

EL “FRACASO” DEL MERCADO: EN TORNO AL TEOREMA DE COASE

Si el punto de equilibrio de un mercado es óptimo en el sentido de Pareto, ¿no ha de ser óptima una situación en la que todos los mercados estén en equilibrio? Imaginemos una situación así: se maximiza el superávit de los demandantes y el de los oferentes, no existen excedentes involuntarios en el mercado ya que todo el que quiso comprar lo hizo y todo el que quiso vender también, y los productos quedaron en manos de quienes más los valoran: los compradores, quienes adquirieron de los oferentes que los valoraban en menos y los vendedores, cuando sus valoraciones eran superiores a las de los compradores.

No es de extrañar que el mercado se convirtiera en el mecanismo preferido para la satisfacción de las necesidades de los individuos.

Pero..., el problema es que el modelo del mercado competitivo en equilibrio como suele ser presentado demanda unas condiciones que lo convierten en un modelo “ideal” o, mejor dicho, una utopía, de imposible realización en el mundo limitado y real en el que los humanos vivimos.

En particular, dicho modelo demanda que:

- Todas las acciones deben estar perfectamente coordinadas
 - Las decisiones de los dueños de los recursos con las de los empresarios que los compran
 - Las decisiones de los consumidores para la compra de cada producto o servicio con las decisiones de producción y venta de los empresarios
 - Las decisiones de cada empresario con las del resto por lo que no habría actividad más lucrativa que ésta
 - No existiría un mejor método de producción, tecnología o escala

Por otro lado,

- Los precios de los productos y recursos deben ser los que permitan esta coordinación universal
 - El precio de cada recurso debe ser tal que la cantidad que los dueños están dispuestos a vender sea la misma que los empresarios quieren comprar

- El precio de cada producto debe ser tal que la cantidad que los empresarios desean vender sea igual a la que los consumidores quieren comprar
- Cada empresario debe estar produciendo en el nivel en que su ingreso marginal sea igual a su costo marginal

Esto exige que ni las dotaciones de recursos, ni las posibilidades tecnológicas ni preferencias de los consumidores cambien. No existe un beneficio empresarial sino una tasa de remuneración de los factores que es igual a todos ellos. Es una economía sin cambios, sin innovación, sin emprendedores, lo que Ludwig von Mises denominara “economía de giro uniforme”, y planteara como un modelo ideal que debería servir para comprender como la economía real no es.

Demanda, adicionalmente, el conocimiento omnisciente; todas las decisiones antes mencionadas sólo pueden cumplirse con conocimiento perfecto y anticipado de las acciones y reacciones de los demás actores del mercado.

Algunos autores han querido rescatar al modelo del equilibrio general incorporando en el mismo los costos del aprendizaje, de la obtención de la información necesaria. Así, por ejemplo, en el caso de verificarse una discrepancia de precios en el mercado de un mismo bien, la situación debería explicarse en los costos de remover la misma; de persistir tal situación sin que el mercado ajuste la diferencia el equilibrio se alcanzaría igual pues la remoción de esa discrepancia no se vería justificada en términos de eficiencia debido a que el costo de su remoción sería superior a los beneficios que se alcanzarán. Se mantendría el óptimo paretiano.

Sin embargo, la introducción de los costos del aprendizaje dentro del modelo no lo salva de sus serios problemas, ya que esto implica un proceso deliberado de aprendizaje; es decir, obtener la información necesaria de aquello que se sabe que no se sabe.

Pero el problema fundamental es la ignorancia de lo que no se conoce. No se sabe lo que no se sabe. En palabras de Israel Kirzner:

“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 sorprendidos. 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 sorprendente. 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 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.” (1)

En el ejemplo antes mencionado, la discrepancia de precios en el mercado existe, pero no se sabe de su existencia. Esa ignorancia es removida por un acto de descubrimiento espontáneo, por lo que el proceso de descubrimiento en el mercado no puede incorporarse a un modelo como el del equilibrio general, de carácter mecánico y determinista, sino a uno en el cual la situación de origen sea el desequilibrio y lo que deba estudiarse sea el proceso que tiende a un equilibrio final que nunca llega a alcanzarse pues forma parte de un constante cambio.

“Si disponemos de toda la información pertinente, si podemos empezar con un sistema dado de preferencias, y si poseemos conocimiento completo de los medios a nuestra disposición, el problema que queda es puramente un problema de lógica. En otros términos, la respuesta a la pregunta acerca de cuál es el mejor uso que podemos darle a los medios a nuestro alcance está implícita en nuestros supuestos. Para expresarla brevemente en forma matemática, la respuesta es que las proporciones marginales de sustitución entre cualesquiera dos bienes o factores, debe ser la misma en todos sus diversos usos.

Sin embargo, decididamente este no es el problema económico que confronta la sociedad. Y el cálculo económico que hemos elaborado para resolverlo, aunque constituye un paso importante hacia la solución del problema económico de la sociedad, no provee una respuesta a dicho problema. La razón de esto es que los ‘datos’ para toda la sociedad, que son el punto de partida del cálculo, nunca son ‘datos’ a una sola mente.

El carácter peculiar del problema de un orden económico racional lo determina precisamente el hecho de que el conocimiento de las circunstancias que debemos utilizar nunca existe en una forma concentrada o integrada, sino solamente en la forma de elementos de conocimiento dispersos, incompletos y frecuentemente contradictorios, que diferentes individuos poseen. 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 estos ‘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 esos individuos conocen. O, para expresarlo brevemente, es el problema de la utilización del conocimiento que lo le es dado a ninguno en su totalidad” (2)

La competencia perfecta

La obra *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* de Carl Menger, publicada en 1871, junto con *Theory of Political Economy* de William Stanley Jevons, publicada también en 1871 y *Eléments d'économique Politique Pure* de León Walras, publicada en dos partes, 1874 y 1877, sentaron las bases de lo que se ha dado en llamar la “revolución marginalista”, la que dio comienzo a lo que posteriormente se denominara “economía neoclásica”.

Ya desde Menger, el concepto de competencia era tal que presentaba asimetrías de información y problemas de conocimiento; implicaba esto que tanto vendedores como compradores podían adoptar estrategias de mercado, a diferencia de la visión de Walras-Pareto donde todos los participantes se enfrentan a condiciones dadas (incluyendo precios) a las cuales sólo deben adaptarse para “maximizar” sus conductas. Este último caso, fue tan sólo considerado por Mises como un “tipo ideal” al que denominara “economía de giro uniforme”.

Mises estableció una diferencia entre un estado “natural” de reposo (una descripción real de lo que sucede en la economía cuando se han agotado todas las posibilidades de intercambio en un momento dado) y la construcción imaginaria de un estado “final” de reposo (o equilibrio, en lenguaje neoclásico). El estado natural de reposo es un estado real, como “cuando cierra la Bolsa, los agentes han cumplido cuantas órdenes debían ejecutar al vigente precio de mercado” (3):

“Al tratar del estado natural de reposo fijamos la atención exclusivamente en lo que ahora mismo está ocurriendo. Restringimos nuestro horizonte a lo que momentáneamente acaba de suceder, desentendiéndonos de lo que después, en el próximo instante, mañana o ulteriormente, acaecerá. Nos interesan sólo aquellos precios que se pagaron efectivamente en las distintas compraventas, es decir, nos ocupamos exclusivamente de los precios vigentes en un inmediato pretérito. *No importa saber si los futuros precios serán iguales o distintos a los que observamos*” (la cursiva es nuestra).

Pero si tomamos en cuenta los factores que pueden ocasionar cambios de precios, y tratamos de encontrar la situación final a la que esos cambios llevarían, entonces nos encontramos con un estado final de reposo, donde los precios serían lo que los economistas clásicos solían llamar “precios naturales”. El de mercado es un precio real, el precio *final* es un precio hipotético. El primero es un hecho histórico que puede expresarse numéricamente, acerca del segundo sólo pueden definirse las condiciones requeridas para su aparición.

El precio de mercado nunca coincidirá con ese precio final, pero es necesario considerar a éste último para comprender el mecanismo de ajuste del mercado hacia el mismo. Ese precio será un blanco móvil que nunca será alcanzado, debido fundamentalmente a que los cambios en los factores que determinan la formación de los precios no suceden en forma simultánea sino que requieren tiempo, y es durante este tiempo que nuevos cambios acontecen.

Esa construcción imaginaria del estado final de reposo toma en cuenta, entonces, el cambio en la sucesión temporal de eventos, lo que la diferencia de otra construcción imaginaria que Mises denominara “economía de giro uniforme” (o equilibrio estático en la economía neoclásica) donde se elimina el cambio en los datos y el elemento tiempo. Este es un sistema ficticio donde los precios de mercado de todos los bienes y servicios coinciden con los precios finales y las transacciones se repiten una y otra vez, no hay cambios en los datos del mercado. Mises considera a esta construcción como de suma utilidad, pero no porque tenga relación alguna con la realidad sino porque no hay forma de “analizar los complejos fenómenos que suscita la acción, es preciso comenzar valorando la ausencia de todo cambio, para introducir después en el estudio un factor capaz de provocar determinada mutación cuya importancia podremos entonces examinar cumplidamente, suponiendo invariadas las restantes circunstancias. También sería absurdo suponer que la imaginada economía de giro uniforme resultaría más útil para la investigación cuanto mejor coincidiera la realidad —a fin de cuentas, el verdadero objeto de nuestro examen— con esa construcción imaginaria en lo referente a la ausencia de cambio” (p. 302).

En este tipo de construcción imaginaria se elimina la secuencia temporal y el cambio, no hay individuos que escojan y prefieran, que se equivoquen y aprendan, sino que es un mundo de autómatas, pero es de clara importancia para comprender la

relación entre los precios de los bienes y los de los factores de producción o el papel de las ganancias y las pérdidas, la función del empresario. Es decir, sirve como *argumentum a contrario*.

Mises dice que los economistas “matemáticos”,

“Fijan exclusivamente su atención en aquel imaginario estado de equilibrio que el conjunto de todas esas actuaciones individuales engendraría si no se produjera ningún cambio ulterior en las circunstancias concurrentes. Tal imaginario equilibrio lo describen mediante series simultáneas de ecuaciones diferenciales. No advierten que, en tal situación, ya no hay acción, sino simple sucesión de acontecimientos provocados por una fuerza mítica. Dedicán todos sus esfuerzos a reflejar mediante símbolos matemáticos diversos ‘equilibrios’, es decir, situaciones en reposo, ausencia de acción. Discurren sobre el equilibrio como si se tratara de una realidad efectiva, olvidando que es un concepto límite, simple herramienta mental. En definitiva, su labor no es más que vana manipulación de símbolos matemáticos, inútil pasatiempo que no proporciona conocimiento alguno”. (p. 305)

Esa construcción imaginaria de un “estado final de reposo” o equilibrio general walrasiano, continúa funcionando como una “economía de giro uniforme”, donde existe...

“...un conjunto de precios tal que cada consumidor elige la cesta que prefiere de entre las que son asequibles y todas las decisiones de los individuos son compatibles en el sentido de que la demanda es igual a la oferta en todos los mercados” (4)

...fue elevada posteriormente a la categoría de “óptimo” según el primer teorema de la economía del bienestar, al lado de la cual todo lo demás es un “fracaso”:

“Este teorema garantiza que un mercado competitivo obtiene todas las ganancias derivadas del comercio: la asignación de equilibrio lograda por un conjunto de mercados competitivos es necesariamente eficiente en el sentido de Pareto. Quizá no tenga ninguna otra propiedad deseable, pero es necesariamente eficiente” (Varian, p. 518).

Es decir, el óptimo se alcanzaría, en los términos antes mencionados de Mises, sólo cuando los individuos fueran mutantes y no actuaran, sino que reaccionaran en un mundo en el cual no habría ya cambio posible.

Se pregunta Varian: “La existencia de un equilibrio competitivo es importante en la medida en que sirve para comprobar la coherencia de los diferentes modelos que hemos analizado en los capítulos anteriores. ¿De qué serviría desarrollar complejas teorías del funcionamiento de un equilibrio competitivo si éste normalmente no existiera?” (p. 515)

Al respecto dice Hayek:

“Los economistas parecen estar tomando conciencia de que lo que han estado analizando en los últimos años con el nombre de ‘competencia’ no coincide con el sentido corriente del término.”, [...] “...la opinión generalizada aún parece admitir que la única acepción significativa es la que emplean los economistas en la actualidad, y considera que el significado que le dan los empresarios es incorrecto. Es como si la llamada teoría de la ‘competencia perfecta’ proveyera un modelo adecuado para juzgar la efectividad de la competencia en la vida real, y en la medida en que ésta se apartara de ese modelo fuera indeseable y dañina” (5).

El modelo de “competencia perfecta” parece describir una situación en la que lo que sucedería poco tiene que ver con el verbo “competir”, ya que todos los participantes serían meros “tomadores de precios”, tanto sea de los bienes de consumo como de los bienes de producción y no serían, en tal sentido, empresarios compitiendo sino meros gerentes del mismo juego común de decisiones. Supone el conocimiento perfecto de todos los participantes del mercado. Nuevamente dice Hayek (p. 265):

“...la teoría moderna de la competencia se ocupa casi exclusivamente de las condiciones de lo que se denomina ‘equilibrio competitivo’, en el cual se da por sentado que los datos de que disponen los distintos individuos se complementan perfectamente entre sí, mientras que el problema que requiere explicación es la naturaleza del proceso por el cual esos datos se complementan de ese modo. En otras palabras, la descripción del equilibrio competitivo ni siquiera intenta decir que en presencia de ciertas condiciones se producirán determinadas consecuencias. Se limita a enunciar condiciones en las cuales se encuentran ya contenidas de manera implícita sus conclusiones y cuya existencia bien puede concebirse, pero no nos explica cómo se han alcanzado”.

“En mi opinión, ésta es una de las cuestiones principales: desde su propio punto de partida la teoría del equilibrio competitivo considera como cumplida una tarea esencial que solamente puede realizar el proceso de la competencia. Algo parecido ocurre con el segundo punto acerca del cual se supone que los productores poseen conocimiento amplio: los deseos y preferencias de los

consumidores, incluso el tipo de bienes y servicios que demandan y los precios que están dispuestos a pagar por ellos. No corresponde considerarlos como datos dados, sino que deben tomarse como problemas que el proceso competitivo debería solucionar” (p. 268).

Otro tanto sucede con los consumidores, ya que no puede suponerse que poseen el conocimiento que presupone la competencia perfecta sino que ésta ha de ser el resultado de las acciones competitivas. Hayek había ya planteado este punto en un par de trabajos que tuvieron importante impacto (6). Las condiciones de la competencia perfecta excluyen todas las actividades que ésta manifiesta, tales como la publicidad, la reducción de precios, la diferenciación de productos y servicios.

Comparado con ese “óptimo”, la vida real es claramente “imperfecta”:

“En la vida real, la posibilidad de poder compensar nuestro conocimiento limitado acerca de los bienes y servicios ofrecidos mediante nuestra experiencia con las personas o empresas que los proveen –el hecho de que, en gran medida, la competencia consiste en un intento de obtener reputación o buen nombre- es uno de los factores básicos que nos permiten solucionar nuestros problemas cotidianos. En estos casos la función de la competencia es justamente mostrarnos *quién* nos servirá mejor: qué almacenero o qué agente de viajes, qué tienda o qué hotel, qué médico o qué abogado; de cuál de ellos podemos esperar la solución más satisfactoria, cualquiera que sea la naturaleza del problema que tengamos que resolver. Es evidente que en todos estos ámbitos la competencia puede alcanzar niveles muy altos, porque los servicios que prestan las diferentes personas o empresas nunca serán idénticos, y precisamente por eso ofrecen. Las razones por las que se considera como “imperfecta” a la competencia en estas áreas en realidad nada tienen que ver con el carácter competitivo de las actividades de estas personas o empresas, sino que radica en la naturaleza misma de los bienes o servicios. El hecho de que no haya dos médicos exactamente iguales no implica que la competencia entre ellos sea menos intensa, sino que cualquiera que sea el grado de competencia entre ellos, no producirá los mismos resultados que generaría en el caso de que los servicios fueran idénticos. Y esto no es sólo un juego de palabras. Hablar de los defectos de la competencia cuando en realidad nos estamos refiriendo a la diferencia necesaria entre bienes y servicios encubre una confusión muy profunda y algunas veces lleva a conclusiones absurdas” (p. 270).

“El argumento a favor de la competencia no se basa en las condiciones hipotéticas que existirían si fuera perfecta. Empero, en los casos en que los hechos objetivos hicieran posible que se aproximara a la perfección, se garantizaría al mismo tiempo la asignación más efectiva de recursos. Y aunque, en consecuencia, siendo éste el caso se eliminarían todos los obstáculos humanos a la competencia, eso no quiere decir que ésta no dé por resultado el uso más efectivo posible de los recursos a través de los medios conocidos en

aquellas situaciones donde la naturaleza misma del caso hace que sea imperfecta. Aunque lo único que se asegure mediante la entrada libre en el mercado sea que en un momento dado se produzcan, con la menor cantidad de recursos presentes posible en un determinado momento histórico, todos los bienes y servicios para los que habría una demanda efectiva en caso de estar disponibles –aun cuando el precio que deba pagar el consumidor sea considerablemente mayor, y apenas inferior al costo del próximo bien destinado a satisfacer de la mejor manera su necesidad-, creo que esto es mucho más de lo que podemos esperar de cualquier otro sistema conocido (p. 278).

Para la economía neoclásica, entonces, todo mercado que no presente las condiciones de la competencia perfecta es “imperfecto”, fracasa en alcanzar el óptimo de Pareto. Como veremos, además, no sólo se asume ese “fracaso” del mercado sino que se asume la posibilidad de que el estado pueda mejorar esa situación, acercándola al óptimo, y que ése sería indefectiblemente el objetivo del “dictador benevolente”. No obstante, el argumento de Hayek se extiende, y con mucha mayor dureza aún, a la información disponible y obtenible por parte de ese soberano. Este fue uno de los argumentos básicos en el debate sobre la posibilidad de la planificación socialista presentado por Mises y Hayek (7).

¿Cuál sería el ideal, entonces? Hayek lo menciona en la cita anterior: el resultado que se obtendría con el libre ingreso en el mercado. Otro autor, Murray N. Rothbard (8) considera el tema en dos trabajos y responde la pregunta afirmando que el óptimo de Pareto se alcanza mediante las transacciones libre y voluntarias en el mercado. He aquí sus argumentos:

“¿Puede la praxeología económica, entonces, decir algo acerca de la utilidad social? En verdad, si definimos un “incremento en la utilidad social” en la manera de Pareto como una situación donde una o más personas ganan en utilidad mientras que nadie pierde, entonces la praxeología encuentra un rol definido, si bien restringido, del concepto. Pero es un rol donde las utilidades sociales permanecen inmensurables e incomparables entre las personas. Sintéticamente, la praxeología sostiene que cuando una persona actúa, su utilidad, o por lo menos su utilidad *ex ante*, se incrementa; espera gozar de un beneficio psíquico del acto, de otra forma no lo hubiera realizado. Cuando, en un intercambio libre y voluntario en el mercado, por ejemplo, compro un periódico por 15 centavos, demuestro por intermedio de mi acción que prefiero (por lo menos *ex ante*) el periódico a los 15 centavos, mientras que el vendedor demuestra por intermedio de su acción el orden inverso de preferencias. Como

cada uno de nosotros ha mejorado luego del intercambio, tanto el vendedor como yo hemos demostrado que ganamos en utilidad, mientras que *nada* se ha demostrado que sucede a otra persona. En otro trabajo (1956) he denominado a este concepto praxeológico “preferencia demostrada”, donde la acción demuestra la preferencia, en contraste con varias formas de psicologizar que tratan de medir las escalas de valores de otras personas al margen de la acción, y al conductismo, que asume que tales valores o preferencias no existen” (1976 [1997], p. 87).

Según Rothbard (1956 [1987]) el problema de la “economía del bienestar” ha sido siempre el de encontrar alguna forma de eludir la restricción de realizar juicios de valor en la economía y poder formular proposiciones éticas y políticas. Como la economía discute la búsqueda de los individuos por maximizar su utilidad o felicidad o bienestar, el problema puede ser propuesto en los siguientes términos: ¿Cuándo puede la economía afirmar que “la sociedad está mejor” como resultado de un cierto cambio? ¿Cuándo puede decirse que la “utilidad social” ha aumentado o se ha maximizado?

Rothbard afirma que Pigou encontró una solución sencilla: la ley de la utilidad marginal aplicada a la posesión de dinero demostraba que la utilidad marginal de un peso era menor en el caso de una persona rica que una pobre. Por lo que, *ceteris paribus*, un impuesto progresivo que transfiriera de ricos a pobres maximizaría la utilidad social. Pero que esto no pudo continuar luego de que Lionel Robbins (9) mostrara que esa recomendación se basaba en comparaciones interpersonales de utilidad, y como la utilidad no es una magnitud cardinal sino ordinal, esas comparaciones implicaban la introducción de valoraciones éticas. Robbins habría así logrado reintroducir la regla de la unanimidad de Pareto, por la sencilla razón de que si un solo individuo ha empeorado su situación, el hecho que las utilidades individuales no puedan compararse nos impide decir algo acerca de la utilidad social.

El argumento se extiende al desarrollo de la regla de la unanimidad bajo el “Principio de Compensación” de Kaldor-Hicks, el que afirma que podría científicamente decirse que la utilidad social ha aumentado si los beneficiados por la nueva situación pueden compensar a los perjudicados y aún así obtener beneficios. Pero, siguiendo la línea de argumentación anterior, esto sólo podría afirmarse si los perjudicados (con sus propias escalas de valores y preferencias) demostraran por medio de la acción que han sido compensados, y esto sólo puede realizarse si esa

compensación es aceptada voluntariamente. En este último caso, tal compensación resulta ser una transacción voluntaria más en el mercado libre, con lo cual llegamos nuevamente al punto de Rothbard:

“Consideremos ahora los intercambios dentro del mercado libre. Tales intercambios son emprendidos voluntariamente por las dos partes. Por lo tanto, el hecho mismo de que un intercambio se produzca demuestra que ambas partes se benefician (o más estrictamente, *esperan* beneficiarse) a partir del él. El hecho de que ambas partes optaran por el intercambio demuestra que las dos se benefician. El mercado libre es el nombre que se le da al conjunto de todos los intercambios voluntarios que se producen en el mundo. Como todo intercambio demuestra una unanimidad de beneficios para las dos partes involucradas, debemos sacar como conclusión que *el mercado libre beneficia a todos los participantes*. En otras palabras, la economía del bienestar puede hacer la afirmación de que el mercado libre aumenta la utilidad social, aun ajustándose a la estructura de la regla de la unanimidad” (1956 [1987], p. 257)

¿Qué sucede si intercambios realizados por dos partes benefician o perjudican a terceros no participantes de esta transacción? Vale la pena señalar que el argumento antes desarrollado es compartido por otros autores. Así, James M. Buchanan (10) sostiene que:

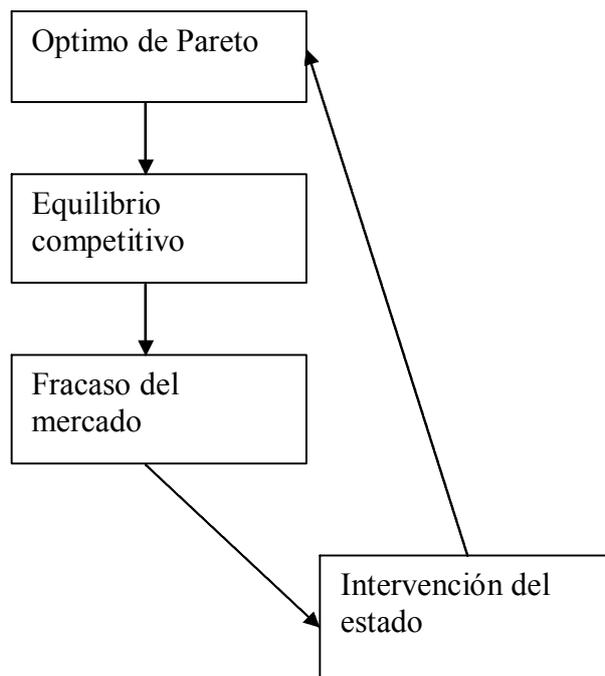
“Si no existe un criterio objetivo para el uso de los recursos que pueda ser aplicado a los resultados, como un medio indirecto de probar la eficacia del proceso de intercambio, entonces, en tanto el intercambio permanece abierto y en tanto la fuerza y el fraude no son observados, aquello sobre lo que se llega a un acuerdo es, por definición, lo que puede ser clasificado como eficiente. ¿En esta construcción, como podría posiblemente surgir la ineficiencia? En un trabajo anterior, publicado inicialmente en 1959, sugería que el acuerdo es la comprobación última de la eficiencia...”

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”.

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.

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.

No obstante, 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.

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”.(11)

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 (12):

“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. Por 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 (13)
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. 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 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”(14).

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 claramente un 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 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.” (p. 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 esquilmas 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.” (p. 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. Dice Rothbard (15):

“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, continua 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 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 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.

Sin embargo, 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. 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 investigación acerca del desarrollo de instituciones que permitan economizar los mismos.

Así Boettke (16), 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 performance 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” (p. 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 (17), 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 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*.

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 (18), 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 conducta. 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.

Como vemos, todo esto se acerca mucho al análisis que actualmente se realiza dentro del marco de la “teoría de los juegos”, sobre todo a partir de las conclusiones obtenidas de los juegos repetidos del tipo “dilema del prisionero” (19).

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 (20) 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” (p. 37)

Comenta Block (21)

“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.” (p. 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” (p. 62)

Todo esto habría cambiado cuando se otorgó la prioridad a la eficiencia en la delimitación de derechos de propiedad, ya que los jueces 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 cómo 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*.” (p. 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 (22) 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 un 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 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 esas características. 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:

“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” (23).

Teniendo en cuenta este último punto es que los Austríacos son partidarios de no apartarse de la tradicional concepción del derecho de 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.

Bienes públicos

Este tipo de fracaso de mercado tiene una definición aún mas “científica” o “*value-free*”. La misma fue desarrollada por Samuelson (24) 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 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*.

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” (25)

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 “sub-óptima” en el sentido paretiano.

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

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’.”(26)

Conocida es la respuesta de Coase (27) a este ejemplo, a lo que puede agregarse otros elementos de juicio. Así, por ejemplo, Hoppe (28):

“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 cuántos 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 multidimensional 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?”

Estos ejemplos, y el famoso de Coase de los faros en Inglaterra 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.

Incluso en un prestigioso y reciente libro de texto (29) 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.

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? (p. 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” (p. 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.

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.

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 (ver nota 6).

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 (30) quien es considerado como el primero que desarrollara un modelo de información consistente con la teoría neoclásica de los precios. Éste 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 beneficios marginal de continuar su búsqueda. Según Stigler, habría ignorancia económica en el mundo, pero sería el nivel óptimo de la misma.

Al respecto, Kirzner (31) 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 sorprendivos. 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 sorprendente. 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 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” (p. 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”. (p. 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, p. 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 (32) entienden que Hayek sostenía que los precios era 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 subproducción 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 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”. (p. 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” (p. 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 (33)

Soluciones institucionales

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:

“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”. (34)

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 irremediamente. 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. Me refiero a “The Tragedy of the Commons”, de Garrett Hardin (35). 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”.

“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 inexhaustibles 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 (36).

En síntesis, se generan en forma evolutiva y espontánea, "instituciones" que permiten resolver los problemas denominados "fallas de mercado", con lo cual el camino del análisis presenta ahora una bifurcación:

