



El desarrollo económico colombiano desde comienzos del siglo XX
José Antonio Ocampo y Carmen Astrid Romero Baquero 7

La Amazonía en el centro del modelo primario-exportador de la economía brasileña: el caso del estado de Pará
José Raimundo Barreto Trindade y Adejard Gaia Cruz 31

De tragedias y esperanzas: el *homo oeconomicus*, la mano invisible y la realidad
Rafael Correa Delgado 53

El vínculo entre la salida de inversión extranjera directa y las exportaciones: información de países en desarrollo
Madiha Gohar, Lingyan Xu, Iskandar Muda, Hajra Ihsan y Ayesha Mustafa . . . 65

Sostenibilidad y desarrollo en los municipios del estado de Paraná: mapeo y diagnóstico mediante el índice de desarrollo sostenible de las ciudades del Brasil (IDSC-BR)
Ana Paula Costa y Virginia Laura Fernández. 89

Análisis empírico de los factores determinantes de la entrada de inversión extranjera directa en Colombia
Carlos Abreo, Eduardo Carrillo y Jennifer Pédussel Wu. 115

Estrategias de diversificación inteligente diferenciadas por el nivel de complejidad de los países
Ciro de Moura Lopes, João Prates Romero y Elton Eduardo Freitas 135

¿Afecta el bienestar subjetivo de las personas la decisión de participar en el mercado laboral?
Rodrigo Montero y Diego Vásquez 159

Deuda externa y descalce del tipo de cambio de las empresas brasileñas: evolución y riesgos en el período 2000-2018
Francisco E. P. Souza, Viviane Luporini, Margarida Gutierrez y Vicente Ferreira. 181

Evolución del apoyo a la innovación tecnológica en el sector brasileño de maquinaria y equipo desde la década de 2000: análisis basado en la Encuesta de Innovación (PINTEC)
Karina Palmieri de Almeida y Marisa dos Reis Azevedo Botelho 203

De tragedias y esperanzas: el *homo oeconomicus*, la mano invisible y la realidad

Rafael Correa Delgado

Recibido: 27/03/2023
Aceptado: 31/01/2024

Resumen

En este artículo se clasifican los bienes por sus características técnicas de rivalidad y exclusividad, pero con la inclusión de nuevas categorías que van desde rivalidad cero hasta rivalidad infinita y desde exclusión hasta obligado acceso. El marco conceptual permite ver problemas concretos para cumplir las condiciones del primer teorema de la economía del bienestar, demostrándose que el epítome de la teoría de mercado lo constituyen solo los bienes privados, con un inmenso espacio de bienes para los que la provisión por medio de precios libres no existe o es subóptima en el sentido de Pareto. Se propone un origen teórico de las externalidades, así como la imposibilidad técnica o práctica de completar mercados y, por medio del sistema de precios, lograr su internalización. Por último, el artículo demuestra que muchos de los problemas esperados por los fallos de mercado son ficticios, porque en lugar de *homo oeconomicus* somos *homo sapiens*, los seres más colaboradores de la naturaleza.

Palabras clave

Desarrollo económico, bienestar social, economía del bienestar, mercados, bienes de consumo, consumo, competencia, aspectos sociales

Clasificación JEL

A13, P0, Z1

Autor

Rafael Correa Delgado es Presidente del Directorio del Instituto para la Democracia Eloy Alfaro (IDEAL). Correo electrónico: formacion@institutoideal.la.

I. Introducción

El primer teorema de la economía del bienestar neoclásica establece que si los consumidores y productores son perfectamente competitivos, tomando los precios como dados, si existe un conjunto completo de mercados, y si hay información perfecta, entonces el equilibrio de mercado —de existir— es eficiente en el sentido de Pareto. Se conoce a estas tres condiciones como mercado perfecto y a su incumplimiento como fallo de mercado. El teorema indica que, sin fallos de mercado, el libre intercambio guiado por los precios libres conducirá a la eficiencia paretiana, llamada así en honor a su creador, el economista italiano Vilfredo Pareto, simpatizante del fascismo italiano y nombrado senador vitalicio por Mussolini. Una mejora paretiana es la reasignación de bienes para mejorar a alguien sin perjudicar a nadie y un punto eficiente en el sentido de Pareto es aquel en el que se han agotado las mejoras paretianas. Este teorema fundamental es la formalización de la popular y descontextualizada expresión “mano invisible” de Adam Smith, mencionada tan solo una vez en *La teoría de los sentimientos morales*, de 1759, y otra vez más en *La riqueza de las naciones*, de 1776. En la primera, Smith utilizó la famosa expresión para explicar por qué los terratenientes harían una repartición prácticamente igualitaria de los bienes. El autor expresó que era en vano que el orgulloso e insensible terrateniente viera sus extensos campos y, sin pensar en las necesidades de sus hermanos, en la imaginación consumiera toda la cosecha que crecía en ellos. Los terratenientes eran conducidos por una mano invisible a hacer casi la misma distribución de los artículos necesarios para la vida que se habría hecho si la tierra se hubiera dividido en partes iguales entre todos sus habitantes (Smith, 1759, pág. 128).

En su obra cumbre, *La riqueza de las naciones*, Smith utiliza la celeberrima expresión para argumentar la importancia de invertir a nivel nacional:

Al preferir dedicarse a la actividad nacional más que a la extranjera él sólo persigue su propia seguridad; y al orientar esa actividad de manera de producir un valor máximo él busca sólo su propio beneficio, pero en este caso como en otros una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no entraba en sus propósitos (Smith, 1776, pág. 445).

La afamada frase de Adam Smith, no obstante, se utiliza como sinónimo de la eficiencia del mercado, supuestamente demostrada por el primer teorema, que constituye un típico ejemplo del método deductivo, donde la conclusión está determinada por las premisas impuestas. Como todo teorema matemático, es una proposición siempre válida, porque los postulados definen el resultado. Si existe equilibrio de mercado, con el marco conceptual del primer teorema es imposible no llegar a la famosa mano invisible, ya que las mismas condiciones impuestas establecen inequívocamente el corolario. Con este mercado perfecto, lo mejor que se puede hacer es no hacer nada, el célebre *laissez faire, laissez passer*, ya que los precios libres incorporarían toda la información necesaria para agotar las mejoras paretianas. El único problema es que el mercado perfecto solo existe en un mundo imaginario, pero los economistas nos olvidamos de eso y nos quedamos con el resultado final asumido, y tal vez deseado. La realidad es que el modelo de base de la eficiencia del mercado, supuestamente universal, se fundamenta exclusivamente en una clase de bienes, los llamados “bienes privados”. Fuera de este tipo de bienes y, en general, cuando se incumple una de las condiciones extremas del primer teorema de la economía del bienestar, es prácticamente imposible que el resultado del mercado libre sea eficiente en el sentido de Pareto.

II. La excepción como regla

Resulta muy útil clasificar los bienes sobre la base de dos características técnicas: la rivalidad y la exclusividad en el consumo. La rivalidad refleja el grado en que mi consumo afecta el consumo de los demás del mismo bien y en igual momento. Si consumo una parte de una manzana, esa parte ya no estará disponible simultáneamente para los demás, pero cuando veo una película en Netflix, ello en nada impide que decenas de miles de otras personas vean la misma película al mismo tiempo, esto es, mi consumo o uso de ese bien no afecta en absoluto el consumo o uso simultáneo que hagan los demás del mismo bien, con lo que no existe rivalidad en el consumo.

Al clasificar los bienes por su grado de rivalidad, estos se dividen en: i) bienes individuales, donde mi consumo impide el consumo simultáneo de esa unidad del bien por los demás, como en el caso de la manzana, y ii) bienes colectivos, en los que varios consumidores, que en este caso es más preciso llamar usuarios, pueden utilizar de forma simultánea la misma unidad del bien (véase el cuadro 1). Ese consumo de bienes colectivos puede ser congestionable o no congestionable. En los bienes colectivos no congestionables, a los que llamaremos “bienes clubes”, la rivalidad es nula porque mi consumo no afecta en absoluto el de los demás, como en el caso de Netflix. En los bienes colectivos congestionables, mi consumo no impide pero afecta el de los demás, con diferentes grados de rivalidad, como en el caso de una carretera congestionable o cuando ocurre la llamada “tragedia de los comunes”, donde cualquier intento de consumo impide el consumo de todos. Este es un caso límite que representa una generalización del problema presentado por Garrett Hardin (1968) en su artículo del mismo nombre. Un ejemplo sería la carretera congestionable que colapsa con mi entrada. Por último, en los bienes clubes la no rivalidad puede tener un límite a partir del cual comienzan a ser congestionables, en cuyo caso los llamaremos “bienes clubes saturables”. Son ejemplos de estos, la carretera que puede soportar hasta cierto número de vehículos sin que exista congestión y el propio Netflix, si su plataforma tecnológica llegara al máximo de capacidad.

Cuadro 1
Bienes según rivalidad

Rivalidad	Rivalidad	Mi consumo impide el consumo de los demás	A	Bienes de consumo individual
		Mi consumo afecta el consumo de los demás	B	Bienes congestionables
		Nadie puede consumir	C	Tragedia de los comunes
	No rivalidad	Mi consumo no afecta el consumo de los demás	D	Bienes clubes

Fuente: Elaboración propia.

La exclusividad representa la posibilidad técnica de exclusión del consumo de un bien. En la práctica, la exclusividad o no exclusividad depende también del marco institucional y, esencialmente, de los derechos de propiedad. Una manzana es un bien con alta exclusividad técnica, pero se pueden establecer derechos de propiedad en virtud de los cuales las manzanas sean de libre acceso y consumo gratuito. Por el contrario, un *software* —y el conocimiento en general— es un bien que por lo general es de fácil acceso, pero para impedir su libre uso se imponen patentes, con lo que a nivel institucional se logra una fuerte exclusividad. No se trata de que no pueda acceder técnicamente al *software*, sino de que, si lo hago y me descubren, tendré duras sanciones. Los derechos exclusivos de propiedad sobre un bien permiten establecer precios e intercambiarlo en el mercado o, en otras palabras, convierten a ese bien en mercancía. Estas son decisiones colectivas que deberían reflejar avances civilizatorios y técnicos, así como las circunstancias de cada sociedad en la búsqueda del bien común, pero, al final del día, también son actos profundamente políticos, que demuestran las relaciones de poder en la sociedad y a nivel mundial. Un claro ejemplo internacional de esto son las barreras que se imponen para el acceso al conocimiento producido en los países desarrollados, pero no para el consumo de bienes ambientales globales generados en los países en desarrollo.

El costo de hacer respetar los derechos exclusivos de propiedad es inversamente proporcional a la facilidad de exclusión, por eso los bienes de fácil acceso, cuando entran al mercado, frecuentemente ingresan de manera diferente, sin cargar precios directamente a los consumidores. Un ejemplo es la televisión abierta, donde basta un televisor para poder ver gratuitamente la película que emite determinado canal televisivo. En este caso, el negocio no consiste en el imposible de cobrar un precio a los televidentes, sino en cobrar por la publicidad a los patrocinadores. Sin embargo, el avance tecnológico puede hacer cambiar el grado de exclusividad. Ahora también hay televisión por cable y servicios como Netflix, que ofrecen series y películas a elección del consumidor y sin publicidad, pero solamente para aquellos que pagan una tarifa mensual, porque gracias a las nuevas tecnologías, la exclusión ya es bastante sencilla.

La exclusividad en los bienes de fácil acceso también puede darse por soluciones imaginativas. Por lo general, el servicio de recolección de basura lo provee el sector público, que cobra a los ciudadanos una tasa o pago independiente de la cantidad de servicio consumido. La recolección de basura se consideraba un servicio de baja exclusividad, ya que era muy costoso discriminar entre quienes pagaban las tasas de recolección y quienes no. En otras palabras, la basura se recogía a todos, hasta que a algún municipio se le ocurrió que, en lugar de cobrar tasas, el ciudadano tenía que comprar fundas municipales para la basura. Con este sencillo cambio, no solo se logra exclusividad en la recolección (solo se recoge la basura que está en las fundas del municipio), sino que el que más volumen de basura genera debe pagar más, como es deseable. Si las fundas especiales para la basura fueran privadas, el servicio lo podría proveer espontáneamente el mercado, aunque no admitiría competencia, porque la empresa ya instalada en el sector siempre podrá atender a un usuario más con un costo menor que el de una empresa recién llegada. Esto es lo que se conoce como “economías de escala”, que reducen los costos promedio y generan los llamados “monopolios naturales”, donde siempre es mejor que una misma empresa brinde más servicios a que nuevas empresas ingresen al mercado. El problema es que la recolección de basura es un servicio básico, con lo que la demanda es bastante insensible o inelástica al precio, por lo que el servicio privado significaría un monopolio con gran poder de mercado. Esta es una de las razones por las que, por lo general, la recolección de basura sigue siendo un servicio público. Ahora tomemos el servicio de alumbrado público. Aunque usted nunca salga de noche, deberá pagar la misma tasa que el vecino que siempre sale en ese horario. En este servicio aún no existe forma técnica ni institucional de lograr la exclusividad, por lo que tendrá que seguir financiándose con tasas y el sector privado no lo podrá proveer de forma espontánea.

A no ser que se especifique lo contrario, en este análisis se hace referencia únicamente a los diferentes niveles de exclusividad técnica.

Al considerar su grado de exclusividad, los bienes se clasifican en: i) bienes en los que pueden excluirme fácilmente del consumo, denominados “bienes de acceso exclusivo”, como en el caso de una manzana; ii) bienes en los que es muy costoso o imposible excluirme, denominados “bienes de libre acceso”, como en el caso de una carretera con muchas entradas, y iii) bienes en los que ni siquiera yo mismo puedo excluirme del consumo, denominados “bienes de obligado acceso”, como la defensa nacional (véase el cuadro 2).

Cuadro 2
Bienes según exclusividad

Exclusividad		
Exclusividad	No exclusividad	
Pueden excluirme del consumo	Puedo excluirme del consumo	No puedo excluirme del consumo
A	B	C
Bienes de acceso exclusivo	Bienes de libre acceso	Bienes de obligado acceso

Fuente: Elaboración propia.

Ahora se combinarán las características de rivalidad y exclusividad. En la literatura económica existen diversos marcos conceptuales, muchas ambigüedades y una gran confusión a la hora de definir bienes públicos y privados. Con frecuencia, esta clasificación depende de si los bienes son provistos por el Estado o el mercado, o si son de acceso público o privado. En este artículo, la clasificación de los bienes se hará exclusivamente en función de sus respectivas características técnicas de rivalidad y exclusividad, independientemente de quién los provea o de los derechos de propiedad sobre ellos.

Los bienes privados son aquellos de consumo individual y acceso exclusivo (por ejemplo, una manzana), y corresponden a la casilla AA del cuadro 3. Cuanto mayor sea la facilidad o bajo costo de lograr exclusividad y menor sea la posibilidad de consumo colectivo, los bienes privados serán más puros y aumentará la probabilidad de que el mercado los genere de una forma espontánea y eficiente en el sentido de Pareto. El resto del espacio de bienes será, por lo general, parte de los fallos de mercado, ya que la provisión del mercado libre, de ser posible, solo será eficiente por excepción. En el otro extremo de los bienes privados se encuentran los bienes públicos puros, como la defensa nacional, es decir, bienes clubes de obligado acceso, que corresponden a la casilla DC del cuadro 3.

Cuadro 3
Bienes según rivalidad y exclusividad

				Exclusividad		
				Exclusividad	No exclusividad	
				Pueden excluirme del consumo	Puedo excluirme del consumo	No puedo excluirme del consumo
			A	B	C	
Rivalidad	Rivalidad	Mi consumo impide el consumo de los demás	A	Bienes privados (por ejemplo, manzana)	El ganador se lleva todo (<i>winner takes all</i>) (por ejemplo, Mocha Dick)	
		Mi consumo afecta el consumo de los demás	B	Bienes congestionables exclusivos (por ejemplo, carretera con controles de acceso)	Bienes congestionables de libre acceso (por ejemplo, carretera sin controles de acceso)	Bienes congestionables de obligado acceso (por ejemplo, hábitat)
		Nadie puede consumir	C	Tragedia de los comunes (por ejemplo, carretera con controles de acceso colapsada)	Tragedia de los comunes (por ejemplo, carretera sin controles de acceso colapsada)	Tragedia de los comunes (por ejemplo, hábitat colapsado)
	No rivalidad	Mi consumo no afecta el consumo de los demás	D	Bienes clubes exclusivos (por ejemplo, Netflix)	Bienes clubes de libre acceso (por ejemplo, <i>software</i> libre)	Bienes públicos puros (por ejemplo, defensa nacional)

Fuente: Elaboración propia.

Mientras más se acerquen los bienes a las características de no rivalidad e imposibilidad de exclusión, se llamarán simplemente bienes públicos, y será cada vez más difícil que los provea el mercado libre o, en caso de proveerlos, que los provea en forma eficiente. Para entenderlo intuitivamente, examinemos los casos extremos. Una vez creado un bien club como Netflix, la exclusividad es indeseable por ineficiente en el sentido de Pareto, porque mientras más gente disfrute del bien hasta su nivel de saturación, alguien estará mejor sin que nadie esté peor. Para un bien de obligado acceso como la defensa nacional, imponer derechos exclusivos de propiedad será absolutamente ineficaz, por lo que no existirán precios de mercado y la producción mercantil del bien por medio del sistema de precios será inviable.

Con este marco conceptual también se puede entender el origen de las llamadas “externalidades”. Una externalidad es un efecto de obligado acceso sobre terceros, causado por la acción de otro agente que busca objetivos diferentes a dicho efecto. Definir si algo es externalidad o no depende entonces de sutiles diferencias. Tomemos como ejemplo el bello jardín que hizo mi vecino de enfrente. Si la intención del vecino era adornar su casa y aquello regaló un lindo paisaje para todo el vecindario, se trata de una externalidad positiva. Si el mismo jardín de flores lo hizo expresamente para arreglar el barrio, ya

no es una externalidad, sino una contribución intencional para favorecer a los demás. Si alguien, a propósito, buscó vivir enfrente de su casa para beneficiarse del paisaje del jardín, tampoco es una externalidad, porque el beneficio no fue de obligado acceso y lo que está haciendo el nuevo vecino es participar intencionalmente de un bien donde la exclusión es innecesaria o muy costosa. Las dos ideas esenciales en nuestra definición de externalidad son, primero, que el agente que la produce no busca deliberadamente el beneficio o perjuicio de los demás, sino que es un agente que actúa en función de sus propios intereses, y, segundo, que esos beneficios o perjuicios son de obligado acceso para terceros.

En nuestro enfoque, las externalidades positivas serán consecuencia de la producción de un bien de obligado acceso, mientras que las externalidades negativas serán el resultado del uso de un bien congestionable o del bloqueo mutuo por acceder a un bien. El jardín del vecino de enfrente es un bien público que genera una externalidad positiva —un bello paisaje—, mientras que las horribles vallas publicitarias que tapan parcialmente el jardín serán contaminación visual análoga a la contaminación ambiental, o sea, una externalidad negativa producto del consumo del bien congestionable llamado “hábitat”. El paisaje del jardín del vecino corresponde a lo que se denominan “bienes públicos locales”, porque es un bien club de obligado acceso, pero restringido a una localidad, a diferencia de los bienes públicos mundiales o nacionales, como la lucha contra el cambio climático o la defensa nacional, respectivamente. Para los residentes de otros vecindarios, el jardín de mi vecino será un bien de libre acceso, y si intentan ver desde mi casa y de manera simultánea este paisaje, alcanzarán un punto donde se bloquearán mutuamente, con lo que volverán a generarse externalidades negativas, esta vez por acceso al bien.

Un caso especial es el de los bienes individuales pero de fácil acceso, que puede dar como resultado solamente “la tragedia de los comunes” por bloqueo mutuo o una situación que se ha denominado “el ganador se lleva todo” (*winner takes all*) (casilla AB del cuadro 3), porque el ganador efectivamente se lleva todo sin dejar nada a los demás. Un ejemplo es la cacería de Mocha Dick, el gigante cachalote blanco que en el siglo XIX habitaba los mares de la isla Mocha en Chile y que inspiró *Moby Dick*, la novela que Herman Melville escribió en 1851. Muchos balleneros estuvieron décadas detrás de la gigante ballena quizás bloqueándose mutuamente, por lo que el cachalote sobrevivió a cerca de un centenar de intentos por cazarlo y a alrededor de 20 arpones en el cuerpo, hasta que un solo “ganador” lo cazó en 1838.

III. El mundo es un gran fallo de mercado

Cabe recordar que el primer teorema de la economía del bienestar neoclásica dice que la competencia perfecta, los mercados completos y la información perfecta son condiciones suficientes para que los precios libres nos lleven a un equilibrio de mercado que, de existir, resulte en la famosa mano invisible, es decir, sea eficiente en el sentido de Pareto.

La imposibilidad técnica o práctica de establecer efectivos derechos de propiedad por la baja exclusividad de un bien hace totalmente ineficaz la existencia de un precio para dicho bien, por lo que, en general, no será provisto por el mercado. En el —triste— caso de Mocha Dick, un bien de “consumo” individual, la solución de mercado dice que, si se hubiera subastado el derecho exclusivo para cazarlo, lo habría adquirido quien más deseaba el cachalote y el resultado sería eficiente en el sentido paretiano. Pero, ¿cuánto hubiese costado hacer respetar ese derecho exclusivo? Y, si en la práctica era imposible hacerlo respetar, nadie informado y racional habría comprado el derecho. En el caso de bienes de libre acceso, como la televisión abierta, el mercado los puede proveer, aunque sin utilizar directamente el sistema de precios, con lo que tampoco estaría garantizada la eficiencia paretiana. Solo quedarían entonces los bienes con alta exclusividad como candidatos directos para reunir todas las condiciones del primer teorema.

Corresponde ahora analizar la característica técnica de rivalidad. Se sabe que el consumo de bienes colectivos con alta rivalidad es una fuente de externalidades negativas. A su vez, las externalidades son una forma de mercados incompletos, ya que, si los automovilistas iniciales de la carretera congestionable o los primeros residentes de otras localidades que vinieron para ver el jardín del vecino pudieran negociar el respectivo acceso con cada uno de los nuevos usuarios, supuestamente se alcanzaría una situación eficiente, pero tal mercado no existe. En consecuencia, los bienes congestionables romperían la segunda condición del primer teorema de la economía del bienestar.

Conceptualmente, la corrección neoclásica de una externalidad para llegar a la eficiencia paretiana es su internalización, es decir, lograr que el agente que la provoca asuma el correspondiente costo o beneficio marginal que ocasiona sobre todo el sistema. Otro ejemplo de externalidad negativa es que mi compañero de oficina fume y que a mí me perjudique el humo de su cigarrillo. Si se crea el mercado del aire, mi colega tendría que pagarme por consumir el aire puro al que tengo derecho, así internaliza la externalidad que provoca y, con el libre intercambio, llegaríamos supuestamente a la eficiencia en el sentido de Pareto. El problema es que en el mundo real existen muchos participantes desconocidos y hasta cambiantes, como en el caso de la carretera congestionable o el tumulto por el jardín del vecino y, de ser posible la negociación, los costos de transacción serían enormes.

La privatización de la carretera o del acceso al panorama del jardín (esto es, dar los derechos de propiedad a un agente privado) sería una suerte de solución centralizada, porque la negociación no se realizaría directamente entre los beneficiarios y perjudicados respecto del acceso al bien, con lo que no se llegará a la eficiencia a través del intercambio mutuo y del respectivo agotamiento de las mejoras paretianas, y ni siquiera estará garantizada dicha eficiencia, puesto que, al tener un costo marginal de cero de atención a un nuevo usuario y no recibir directamente el costo que los nuevos usuarios producen sobre los demás, al administrador privado del bien le convendrá maximizar el ingreso, aunque esto se traduzca en la tragedia de los comunes. En países como Singapur, el administrador público de una carretera congestionable cobra a los nuevos usuarios un precio cercano al costo marginal total que ocasiona, con lo que internaliza la externalidad y se acercaría a la eficiencia paretiana, pero para ello es preciso aplicar una lógica pública y no privada.

Si los bienes de consumo colectivo con alta rivalidad generan externalidades negativas entre los usuarios, los de baja rivalidad impiden los mercados competitivos, ya que en principio siempre será más barato atender más gente con el bien colectivo ya creado que producir nuevos bienes similares, con lo que nuevamente se rompe la primera condición del teorema. Esto se refiere a la cuestión ya mencionada de las economías de escala y los monopolios naturales, como el servicio de recolección de basura, donde siempre será más barato atender a un usuario más que instalar una nueva empresa que brinde el servicio. El caso extremo son los bienes clubes, donde el costo marginal de atender a un nuevo usuario es cero y en los que, como se mencionó, la propia exclusión produce ineficiencia paretiana.

En definitiva, todos los bienes de consumo colectivo romperían la primera o la segunda condición del primer teorema de la economía del bienestar, con lo que la provisión de mercado libre, de ser factible, no tendría por qué ser eficiente en el sentido de Pareto. Esto no significa, como hemos visto en el caso de las carreteras de Singapur, que estos bienes colectivos no puedan proveerse con eficiencia paretiana. En artículos seminales, Samuelson (1954) establece las condiciones de optimalidad para proveer bienes públicos, y Buchanan (1965) hace lo propio para los bienes congestionables, que él llama “bienes clubes”, pero ninguna de estas soluciones es de mercado libre, sino que corresponden a esquemas centralizados y cooperativos, respectivamente.

Para la tan ansiada eficiencia del mercado libre, la famosa mano invisible de Adam Smith, solo nos quedarían entonces los bienes altamente exclusivos y de consumo individual, es decir, los bienes privados. Estos bienes, en lugar de ser la regla, son más bien la excepción, pese a lo cual constituyen el epítome de la teoría de mercado y de la corriente mayoritaria de la economía moderna, que, como

colario, justifica la intervención del Estado solamente para corregir las imperfecciones del mercado. El problema con el *laissez faire, laissez passer* es que, hablando su propio lenguaje, el mundo es un gran fallo de mercado.

IV. ¿Cooperación o competencia?

A Beautiful Mind, la película de 2001 ganadora de cuatro premios Óscar y basada en el libro del mismo título de 1998 de la periodista Sylvia Nasar, relata la vida del matemático estadounidense John Nash, Premio Nobel de Economía de 1994 por sus contribuciones a la teoría de juegos no cooperativos. Los que vieron la cinta recordarán que el pobre John, en ese momento de 20 años y doctorando en matemáticas en la Universidad de Princeton, se encontraba desesperado buscando una idea original para su tesis. Una noche, mientras compartía con sus pocos amigos en un bar del campus universitario, vieron entrar a una hermosa rubia rodeada de otras bellas amigas. Bromeando, uno de los acompañantes de Nash propone batirse a duelo hasta que solo quede un pretendiente para la rubia. Entonces, su compañero y rival Martin Hansen comienza a citar a Adam Smith y todos dicen en coro que, en competencia, la ambición individual sirve al bien común, mientras que otro concluye con la expresión “cada quien por sí mismo”. La cara de Nash —representado por el actor australiano Russell Crowe— se ilumina y dice que hay que revisar a Adam Smith, porque anticipa que, si todos van por la rubia, se bloquearán mutuamente, y concluye que Adam Smith se equivocó. La competencia no era necesariamente buena y nos podía llevar al peor de los mundos. En ese momento, Nash decide que aquel sería el tema de su tesis. Cuando le presenta los primeros avances del trabajo a su supervisor, el profesor Albert Tucker, este le comenta asombrado, pero con absoluta certeza de la genialidad de la idea, que estaba cambiando 150 años de historia económica. En la actualidad, el llamado “equilibrio de Nash” es un concepto central en la teoría de juegos y enseña que, dada la interdependencia de nuestras acciones y la capacidad de reacción de los demás agentes, es la cooperación —y no la competencia— la que nos lleva a situaciones colectivamente óptimas.

El juego clásico para representar el equilibrio de Nash es el llamado “dilema del prisionero”. Consiste en asumir que hay dos culpables presos e incommunicados, cada uno con la opción de confesar o no confesar. Si ninguno confiesa, ambos tendrán penas ligeras; si uno confiesa y el otro no, el que confesó saldrá libre y el que no, tendrá la peor de las penas; por último, si ambos confiesan, los dos tendrán una pena intermedia. En un marco de interés propio y desconfianza mutua, la llamada “estrategia dominante” de ambos será confesar, ya que esa será la mejor respuesta, independientemente de lo que el otro haga. Desde mi posición egoísta, si yo confieso y tú no, saldré libre, y es mejor a que si yo no confieso y tú tampoco, donde tendré una pena ligera; y si yo confieso y tú también, tendré una pena intermedia, que es mejor que si yo no confieso y tú confiesas, donde tendré la mayor de las penas. Con estas premisas “racionales”, ambos terminarán confesando y con penas intermedias. Sin embargo, este resultado es ineficiente en el sentido de Pareto, porque, sin confesar, ambos podían tener penas ligeras. Es la cooperación —y no la competencia— la que los hubiera llevado al mejor de los mundos. Si el dilema se repite cada año de forma indefinida, los prisioneros podrán llegar a cooperar —es decir, no confesar— en búsqueda de su propio interés, pero para ello deben estar persuadidos de que el otro es un egoísta que actúa como él. Si en algún momento los prisioneros creen que el otro asumió un código de honor que, independientemente de las circunstancias, le impide confesar, su respectiva respuesta “racional” será nuevamente confesar. En otras palabras, en el dilema del prisionero repetitivo, lo que logra la “cooperación” es el egoísmo y la desconfianza mutua. Si ambos realmente tuvieran como principio de honor jamás confesar, el dilema se resolvería incluso para el juego de una sola vez. No es el *homo oeconomicus*, sino el *homo sapiens*, con sus valores, capacidad de aprendizaje, confianza mutua y espíritu de cooperación, el que nos lleva al mejor de los mundos.

Los partidarios de los derechos exclusivos de propiedad y de la eficiencia paretiana habrían recomendado a Nash y sus amigos que, en lugar de batirse a duelo o ir todos de golpe por la chica de blonda cabellera, sorteen entre ellos el derecho de acercarse a la rubia y que posteriormente el feliz beneficiado empiece una subasta de su “derecho de aproximación” hasta que se quede con el derecho aquel que estuvo dispuesto a pagar el precio más alto, el cual, finalmente, podrá acercarse solo a la rubia. Incluso si esto fuera plausible, es necesario que todos respeten el derecho del ganador de la subasta, para lo que se necesita absoluta confianza mutua (nuevamente, cooperación, no competencia) o que la policía universitaria (un bien público local de provisión centralizada) garantice el cumplimiento del “derecho”.

Aunque parezca disparatado tratar de resolver con derechos de propiedad el problema de quién se acerca a la rubia, el ejemplo transmite la pretensión, igual o más disparatada, de mercantilizar todas las dimensiones de la vida, cuya expresión más extrema es el anarcocapitalismo, para el que hasta la administración de justicia, la seguridad ciudadana y la defensa nacional deben ser provistas por tribunales, policías y ejércitos privados, respectivamente. Estas empresas deberían competir para dar mejor servicio a los ciudadanos-clientes, partiendo del principio de que solo los derechos exclusivos de propiedad garantizan la soberanía o libertad individual, además de asumir que siempre pueden existir mercados competitivos y que por sí solos conducen a la mejor asignación social de recursos. Su fundador y principal exponente fue el economista estadounidense Murray Rothbard, quien defendía la legalidad del trabajo infantil y la paternidad como propiedad sobre los hijos y que en Rothbard (2002) denunció al mismísimo Milton Friedman como enemigo del libre mercado. Autores cercanos al anarcocapitalismo, como Anderson y Hill (2004), han puesto como prueba del éxito de su propuesta, el respeto a los derechos de propiedad y la resolución de conflictos sin necesidad del Estado, que, según ellos, se habría dado en el lejano Oeste estadounidense en los siglos XVIII y XIX.

Existe una larga discusión sobre si cierta parte de la administración de justicia es un bien público o privado, como señalan Correa, Peña y Vargas (2000). Es también posible tener empresas de seguridad que son sustitutos de la policía porque cierto grado de exclusión es posible. Sin embargo, la defensa nacional privada que proponen los anarcocapitalistas constituiría, sin duda, un bien público cuya provisión mercantil será imposible o absolutamente ineficiente. Independientemente de valoraciones éticas, el sistema anarcocapitalista, enmarcado en la corriente política denominada “libertaria”, obvia los problemas de suministro y eficiencia que el mercado libre tendría con todos los bienes fuera de los bienes privados, más aún si se recurre a sus propias premisas individualistas.

Volviendo al atormentado Nash, y con el perdón de todas las rubias, él y sus amigos enfrentaban otra expresión del problema de la falta de exclusividad, tema que el biólogo Garrett Hardin planteó en 1968 en su artículo “The tragedy of the commons”. Hardin escribía en un contexto de angustia por el riesgo que para él suponía la sobrepoblación humana, por lo que predijo el inevitable colapso de los bienes comunes, que corresponden a los bienes congestionables de libre acceso, cuestión especialmente grave en el caso de los recursos naturales renovables, donde la sobreexplotación conduce a la extinción del recurso. Hardin ponía como ejemplo concreto el ganadero que lleva sus vacas a pastar y que solo considerará el beneficio neto no negativo de utilizar gratuitamente el pastizal, con lo que se agotará la tierra y al final todos perderán, debido a que actuaron de forma racional pero individualista. Al igual que la tesis de Nash, el artículo era una crítica a los postulados de Adam Smith y señalaba que la ruina es el destino hacia el que todos los hombres se apresuran, cada uno persiguiendo su propio interés en una sociedad que cree en la libertad de los bienes comunes. La libertad en un bien común trae ruina a todos, afirma Hardin (1968, pág. 1244).

Hardin propuso correctamente que la tragedia de los comunes se solucionaría con un adecuado mecanismo de exclusión, pero, de manera contraria a lo que acostumbra a referir el pensamiento económico dominante, la cuestionable privatización del bien común fue tan solo una de las varias propuestas que presentó en su célebre artículo, aunque siempre fundamentó su análisis en la consideración

de todas las personas como egoístas *homo oeconomicus*. Hardin reconocía que la privatización podía generar inequidad, pero lo justificaba con el argumento de que la injusticia es preferible a la ruina total (Hardin, 1968, pág. 1247).

Garrett Hardin era un supremacista blanco contrario a los inmigrantes y en su famoso artículo también sostiene que las personas no deberían tener libertad de decidir los hijos que quieren procrear o que deberían heredar más aquellos que son biológicamente superiores para manejar la propiedad y el poder. También critica el Estado de bienestar, a los liberales o socialdemócratas estadounidenses, a las Naciones Unidas y hasta a los derechos humanos. Afirma que si amamos la verdad necesitamos negar abiertamente la validez de la Declaración Universal de los Derechos Humanos (Hardin, 1968, pág. 1246).

Pese a todo, “The tragedy of the commons” de Garrett Hardin es uno de los artículos más —y peor— citados de la historia, con el fin de promover los derechos exclusivos de propiedad y la mercantilización de los bienes comunes cuando, objetivamente, ni siquiera tenía el nivel para aparecer en una revista tan prestigiosa como *Science*.

Más de 30 años después, Elinor Ostrom, una sencilla y desconocida profesora de ciencias políticas de la Universidad de Indiana, se convertía, por sus contribuciones al análisis de la gobernanza económica, en la primera mujer en ganar el Premio de Ciencias Económicas del Banco de Suecia en Memoria de Alfred Nobel, creado en 1969 por los economistas del banco central sueco. Aunque Ostrom no era economista, pocas veces el mal llamado Nobel de Economía ha sido tan merecido como el que ella recibió en 2009. La profesora había dedicado su carrera académica a demostrar cómo las comunidades que comparten recursos comunes los administran en forma sostenible, sin necesidad de derechos exclusivos de propiedad ni de la intervención coercitiva del Estado, sino a través de la cooperación voluntaria y la acción colectiva local, lo que llamó “gobernando los comunes” (Ostrom, 1990). En lugar de partir de teorías abstractas, Ostrom se basó en múltiples estudios de caso realizados en todo el mundo y demostró que Hardin y la economía convencional estaban equivocados, porque felizmente seguimos siendo *homo sapiens*, los seres más cooperadores de la naturaleza.

La propia determinación de lo “común” dependerá de las diferentes culturas. Para el *sumak kawsay* o buen vivir de muchos pueblos quechuas andinos, privatizar las fuentes de agua sería como si alguien se apropiara de la vida misma. Desde su cosmovisión, sencillamente es imposible pensar que las fuentes de agua no sean de libre acceso y que se conviertan en mercancía. ¿Cómo administrar estos recursos comunes y evitar comportamientos oportunistas que afecten lo que es de todos? Ostrom presenta diferentes formas de asociatividad y sistemas de administración, pero es muy difícil que existan instituciones virtuosas sin personas virtuosas, por lo que al final del día lo fundamental son los valores compartidos y la confianza mutua que exista entre los miembros de la comunidad.

La contribución de Ostrom fue enorme y desbarató el negativo determinismo de Hardin, pero su enfoque indudablemente tiene un grave problema: cuanto mayor sea el número de personas en una comunidad, más difícil será la coordinación para la administración de los bienes comunes. Por ello, al menos a partir de cierto tamaño, es más eficiente tener una representación institucionalizada de la colectividad que decida, coordine y ejecute la administración de los bienes comunes. En una sociedad moderna, eso se llama Estado.

V. *Oeconomicus* versus *sapiens*

Las externalidades constituyen la imagen más extendida de interdependencia. El uso del pastizal que plantea Hardin genera externalidades negativas sobre los demás usuarios y, en el límite, ocasiona la tragedia de los comunes o provoca que nadie pueda disfrutar del bien. Ya se sabe que la solución conceptual neoclásica es completar mercados, a través del establecimiento de derechos de propiedad

adecuados, que permitan generar intercambio y logren la internalización de las externalidades a través del sistema de precios. En otro artículo seminal, Coase (1960) planteó lo que más tarde se conocería como el teorema de Coase: independientemente de quién tenga estos derechos de propiedad, con bajos costos de transacción, el intercambio llevará a una situación eficiente en el sentido de Pareto. En el ejemplo del fumador y el no fumador, no importa si es el no fumador el que tiene el derecho al aire puro o el fumador el que tiene derecho a fumar, lo importante es que puedan negociar sin costos relevantes, y así llegar a la eficiencia paretiana. Por supuesto, a quiénes se otorguen los derechos de propiedad tiene efectos cruciales en cuanto a distribución, pero lo suficiente a nivel de eficiencia es que los precios internalicen las externalidades.

Como se ha señalado, el mundo es, en realidad, un universo de múltiples y enormes costos de transacción, por lo que, en general, en presencia de externalidades, no se alcanzará una situación eficiente por medio del libre mercado. Además, más allá del fundamental problema distributivo, existen otras cuestiones éticas ineludibles vinculadas a esta forma de buscar la famosa mano invisible. Tomando el ejemplo original de Coase, imaginemos una fábrica que arroja humo en un vecindario, y, además, asumamos que ese vecindario vive en la pobreza extrema. Lo que está diciendo la “internalización de las externalidades” es que, si el barrio tiene derecho al aire puro, la solución “eficiente” será que quienes allí viven se dejen contaminar a cambio de un pago. Más aún, nadie debería intervenir en nombre de la denominada “supremacía del consumidor”, aunque un vecindario rico ni siquiera permitiría la instalación de la fábrica contaminadora. Lo que no entienden los devotos de la mano invisible es que el ejemplo ya no es un intercambio libre, sino que está condicionado por la pobreza, por lo que ya no se trata de la supremacía del consumidor, sino tan solo de la supremacía de la miseria. No todo puede convertirse en mercancía.

La buena noticia es que también existen externalidades positivas, como la bella vista al jardín del vecino de enfrente. En un mundo de *homo oeconomicus*, solo se proveerá individualmente esta clase de bienes si su beneficio es mayor que el costo para el respectivo agente. La mala noticia es que, de existir, la provisión será ineficiente, porque si ese vecino pudiera recibir una compensación por el beneficio que está brindando a los demás, probablemente el jardín sería más grande o mejor. Sabiendo que favorece a toda la localidad, el comité barrial podría pedir a cada beneficiario dicha compensación para el vecino, pero si todos son *homo oeconomicus* y saben que la exclusión de los beneficios del jardín es imposible, nadie dará la cuota voluntariamente. Es lo que se conoce como el problema del polizón (*free rider*), esto es, alguien que intenta deliberadamente gozar de los beneficios de un bien o servicio de consumo colectivo sin haber participado en sus costos. Esa también es la complicación de los anarcocapitalistas y sus ejércitos privados: si en un conflicto armado se tiene que defender a todos por igual, un *homo oeconomicus* jamás contribuiría voluntariamente para la defensa. Otro ejemplo es el sinvergüenza que no paga la cuota para la limpieza del condominio donde vive porque sabe que, si los demás pagan, él también tendrá limpieza. El problema del polizón es factible en todos los bienes de consumo colectivo y de imposible o costosa exclusividad, es decir, los llamados “bienes públicos”. En términos de teoría de juegos, para un *homo oeconomicus* ser polizón sería lo “racional” y es otra forma de equilibrio de Nash, donde la solución no cooperativa conduce al peor de los mundos: la no provisión —o provisión subóptima— de bienes públicos.

Como se ha visto, frente a situaciones recurrentes, el *homo oeconomicus* entenderá que sin cooperar todos perderán, pero debe estar persuadido de que los demás actúan como él. Si piensa que los demás son espontáneos cooperadores, su mejor estrategia seguirá siendo no cooperar, lo que significa que la cooperación entre *homo oeconomicus*, como se ha mencionado, se fundamenta en la desconfianza recíproca. La mano invisible de Adam Smith también es una paradójica forma de cooperar, poniendo a competir al *homo oeconomicus* contra todos los demás para, de esa manera, supuestamente alcanzar el mejor estado social. En apariencia, en todos estos contextos se logran cosas buenas, pero se pierde mucho más, como la confianza mutua y la búsqueda del bien común, virtudes fundamentales para la vida en sociedad.

La solución de mercado para alcanzar la eficiencia paretiana en presencia de externalidades suele ser técnicamente imposible o absurdamente costosa, y, al tratar de convertir todo en mercancía, moralmente impresentable o socialmente ridícula. Felizmente, los pobres no permiten pagos para dejarse contaminar; los vecinos contribuyen de manera voluntaria a mejorar el jardín del barrio; existen bienes públicos, como la defensa nacional, gracias a contratos sociales que establecen una autoridad central encargada de ejecutar, a nivel institucional, la acción colectiva en función del bien común; hay limpieza en los condominios porque sus habitantes tienen sentido de cooperación o, si no actúan por integridad, lo harán por el costo que implica la vergüenza de no cooperar, y las rubias atractivas por lo general no precisan mecanismos —y menos aún mecanismos de mercado— para no ser acosadas, porque ello sería social y hasta legalmente penalizado. La explicación a todo esto es que las personas no somos *homo oeconomicus*, sino *homo sapiens* con virtudes, confianza mutua, gran espíritu de cooperación, sujetos al escrutinio social y con valores intrínsecos, como la dignidad.

El problema de fondo de la economía neoclásica, en cuyo corazón está la teoría de mercado, es que asume que todos somos *homo oeconomicus* individualistas, ambiciosos, competitivos y amorales, cuando en realidad somos *homo sapiens* bastante más simpáticos, por lo que muchísimos bienes y servicios se generan y administran fuera del mercado, con acción colectiva basada en la cooperación y en la lógica del bien común antes que en la competencia y el beneficio personal.

Bibliografía

- Anderson, T. y P. J. Hill (2004), *The Not So Wild, Wild West: Property Rights on the Frontier*, Stanford, Stanford University Press.
- Buchanan, J. M. (1965), “An economic theory of clubs”, *Economica*, vol. 32, N° 125, febrero.
- Coase, R. H. (1960), “The problem of social cost”, *Journal of Law and Economics*, vol. 3, octubre.
- Correa, J., C. Peña y J. E. Vargas (2000), “¿Es la justicia un bien público?”, *Perspectivas*, vol. 3, N° 2, Universidad de Chile.
- Hardin, G. (1968), “The tragedy of the commons”, *Science*, vol. 162, N° 3859, diciembre.
- Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rothbard, M. N. (2002), “Milton Friedman unraveled”, *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, N° 4.
- Samuelson, P. A. (1954), “The pure theory of public expenditure”, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 36, N° 4, noviembre.
- Smith, A. (1776/1994), *La riqueza de las naciones (Libros I-II-III y selección de los Libros IV y V)*, Madrid, El Libro de Bolsillo.
- (1759/2018), *The Theory of Moral Sentiments*, Digireads Publishing, Overland Park.