad con otros gobiernos. El primer proceso tiene muchas ventajas, especialmente la simplicidad. Puede esperarse que sea costoso y lento obtener reciprocidad en negociaciones con otros países. Más aun, la mayoría tiene pocos beneficios para ofrecer a las aerolíneas canadienses y estadounidenses. Las dificultades para obtener concesiones recíprocas pueden ser utilizadas para limitar la competencia externa".

La presencia de transportadores extranjeros en los vuelos de cabotaje crearía las necesarias condiciones de competencia que se requieren para mejorar y abaratar los servicios. Además, como lo mencionamos oportunamente, mejorarían la situación respecto de la seguridad de los vuelos, ya que con varias opciones disponibles los pasajeros podrían escoger el transportador que estimen más seguro y esta competencia forzaría a las aerolíneas a brindar la mejor seguridad posible.

No sería algo nuevo en el caso de la Argentian. Dice Potenze (20): "Pan American Grace Airways (PANAGRA) tuvo una participación importante en el cabotaje nacional al principio del período que nos ocupa, además de los servicios a Latinoamérica y Estados Unidos que servia junto con Pan American World Airways y Panair do Brasil, que fue absorbida luego por Varig".

"PANAGRA operaba en 1945 dos rutas dentro del país, que además eran internacionales. Una, Buenos Aires-Córdoba-Mendoza-Santiago de Chile, y la otra, llamada diagonal, era Buenos Aires-Córdoba-

(20) POTENZE, PABLO, *"Aviación comercial argentina 1945-1980"*. Ediciones El Cronista Comercial, Buenos Aires,1987, pág. 64.

Tucumán-Salta-Bolivia. Los vuelos eran casi diarios y utilizaba aviones Douglas DC-3 y posiblemente también DC-2. Ambos servicios eran importantes comercialmente por el caudal de pasajeros, y habían comenzado en 1931".

Con la completa estatización se cancelaron las autorizaciones, que también tenía Pan Am, para realizar vuelos de cabotaje. Fue un error que condenó a los argentinos a largas décadas de servicios de transporte aéreo de cabotaje caros, poco seguros y de mala calidad, Es, entonces, éste un buen momento para volver a esa sana política y permitir a cualquier transportador, de cualquier origen, ofrecer vuelos internos. Nuevamente no se necesita esperar ninguna reciprocidad, que las aerolíneas locales deberían tratar de obtener en los países en que deseen actuar, pues de no obtenerse, nuevamente, no son los consumidores locales quienes deban cargar con el costo de ello.

La apertura de las telecomunicaciones

El monopolio natural

Tanto el modelo de monopolio estatal como el de participación privada y control estatal se basan en una misma teoría, conocida como la del "monopolio natural".

Según ésta, ciertas características intrínsecas de la actividad, "naturales a ella", la convierten en un monopolio en virtud de las economías de escala que obtendría un solo proveedor. Esto determinaría el "fracaso del mercado", al permitir que un monopolista pueda seguir políticas de precios predatorias en perjuicio de los consumidores.

En otras palabras, se sostiene que no sería rentable para nadie tender una nueva red telefónica que compitiera con la existente. Como conclusión de esto, en su momento se pensó que era mejor que el Estado se hiciera cargo de toda la actividad. De todos modos, cabe aclarar que al iniciarse el proceso de estatización los argumentos empleados fueron otros, mucho menos sofisticados, y las motivaciones se relacionaron más con la política que con la economía.

"El servicio de telégrafos –o de teléfonos–, constitucionalmente es un monopolio originario y exclusivo del Estado, constituyendo una función específica de éste, y se fundamenta en el hecho de que sólo él puede realizarlo con eficacia y conveniencia generales, como la experiencia universal lo ha demostrado" (21).

En la misma teoría se fundamenta el actual esquema basado en el otorgamiento de licencias con carácter monopólico por un tiempo de hasta los años, en la posterior intervención estatal para el otorgamiento de licencias a potenciales oferentes y en la regulación de precios de entrada al mercado y, en general, de toda la actividad, por parte de la Comisión Nacional de Telecomunicaciones.

En efecto, este esquema había sido elaborado como propuesta por FIEL con aquel apoyo teórico:

"[...] el avance de la intervención estatal en materia de telefonía ha sido creciente hasta terminar en el actual rol monopólico del mercado, ya sea a través de ENTel, como a través de las concesiones o permisos precarios a prestadores privados, bajo la fijación de tarifas, áreas de explotación, condiciones técnicas de prestación, etc., por parte del Estado".

"El sustento técnico de este avance de la intervención estatal parte del problema del monopolio natural. En efecto, la tecnología disponible implicaba que la prestación del servicio telefónico por parte de una sola empresa era mucho más eficiente que la existencia de varias empresas en el mercado. Sin embargo, la evolución tecnológica ha permitido reducir el conjunto del mercado definido como monopolio natural exclusivamente, y por el momento, a los servicios de llamadas locales, mientras que las llamadas de larga distancia nacionales e internacionales ya poseen tecnología que facilita la competencia en el mercado. Como puede apreciarse, la tendencia del marco regulatorio en la Argentina fue claramente inversa a la presentada por la tecnología [...]. En otras palabras, aquí el intervencionismo y el grado de monopolio estatal crecía, mientras la tecnología permitía liberar mercados a la competencia" (22).

FIEL ve condiciones de monopolio natural en las llamadas telefónicas locales. Así, más adelante, señala (op. cit., p. 135) que "este segmento del mercado sí presenta condiciones de monopolio natural y, por

(21) DECOUD, JULIO A., *"Legislación telefónica argentina"*. En Un siglo de telefonía argentina. Breviarios de la Comunicación. Facultad de Derecho de la UBA, Buenos Aires, 1940, pág.12.
(22) FIEL, *"Regulaciones y estancamiento: el caso argentino"*, Ediciones Manantial, Buenos Aires, 1988, pág. 128.

lo tanto, su privatización, o inclusive su operación por parte de una empresa pública, requiere de un marco regulatorio especial, para evitar, justamente, que el sector privado o la empresa estatal se apropie de la renta monopólica que el mercado ofrece".

Más recientemente se han expresado opiniones similares:

"La venta de un monopolio público al sector privado implica una solución de compromiso entre las ganancias potenciales en eficiencia por reducción de costos y las pérdidas potenciales en eficiencia asignativa por incremento en el uso del poder de mercado. En estos casos hay una evidente necesidad de intervención gubernamental como regulador para proteger a los consumidores y promover la eficiencia económica".

"Casi dos años después de su privatización, la necesidad de regular el recientemente privatizado sector de las telecomunicaciones se hace más evidente. Dos factores han contribuido a que esto sea así. Fundamentalmente, la creciente preocupación de los consumidores por el nivel de precios, y las novedades tecnológicas que permiten distintas formas de desvío y bypass) de la red, unido al suministro de servicios de valor agregado ofrecido por potenciales nuevos ingresantes en el sector" (23).

Consideremos con un poco más de detalle ambas opiniones. Primero con respecto a la relación entre el monopolio "natural" y la tecnología. FIEL correctamente reconoce que la evolución tecnológica reduce constantemente ese supuesto monopolio natural, no obstante lo cual, todavía lo considera existente en el área de las llamadas telefónicas locales.

Supongamos por un momento que fuera así, si bien más adelante mostraremos que ocurre todo lo contrario. ¿Cuál sería la política correcta que se debería adoptar: una que frene el desarrollo de una nueva tecnología para superar esa situación o una que lo permita? Pues, precisamente, la regulación de determinado sector logra distorsionar las señales que el mercado está enviando, las que podrían crear los incentivos para el desarrollo de tecnologías adicionales.

Por su parte, Abdala en su trabajo justifica la regulación estatal en la existencia de "novedades tecnológicas que permiten distintas formas

(23) ABDALA, MANUEL ANGEL, *"Desregulación, privatización y regulación del sector argentino de las telecomunicaciones"*, Estudios, Fundación Mediterránea, Año XV, N° 63, julio/diciembre de 1992, pág. 125.

de desvío y bypass de la red". ¿No es esto precisamente lo que se conoce como "competencia"? A su vez, ¿no es esta competencia beneficiosa para los consumidores? Por último, ¿no es más efectiva la competencia que la regulación estatal para proteger a los usuarios?

Como claramente surge del párrafo de Abdala, la regulación termina protegiendo los intereses del monopolista regulado, al actuar como barrera al ingreso de la competencia. En realidad, bajo la incorrecta denominación de "monopolio natural" lo que siempre se ha escondido es el "monopolio legal", es decir, aquel que ha sido impuesto por la autoridad pública. Si esto no fuera así y efectivamente existiera un monopolio dado por la naturaleza de cierta actividad, ¿qué sentido tiene otorgarle el beneficio monopólico por ley?

Esto es, si de la evolución del mercado surge la conveniencia momentánea de que exista un solo proveedor, ¿qué necesidad hay de imponer ese monopolio por ley? Con ello, el monopolio termina por ser creado no natural sino "artificialmente" por el Estado.

De hecho, puede ser que en determinado mercado exista solamente un único proveedor si éste es tan eficiente que imposibilita el ingreso de otro. Pero el resultado de esto es que los consumidores están recibiendo el mejor producto o servicio posible en ese momento. Si el proveedor único buscara elevar los precios para obtener una "renta monopólica" estaría enviando una señal para que otros ingresaran a ese mercado por el atractivo de una mayor rentabilidad.

Justamente esto sucedió en la Argentina cuando en 1887, a tan sólo un año de haberse establecido un único proveedor en la ciudad de Buenos Aires, se incentivó la creación de otra empresa.

"Al transcurrir un año la Compañía Unión Telefónica, conformada por las tres empresas pioneras, sufre una escisión por parte de los usuarios. Un grupo importante de abonados disconformes con la calidad del servicio inglés y conceptuando elevado su costo, decidió formar una cooperativa de servicio telefónico; así nació la Sociedad Cooperativa Telefónica en 1887" (24).

Esa es la diferencia entre el monopolio natural y el artificial. El primero no puede imponer ninguna limitación al ingreso de nuevos com-

(24) TESLER, MARIO, *"La telefonía argentina, su otra historia"*, Editorial Rescate, Buenos Aires, 1990, pág. 33.

petidores. El segundo, artificial o legalmente, impide su ingreso. En este caso los consumidores están "atrapados sin salida" por el monopolista que alcanzó esa posición por medio del poder legal.

"El cirujano que es el único en el mundo que realiza determinado transplante de un órgano vital, tiene el monopolio de sus manos o, más precisamente, tiene el monopolio de esa habilidad. En idéntica situación están otros casos de monopolio natural referidos a otros valores ofrecidos. Si un monopolio natural reporta beneficios especialmente atractivos, éstos llamarán la atención para canalizar recursos hacia el área en cuestión, lo cual terminará con el monopolio.

Hemos dicho antes que cuando hacernos referencia al mercado libre, para nada estamos diciendo a priori si en específico renglón debe haber uno o más oferentes, lo importante es que el mercado esté abierto para que cualquiera, en cualquier momento, pueda ingresar al mercado como otro oferente, puesto que la situación del monopolista natural no es irrevocable: deberá ser confirmada o revocada todos los días en el mercado. En este sentido el progreso depende de la aparición de monopolios naturales, puesto que ello significa nuevos descubrimientos, nueva tecnología, mejor calidad de bienes y servicios, etcétera".

"El monopolio artificial, en cambio, es aquel que debe su existencia a la legislación referente a exenciones fiscales, protecciones aduaneras, subsidios, jurisdicciones establecidas, etc. En otros términos, el monopolio artificial vive a expensas del consumidor, puesto que vende productos a más altos precios, calidad inferior o ambas cosas respecto de lo que hubiera sucedido de no haber mediado la protección legal" (25).

Actualmente, el avance tecnológico ha permitido crear las condiciones para una competencia sería a todo monopolio natural, y si ello no se verifica más rápidamente es precisamente por el mantenimiento de monopolios artificiales como los mencionados.

Ya en varios países se verifica con certeza la posibilidad de competencia en estos sectores. Por ejemplo, en el Reino Unido, donde se implementó un sistema de regulación después de la privatización de la compañía estatal:

(25) BENEGAS LYNCH (H), ALBERTO, *"Fundamentos de análisis económico"*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 9a. ed., 1986, pág. 197.

"Puede introducirse competencia separadamente en cada uno de los cinco submercados que forman una red telefónica pública. Técnicamente es posible tener empresas distintas que compiten en la provisión de equipos terminales, conexiones locales, centrales, conexiones entre centrales y grandes centrales (en verdad, la oleada de equipos terminales es muy competitiva en la actualidad).

De manera alternativa, es técnicamente posible admitir competidores para British Telecom en forma general, esto es, proveyendo líneas y centrales de terminal a terminal –como lo hace ahora Mercury para ciertos clientes–. Tampoco existe ningún obstáculo técnico para una estructura mixta en la cual algunas compañías compiten con BT y Mercury en un frente estrecho –sólo con la provisión de servicio de interconexión de centrales–, mientras otros compiten en todos los aspectos de la red" (26).

En el caso de Nueva Zelanda se ha verificado una situación similar;

"El argumento usual del monopolio natural para continuar con las restricciones al ingreso en las telecomunicaciones y preservar el monopolio de Telecom Corporation es simplemente irrelevante. Si los costos de Telecom Corporation por unidad de servicio son menores que los de los potenciales competidores debido a economías de escala, entonces ninguno podrá quitarle una parte del negocio a la Corporation y obtener una ganancia. Las restricciones al ingreso serían totalmente inefectivas y un derroche del dinero de los contribuyentes".

"Un proveedor con economías de escala significativas en todos los campos de la producción de un producto estandarizado no tiene nada que temer de la competencia. No existe necesidad alguna de regulaciones que impidan la entrada en esas circunstancias. Sin embargo, un proveedor con economías de escala que no ofrece los menores costos sí tiene que preocuparse de la competencia, Pero en este caso, mantener las restricciones al ingreso sólo sirve para perpetuar las ineficiencias. Permitiendo la competencia, aun si sólo resulta ser competencia potencial, proveerá un incentivo significativo para que la empresa existente remueva las ineficiencias" (27).

(26) LETWIN, WILLIAM, *"Freeing the phones: the case for more liberalization"*, Centre for Policy Studies, Londres, 1991, pág. 3.
(27) FOUNTAIN, JOHN, *"Telecommunications in New Zealand: the Case for Reform"*, New Zealand Business Roundtable, Auckland, 1987, pág. 84.

El mismo autor señala, en igual sentido, que incluso si se comprobara la existencia de economías de escala, por ejemplo, en la producción de telas de color gris, eso no prueba que las demandas específicas de los consumidores deban ser provistas por una sola empresa que sirva a todos, aun cuando la estandarización probara que esos productos son muy baratos. Todos vestirían "sacos Mao" pero esa situación de reprimir las diferentes preferencias de los individuos sólo puede mantenerse eliminando su capacidad de elegir, su libertad.

En Canadá la situación no es diferente:

"Las redes o sistemas de telecomunicaciones cumplen tres funciones distintas: recepción y entrega final, transmisión y el intercambio o envío de señales desde un punto de transmisión a otro. Como se señalara en un reciente análisis de las telecomunicaciones federales/provinciales, el creciente entorno competitivo ha disminuido el control de los monopolistas y los reguladores con respecto a la introducción y precio de los servicios. Además, el potencial para que grandes empresas y usuarios instalen sistemas privados de microondas erosiona aun más el poder de mercado de los monopolios. Si bien las restricciones regulatorias a la competencia han servido para mantener el poder dominante, el asalto tecnológico al monopolio natural de las compañías telefónicas abre las puertas a una creciente competencia y pone en cuestión el papel y la extensión de la regulación en una estructura de mercado potencialmente mixta" (28).

Comenta Sir Bryan Carsberg, director general de la Office of Telecommunications del Reino Unido: "Mercury está ganando en fuerza y varias otras compañías han expresado su interés en entrar en el mercado de larga distancia. Muchas compañías de cable están listas para desarrollar redes locales y se dispondrá de varios servicios sobre la base de transmisión radial. Tenemos cinco operadores de servicios móviles con licencias nacionales, y tres nuevos están por comenzar sus operaciones a fines de 1992. Los operadores de servicios móviles competirán directamente con los operadores fijos. No puedo saber qué compañías serán los operadores más exitosos de telecomunicaciones en los próximos diez años" (29).

(28) GLOBERMAN, STEVEN y CARTER, DEBORAH, *"Telecommunications in Canada: An Analysis of Outlook and Trends"*,The Frascr Institute, Vancouver, Canadá, 1988, pág. 2.
(29) CARSBERG, BRYAN, *"Office oí Teiccommunications: Com petition and Duopoly Review"*. En Regulators and the Market:An Assessment of the Growth of Regulation in the UK, Institute of Economic Affairs, Londres, 1991, pág. 108.

La teoría del monopolio natural, utilizada para justificar el monopolio artificial, se basa en dos aspectos que ya han sido refutados como erróneos. Uno de ellos hace referencia a la no competitividad de instalar dos o más redes de cables para competir en los servicios. El otro reposa en el hecho de esperar que la competencia se diera dentro de los parámetros conocidos, descontando así la posibilidad de que la creatividad del mercado cree nuevas tecnologías para poder competir. En casi todos los casos, la nueva competencia se presenta como nueva tecnología, no trata de ofrecer el mismo servicio a un precio menor sino que ofrece un servicio diferente, superior al existente.

Esto es particularmente notable en el caso de la TV por cable. La tecnología actual permite que los cables sobre la base de fibra óptica, llamados de "banda ancha", tengan una capacidad suficiente no sólo para ofrecer los servicios de TV, como actualmente lo hacen, sino también mensajes telefónicos. Bell Canada hizo un experimento en Toronto demostrando que una sola línea de libra óptica podía manejar todos los servicios actuales de teléfono y TV por cable y más aun. El verdadero freno a esta competencia ha sido la prohibición a las empresas de cable de ofrecer servicios de telecomunicaciones.

Wendell Bailey, vicepresidente de Ciencia y Tecnología de la empresa NCTA, comentaba en las Jornadas de Televisión por Cable '91: "La televisión interactiva es una parte de nuestro futuro en los EE.UU., sea a través de las redes de comunicación personales, por cierto y absolutamente a través del transporte comercial de datos y posiblemente de servicios que no se nos han ocurrido. En segundo lugar, nuestras redes están evolucionando hacia la fibra óptica, yo creo que se podrá ofrecer servicios que nosotros no podernos todavía ni siquiera imaginar [...] hemos construido una infraestructura muy grande con todos estos cables, un cable de comunicación en banda ancha y todos estos puntos de presencia, con lo que tenemos la capacidad de hacer prácticamente cualquier cosa que signifique transportar información de un punto a muchos puntos y de un punto a cualquier otro punto de nuestra comunidad. Esa vía ya existe".

"Considerando todo lo dicho, yo creo que la industria del video cable se encuentra en la mejor posición para poder brindar estos servicios en el futuro. Excepto por las reglamentaciones y las leyes que nos lo prohiben, creo que también estaríamos en muy buena posición para proveer servicios telefónicos".

En la Argentina actualmente no existe ninguna localidad con más de 500 hogares que no esté totalmente cableada. Incluso en localidades de pocos habitantes existen ya dos o tres sistemas de cables instalados. Las empresas de cable se están interconectando entre sí y con todos sus proveedores. ¿Dónde está, entonces, el monopolio natural o la imposibilidad de que llegue más de un solo cable a cada casa?

Pero hay aun más alternativas, ya que la transmisión de voces, imágenes o información por medio de cables (teléfono o cable TV) es tan sólo una de las posibilidades. También se podría prescindir de su uso.

"La noción de que el cable es naturalmente monopolista se ve minada por desarrollos tecnológicos que permiten a las compañías proveer 'cable' sin la necesidad de tender líneas de cable por la ciudad. Estas tecnologías incluyen 'cable sin cable', circuitos cerrados, recepción satelital directa y el uso de líneas telefónicas" (30).

El "cable sin cable" es el sistema de microondas que puede proveer servicios de video, voz y datos. Puede recibir las señales de TV de diversas fuentes –satélites, TV abierta o video-cámaras– que son convertidas en frecuencias de microondas y enviadas por medio de antenas a los suscriptores. Es más, para proteger la propiedad privada de la señal se la envía codificada y los receptores la decodifican, en el caso de la TV, para volverla nuevamente a una señal VHF.

Dentro de este rubro de las comunicaciones sin cable, debería mencionarse obviamente la telefonía celular, ya presente en todos nuestros países, que ofrece una alternativa clara de competencia a los servicios fijos. Existen limitaciones regulatorias no solamente sobre el servicio telefónico sino particularmente sobre el uso de las frecuencias. En definitiva, no existe un monopolio dado por la misma naturaleza de la comunicación telefónica, ni siquiera a nivel de comunicaciones locales. La tecnología brinda actualmente varias posibilidades para transmitir voces, imágenes y datos, todas las cuales utilizan infraestructura ya existente en el país y que, por lo tanto, podrían estar a disposición de los consumidores si las regulaciones no impidieran hacerlo. El único monopolio que existe es el creado e implantado por el Estado.

(30) MERLINE, JOHN, *"Cable TV Needs Competition"*, The Freeman, Irvington-on-Hudson, NY, octubre de 1990, pág. 383.

Artículo publicado por la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE)

LA TELEFONIA Y LAS LEYES ECONOMICAS

Martín Krause

A fines de Agosto había 17 millones de usuarios de telefonía celular en la Argentina, tal como se informara en el reciente Foro de Telecomunicaciones, un 45% de la población. Esta última cifra llegaría al 70% en tres años. Un teléfono celular que hace diez años costaba 4000 dólares hoy se comprar por 300, de muy superior calidad y en cuotas. En el mismo lapso, el país cambió tres veces la tecnología, avanzando hoy la última: GSM.

Los trabajadores, e incluso los piqueteros, tienen hoy celulares, están comunicados, algo que les había negado por décadas la empresa estatal ENTEL.

Es probable que estos datos contundentes no sean suficientes para modificar el discurso de políticos que llenan sus discursos de ataques al mercado, de "combates al capital" pero, al menos, la evidencia empírica debería impactar en los economistas, particularmente en aquellos que hacen de la verificación empírica la prueba de fuego de toda teoría.

Porque resulta ser que los datos antes mencionados son una negación completa de la teoría predominante. Durante muchos años se sostuvo, y aún hoy, que cierto tipo de bienes tienen características especiales que los convierten en "monopolios naturales". Una de las principales está asociada con las economías de escala que presentan todos los servicios en red: los mismos presentan "costos decrecientes a escala" por lo que la teoría dice que inevitablemente terminarían siendo monopólicas. En términos más sencillos, a nadie le convendría instalar redes paralelas para competir con el monopolista y si hubiera varios proveedores encontrarían ventajoso fusionarse o que uno de ellos absorbiera al resto para aprovechar, precisamente, esas economías de escala.

Como esto decía la teoría, se desprendió de ello una cierta "política pública". Si termina habiendo un monopolista, éste va a usar y abusar

de ese poder, algo que no puede permitirse. Es mejor, entonces, que sea una empresa estatal o, cuando resultó evidente su ineficiencia, una empresa privada controlada por la sabiduría regulatoria de los funcionarios.

Quiere decir que las políticas públicas argentinas en materia de telefonía, vienen inspiradas por la misma teoría desde hace 60 años al menos.

Sin embargo, los datos "empíricos" comentados al comienzo derrumban a la teoría, y en particular a las recomendaciones de políticas públicas que se desprenden de ella. Con 17 millones de celulares, ¿adónde fue a parar el monopolio de las telefónicas? Es que la teoría del monopolio natural basada en las economías de escala no toma en cuenta que esos monopolios son destruidos por la innovación tecnológica y que ésta es frenada cuando se pasa del monopolio "natural" al monopolio "legal", que impide el ingreso de competidores.

No obstante lo cual, si la evidencia no resulta suficiente, quienes insisten en sostener esta teoría afirman que algo similar va a suceder con la telefonía celular, la que también presenta "economías de escala". Por ahora es un negocio en crecimiento y hay lugar para todos. Es más, todos invierten hasta en cierta forma obligados porque no saben quien va a ser el que quedará en el futuro. Cuando se cubra todo el mercado la multiplicación de infraestructura hará evidente que se obtendrán ganancias adicionales eliminando esa superposición hasta que terminemos nuevamente con un solo oferente.

Así, la teoría seguiría vigente y con ella, la necesidad de la regulación de todo el sector.

Ahora bien, aceptemos por un momento la teoría, e incluso que hubiera inevitables períodos de concentración, ¿no deberíamos en cambio mirar los beneficios que obtienen los consumidores entre un período y otro?

Tal vez en el futuro se llegue a una sola compañía telefónica celular, pero mientras tanto la competencia es feroz y los consumidores tenemos cada vez más y mejores teléfonos, y más baratos. ¿Qué mas pedirle al mercado? Tiene una tendencia intrínseca a masificar, a llegar hasta los más pobres.

Y si la concentración avanza será cuestionada por nuevas tecnologías. Algunas asoman ya: podría ser la telefonía por Internet, o lo que sea que la creatividad empresaria proponga. Incluso habría mucha más competencia si el Estado abandonara su propiedad y control del espectro de frecuencias que la limita.

La telefonía celular ha obtenido un gran logro, no ya el de los 17 millones de celulares, ha logrado cuestionar seriamente una teoría predominante... y errónea.

Teoría de la regulación

Mientras en la gran mayoría de los países se adoptó el esquema de propiedad y monopolio estatal de las telecomunicaciones, en los Estados Unidos se optó por un esquema de empresa monopólica privada controlada por un organismo regulador.

Siendo éste el camino que transita actualmente la Argentina, es interesante considerar el desarrollo que tuvo en ese país el análisis teórico de los procesos de regulación.

Como parte del cuestionamiento de la ortodoxia keynesiana, surgieron en ese país autores que analizaron críticamente el papel de la regulación. Uno de ellos, George Stigler, desarrolló la denominada teoría del "interés particular", sosteniendo que grupos de intereses o industrias específicas podrían utilizar el poder coercitivo del Estado para, a través de las regulaciones, facilitar y sostener un incremento de sus precios o de sus ingresos y así incrementar su riqueza a expensas de los consumidores. Como estas transferencias significan un costo, serían rechazadas en votos plebiscitarios por votantes informados sobre sus consecuencias, salvo que los beneficiarios resultaran ser una mayoría y no hubiera otros medios más económicos para conseguir esa transferencia.

Sin embargo, en una democracia representativa el voto es una expresión de preferencias sobre una múltiple variedad de temas. Los votantes, racionalmente, deciden no estar informados sobre los temas que no parecen tener un directo impacto material sobre ellos. Por otra parte, estar informado genera un costo, tanto en tiempo como en la obtención de información. Como consecuencia de esto, según Stigler, las políticas que benefician a una minoría imponiendo un costo pequeño individual a los miembros de la mayoría no suscitan una abierta oposición.

Los partidos políticos generan coaliciones mayoritarias de grupos de interés que buscan extraer riqueza del público en general por medios regulatorios. Los partidos políticos, así, cumplen la función empresaria de prometer beneficios de la regulación en la forma de control del ingreso, restricciones en la oferta de sustitutos y facilidades para establecer los precios a cambio de los votos y el apoyo financiero de los grupos de interés. Las actividades que obtienen beneficios regulatorios son las que pueden otorgar votos y apoyo financiero y aquellos a quienes perjudican no están incentivados para oponerse.

Posteriormente S. Peltzman elaboró la teoría de Stigler afirmando que, en la medida en que los precios de la industria regulada aumentan, se vuelve beneficioso para los consumidores informarse y organizarse o votar contra quienes proponen el régimen regulatorio. Como consecuencia, las ventajas de la regulación que es posible obtener por un grupo de interés específico no derivan en una monopolización total.

Otra derivación de esta teoría fue elaborada por R. Posner observando que la regulación sirve a menudo para beneficiar a un grupo de clientes a expensas de otro. La industria regulada se convierte en un conducto por el cual los recursos se canalizan desde el grupo "castigado" hasta el grupo "subsidiado". Esto se observa claramente en la fijación de tarifas diferenciales para la industria o el consumo domiciliario, o para diversas zonas del país, o para grandes clientes, etcétera.

No obstante, pese a lo interesante de todas estas teorías, que describen los procesos políticos que llevan a la implementación de regulaciones y al "control" del ente regulador por los mismos intereses que supuestamente han de ser regulados, lo cierto es que no llegan al fondo del tema en cuestión: la posibilidad misma de que el regulador pueda cumplir con la tarea que se le ha encomendado.

Debemos recordar que quienes favorecen la regulación extensiva del mercado suelen reconocer los beneficios de la asignación de recursos a través de éste, pero señalan que en el mundo real es necesaria la intervención ante la evidente imposibilidad de alcanzar la competencia perfecta. Debido a ese crónico " fracaso del mercado" consideran necesario que el Estado modifique el funcionamiento del mercado libre a través de la intervención y la regulación. Según ellos, la correcta intervención del gobierno puede, entonces, modificar y solucionar los problemas generados por ese fracaso.

Esta llegó a ser la posición "ortodoxa", si se considera como tal la aceptada por gran parte de los académicos, y sobre todo por los funcionarios estatales y los dirigentes políticos.

Pero justamente la experiencia de muchos años en el caso de la Argentina en cuanto al manejo estatal de los teléfonos y en el caso de los Estados Unidos respecto del papel de los reguladores, llevó a considerar los efectos de las medidas del gobierno sobre los problemas que se pretendía solucionar. De allí el desarrollo de las teorías antes mencionadas.

Sin embargo, pese a la relativa novedad de todas estas cuestiones (los trabajos de Stigler, Peltzman y Posner pertenecen a la década de los años 70), lo cierto es que la cuestión básica por considerar ya había sido tratada en la década del 20 cuando Ludwig von Mises demostró la imposibilidad teórica de realizar la planificación en una economía socialista. Y si bien los argumentos de Mises se refieren a la planificación socialista y no a la regulación, se aplican a esta misma circunstancia, porque es también la falta de comprensión del funcionamiento de la economía de mercado lo que lleva hoy a considerar posible una adecuada regulación del mercado por parte de funcionarios estatales.

De la misma manera que se demostró la imposibilidad de la planificación estatal en el socialismo, cuyo fracaso es hoy evidente, resultará imposible y fracasará la regulación del mercado.

Para Mises, el elemento fundamental del socialismo era la propiedad colectiva de los medios de producción; de esto se desprende que no existe un mercado para esos factores, ya que sin propiedad privada no puede haber intercambios entre sus legítimos propietarios, y sin intercambios no puede haber relaciones relativas entre factores, esto es, precios. Aunque volveremos en detalle sobre esto más adelante, es ésta precisamente la situación en la que se encuentra la propiedad del espectro electromagnético, el cual es un "medio de producción" de propiedad socialista, esto es, de propiedad estatal.

Mises señaló, en su momento, la dificultad intrínseca de la planificación, ya que ante la ausencia de precios los planificadores no tienen términos de referencia sobre la importancia económica relativa de cada bien o servicio para un uso alternativo. En nuestro caso, el uso de una frecuencia radioeléctrica para transmisión de radio FM o telefonía celular no puede ser evaluada porque no existen precios como para poder hacerlo.

Según Mises, los planificadores socialistas no pueden saber si la asignación de un recurso para un determinado fin es más o menos deseable que la de otro. No es de extrañar que en la realidad los funcionarios de los burós planificadores en los países socialistas tomaran como referencia los precios de las economías de mercado. No obstante ello, como los precios varían constantemente reflejando las preferencias de los consumidores o las disponibilidades de la oferta, la planificación nunca podía modificarse para copiar la modificación instantánea que el mercado provee. Finalmente, las malasignaciones explican el colapso del sistema.

"En lenguaje común describimos con la palabra 'planificación' al complejo de decisiones interrelacionadas sobre la asignación de nuestros recursos disponibles. Toda actividad económica es en este sentido planificación, y en cualquier sociedad en que mucha gente colabora, esta planificación, quienquiera la realice, tendrá que estar basada en cierta medida en un conocimiento que, en primera instancia, no ha sido dado al planificador sino a algún otro, y tiene que ser transmitido al planificador. Las diversas formas en las que el conocimiento sobre el que las personas basan sus planes les es comunicado constituyen el problema crucial de cualquier teoría que explique el proceso económico, y el problema acerca de cuál es la mejor forma de utilizar conocimientos inicialmente dispersos entre toda la gente es uno de los principales problemas de política económica, o de diseñar un sistema económico eficiente".

"La respuesta a esta pregunta está estrechamente relacionada con aquella otra pregunta que surge aquí, la de quién hará la planificación. Sobre esta cuestión se centra toda la disputa sobre la 'planificación económica'. No es una disputa sobre si la planificación ha de realizarse o no, Es una disputa sobre si ha de realizarse centralizadamente, por parte de una autoridad para todo el sistema económico, o si será dividida entre muchos individuos. La planificación en el sentido específico que se utiliza en la actualidad necesariamente significa planificación central, dirección de todo el sistema económico de acuerdo con un plan unificado. La competencia, por otro lado, significa planificación descentralizada por muchas personas distintas. El camino intermedio entre las dos, sobre lo que muchas personas hablan pero que a pocos les gusta cuando lo ven, es la delegación de la planificación a industrias organizadas o, en otras palabras, monopolios".

"Cuál de estos sistemas será más eficiente depende principalmente de la cuestión sobre cuál hará mayor uso del conocimiento existente.

Esto, a su vez, depende de si tendremos éxito en poner a disposición de una sola autoridad central todo el conocimiento que tiene que ser utilizado y que se encuentra inicialmente disperso entre muchos individuos distintos, o en transmitir a los individuos el conocimiento adicional que necesitan para permitirles coordinar sus planes con los de los demás" (31).

El proceso competitivo del mercado es necesario, por un lado, para movilizar el conocimiento disponible, y por otro, para generar el descubrimiento de nuevas oportunidades que hasta entonces no se hayan descubierto.

"El proceso de mercado es el continuo descubrimiento de oportunidades. El mismo descubridor de estas oportunidades, por lo menos, no ha tenido sospecha de su existencia. El mercado, en otras palabras, no es meramente un proceso de búsqueda de información sobre la necesidad sobre la cual los hombres ni estaban enterados; es un proceso de descubrimiento que tiende a corregir la ignorancia donde los mismos descubridores no sabían que eran en verdad ignorantes. La comprensión de que el mercado brinda conocimiento –la clase de conocimiento que las personas ni siquiera saben ahora que necesitan– debería generar, entre los potenciales ingenieros sociales que pretenden modificar los resultados del mercado libre, un verdadero sentido de humildad. Para anunciar que uno puede mejorar la performance del mercado, uno debe también poder afirmar que conoce por anticipado lo que el mercado revelará. Este conocimiento es claramente imposible en cualquier circunstancia. En verdad, donde el proceso de mercado ha sido interferido, en general no será posible señalar con certeza lo que podría haber sido descubierto y ahora se ha perdido" (32).

La intervención gubernamental, entonces, interfiere en este proceso de descubrimiento. Tomemos en cuenta las telecomunicaciones. La intervención estatal no sólo permite que el mecanismo de mercado descubra las nuevas oportunidades existentes en este campo sino que genera incentivos para descubrirlas en áreas tal vez no preferidas por los consumidores.

Continúa Kirzner (op. cit., pág.143): "El aspecto beneficioso de la competencia, en el sentido de proceso de rivalidad, surge de la libertad

(31) HAYEK, FRIEDRICH A., *"Individualism and Economic Order"*, The University of Chicago Press, Chicago, 1948, pág. 78.
(32) KIRZNER, ISRAEL M., *"Discovery and the Capitalist Process"*, The University of Chicago Press, Chicago, 1985, pág. 131.

de ingreso. Lo que a menudo crean las regulaciones gubernamentales son barreras regulatorias al ingreso. Libertad de 'ingreso', desde la perspectiva austríaca, significa la libertad de los potenciales competidores en cuanto a descubrir y aprovechar las oportunidades existentes para obtener ganancias. Si se cierra el ingreso, esas oportunidades simplemente puede que nunca sean descubiertas, sea por firmas existentes en la industria o por nuevos emprendedores, que podrían haber descubierto esas oportunidades si hubieran podido explotarlas cuando las encontraran".

En definitiva, la mera existencia del ente regulador interfiere con el proceso de mercado, y como no le es posible obtener la información necesaria para cumplir su tarea, debe depender para ello de lo que le provean los mismos sectores regulados.

Termina así siendo cautivo de sus propios intereses. Por otro lado, desvía la atención de los emprendedores hacia su propio interés e impide el descubrimiento de nuevas oportunidades en beneficio de los consumidores.

En este sentido, cualquier resultado que se observe en determinado momento en el mercado, si éste está libre de interferencias, será el deseado por los consumidores, pues de lo contrario, los emprendedores rápidamente sacarían provecho de una demanda insatisfecha. Cualquier regulación que tienda a modificar esta situación no puede sino empeorar la situación antes mencionada. Claro que el funcionario encontrará razones para tornar determinada medida, pero ésta dependerá de su juicio particular y no de los deseos de los consumidores.

Tornemos el caso del monopolio natural. Si en determinado momento hay un solo proveedor de servicios de comunicaciones y no existen restricciones para el ingreso de competidores, esto significa que el mencionado proveedor satisface las necesidades de la mejor forma posible. El mecanismo de descubrimiento de nuevas oportunidades (nuevas tecnologías, nuevos servicios) se encuentra en funcionamiento y cualquier descuido del proveedor al ofrecer la última tecnología o precios adecuados será aprovechado por otros para hacerlo y minar así su condición monopólica.

Se arguye contra ello que los costos de ingreso son muy elevados en este sector. Pero lo cierto es que estos costos existen en todas las actividades, y esto no ha frenado la competencia en ellas. Por el contrario, los mismos costos de ingreso elevados desatan la creatividad

para estudiar su reducción. Por otra parte, con el avance tecnológico mencionado en el punto anterior y la eliminación de las áreas monopólicas, la competencia puede ser inmediata. Tampoco existe un problema de economías de escala que impida el funcionamiento de pequeñas empresas competidoras, lo cual se prueba por la existencia de centenares de cooperativas telefónicas en todo el país. En Finlandia, un país con unos cinco millones de habitantes, existen 58 compañías telefónicas (si bien están reguladas y no compiten entre sí) que cubren desde 600.000 abonados en el caso de Helsinki hasta tan sólo unos pocos miles de líneas.

Práctica de la regulación

Por otra parte, ¿cuál ha sido el resultado de la aplicación por varios años del sistema de regulación en materia de telecomunicaciones? Afortunadamente, las evidencias al respecto son abundantes, no obstante lo cual no ha de considerarse la crítica a estos esquemas como una justificación del monopolio estatal, cuyo fracaso ha sido aun mayor, sino como un alegato en favor del funcionamiento del mercado en este campo.

Comenta William Letwin sobre lo ocurrido en Inglaterra (op. cit., pág. 29): "Después de 1945 se iniciaron una serie de estudios detallados sobre el régimen regulatorio, comenzando a persuadir a los economistas y abogados de que era intrínsecamente ineficiente, ya que no sólo costaba más que cualquier beneficio que obtuvieran los consumidores, sino que positivamente promovía un manejo ineficiente del sistema telefónico. En verdad, muchos expertos profesionales llegaron a la conclusión de que los reguladores actuaban como si estuvieran más dedicados a proteger los monopolios de los proveedores que a los consumidores. La fe en la regulación se evaporó y fue suplantada por la desilusión".

En el caso de los Estados Unidos el mandato de la Federal Communications Commision, órgano regulador de ese país para prevenir conductas anticompetitivas, incluye cinco herramientas regulatorias básicas:

1. Revisar la información de costos que justifican las tarifas.
2. Establecer estándares técnicos mínimos respecto de la interconexión de equipos a los sistemas de telecomunicaciones.

3. Regular los términos y condiciones de interconexión de los oferentes de llamadas de larga distancia con los oferentes de servicios locales.
4. Revisar y aprobar la necesidad de inversiones para proveer capacidad adicional de comunicaciones.
5. Revisar los términos y condiciones en que las subsidiarias separadas de AT&T negocian con ésta para asegurarse de que los precios sean iguales a los del mercado.

Es curioso que se plantee como objetivo que los precios sean iguales a los del mercado cuando resulta totalmente imposible conocer cuáles son éstos cuando un mercado no existe como tal.

Respecto de esas herramientas, comenta la economista Nina W. Cornell en una audiencia ante el Congreso de los Estados Unidos:

"Desgraciadamente [...] se ignoran ahora casi cincuenta años de historia de la FCC. Las tres áreas mencionadas –analizar los costos de AT&T, las implicancias competitivas de sus protocolos operativos y su posible elección de alternativas tecnológicas– son aquellas en las que la historia muestra la completa incapacidad de la Comisión para regularla efectivamente. El gran número de tarifas especiales para ciertas líneas privadas que la FCC consideró ilegales durante los años 70 fueron rechazadas no porque la FCC haya examinado los costos de AT&T, los haya comprendido y haya encontrado ciertos gastos mal contabilizados (aunque algo de esto sucedió). Las tarifas fueron declaradas ilegales debido a que AT&T nunca pudo proveer información suficiente de esa naturaleza, en primer lugar".

"Que éstas sean tres áreas de fracasos dramáticos y espectaculares de la FCC no se debe a ninguna falta de talento en la agencia sino a la naturaleza inherente a las mismas tareas. Para alcanzar cada una se requería que la Comisión obtuviera vastas cantidades de información, la interpretara y la comparara con las alternativas posibles. Más aun, comprender cada alternativa también requeriría la obtención de vastas cantidades de información (y algunas de las alternativas sólo existirían en teoría). Una vez que se completara todo esto, preferentemente rápido, la Comisión podría llegar a una conclusión, sólo para encontrar que tendría que comenzar todo el proceso nuevamente en forma inmediata debido a que la tecnología de base ya habría cambiado, tornando obsoleto su trabajo".

"Si la enorme magnitud de los datos requeridos no hiciera imposible la tarea, lo harían los problemas para conseguir los datos. El único lugar donde se puede adquirir toda la información necesaria es la misiva AT&T. Sin embargo, si la empresa la provee con rapidez y eficiencia está abandonando potencialmente su capacidad de cambiar los precios y los parámetros técnicos en respuesta a acciones de lo competidores. Así, tiene incentivos muy poderosos para demorar, resistir y hasta impedir los esfuerzos de búsqueda. de datos de la FCC. Una vez que la empresa acepta la necesidad de revelar esa información a la agencia, como solamente AT&T la controla, ésta puede otorgar la información en forma tal que su uso sea muy difícil. Nuevamente la firma tiene un incentivo para hacer esto con el fin de demorar el tiempo en que la FCC sepa lo necesario y de frenar actos potencialmente anticompetitivos por parte de AT&T".

"Por lo tanto, cualquier comisión se encuentra enfrentando tareas que, para hacerlas bien, requieren enormes cantidades de información que debe ser obtenida de la misma fuente que tiene el mayor incentivo para evitar que la agencia la obtenga, y luego se requiere que la agencia la domine con rapidez. Para colmo, si la Comisión pudiera, por algún milagro, llevar adelante estas tareas, todo lo que es realidad podría hacer sería decirle a AT&T que terminara con esas prácticas. Es muy poco lo que la agencia puede hacer por ningún competidor que haya quebrado entretanto".

"La dura realidad es que ningún esquema regulatorio puede asegurar que AT&T compita justamente en tanto cuente con componentes monopólicos" (33).

El párrafo anterior es una clara muestra, en los hechos, de los principios enunciados en el punto anterior. Pero no es el único ejemplo que proporciona el funcionamiento de la FCC en los Estados Unidos, y su análisis adquiere importancia porque los reguladores argentinos, enfrentados a la misma falta de información para tomar sus decisiones, adoptan en muchos casos las pautas de esta Comisión.

(33) CORNELL, NINA W., *"Monopolization and Competition in the Telecommunication Industry"*, Hearings-Committee on the Judiciary, 97th Congress, Ist Session, Washington, D.C., págs. 351, 352, 354, 355, 356, 359.

La FCC, por ejemplo, se manejó con extrema lentitud para evaluar una propuesta para reducir la separación que existe entre las frecuencias de radio AM de lo kHz a 9 kHz, lo cual hubiera significado el nacimiento de unas 1000 estaciones de radio nuevas. Otro tanto ha sucedido con el desarrollo de la AM estéreo. En ambos casos, la lentitud se ocasiona por cuestiones "políticas", en el sentido de que los licenciatarios de frecuencias AM se oponen al ingreso de nuevos oferentes, mientras que quienes tienen licencias de FM se oponen al desarrollo de la AM estéreo, en ambos casos para impedir una mayor competencia.

Otro ejemplo se relaciona con la LPTV ("Low Power TV"), conocida en la Argentina como sistema MMDS o microondas: "El atractivo de la LPTV no es difícil de entender. Autorizando la construcción de alternativas de baja energía a las estaciones dominantes actualmente en el aire, la FCC no sólo abría una puerta a unas 8000 estaciones transmisoras nuevas, sino también al relativamente exclusivo mundo capital-intensivo de la transmisión de TV a un nuevo grupo de emprendedores. La FCC empezó a investigar la LPTV hace varios años como una solución casi perfecta al problema de la escasez que había estado en el centro de muchas de sus decisiones regulatorias y que había guiado el otorgamiento de licencias por más de medio siglo. En teoría, otorgándole a una estación de LPTV suficiente energía para transmitir su señal, digamos, de 5 a lo millas, se resolvería el problema de utilización del espectro, que era la razón técnica para limitar las licencias en determinado lugar".

"Pero la FCC, como otros proponentes de la LPTV, también vio un segundo impacto interesante: el bajo costo relativo de los equipos necesarios –una fracción del equipamiento de toda una estación de televisión– daría acceso a la LPTV a minorías, grupos comunitarios y otros que durante años han luchado mucho, tanto ante la FCC como en las cortes, para tener mayor acceso a la transmisión de TV regular".

"Después de abrir la puerta a la LPTV, la comisión fue inundada con 6.500 solicitudes, creándose tal desorden administrativo –literalmente una montaña de papeles con pocos lineamientos para decidir quién recibiría los 3000 a 4000 lugares disponibles– que congeló el proceso en forma temporaria. Esto demoró la llegada de la LPTV al mercado mientras la cantidad de papel crecía; la montaña creció hasta contener 12.000 solicitudes" (34).

(34) DIAMOND, EDWIN, SANDLER, NORMAN y MUELLER, MILTON, *"Telecommunications in Crisis: The First Amendment, Technology and Deregulation"*, Cato Institute, Washington D.C., 1983, pág. 26.

A la FCC le llevó diez años finalizar los criterios de asignación de la TV convencional y otros 30 años modificarlos para permitir la aparición de la LPTV. También se demoró tres años en resolver una disputa entre la radio FM y la televisión VHF sobre ciertas frecuencias y diez años en reasignar ciertas frecuencias de la televisión UHF a los teléfonos celulares.

No parece ser distinto lo que sucede en la Argentina, Comenta Pablo Miliani, de Global Communications Concepts, en el N° 6 de la Revista ACT, órgano de la Asociación Argentina de Circuitos Cerrados de Televisión (abril de 1992, pág. 46) que "todavía no está desarrollado el sistema MMDS en la Argentina porque ha habido demoras en la entrega de licencias a operadores, aunque hay mucha gente interesada. En la Argentina hay un gran desarrollo a nivel de cable y eso hace que el MMDS demore su crecimiento. En Venezuela, en cambio, por ejemplo, se desarrolló antes el MMDS que el cable, al contrario que en este país".

"Se sabe que hay empresas de cable que están pidiendo licencias de MMDS para competir en otros mercados contra el cable. Lo cierto es que la gente quiere ver programación, independientemente de cuál sea el sistema por el que le llegue a su casa ya su pantalla de televisión y el que tenga mejor programación será el que más éxito tenga".

La FCC ha hecho también una clara malasignación de las frecuencias, sin tener en cuenta ningún tipo de diferencias regionales. Por ejemplo, tan sólo recientemente se autorizó la reasignación de ciertas frecuencias destinadas a servicios de protección forestal para que estén disponibles en los servicios de taxis de la ciudad de Nueva York.

Una historia ya legendaria sobre el manejo político de la autoridad regulatoria se refiere al origen de la FM y al destino de su creador, Edwin Armstrong. Con la determinación de convencer sobre las bondades de la FM, Armstrong solicitó a la FCC frecuencias y un permiso para crear su estación de radio FM.

En 1940 la FCC otorgó a la FM el uso de las frecuencias de 40 a 52 MHz. Para fines de la guerra, en 1945, existían ya más de 50 estaciones de FM y unos 500.000 receptores.

No obstante ello, la FCC cambió las asignaciones, trasladando a FM a las actuales bandas de 88-108 MHz y otorgando a la televisión las

frecuencias 44-88 MHz (canales 1 a 6) y 174-216 MHz (canales 7-13), Las FM fueron así liquidadas, ya que los usuarios se encontraron con equipos receptores no aptos para captar las transmisiones en las nuevas frecuencias asignadas. Por supuesto que nadie los indemnizó por ello.

Por último, le costó a la empresa de comunicaciones a larga distancia MCI cerca de 2 millones de dólares y 7 meses de trabajo construir sus torres de microondas pero unos 7 años y 12 millones de dólares en costos legales y regulatorios hasta obtener la licencia.

Confirmando lo anterior, comenta el Dr. John Fountain con respecto a Nueva Zelanda (op. cit., pág. 18): "La vulnerabilidad a los grupos de presión no se elimina con procedimientos de salvaguardia. En verdad, éstos pueden inhibir la eficiencia económica al ser incorporados a los juegos estratégicos de los participantes en la actividad. Más aun, no importa cuán bien dirigidas estén, las agencias regulatorias inevitablemente se hallan limitadas en la sabiduría de sus decisiones por el flujo de información de que disponen".

"Los grupos de interés que aparecen ante las agencias regulatorias proveen mucha información y análisis que a sus funcionarios les sería imposible o muy costoso obtener en forma independiente. Naturalmente, cada grupo presenta su evidencia de tal manera que sea favorable para su propio caso. Dada la legalidad y formalidad de los procesos, o la falta de acceso a influencias con costos reducidos, la participación en los procesos regulatorios por parte de gran número de consumidores es simplemente muy costosa. Como resultado, es extremadamente difícil –tal vez imposible– que las agencias regulatorias tomen decisiones que sean económicamente eficientes".

Según han observado muchos investigadores, las agencias regulatorias comienzan su vida como reguladores agresivos de la industria pero, con el transcurso del tiempo, son capturadas por los mismos regulados y terminan compartiendo sus puntos de vista e intereses.

Uno de esos investigadores, Cento Veljanovski (op. cit., pág. 23) concluye: "Existe la posibilidad de que la regulación en el Reino Unido evolucione hacia el mandato de los hombres (los reguladores) y no hacia el mandato de la ley. Los reguladores han obtenido una considerable discreción inmune a los controles sistemáticos que no sean el control ministerial directo. Este no es un problema cuando "la gente adecuada" está a

cargo, pero puede llevar a cambios profundos en las políticas regulatorias si el regulador elegido tiene una visión muy diferente del mundo".

Además de lo mencionado hasta aquí, existe otra explicación utilizada para justificar la intervención regulatoria estatal, y se relaciona con la compatibilidad técnica de los distintos equipos, es decir, con la llamada estandarización.

No hace falta mucho conocimiento para darse cuenta de que existe un interés real en que los equipos puedan comunicarse entre sí, como no han dejado de notarlo los productores de equipos. Por eso, pese a la no existencia de "estándares" fijados por alguna autoridad nacional o internacional (International Standards Organization y, en el caso particular de las telecomunicaciones, International Electrotechnical Commission), lo cierto es que el mercado tiende a lograr eso, mientras que lo que logra la estandarización estatal es congelar el desarrollo tecnológico y la innovación en beneficio de los consumidores.

Un buen ejemplo para esta cuestión es el sistema VHS de videograbación. Nadie más que el mismo mercado determinó que éste era superior al sistema Beta, esto es, fueron los consumidores quienes decidieron que era mejor y lo impusieron como estándar de acto. Lo mismo puede decirse del sistema de teclados QWERTY que se iniciara con las máquinas de escribir y hoy utilizan también las modernas computadoras. ¿Quién determinó que ésa era la forma de distribuir letras, números y signos en un teclado?

También existe una clara tendencia hacia la compatibilidad o estandarización en la industria de la computación, donde no sólo grandes nombres como Unisys, DEC, Wang, Hewlett Packard y otros producen equipos que son conocidos como "compatibles IBM" (aunque tal vez habría que decir que son todos compatibles con el sistema operativo MS-DOS), sino que la misiva Apple, que hasta ahora había pugnado por mantener su propio estándar, ha llegado a un acuerdo para homogeneizar los equipos. El porqué es muy sencillo. Quien quiera mantener su propio estándar está obligado a proveer al mercado no sólo las unidades de procesamiento sino todos los equipos periféricos y además el software necesario. De hecho, puede suceder que el sistema más generalizado no sea el mejor, sino que se convierte en el mejor por ser el más generalizado. La diferencia entre el mercado y el Estado en este sentido es que el mercado permite el testeo y la prueba por parte de los

consumidores de todos los sistemas y sólo después de una dura competencia uno resulta el vencedor. Su reino, además, nunca es definitivo, ya que no se basa en ninguna resolución ministerial sino en la voluntad y el buen servicio que brinde a los consumidores.

Nadie puede decir cuál será la tecnología predominante en el futuro, por lo que la fijación de estándares sólo restringe ese proceso de descubrimiento.

Esto le pasó a la FCC con la determinación del estándar para la TV color. En 1950 aprobó d sistema CBS que requería una rueda rotativa en sincronización con cada cuadro de la transmisión. No sólo era incompatible con los televisores en blanco y negro existentes hasta entonces sino que agregaba un componente mecánico importante a los aparatos existentes. Como resultó ser un fracaso comercial, la FCC revisó su decisión y aprobó el actual NTSC. No obstante, hoy el NTSC es ya una tecnología obsoleta. Si las computadoras hubieran sido estandarizadas de la misma forma que éste, las que hoy son portátiles ocuparían todavía habitaciones enteras.

Precisamente la determinación de un estándares lo que demora actualmente la aparición de lo que se denomina HDTV, o TV de alta definición. Los reguladores buscan que la señal ocupe el mismo ancho de banda que los actuales canales de TV, y que pueda ser recibida por los receptores de TV ya existentes (tratando de no repetir pasados errores). Pero esto frena la posibilidad de enviar más información (necesaria para que sea HDTV, pues si no sería lo mismo que la TV actual) sin interferencias. Si no es posible hacer eso habrá que abandonar o el uso de un solo canal o la total compatibilidad con la transmisión actual.

Y mientras la agencia reguladora debate, la tecnología misma va a lograr implementar el HDTV por vías no reguladas. La aparición de cables de fibra óptica que reemplazan a los de metal permitirá el aumento de la cantidad de información transmitida de manera pertinente y la llegada de la televisión digital, pese a las demoras en que incurren los agentes reguladores.

Satélite

Las ideas estatistas no tuvieron un claro predominio sólo en América Latina, ciertamente con menor énfasis; también influyeron, y lo siguen haciendo, en los Estados Unidos.

El gobierno de este país estableció en 1962 una empresa privada llamada Communications Satellite Corporation, COMSAT; y posteriormente propuso y consiguió la firma de los Acuerdos Interinos para un Sistema Satelital Comercial Global, INTELSAT, en 1964. El Preámbulo de los Acuerdos Definitivos compromete a cada signatario al objetivo de "lograr un único sistema satelital de telecomunicaciones comerciales globales".

Muchos países se adhirieron a éste, reservando la utilización de los servicios de telecomunicaciones vía satélite al Estado. El primer satélite lanzado fue el Early Bird, el 6 de abril de 1965, que prestaba servicios entre América del Norte y Europa Occidental. Los satélites con los que operaba ENTel son el INTELSAT IV-A (Fi), el INTELSAT IV-A (F2) y el INTELSAT IV-A (F4), lanzados desde 1975 hasta 1978.

INTELSAT fue el único actor en el mercado de los satélites de telecomunicaciones durante el período 1964-79, pero existían ciertas brechas en el tratado que permitieron la aparición de competidores, entre otros INTERSPUTNIK, EUTELSAT, TELESAT Canadá, INMARSAT, y países que individualmente querían contar con un satélite propio.

Incluso en los Estados Unidos, las ideas comenzaron a cambiar y la administración Reagan permitió nuevos operadores, como PANAMSAT, ISI, RCA, Americon, que rápidamente se hicieron presentes.

La competencia aumentó posteriormente, no sólo por los nuevos operadores de satélites, sino también por el tendido de nuevos cables de fibra óptica y por el propio lanzamiento de satélites al espacio.

Los países que quieren tener un satélite propio realizan una presentación preliminar ante la Unión Internacional de Telecomunicaciones solicitando la reserva de los puntos orbitales. El proceso funciona de la siguiente manera: se realiza esa presentación ante la UIT y luego debe presentarse la información definitiva con calendario de realización. Se lija un plazo para la instalación y la falta de cumplimiento puede significar la pérdida del espacio orbital y su solicitud u ocupación por otros.

La UIT actúa solamente como un registro, y al registrar un satélite sólo se adquiere el derecho a no ser interferido en forma dañina, pero no la propiedad del lugar. No existe propiedad oficial, ni siquiera están

adjudicados los puntos. Estos se adjudican una vez que el satélite esté ocupando el correspondiente punto de órbita.

El punto orbital no es para un solo satélite. Puede haber más de uno y, de hecho, en los teóricos puntos orbitales hay varios satélites. El tema es que esos satélites se coordinan de manera tal que las coberturas no se superponen.

Es cierto que no existe propiedad de las posiciones orbitales, no obstante lo cual sería interesante que considerar la modificación de los tratados internacionales para que pudiera crearse un verdadero mercado en este recurso ya caracterizado por la escasez. No obstante, sí se reconoce la propiedad privada de los satélites. El "Tratado sobre los principios que deben regir las actividades de los Estados en la exploración y utilización del espacio ultraterrestre, incluso la Luna y otros cuerpos celestes", establece en su artículo VIII:

"El derecho de propiedad de los objetos lanzados al espacio ultraterrestre, incluso de los objetos que hayan descendido o se construyan en un cuerpo celeste, y de sus partes componentes, no sufrirá ninguna alteración mientras esté en el espacio ultraterrestre, incluso en un cuerpo celeste, ni en su retorno a la Tierra. Cuando esos objetos o esas partes componentes sean hallados fuera de los límites del Estado parte en el Tratado en cuyo registro figuran, deberán ser devueltos a ese Estado parte, el que deberá proporcionar los datos de identificación que se le soliciten antes de efectuarse la restitución".

Las normas en la materia se completan con el "Convenio sobre la responsabilidad internacional por daños causados por objetos espaciales" y el "Convenio sobre registro de objetos lanzados al espacio ultraterrestre".

Tal vez no serían diez los interesados en colocar satélites en esas condiciones, más aun teniendo en cuenta que la tecnología de compresión digital aumenta constantemente la capacidad de los satélites. Pero los mecanismos de la competencia estarían allí presentes de manera mucho más directa que si se otorga un espacio orbital a un proveedor cuya competencia luego tiene que atravesar un prolongado período de nuevo concurso, si es que éste llega a realizarse.

Como paso adicional, sería interesante que la UIT aceptara la posibilidad de solicitud de espacios orbitales y de registro en forma directa

por particulares, eliminando así el papel de intermediario y gestor del Estado, que sólo encuentra justificación en esta imposibilidad de presentación directa.

Un mercado de posiciones orbitales, basado en la propiedad privada de éstas, crearía incentivos para dedicarlas a sus usos más valiosos. Las posiciones podrían comprarse y venderse y los precios determinarían la factibilidad de uso, sea para telefonía interurbana, rural, redes de datos, televisión, teleeducación, videoconferencias, teletext, correo electrónico, telefonía con imagen, comunicación interactiva de textos por pantallas y otros. La competencia reduciría los costos notablemente, y al mismo tiempo facilitaría la competencia en las comunicaciones telefónicas, tanto locales como de larga distancia o internacionales.

El espectro electromagnético

Uno de los temas más controvertidos en materia de telecomunicaciones es el del manejo del espectro de frecuencias radioeléctricas, tal vez porque se trata de un tema con alto contenido técnico que parece fuera del alcance de quien no tenga conocimientos avanzados en ingeniería.

Sin embargo, como trataremos de explicar aquí, no se diferencia de cualquier otro recurso como la tierra, las maquinarias, los minerales o los bosques. No obstante ello, los derechos de propiedad sobre el espectro electromagnético no se han desarrollado por haber quedado bajo el mandato de instituciones de planificación centralizada, tanto a nivel nacional como, a través de tratados e instituciones, internacional.

¿Qué es, específicamente, el espectro electromagnético? La energía electromagnética se traslada en forma de campos eléctricos y magnéticos oscilantes. Lo que se denomina "frecuencia"? es el nivel de oscilaciones que se mide en unidades de ciclos por segundo, o hertzios. El espectro de frecuencias varía desde 0 Hz hasta los rayos cósmicos, con una frecuencia de 10^{25} (diez a la veinticinco). Lo que normalmente se denomina frecuencias de radio son las que sirven para las telecomunicaciones, desde lo kHz hasta 300.000 MHz.

La transmisión se origina cuando se produce energía en una frecuencia específica en un transmisor, y se carga en ella un mensaje codificado controlando cuidadosamente las características físicas de la

energía (modulando). Esa codificación se realiza como variaciones en el modelo de oscilación de la frecuencia. Toda fuente de energía emite estas señales; los transmisores, las manchas solares, el encendido de un auto, etcétera. La energía ya codificada con un mensaje es lanzada por una antena y es interceptada y seleccionada por un receptor que la decodifica.

Distintos tipos de transmisión requieren distintos anchos de bandas de frecuencias. Así, por ejemplo, una estación de radio FM ocupa unos 240 kHz, una llamada telefónica entre 12,5 kHz para los celulares, 25 kHz utilizando "banda ciudadana" y 36 kHz con modulación FM, Un programa de televisión utiliza entre 5000 y 7000 kHz y unas diez veces más cuando es transmitido desde un satélite.

Existen algunos principios que es necesario tener en cuenta:

1. La potencia de la señal decrece a medida que uno se aleja de la fuente emisora (algo que cualquiera comprueba claramente cuando viaja en automóvil).

2. Las señales emitidas no pueden limitarse exactamente a la frecuencia señalada sino que generan cierta energía en otras bandas. Esto se debe a un problema de costos y tecnología para evitar esta "externalidad", es decir, el perjuicio impuesto por los actuales transmisores a otras bandas es menor que el costo que significaría desarrollar nuevos equipos que eliminen el problema, aunque el avance tecnológico con el tiempo lo hará posible.

3. El comportamiento de la señal emitida no puede predecirse exactamente, ya que, por ejemplo, su alcance depende de ciertos factores como los edificios, las maquinarias y otros de carácter didáctico, como las condiciones atmosféricas, así como de las irregularidades del terreno, de la actividad solar, etcétera.

4. Lo que interesa es la potencia relativa de la señal, esto es, en el caso de una radio, que la emisión en una frecuencia determinada supere y "ahogue" la externalidad mencionada en el punto 2. Cuanto más se acerque la relación señal-interferencia a la unidad, mayor será la interferencia y los receptores no podrán diferenciar entre las dos señales que reciben. Si la señal es lo suficientemente superior y puede filtrarse la interferencia, se elimina el problema.

La necesidad de asignar frecuencias a usos y usuarios específicos se debe a la capacidad limitada de los receptores de diferenciar señales. Por esa razón, si dos transmisores coinciden en la frecuencia de sus mensajes, en el tiempo y en el espacio geográfico, se interfieren entre sí. Por esa razón debe conseguirse diferenciar entre por lo menos una de las variables antes mencionadas. Esto es, o las transmisiones se realizan en tiempos diferentes (unas por la tarde, otras por la noche, por ejemplo) en las mismas frecuencias y zona geográfica; o se realizan en distintas frecuencias, pudiendo coincidir en el tiempo y en la zona geográfica (como las distintas radios AM y FM en una ciudad); o deben estar suficientemente separadas para que la potencia de ambas no interfiera entre sí (un radio de una ciudad y de otra) para lo cual existen dos formas de separarlas, sea asignando a un emisor una zona geográfica determinada (por ejemplo, Buenos Aires y un radio de 50 km.) o una potencia de emisión determinada (lo que es lo mismo, pues se calcula que con esa potencia se cubre cierta área geográfica).

Estas dimensiones componen lo que se conoce como TAF (tiempo/área/frecuencia), que sirve como unidad para definir una unidad de recurso. No puede haber dos usos simultáneos en calla unidad TAF, pues si no se genera interferencia.

Esta ha sido la justificación para la intervención estatal y el control del Estado sobre el espectro electromagnético. Se pensaba que el mercado iba a llevar al caos, ya que los emisores se superpondrían, y era necesario poner "orden". Esto también se basa en la experiencia de los primeros años de la radio, donde los TAF eran "propiedad común", es decir, de nadie en particular, y los usuarios se lanzaban no sólo a emitir sino a interferir en las señales de sus competidores.

Sin embargo, lo que sucedía no era el "caos" del mercado, sino que no se había permitido la evolución de los derechos de propiedad sobre las unidades TAF, de tal manera que sus propietarios pudieran hacer valer sus derechos ante la justicia, así como el propietario de un inmueble puede hacerlo ante la invasión de éste. El uso simultáneo de una unidad TAF no era diferente de los problemas que se plantean para el uso simultáneo de cualquier otro recurso.

"La interferencia creada por el uso simultáneo de la misma unidad del espectro por dos o más usuarios no es diferente de la interferencia

entre usos simultáneos competitivos de cualquier otro recurso. Una porción de tierra no puede utilizarse para cultivar trigo y como parque al mismo tiempo sin interferir un uso con el otro. Un ómnibus no puede transportar cargas desde A a B y pasajeros desde A a C al mismo tiempo. Los mismos cinco minutos de tiempo de una secretaria no pueden utilizarse para escribir a máquina o para hacer llamadas telefónicas sin cierta degradación de cada función" (35).

Hasta el momento, el Estado ha asumido la propiedad del espectro electromagnético y su distribución. Este proceso se efectúa a partir de acuerdos que han realizado los gobiernos en el marco de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, UIT, organismo que define el uso que ha de asignarse a cada segmento de bandas. El organismo nacional define a su vez quiénes harán uso de las bandas específicas en el segmento ya definido.

Ahora bien, la pregunta que debe hacerse en este punto, y que se relaciona con la posibilidad de los planificadores y reguladores de obtener información, es: ¿Sobre la base de qué criterios (información) ha de asignarse cierto segmento de bandas a determinado uso?

Dado el carácter técnico de esta materia, se aduce que son estos criterios los que se toman en cuenta. Sin embargo, dentro de las limitaciones que la tecnología del momento imponga, lo cierto es que existen distintos usos posibles del espectro.

Para empezar: la UIT ha dividido al mundo en tres zonas y las asignaciones no son las mismas en cada una de ellas, tratando de adaptarlas a las particulares necesidades de cada una. Si esto es así, ¿qué información permite tornar esa decisión sobre lo que es más deseable en Asia o en América?

Ante la ausencia de mecanismos de mercado (precios), ya hemos analizado la imposibilidad de evaluar las distintas alternativas, si no es tomando solamente en cuenta las personales preferencias de los funcionarios encargados de la asignación. Al realizar esa asignación. tanto la UIT como la agencia local deben juzgar la utilidad económica para los consumidores de cada uno de los servicios. Si se asignan a un

(35) FOUNTAIN, JOHN, *"Radio Spectrum Management : An Economic Critique of the Trustee, Model"*. En Cento Veljanovski (comp.), Freedom in Broadcasting, Institute of Economic Affairs, Londres, 1989, pág. 135.

uso determinado, reducen al mismo tiempo la cantidad de frecuencias (utilidades TAF) para otros usos. Ya comentamos cómo se quitaron las frecuencias de radio FM para la televisión, y lo mismo sucede con el uso de la transmisión directa satelital y los servicios de microondas. El poder que tienen las agencias estatales que administran el espectro equivale al que tendría el Estado si definiera el tamaño y la forma de todas las propiedades inmuebles y aprobara todas las transacciones de tierras.

Precisamente, una de las principales enseñanzas del reciente fracaso del socialismo en todo el mundo ha sido destacar la importancia de la propiedad, tanto por los incentivos que genera como por la información (su intercambio), esto es, los precios. Los precios envían información sobre la disponibilidad o la escasez de los bienes y servicios en una sociedad, y permiten comparar usos alternativos de acuerdo con las valoraciones individuales. Esto es, si existe una alta demanda de servicios telefónicos celulares, habrá emprendedores que ofrecerán precios más altos por el uso de frecuencias con este destino, y quienes las utilicen para otros servicios se sentirán motivados para reasignar su uso.

Los precios proveen un estándar objetivo para realizar esa asignación, que, en ausencia de ellos, debe realizarse como se hace actualmente, siendo el funcionario estatal el que evalúa, como menciona la ley de radiodifusión, la calidad "moral" de cierto interesado y controla quiénes forman parte de los directorios de las radios.

La existencia de precios es importante, además, pues el uso del espectro electromagnético para las telecomunicaciones está compitiendo además con otros medios de transmisión como los cables, lo cual está experimentando un gran avance (fibra óptica). Nuevamente, no existe forma de comparar entre la utilización de frecuencias o cables.

La alternativa es permitir el desarrollo de derechos de propiedad en unidades TAF que posean dueños con derechos exclusivos de uso, la transferencia entre usos o a otros usuarios, la subdivisión y la posibilidad de obtener ganancias o de sufrir pérdidas. Esto daría origen a precios de estas unidades TAF y crearía los siguientes incentivos:

llevaría a una asignación más eficiente de este recurso escaso

permitiría el libre ingreso y aumentaría la competencia. El ejemplo de las radios FM "informales" y su imposibilidad de ingresar legal-

mente en el mercado con la planificación es claro. Si hubieran podido adquirir esas bandas no utilizadas nunca habría existido tal cosa como una radio "informal";

nuevos servicios podrían ensayarse e ingresar en el mercado adquiriendo ciertas frecuencias y no debiendo esperar una asignación del ente regulador;

aumentaría la eficiencia en el uso de las frecuencias, ya que sus propietarios tendrían el incentivo de reducir, "angostar" el uso de sus bandas para permitir otros usos y obtener así mayores beneficios. Esto fomentaría el desarrollo de nuevas tecnologías y equipos. La "escasez" del espectro sería efectivamente reducida. A medida que la tecnología avanza es posible reducir las separaciones entre frecuencias y crear espacio para nuevos usos o usuarios. Por ejemplo, es técnicamente factible reducir el ancho de la banda de TV por 5, 10 y hasta 100, pero no existe un incentivo económico para ello, ya que se está utilizando hasta este momento un recurso "gratuito".

¿Cómo se podría implementar un sistema de derechos de propiedad en las frecuencias del espectro electromagnético? Sería necesario seguir una serie de pasos:

1. Como se comentara, la asignación de segmentos de frecuencias para determinados usos es realizada por la Unión Internacional de Telecomunicaciones. Por tratarse de un convenio internacional sobre el que el gobierno argentino no puede imponer su voluntad, sería necesario seguir las asignaciones allí efectuadas con las siguientes consideraciones:

   - plantear el problema de la asignación burocrática de frecuencias y proponer el desarrollo de derechos de propiedad;

   - solicitar modificaciones a la asignación en la medida en que el funcionamiento del mercado en la Argentina así lo vaya mostrando.

2. En materia local, el gobierno nacional tiene soberanía como para decidir la forma de asignar frecuencias, por lo que se definiría el mecanismo de asignación de derechos de propiedad dentro de los segmentos asignados por la UIT. Al respecto se presentan dos situaciones diferentes: las frecuencias que ya han sido asignadas a determinados usuarios y las que se encuentran libres.

   - Con respecto a las primeras, éstas son por un tiempo limitado, por lo que se presentan las siguientes alternativas:

     a) esperar hasta el final de la concesión y licitar la venta de la Frecuencia respectiva, o

     b) llegar a un acuerdo con el actual concesionario para finalizar la concesión y proceder a su licitación. Como ese acuerdo significaría una cierta "compensación" al concesionario actual, se permitiría el uso de aquélla como parte de la cotización en la licitación.

   - Con respecto a las frecuencias libres, se procedería a su licitación al mejor postor, quien debería cumplir con los usos asignados por la UIT solicitar una modificación que el gobierno nacional presentaría ante el organismo.

Esto no soluciona el problema en absoluto, ya que las deficiencias se encuentran en los incentivos que genera la propiedad estatal de las frecuencias. Su administración por particulares en concesión no cambia esto, en nada.

¿Cómo resolverían la propiedad privada y el mercado el problema de las interferencias?

Es necesario tener en cuenta que el nivel de interferencia no tiene por qué ser cero, como mencionáramos antes. Si la interferencia debería ser tolerada o reducida y quién debería ser responsable de ello son aspectos que dependen de los beneficios relativos de cada uso en comparación con los costos de obtener los niveles adecuados de servicios. El funcionamiento del mercado y la vigencia de los derechos de propiedad ofrecerían a los propietarios de las frecuencias dos caminos:

- acuerdos voluntarios por los cuales el que causa interferencia en la propiedad de otro busca reducirla (modificación de la potencia de transmisión, direccionamiento de la antena, control de la frecuencia de emisión, antenas direccionales), o el interferido lo hace (filtros, etc.). Ambas acciones tienen costos, y lo que está en discusión

es quien asume los costos. Una posibilidad es alcanzar acuerdos voluntarios;

- acudir a mediadores o árbitros seleccionados por las dos partes, lo cual permitiría crear un paso previo, y más eficiente, al recurso a la justicia. Muy probablemente, asociaciones de los mismos usuarios de frecuencias, radios, radioaficionados, ofrecerían estos servicios de mediación, hasta en los casos que involucren a asociaciones de otras entidades.

BIBLIOGRAFIA

- ALONSO NEIRA, MIGUEL ANGEL, *"Una guía para el estudio de la macroeconomía del capital"*, Revista Europea de Economía Política, Procesos de Mercado, Volumen 1, Número 1, Primavera de 2004, Revista semestral publicada por Unión Editorial con la colaboración de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Rey Juan Carlos.

- ANDERSON, TERRY L., *"The Market Process and Environmental Amenities"*, en Walter Block (ed.), *"Economics and the Environment"*, The Fraser Institute, Vancouver, 1990.

- ANDERSON, TERRY L. & LEAL DONALD R., *"Free Market Environmentalism"*, Westview Press, 1991.

- ANDERSON, TERRY L. & LEAL DONALD R., *"Free Market versus Political Environmentalism"*, Harvard Journal of Law & Public Policy, Volume 15, Number 2, 1992.

- AVILA, JORGE, *"¿Qué es la globalización? Consecuencias para la Argentina y la región"*, Fundación Atlas, 1853, conferencia presentada en el Congreso de la Nación, 15 de septiembre de 2004.

- BARRO, ROBERT J., *"Economic Growth in a Cross Section of Countries"*, Quarterly Journal of Economics 106, May 1991.

- BASTIAT, FRÉDÉRIC, *"Restricción al comercio internacional y desocupación tecnológica"*, Libertas Nro. 25, ESEADE, Buenos Aires, 1996.

- BECKER, GARY S., *"Gobierno, Capital Humano y Crecimiento Económico"*, Mont Pelerin General Meeting, Vancouver, Canada, 1992.

- BECKER GARY S. & K. M. MURPHY, *"The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge"*, Quarterly Journal of Economics, November 1992.

- BENEGAS LYNCH (H), ALBERTO, *"Bienes públicos, externalidades y los free-riders: el argumento reconsiderado"*, Estudios Públicos Nº71, Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos, 1998.

- BENEGAS LYNCH (H.), ALBERTO, *"Fundamentos de Análisis Económico"*, 11º Edición, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1994.

- BENEGAS LYNCH (H), ALBERTO y KRAUSE, MARTÍN, *"El libre comercio y los acuerdos de integración regional"*, Libertas Nro. 21, ESEADE, Buenos Aires.

- BIRD, RICHARD & FRANÇOIS VAILLANCOURT, *"Décentralisation Financière et Pays en Développement: Concepts, Mesure et Evaluation"*, mimeo, 1997, 1-23. Con el título *"Fiscal Decentralization in Developing Countries: An Overview"* fue presentado ante una conferencia en Montreal bajo los auspicios de PARADI y el International Center for Tax Studies (ICTS) en Septiembre de 1996.

- BISH, ROBERT L., *"Federalism: A Market Economics Perspective"*, Cato Journal, Vol 7, Nº 2, Fall 1987, págs. 351-368.

- BLOCK, WALTER, *"Ethics, Efficiency, Coasian Property Rights, and Psychic Income: A Reply to Demsetz"*, Review of Austrian Economics, Vol. 8 Nº 2: 61-125, 1995, pág. 61-62.

- BLOCK, WALTER, *"Public Goods and Externalities; the case of Roads"*, Journal of Libertarian Studies, Spring 1983, pág. 8.

- BLOCK, WALTER, *"Coase and Demsetz on Private Property Rights"*, Journal of Libertarian Studies, Vol. 1, Nº 2, 1977, 111-115.

- BOETTKE, PETER J., 1997, *"Where did Economics Go Wrong? Equilibrium as a Flight from Reality"*, Critical Review, Vol. 11 Nº 1, Invierno 1997, 11-64.

- BÖHM BAWERK, EUGEN VON, *"Profesor Clark´s Views on the Genesis of Capital"*, The Quarterly Journal of Economics, IX, 1985.

- BÖHM BAWERK, EUGEN VON, 1959, (1884-1889-1921), *"Capital and Interest"*, 3 Vols. Libertarian Press.

- BOYD, JAMES D., *"Mobile source emissions reduction credits as a cost effective measure for controlling urban air pollution"*, en *"Cost Effective Control of Urban Smog"*, Federal Reserve Bank of Chicago, 1993.

- BRAILOVSKY, ANTONIO ELIO & FOGUELMAN DINA, *"Memoria Verde: Historia Ecológica de la Argentina"*, Ed. Sudamericana, Buenos Aires, 1991.

- BRETON, ALBERT, *"Competitive Governments: An Economic Theory of Politics and Public Finance"*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1998.

- BUCHANAN, JAMES M., *"Federalism and Individual Sovereignty"*, Cato Journal, Vol. 15 Nº 2-3, Fall/Winter 1995/96.

- BUCHANAN, J., *"The Logical Foundations of Constitutional Liberty"*, Liberty Fund, 1999.

- BUCHANAN, JAMES, *"¿Qué deberían hacer los economistas?"*, Libertas Nº 1, ESEADE, Buenos Aires, Octubre de 1984.

- BUCHANAN, JAMES M., *"Cost and Choice"*, Markham Publishing Co., Chicago, 1969.

- BUCHANAN, JAMES M. & GORDON TULLOCK, *"El Cálculo del Consenso: Fundamentos Lógicos de la Democracia Constitucional"*, Espasa-Calpe S.A., Madrid, 1980.

- CACHANOSKY JUAN CARLOS, *"Crisis económicas: causas y consecuencias"*, Libertas, Nº 36, ESEADE, Buenos Aires, 2002.

- CACHANOSKY, JUAN CARLOS, *"Las decisiones empresariales y las predicciones en economía"*, Libertas Nº 32, ESEADE, Buenos Aires, 2000.

- CACHANOSKY, JUAN CARLOS, *"Historia de las teorías del valor y del precio I"*, Libertas Nro. 20, ESEADE, Buenos Aires, 1994.

- CACHANOSKY, JUAN CARLOS, *"Historia de las teorías del valor y del precio II"*, Libertas Nro. 21, ESEADE, Buenos Aires, 1994.

- CACHANOSKY, JUAN CARLOS, *"La crisis del 30"*, Libertas Nº 10, ESEADE, Buenos Aires, 1989.

- CACHANOSKY JUAN CARLOS, *"La ciencia económica vs la economía matemática"*, en Libertas Nº 4, Buenos Aires, ESEADE, Mayo de 1986.
- CACHANOSKY, JUAN CARLOS, *"Eficiencia económica y sistemas jurídicos"*, Economía, s/i.
- CACHANOSKY, ROBERTO, *"Economía para todos"*, Konrad-Adenauer-Stiftung, Buenos Aires, 2001.
- CAPLAN, BRYAN, *"Standing Tiebout on His Head: Tax Capitalization and the Monopoly Power of Local Governments"*, Independent Institute Working Paper, Nº 6, The Independent Institute, San Francisco, Octubre de 1999.
- CARHART, BRUCE S., *"Emissions offset trading programs in the Northeast and Mid-Atlantic states"*, en *"Cost Effective Control Of Urban Smog"*, Federal Reserve Bank of Chicago, 1993.
- CASTILLO, JOSÉ IGNACIO DEL, *"La refutación de Keynes"*, Libertas Nro. 35, ESEADE, Buenos Aires, 2001.
- CEAMSE, *"La gestión de los Residuos Sólidos en el Area Metropolitana de Buenos Aires"*, 1991.
- CEAMSE, *"Propuesta para el Saneamiento de la Cuenca del Río Matanza-Riachuelo"*, 1993.
- CHEUNG, STEVEN N. S., *"El Mito del Coste Social: crítica de la economía del bienestar y de sus implicaciones políticas"*, Unión Editorial, Madrid, 1980.
- COASE, RONALD H., *"The Lighthouse in Economics"*, The Journal of Law and Economics, 17 (October) 1974.
- COASE, RONALD H., *"The Problem of Social Cost"*, The Journal of Law and Economics, 3 (October) 1960.
- COASE RONALD H., *"The Nature of the Firm"*, Economica, 4, Noviembre de 1937.
- COWEN, TYLER (editor), *"The Theory of Market Failure"*, Fairfax, Virginia: George Mason University Press, 1988.

- CRESPO, RICARDO., *"La economía como ciencia moral"*, Educa, Buenos Aires, 1997.
- DAVIS D.D. & C.A. HOLT, *"Experimental Economics"*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993.
- DEL FÁVERO, GABRIEL & KATZ RICARDO; *"Antecedentes para la elaboración de una Política de Manejo del Recurso Agua"*, Centro de Estudios Públicos, Chile, 1993.
- DEMSETZ HAROLD, *"Hacia una Teoría de los Derechos de Propiedad"*, American Economic Review, 57 (mayo 1967), traducido y publicado en *Libertas* Nº 6, Buenos Aires, ESEADE, 1987.
- DIETZE, GOTTFRIED, 1960, *"The Federalist: A Classic of Federalism and Free Government"*, Baltimore, The John Hopkins Press, 1960.
- DILLINGER, WILLIAM, *"Decentralization and its Implications for Urban Service Delivery"*, Washington D.C.: Urban Management and Municipal Finance Discussion Paper, Nº 16, The World Bank 103, 1994, 1210-1235.
- EBELING, RICHARD, *"Austrian Macroeconomics"*, Review of Time and Money, London/New York, Routledge, 2000, publicado el martes17 de abril de 2001 por el Ludwig von Mises Institute.
- EBELING, RICHARD, 2000, *"The Austrian Economists and the Keynesian Revolution: The Great Depression and the Economics of the Short Run"*, Human Action, A 50-Year Tribute, Champions of Freedom, The Ludwig von Mises Lecture Series, Volumen 27, Hillsdale College Press, Hillsdale, Michigan.
- EBELING, RICHARD, Comentarios al libro de Tomas Larsson titulado *"La Carrera hacia la Cima, la verdadera historia de la globalización"*.
- EBELING, RICHARD, *"La teoría austríaca del ciclo económico"*, The Future of Freedom Foundation, FFF en Español, Febrero de 1999.
- FEDEROVSKY, SERGIO, *"Contaminación en el Río Matanza-Riachuelo"*, Greenpeace Argentina, 1988.

- FISCHER, STANLEY, RUDIGER DORNBUSCH & RICHARD SCHMALENSEE, *"Economía"*, 2a. edición, Madrid, McGraw-Hill, 1989.
- FRIEDMAN MILTON & J.L. SAVAGE, J.L., *"The Utility Analysis of Choices Involving Risk"*, The Journal of Political Economy, 1948, 56, 279-304
- FRIEDMAN MILTON, *"The Methodology of Positive Economics"*, en Essays in Positive Economics, Chicago, University of Chicago Press, 1953.
- FRIEDMAN, MILTON, *"Libertad de elegir, hacia un nuevo liberalismo económico"*, Planeta-Agostini, 1993, (1979).
- FRIEDMAN, MILTON, *"A Program for Monetary Stability, Essays in Positive Economics"*, Chicago, University of Chicago Press, 1956.
- Friedman, Milton y Schwartz, Anna Jacobson (1963), *"A Monetary History of the United States, 1867-1960"*. Princeton: Princeton University Press (for the National Boureau of Economic Research).
- Fundación Vida Silvestre; *"Situación Ambiental de la Argentina: Recomendaciones y prioridades de acción"*, Boletín Técnico Nº 14, 1993.
- GALLO, EZEQUIEL, *"Hayek y la investigación histórica, algunas reflexiones"*, Estudios Públicos, 50, otoño 1993.
- GARRISON, ROGER W., 2005, *"Chapter 9: The Austrian School: Capital-Based Macroeconomics"*, en Modern Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State, Aldershot: Edward Elgar, 2005.
- GARRISON, ROGER W., 2005, 2001, *"Time and Money, The Macroeconomics of Capital Structure"*, Routledge, http://www.auburn.edu/~garriro/tam.htm; Existe una traducción al español bajo el título *"Tiempo y Dinero, La Macroeconomía de la Estructura del Capital"*, 2da Edición, Unión Editorial, Nueva Biblioteca de la Libertad 31, 2005.
- GARRISON, ROGER W., *"Hayekian Trade Cycle Theory: A Reappraisal"*, The Cato Journal (Fall), 2005, 1986.
- GARRISON, ROGER W., *"Austrian Macroeconomics: A Diagrammatical Exposition"*, En LOUIS M. SPADARO, ed., New Directions in Austrian Economics, Kansas City, Sheed Andrews y Mc Meel, 2005, 1978.

- GEOFFREY, BRENNAN y BUCHANAN, JAMES M., ([1987]1997) *"El Poder Fiscal"*, Ediciones Folio S.A., Barcelona, 2/5/97.
- GEOFFREY, BRENNAN y BUCHANAN, JAMES M., *"La Razón de las Normas"*, Madrid, Unión Editorial, 1987.
- GESELL SILVIO, *"El Orden Económico Natural"*, http://www.systemfehler.de/es/
- GERRITSON, STEPHEN L, *"The status of the modeling of ozone formation and geographic movement in the Midwest"*, en *"Cost Effective Control Of Urban Smog"*, Federal Reserve Bank of Chicago, 1993.
- GOLDIN, KENNETH, *"Equal Access vs Selective Access: A critique of Public Goods Theory"*, en Cowen, Tyler (ed.); *"The Theory of market Failure: a critical examination"*, George Mason University Press, Virginia, 1988.
- GORDON, DAVID (editor), *"Secession, State & Liberty"*, Transaction Publishers, New Brunswick, 1998.
- GOULD DAVID M & RUFFIN, ROY; *"What determines economic growth?"* Economic Review, Federal Reserve Bank of Dallas, 1993.
- GROSSMAN, SANFORD Y STIGLITZ, JOSEPH, *"On the Impossibility of Informationally Efficient Markets"*, American Economic Review, 70 1980.
- GROSSMAN, SANFORD y STIGLITZ, JOSEPH, *"Information and Competitive Price Systems"*, American Economic Review, 66 (Mayo), 1976.
- GWARTNEY, JAMES D. & ROBERT LAWSON, *"Economic Freedom of the World: 2000 Annual Report"*, Fraser Institute, Vancouver, D.C., 2000.
- GWARTNEY JAMES D. & RICHARD L. STROUP, *"Economics: Public and Private Choice"*, The Dryden Press, Fort Worth, 1995.
- GULLBERG JAN, *"Mathematics: from the birth of numbers"*, W.W.Norton & Company, New York, 1997.
- HAMILTON, MADISON & JAY, *"El Federalista"*, Fondo de Cultura Económica, México, 1943.

- HARDIN, GARRETT, *"The Tragedy of the Commons"*, Science, 162, 1968, pág. 1245.
- HARRINGTON, WINSTON & MCCOLLEN, VIRGINIA D., *"Cost effectiveness of remote sensing of vehicle emissions"*, en *"Cost Effective Control Of Urban Smog"*, Federal Reserve Bank of Chicago, 1993.
- HAYEK, FRIEDRICH A., *"The Fatal Conceit"*, London, Routledge, 1988.
- HAYEK F. A., *"The use of knowledge in society"*, American Economic Review, 35, 1945, 519-30. Versión en castellano disponible en Internet: http://www.hacer.org/pdf/Hayek03.pdf
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON, *"Money, Capital and Fluctuations: Early Essays"*, The University of Chicago Press, Chicago, 1984.
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON, *"Derecho, Legislación y Libertas"*, Volumen I, II y III, Centro de Estudios sobre la Libertad, Buenos Aires, 1973-1979.
- HAYEK, FRIEDRICH A., *"Competition as a Discovery Procedure"*, en New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas, Chicago, The University of Chicago Press, 1978.
- HAYEK, FRIEDRICH A., *"Personal Recollections of Keynes and the Keynesian Revolution"*, New Studies in Philosophy, Politics, Economics and History of Ideas, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1978.
- HAYEK, FRIEDRICH A., *"A Tiger by the Tail: A 40 Years´ Running Commentary on Keynesian by Hayek"*, compilado y editado por SUDHA R. SHENOY, The Institute of Economic Affairs, Londres, 1972.
- HAYEK, FRIEDRICH A., 1946, *"El significado de la competencia"*, Libertas Nº 13, Buenos Aires, ESEADE, octubre de 1990.
- HAYEK, FRIEDRICH A., *"The Pure Theory of Capital"*, University of Chicago Press, Chicago, Illinois, 1975, (1941).
- HAYEK, FRIEDRICH A., *"Profits, Interest and Investment"*, London, Routledge, Reprint, AUGUSTUS M. KELLEY, New York, 1969, (1939).

- HAYEK, FRIEDRICH A., 1967, (1931), *"Prices and Production"*, 2da Edición, Nueva York, Kelley, Traducido al español por CARLOS RODRÍGUEZ BRAUN, *"Precios y producción, una explicación de las crisis de las economías capitalistas"*, Edición española al cuidado de José Antonio de Aguirre, Unión Editorial, 1996.
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON, 1960, *"The Constitution of Liberty"*, Chicago, University of Chicago Press, 1978. Versión en castellano, *"Los Fundamentos de la Libertad"*, Madrid, Unión Editorial.
- HAZLITT, HENRY, *"La conquista de la pobreza"*, Biblioteca de la Libertad, Madrid, Unión Editorial, 1974.
- HAZLITT, HENRY, *"La economía en una lección"*, Unión Editorial, SA, Madrid, 1973, (1946).
- HEITGER, BERNHARD, *"Property Rights and their Impact on the Wealth of Nations – A Cross-Country Study"*, Kiel Working Paper Nº 1163, Kiel Institute for World Economics, Germany, 2003.
- HENDERSON, HAZEL, *"Paradigms in Progress: Life Beyond Economics"*, Adamantine Press, London, 1993.
- HENDERSON, DAVID R., *"Information Technology as a Universal Solvent for Removing State Stains"*, The Independent Review, v.IV, Spring 2000, págs. 517-523.
- HICKS, JOHN R., *"El asunto Hayek"*, en Ensayos críticos sobre teoría monetaria, Ariel, 1970.
- HIRSCHMAN, ALBERT O., *"Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States"*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1970.
- HOBBES, THOMAS, *"Leviatán"*, Barcelona, Altaya, (1642) 1994.
- HOOD, JOHN, *"Turning Trash to Cash"*, Carolina Journal, The John Locke Foundation, 1991.
- HOPPE, HANS-HERMANN, *"The Economics and Ethics of Private Property: Studies in Political Economy and Philosophy"*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1993, pág. 5.

- HUERTA DE SOTO, JESÚS, *"La teoría de la eficiencia dinámica"*, Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política, vol. I, Nº 1, Primavera 2004, págs. 11 a 71.
- HUERTA DE SOTO, JESÚS, *"Nuevos Estudios de Economía Política"*, Unión Editorial, Madrid, 2002.
- HUERTA DE SOTO, JESÚS, *"La Escuela Austríaca de Economía, mercado y creatividad empresarial"*, Editorial Síntesis SA, Madrid, España, 2001.
- HUERTA DE SOTO, JESÚS, *"Dinero, crédito bancario y ciclos económicos"*, 2da edición, Unión Editorial, Madrid, España, 2002, (1998).
- HUERTA DE SOTO, JESÚS, *"Socialismo, cálculo económico y función empresarial"*, Unión Editorial, Madrid, España, 1992.
- HÜLSMANN, JÖRG GUIDO, *"Garrisonian Macroeconomics"*, The Quarterly Journal of Austrian Economics, vol. 4, Nº 3, 2001.
- HÜLSMANN, JÖRG GUIDO, (2000), *"Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos"*. By Jesús Huerta de Soto. Madrid. Unión Editorial. 1998, The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 3, Nro. 2, (Summer 2000) –85-88, http://www.mises.org/journals/qjae/pdf/qjae3_2_7.pdf;
- HUME, DAVID, *"A Treatise of Human Nature"*, Cap. 83, Sect. XI, Of the Laws of Nations, 1739-40.
- JOHNSON, BRYAN T., KIM R. HOLMES & MELANIE KIRKPATRICK, *"1999 Index of Economic Freedom"*, Washington, D.C., The Heritage Foundation and Dow Jones Company, Inc., 1999.
- KAHN, HERMAN, *"World Economic Development: 1979 and Beyond"*, Croom Helm, London, 1979.
- KAZA, GREG, *"The Recession of 2001-2002 in light of the Misesian Theory of the Business Cycle"*, Mises Institute, Delivered at the Austrian Scholars Conference 8, March 15-16, 2002, Auburn, Alabama.
- KENDALL, FRANCES, *"The Heart of the Nation"*, Norwood, South Africa, Amagi Books, 1991.

- KENDALL, FRANCES & LEON LOUW, *"Let the People Govern"*, Norwood, South Africa, Amagi Publications, 1989.
- KEYNES, JOHN MAYNARD, *"Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero"*, Fondo de Cultura Económica, Serie de Economía, México, 1943 (1936).
- KIRZNER, ISRAEL, *"El significado del proceso de Mercado"*, Libertas, 27, Octubre, ESEADE, 130, 137, Buenos Aires, 1997.
- KIRZNER, ISRAEL, 1973, *"Competition and Entrepreneurship"*, The University of Chicago Press, 1974;
- KIRZNER, ISRAEL, 1990, *"El significado del proceso de mercado"*, Libertas Nº 27, ESEADE, Buenos Aires, octubre de 1997.
- KLATT, HARTMUT, *"Bases conceptuales del federalismo y la descentralización"*, Contribuciones, 4/93, Buenos Aires, 1993, Konrad Adenauer Stiftung A.C., Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Latinoamericano CIEDLA.
- KOBAYASHI, BRUCE H & LARRY E. RIBSTEIN, *"Federalism, Efficiency and Competition"*, 1997, draft, http://papers.ssrn.com.
- KOSOBUD, F. RICHARD; TESTA, WILLIAM A. & HANSON, DONALD A., *"Introduction"*, en *"Cost Effective Control Of Urban Smog"*, Federal Reserve Bank of Chicago, 1993.
- KRAUSE, MARTÍN, *"La Economía explicada a mis hijos"*, Aguilar, Buenos Aires, 2003.
- KRAUSE, MARTÍN, *"La desobediencia argentina"*, Estudios Públicos 78, otoño de 2000.
- KRAUSE, MARTÍN y RAVIER, ADRIÁN, (2004), *"Correspondencia Fiscal, Federalismo y Competencia, la solución al problema fiscal argentino"*, Fundación Atlas 1853 y Diario El Territorio, de Posadas.
- KRAUS, WLADIMIR, *"The fundamental error of mainstream macroeconomics"*, Ludwig von Mises Institute, april 21, 2005.
- KREPS DAVID M., *"Curso de Teoría Microeconómica"*, Madrid, McGraw-Hill, 1995.

- LACHMAN, LUDWIG M., 1956, *"Capital and its structure"*, Sheed Andrews and Mc. Meel Inc., 1977;
- LACHMAN, LUDWIG M., *"Capital, Expectations and the market progress"*, Sheed Andrews and Mc. Meel Inc., 1977.
- LAIDLER, DAVID, *"The Golden Age of the Quantity Theory"*, Philip Allan, Nueva York, 1991.
- LANDES, DAVID, *"Progreso Tecnológico y Revolución Industrial"*, Editorial Tecnos, 1979.
- LAZZARI, GUSTAVO y GUIDO, PABLO E., (2003), *"Apuntes sobre la caída de la economía argentina"*, Fundación Atlas y Libertas Nº 38, ESEADE, Buenos Aires.
- LEWIN, PETER, *"Capital and Time: Variations on a Hicksian Theme"*, Advances in Austrian Economics, Vol. 4, 1997, págs. 63-74.
- LIBSTER, MAURICIO, *"Delitos Ecológicos"*, Depalma, Buenos Aires, 1993.
- LUCAS, ROBERT E. JR., *"On the Mechanics of Economic Development"*, Journal of monetary Economics 22 (July), 1988.
- LUCAS, ROBERT E., Nobel Lecture, Monetary Neutrality, Journal of Political Economy, Nro. 4, vol. 104, agosto de 1996.
- LUCAS, ROBERT E., *"Studies in Business-Cycle Theory"*, MIT Press, Cambridge, Mass , 1981.
- MAQUIAVELO, NICOLÁS, *"El Príncipe"*, Barcelona, Altaya, (1513),1993.
- MANKIW N. GREGORY, *"Principles of Economics"*, Fort Worth: The Dryden Press, 1997.
- MANKIW, N. GREGORY, ROMER DAVID & WEIL DAVID N., *"A Contribution to the Empirics of Economic Growth"*, Quarterly Journal of Economics 107 (May) 1992.
- MARGOLIS J. & GUITTON, H., eds., *"Public Economics: An analysis of public production and consumption and their relations to the private sectors: proceedings of a conference held by the International Economics Association"*, Macmillan, London, 1969.

- MAYER, CHRISTOPHER, (2004), *"Japan´s Bust: An Austrian Critique of the Fed´s Explanation"*.
- MENGER, CARL, 1871, *"Principles of Economics"*, New York University Press, 1981.
- MENGER, CARL, *"Problems of Economics and Sociology"*, University of Illinois Press, Urbana, 1963.
- MENGER CARL, *"El origen de la moneda"*, Libertas, Nº 2, ESEADE, Buenos Aries, 1985.
- MIGUE, JEAN-LUC, *"Federalism and Individual Sovereignty: Comment on Buchanan"*, Cato Journal, Vol 15 Nº 2-3, Fall/Winter, 1995/96.
- MISES, LUDWIG VON, *"Theory and History"*, Auburn: The Mises Institute, 2000, pág. 224.
- MISES, LUDWIG VON, *"La teoría del dinero y del crédito"*, Unión Editorial, Madrid, España, 1997, (1912).
- MISES, LUDWIG VON, *"Socialismo"*, ed, orig. 1922, IPN, Buenos Aires, 1968.
- MISES, LUDWIG VON, *"La acción humana: Tratado de Economía"*, 6ta Edición, Unión Editorial, Madrid, España, 2001, (1949).
- MISES, LUDWIG VON, *"Seis conferencias en Buenos Aires"*, Centro de Difusión de la Economía Libre (CDEL), Buenos Aires, 1959.
- MISES, LUDWIG VON, 1986, (1963), *"Planificación para la libertad"*, Centro de Estudios sobre la Libertad, Buenos Aires, 1986, Editorial del Wall Street Jounal, 17 de junio de 1963.
- MISES, LUDWIG VON, *"Objeciones de Carácter no Económico al Capitalismo"*, La Mentalidad Anticapitalista, CEDICE, 1979.
- MOCHIDA, NOBUKI & JORGEN J. LOTZ, *"Fiscal Federalism in Practice, the Nordic Countries and Japan"*, The University of Tokyo Discussion Papers, CIRJE-F-28, November 1998 (draft).

- MULLIGAN, ROBERT F., *"A Hayekian Analysis of the Term Structure of Production"*, The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 5, No. 2, Summer 2002, págs. 17-33.
- NACIONES UNIDAS, *"Contabilidad Ambiental y Económica Integrada"*, Nueva York, 1994.
- NCPA TASK FORCE REPORT, *"Progressive Environmentalism: A pro-human, pro-science, pro-free enterprise agenda for change"*, Nacional Center for Policy Analysis, Darlas, 1991.
- NEWMAN, PHILLIP CHARLES, *"Historia de las doctrinas económicas"*, Editorial Juventud SA, Barcelona, 1963.
- NORTH, DOUGLASS C. & THOMAS ROBERT P., *"Una teoría económica del crecimiento económico occidental"*, Libertas Nº 10, Buenos Aires, 1989.
- Nozick, Robert, *"Anarquía, Estado y Utopía"*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.
- Nülle, Grant, (2004), *"Argentina´s Paper-Money Mire, Mises Institute"*, 19 de marzo de 2004.
- OATES, WALLACE, *"Introduction"*, en WALLACE OATES (editor), *"The Economics of Fiscal Federalism and Local Finance"*, The International Library of Critical Writings in Economics, 88, Northampton, Mass., Edward Elgar Publishing, Inc., 1998.
- OCDE, *"Environmental Indicators: a Preliminary Set"*, Paris, 1991.
- ORTEGA Y GASSET, JOSÉ, *"La Rebelión de las Masas"*, 1930, Disponible en Internet.
- OSTROM, VINCENT, *"The Meaning of American Federalism: Constituting a Self-Governing Society"*, San Francisco, ICS Press, 1991.
- PANAYOTOU, THEODORE, *"Green Markets: the economics of sustainable development"*, ICS Press, San Francisco, 1993.
- PATENTE, STEPHEN & PRESCOTT, EDWARD C., *"Technology adoption and Growth"*, Research Department Staff Report 136, Federal Reserve Bank of Minneapolis, 1991.

- PARETO, VILFREDO, *"Manual de Economía Política"*, Editorial Ayala, Buenos Aires, 1945, Versión original, Laussane, 1889.
- PELTZMAN, SAM, *"Toward a More General Theory of Regulation"*, Journal of Law & Economics 19, August, 1976.
- PERSSON, TORSTEN, GÉRARD ROLAND & GUIDO TABELLINI, *"The Theory of Fiscal Federalism: What Does It Mean for Europe?"*, 1997, en SIEBERT HORST, *"Quo Vadis Europe"*, Tübingen, J.C.B. Mohr Verlag, Paul Siebeck, págs. 23-41.
- PIGOU, A.C., *"The Economics of welfare"*, Macmillan, London, 1920, 1a. ed, 1932, 4a. ed.
- PILON, ROGER, *"Statement before the Subcommittee on Human Resources and Intergovernmental Relations"*, Committee on Government Reform and Oversight, United States House of Representatives, 20 de Julio de 1995.
- POSNER, RICHARD A., *"Taxation by Regulation"*, Bell Journal of Economics and Management Science 2, Spring, 1971.
- POST, DAVID G. & DAVID R. JOHNSON, *"Chaos prevailing on every continent: Towards a new theory of decentralized decision-making in complex systems"*, 1999.
- POWELL, BENJAMÍN, (2002), *"Explaining Japan Recession"*, Mises Institute.
- Presidencia de la Nación, Secretaría General Comisión Nacional de Política Ambiental. Informe CONAPA, Julio 1991.
- RAVIER, ADRIÁN OSVALDO, *"Formación de Capital y Ciclos Económicos. Una introducción a la Macroeconomía"*, Libertas, Nº 43, Buenos Aires, ESEADE, octubre de 2005.
- RAVIER, ADRIÁN OSVALDO, *"¿Qué nos diría Alberdi de todo esto? La solución a la crisis como hace 150 años está en el espíritu de la Constitución"*, La Prensa, domingo 24 de febrero de 2004.
- RAVIER, ADRIÁN, OSVALDO, *"Hacia un estudio comparativo de las teorías económicas defendidas por Joseph Schumpeter y Ludwig von*

Mises", Libertas No. 44, Revista Académica de ESEADE, mayo de 2006, Buenos Aires.

- Ravier, Adrián Osvaldo (2006), *"La globalización, desde la perspectiva"* de Friedrich A. von Hayek, Libertas, No. 45, Buenos Aires.

- Ravier, Adrián Osvaldo (2007), *"La globalización y la paz"*, Revista de Análisis Institucional, No. 1, Fundación Friedrich A. von Hayek, Buenos Aires.

- READ, LEONARD E., *"¿Por qué no ensayar la Libertad?"*, Centro de Estudios para la Libertad, Buenos Aires, 1961.

- READ, LEONARD, *"I, Pencil"*, Artículo publicado por primera vez en la revisa The Freeman, Diciembre 1959, Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, NY.

- REISMAN, GEORGE, *"Capitalism, A Treatise on Economics"*, Jameson Books, Ottawa, Illinois, 1996.

- RICARDO, DAVID, 1817, *"Principios de Economía Política y Tributación"*, Fondo de Cultura Económica, 1959, México.

- ROBBINS, LIONNEL, 1932, *"Essay on the Nature and Significance of Economic Science"*, Palgrave MacMillan, 1984, Versión en castellano publicada por el Fondo de Cultura Económica, México, D.F., en 1944, Disponible en Internet.

- ROMER, PAUL M, *"Increasing Return and Long-Run Growth"*, Journal of Political Economy 94, (October) 1986.

- ROTHBARD, MURRAY NEWTON, *"Man, Economy and State, A Treatise on Economic Principles"*, Scholar´s Edition, 2004 (1962), Edición en castellano autorizada por el Ludwig von Mises Institute, traducido por NORBERTO SEDACA, *"El Hombre, la Economía y el Estado, un Tratado sobre Principios de Economía"*, 1º Edición, Buenos Aires, ESEADE, 2004, Volúmen I.

- ROTHBARD MURRAY N., *"Historia del pensamiento económico"*, Volumen I, 1995, *"El pensamiento económico hasta Adam Smith"*, Unión Editorial, Clásicos de la Libertad.

- ROTHBARD, MURRAY, *"Law, Property Rights and Air Polution"*, en WALKER, MICHAEL (ed.) *"Economics and the Environment"*, The Fraser Institute, Vancouver, 1990.

- ROTHBARD, MURRAY NEWTON, 1976, *"New Light on the Prehistory of the Austrian School"*, en E. DOLAN, ed., *"The Foundations of Modern Austrian Economics"*, Kansas City: Sheed & Ward.

- ROTHBARD, MURRAY NEWTON, America´s Great Depression, 3ra Edición, Kansas City, 1972 (1963), Sheed and Ward, http://www.mises.org/rothbard.agd.pdf.

- RUEFF, JACQUES, *"Las falacias de la Teoría General de Lord Keynes"*, Libertas, Nro. 9, ESEADE, Buenos Aires, 1988.

- RUFFIN ROY J.& PAUL R. GREGORY, *"Principles of Economics"*, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, sixth edition, 1997.

- SACHS, JEFFREY y LARRAIN, FELIPE, *"Macroeconomía en la Economía Global"*, 1ra Edición, Prentice may Hispanoamericana S. A., México, 1994.

- SALERNO, JOSEPH, *"Does the Concept of Secular Growth have a place in Capital-Based Macroeconomics?"*, The Quarterly Journal of Austrian Macroeconomics, Vol. 4, No. 3 (FALL 2001).

- SAMUELSON, PAUL A., *"Pure Theory of Public Expenditure and Taxation"*, en MARGOLIS J. & GUITTON, H. (eds.) *"Public Economics: An analysis of public production and consumption and their relations to the private sectors: proceedings of a conference held by the International Economics Association"*, London, Macmillan, 1969, pág. 108.

- SAMUELSON, PAUL A., *"The Pure Theory of Public Expenditure"*, Review of Economics and Statistics, November 1954, pág. 36.

- SARJANOVIC, IVO A., *"El mercado como proceso: dos visiones alternativas"*, Libertas Nro. 11, ESEADE, Buenos Aires, 1989.

- SCHULDT JÜRGEN, *"Dineros Alternativos para el Desarrollo Local"*, Universidad del Pacífico, Lima, Perú, 1997.

- SCHUMPETER, JOSEPH ALOIS, *"Historia del Análisis Económico"*, Ariel, Barcelona, 1971 (1954).
- SCHUMPETER, JOSEPH A., *"Capitalism, Socialism and Democracy"*, New York, Harper & Brothers, 1950.
- SENNHOLZ, HANS F., 1979, *"Tiempos de Inflación"*, Centros de Estudios Sobre la Libertad, Buenos Aires, Argentina, 1983.
- SENNHOLZ, HANS F., *"Moneda y Libertad"*, Libertas Nº 7, ESEADE, Buenos Aires, 1987.
- SIMON HERBERT A., *"Administrative Behavior"*, 2º edic., New York, Macmillan, 1961.
- SIMONETTA, MARTÍN, *"Bases para la integración al mundo de la economía argentina"*, Soluciones de Políticas Públicas, Fundación Atlas, julio 2002.
- SKOUSEN MARK & KENNA C. TAYLOR, *"Puzzles and Paradoxes in Economics"*, Cheltenham, UK, Edward Edgar Publishing, 1997.
- SKOUSEN, MARK, *"The Structure of Production"*, New York University Press, New York, 1990.
- SMITH ADAM, *"Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones"*, México, Fondo de Cultura Económica, 1958 (1776).
- SMITH ADAM, *"Lectures on Jurisprudence"*, Indianapolis, Liberty Classics, 1982.
- SMITH V.L. & A.W. WILLIAMS, *"Experimental Market Economics"*, Scientific American, 267, págs. 116-22.
- SOLOW, ROBERT M., *"Growth Theory: an exposition"*, Oxford University Press, 1969.
- SOROS, G., *"La crisis del capitalismo global"*, Sudamericana, Buenos Aires, 1999.

- SPADARO LOUIS, *"Promedios y agregados en economía"*, en Libertas, Nº 4, Buenos Aires, ESEADE, Mayo de 1986.
- STIGLER, GEORGE, *"The Tenable Range of Functions of Local Government"*, en WALLACE OATES (editor), *"The Economics of Fiscal Federalism and Local Finance"*, The International Library of Critical Writings in Economics, 88, Northampton, Mass., Edward Elgar Publishing, Inc., 1957, 1998.
- STIGLER, GEORGE J., *"The Theory Of Economic Regulation"*, Bell Journal Of Economics and Management Science, Spring, 1971.
- STIGLER, GEORGE, *"The Economics of Information"*, Journal of Political Economy, Junio, 1961.
- STIGLER GEORGE J., *"The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market"*, Journal of Political Economy 59, Nº 3, June 1951, University of Chicago Press.
- STORING, HERBERT J. (editor), *"The Anti-Federalist: Writings by the Opponents of the Constitution"*, Chicago, The University of Chicago Press, 1981.
- STRIGL, RICHARD VON, *"Capital & Production"*, Ludwig von Mises Institute, 2000 (1934).
- TAYLOR FREDERICK W., *"Principles of Scientific Management"*, New York, Norton, 1911.
- THOMSEN, ESTEBAN F., *"Precios e información"*, Libertas Nro. 11, ESEADE, Buenos Aires, 1989.
- TIEBOUT, CHARLES M., *"A Pure Theory of Local Expenditures"*, Journal of Political Economy 64, October, 1956, 416-24.
- TOCQUEVILLE, ALEXIS DE, *"La democracia en América"*, México, Fondo de Cultura Económica, (1835) 1957.
- TULLOCK, GORDON, *"El desarrollo del gobierno"*, Libertas, Nº 27, Año XIV Buenos Aires, ESEADE, Octubre de 1997, págs. 19-40.

- VANBERG, VIKTOR, *"Globalization, Democracy and Citizen's Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy?"*, Constitutional Political Economy, Nº 11, 2000, págs. 87-112.

- VANCIL, RICHARD F., *"Decentralization: Managerial Ambiguity by Design"*, New York, Financial Executives Research Foundation, 1978.

- VAN DER HAUWE, LUDWIG, *"Rethinking Time and Money at the Beginng of the 21st century, The Quarterly Journal of Austrian Economics"*, Vol. 4, Nro. 3 (FALL 2001): 79-92, Ludwig von Mises Institute, 2001.

- VAN CREVELD, *"The Rise and Decline of the State"*, Cambridge, UK, Cambridge University Press, 1999.

- VARIAN HAL R., *"Microeconomía Intermedia: un enfoque moderno"*, 3a. edición (Barcelona, Antoni Bosch, 1993).

- VAUBEL, ROLAND, *"Enforcing Competition Among Governments: Theory and Application to the European Union"*, Constitutional Political Economy, 10, 327-338, 1999.

- VAUBEL, ROLAND, *"Constitutional Safeguards Against Centralization in Federal States: An International Cross-Section Analysis"*, Constitutional Political Economy, 7, 79-102, 1996.

- Veritas Foundation Staff Study, Keynes en Harvard, *"el engaño económico como credo político"*, Centro de Estudios sobre la Libertad, Buenos Aires, 1981.

- WEBER, MAX, *"Politics as a Vocation"*, en GERTH, H.H. AND MILLS, C.W 1948 (Editors), 1919, *"From Max Weber: Essays in sociology"* Translated, edited and with an introduction by HANS HEINRICH GERTH and CHARLES WRIGHT MILLS, New York, Oxford University Press, 1946, London, Kegan Paul, Trench, Trubner & Co. Ltd, 1947/1948.

- WILLIAMSON OLIVER W., *"Las Instituciones Económicas del Capitalismo"*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1989.

- WILSON, N. CLYDE, *"Toward Real Federalism"*, The Free Market, August 1995, Volume 13, Number 8.

- ZANOTTI, GABRIEL J., *"Fundamentos Filosóficos y Epistemológicos de la Praxeología"*, 1era Edición, Editorial UNSTA, junio de 2004, San Miguel de Tucumán, Argentina.

- ZANOTTI GABRIEL J., *"Fundamentos Filosóficos y Epistemológicos de la Praxeología"*, Libertas, Nº 13, Buenos Aires, ESEADE, Octubre de 1990.

- ZANOTTI, GABRIEL J., *"La Globalización frente a la Escuela Austríaca de Economía"*, publicada originalmente en Management Herald, 5 de diciembre de 2002.

- Zanotti, Gabriel J., ((2004), *"El método de la Economía Política"*, 1ra Edición, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.

- Zanotti, Gabriel J., (2001) *"Nueva Introducción a la Escuela Austríaca de Economía"*, Enero de 2001.

- Zanotti, Gabriel J., (1996), *"Caminos abiertos"*, Libertas Nro. 25, ESEADE, Buenos Aires.

- Zanotti, Gabriel J., (1993), *"Popper: búsqueda con esperanza"*, Ed. Belgrano, Buenos Aires.

SE TERMINO DE IMPRIMIR EN LA 1ra QUINCENA DE AGOSTO DE 2007
EN LOS TALLERES GRAFICOS DE "LA LEY" S.A.E. e I. - BERNARDINO RIVADAVIA 130
AVELLANEDA - PROVINCIA DE BUENOS AIRES - REPUBLICA ARGENTINA