

I. NATURALEZA DEL RAZONAMIENTO ECONÓMICO

ESCRIBO este libro con la convicción de que la economía es una herramienta poderosa para analizar un vasto conjunto de cuestiones legales, pensando al mismo tiempo que la mayoría de los juristas y los estudiantes de derecho (incluso los muy brillantes) tiene dificultades para relacionar los principios económicos con los problemas legales concretos. Un estudiante toma un curso sobre teoría de precios y aprende lo que ocurre con el precio del trigo cuando baja el precio del maíz, y lo que ocurre con el precio de la tierra de pastoreo cuando sube el precio de la carne de res, pero no entiende qué tienen que ver estas cosas con la libertad de expresión, los accidentes, los delitos, la Regla Contra las Perpetuidades o los contratos comerciales. En este libro se propone basar el análisis de la teoría económica en cuestiones legales concretas, numerosas y variadas; sólo en el primer capítulo se abordará la teoría económica en abstracto.

§ 1.1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES

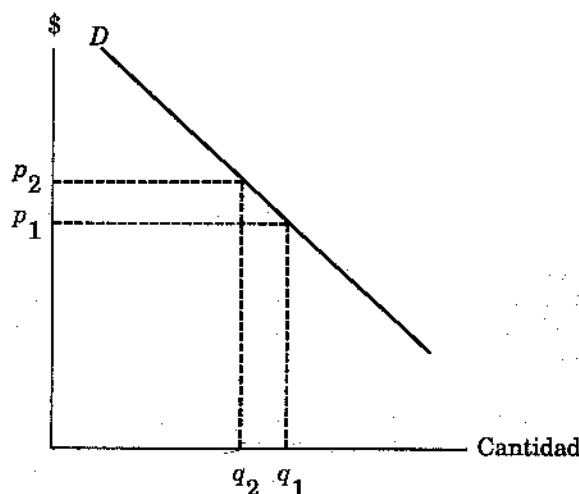
Muchos abogados creen que la economía es el estudio de la inflación, el desempleo, los ciclos económicos y otros fenómenos macroeconómicos misteriosos, alejados de los intereses cotidianos del sistema legal. En realidad, el campo de la economía es mucho más amplio. Tal como se entiende en este libro, la economía es la ciencia de la elección racional en un mundo (nuestro mundo) donde los recursos son limitados en relación con las necesidades humanas.¹ Así definida la economía, su tarea consiste en explorar las consecuencias del supuesto de que el hombre² es un maximizador racional de sus fines en la vida, sus satisfacciones (lo que llamaremos su "interés propio"). No debe confundirse la maximización racional con el cálculo consciente. La economía no es una teoría de lo consciente. El comportamiento es racional cuando se ajusta al modelo de la elección racional, cualquiera que sea el estado mental de quien elige. Y el interés propio no debe confundirse con el egoísmo; la felicidad (o la miseria) de otras personas puede formar parte de nuestras satisfacciones.

El concepto del hombre como un maximizador racional de su interés propio conlleva que las personas responden a ciertos incentivos (que si cambian las circunstancias de un individuo de tal modo que pueda incrementar sus satisfacciones modificando su comportamiento, el individuo en cuestión lo hará). De esta proposición se derivan los tres principios fundamentales de la economía:

1. El primero es la relación inversa entre el precio cobrado y la cantidad demandada (la ley de la demanda). Si el precio de la carne aumenta en 10¢ el kilo, y

¹ Véase Gary S. Becker, *The Economic Approach to Human Behavior* (1976) y, para una crítica a una definición tan amplia de la economía, Ronald H. Coase, "Economics and Contiguous Disciplines", 7 *J. Leg. Stud.* 201 (1978). Para la crítica de la crítica, véase Richard A. Posner, *The Problems of Jurisprudence* 367-370 (1990).

² Y también las mujeres, por supuesto. En todo este libro se usan los pronombres "masculinos" en un sentido genérico, antes que de género.



GRÁFICA 1.1

si permanecen constantes los demás precios, un bistec costará al consumidor, relativamente, más que antes. Como es racional y con interés propio, el consumidor reaccionará investigando la posibilidad de comprar bienes que prefería menos cuando el bistec tenía su precio antiguo, pero que ahora resultan más atractivos porque son más baratos en relación con el bistec. Muchos consumidores continuarán comprando tanta carne como antes; para ellos, otros bienes son malos sustitutos aun a precios relativos menores. No obstante, algunos consumidores reducirán sus compras de bistec y aumentarán sus compras de otras carnes (o de otros alimentos, o de productos enteramente diferentes), de modo que disminuirá la cantidad total demandada por los compradores y por ende la cantidad producida. Esto se muestra en la gráfica 1.1. Los dólares se indican en el eje vertical, las unidades del producto en el eje horizontal. Un aumento del precio, de p_1 a p_2 , se traduce en una reducción de la cantidad demandada de q_1 a q_2 . También podríamos imaginar que la cantidad ofrecida baja de q_1 a q_2 y observar que el efecto sería que el precio del bien se eleva de p_1 a p_2 . ¿Puede entender por qué la causalidad funciona en ambas direcciones?

Este análisis supone que el único cambio que ocurre en el sistema es el cambio del precio relativo³ o de la cantidad. No obstante, si, por ejemplo, la demanda aumentara al mismo tiempo que el precio, quizá no disminuiría la cantidad demandada y ofrecida; incluso podría aumentar. (¿Puede hacer una gráfica del aumento de la demanda? Si no puede, vea la gráfica IX.5 en el capítulo IX.)

El análisis también omite el posible efecto de un cambio del precio relativo sobre los ingresos. Tal cambio podría tener un efecto de retroalimentación sobre la cantidad demandada. Suponga que una reducción en el ingreso de una persona la hace comprar más de un bien en particular.⁴ En tal caso, un aumento del

³ Si está subiendo el nivel de los precios para todos los bienes (es decir, si hay inflación), no hay ningún efecto de cantidad (¿por qué no?).

⁴ Los economistas hablan aquí de un bien "inferior". En sentido técnico, un bien es inferior si una reducción del ingreso del consumidor no tiene un efecto proporcionalmente negativo sobre su compra del bien. Un consumidor tenderá a modificar su alimentación en favor de las papas y en contra del caviar si su ingreso

precio de ese bien baja; pero, sobre todo, un bien "normal" es aquel para el cual un incremento en el ingreso del consumidor resulta en un incremento en el consumo del bien.

Esta es la paradoja de Giffen. En seguida examinaremos la ley de la demanda. A veces los precios de los productos se elevan; esto por lo general tiene menos efecto que se trata de un cambio de precio que improbablemente ejercerá algo de efecto sobre la demanda; es decir, superarán a los otros factores que afectan estos últimos.

La ley de la demanda. A veces los precios de los productos se elevan; esto por lo general tiene menos efecto que se trata de un cambio de precio que improbablemente ejercerá algo de efecto sobre la demanda; es decir, superarán a los otros factores que afectan estos últimos.

baja; pero, sobre todo, un bien "normal" es aquel para el cual un incremento en el ingreso del consumidor resulta en un incremento en el consumo del bien.

Esta es la paradoja de Giffen. En seguida examinaremos la ley de la demanda.

En seguida examinaremos la ley de la demanda.

precio de ese bien tendrá dos efectos inmediatos sobre los consumidores del bien: 1) los productos sustitutos se volverán más atractivos, y 2) se reducirá la riqueza de los consumidores porque ahora el mismo ingreso compra menos bienes. El primer efecto reduce la demanda del bien, pero el segundo (bajo el supuesto de que se trata de un bien inferior) aumenta su demanda, y es concebible, aunque improbable, que supere al primero.⁵ Es improbable que los efectos de riqueza de un cambio en el precio de un solo bien sean suficientemente grandes para ejercer algo más que un insignificante efecto de retroalimentación sobre la demanda; es decir, los efectos de sustitución de un cambio de precio comúnmente superan a los efectos de ingreso o riqueza. Por tanto, de ordinario podemos omitir estos últimos efectos.

La ley de la demanda no aplica sólo a los bienes que tienen precios explícitos. A veces los profesores poco populares tratan de aumentar el número de sus alumnos elevando la calificación media de los estudiantes que se inscriben en sus cursos; esto porque, en igualdad de las demás circunstancias, los profesores rigurosos tienen menos estudiantes que los profesores flexibles. Se dice que el criminal convicto que ha purgado su condena ha pagado "su deuda con la sociedad", y un economista consideraría adecuada la metáfora. El castigo es, por lo menos desde el punto de vista criminal (¿por qué no desde el punto de vista de la sociedad, a menos que el castigo se imponga bajo la forma de una multa?), el precio que la sociedad cobra por un delito. El economista se siente inclinado a pronosticar que un aumento de la severidad del castigo o de la probabilidad de su imposición elevará el precio del delito y por ende reducirá su incidencia. Se alentará al criminal para que se dedique a otra actividad. Los economistas llaman "precios de sombra" a los precios que no son pecuniarios.

2. Se supone que los consumidores de nuestro ejemplo del bistec —y del criminal— trataban de maximizar su utilidad (felicidad, placer, satisfacciones).⁶ Lo mismo se puede aplicar a los productores de carne de res, aunque en el caso de los vendedores de ordinario hablamos de la maximización del beneficio y no de la maximización de la utilidad. Los vendedores tratan de maximizar la diferencia entre sus costos y el valor de sus ventas, pero por ahora sólo nos interesa el precio más bajo que cobraría un vendedor racional con interés propio. Ese mínimo es el precio que los recursos consumidos en la elaboración (y venta) del producto del vendedor alcanzarían en su siguiente uso mejor: el precio alternativo. Eso es lo que el economista entiende por el costo de un bien, y sugiere por qué (fuera de ciertas excepciones que no interesan aquí) un vendedor racional no vendería por debajo de su costo. Por ejemplo, el costo de fabricación de una podadora de césped es el precio que debe pagar el fabricante por el capital, la mano de obra, los materiales y otros recursos consumidos al fabricarla. Ese precio debe ser mayor que el precio al que podrían haberse vendido los recursos al siguiente mejor postor, porque si el fabricante no hubiese estado dispuesto a mejorar ese precio no habría sido el mejor postor y no habría obtenido los recursos. Más

baja; pero, sobre todo si su ingreso baja mucho, es posible que en realidad no compre más papas que antes. Un bien "normal" es aquel cuya demanda es proporcional al ingreso; y un bien es "superior" si una disminución (un incremento) del ingreso provoca una disminución (un incremento) proporcionalmente mayor en el consumo del bien.

⁵ Esta es la paradoja de Giffen; no se ha encontrado ningún ejemplo bien comprobado, en el mundo real, de un "bien de Giffen".

⁶ En seguida examinaremos el concepto de utilidad con espíritu más crítico.

El consumidor,
cio, el consu-
e prefería me-
an más atrac-
consumidores
os bienes son
gunos consu-
pras de otras
de modo que
r ende la can-
tican en el eje
sto del precio,
da de q_1 a q_2 .
a q_2 y obser-
uede entender

a es el cambio
demanda au-
tidad deman-
a del aumento

recio relativo
ntación sobre
de una perso-
aumento del

is), no hay ningún

erior si una reduc-
a compra del bien.
aviar si su ingreso

adelante examinaremos la complicación que se presenta cuando los vendedores de un recurso le asignan un precio mayor que su precio alternativo.

Un corolario de la noción del costo como precio alternativo es que sólo se incurre en un costo cuando se niega a alguien el uso de un recurso. Dado que puedo respirar todo el aire que quiera sin privar a nadie del aire que desee, nadie me pagará para que le entregue mi aire; por tanto, el aire no cuesta nada.⁷ Lo mismo ocurre con un bien que sólo tenga un uso. (¿Puede entender por qué?) Para el economista, el costo es "costo de oportunidad": el beneficio sacrificado al emplear un recurso de tal modo que impida su uso para alguien más. Veamos otros dos ejemplos del costo de oportunidad: 1) El costo principal de la educación superior son los ingresos que ganaría el estudiante si trabajara en lugar de asistir a la escuela; este costo es mayor que el costo de la colegiatura. 2) Supongamos que los costos de mano de obra, capital y materiales de un barril de petróleo son en total sólo \$2, pero que, en virtud de que el petróleo de costo bajo se está agotando rápidamente, se espera que dentro de 10 años cueste \$20 la producción de un barril de petróleo. El productor que conserve su petróleo todo ese tiempo lo venderá entonces a \$20. Esa suma de \$20 es un costo de oportunidad de la venta del petróleo en el presente (aunque no un costo de oportunidad neto, porque si el productor se espera para vender su petróleo perderá el interés que hubiera ganado vendiendo ahora e invirtiendo el dinero). En cambio, supongamos que el precio actual del petróleo es de sólo \$4 el barril, de modo que si el productor vende ahora sólo obtendrá una ganancia de \$2. Si invierte esa suma de \$2, es poco probable que la suma crezca hasta \$20 (menos el costo de producción a la sazón) dentro de 10 años. Por tanto, le convendrá dejar el petróleo en el subsuelo. Observe que, entre más se espera que el petróleo escasee en el futuro, mayor será el precio futuro, y en consecuencia será mayor la probabilidad de que el petróleo se deje en el subsuelo (para aliviar la escasez futura).

Esta discusión del costo podría ayudar a destruir una de las falacias más tenaces acerca de la economía: que ésta se ocupa del dinero. Por el contrario, se ocupa del uso de los recursos; el dinero es sólo un derecho sobre los recursos.⁸ El economista distingue entre las transacciones que afectan el uso de los recursos, independientemente de que el dinero cambie o no de manos, y las transacciones puramente pecuniarias (pagos de transferencia). El trabajo doméstico es una actividad económica, aunque quien lo realice sea una esposa que no recibe compensación pecuniaria; conlleva un costo, en particular el costo de oportunidad del tiempo del trabajador doméstico. El sexo también es una actividad económica. La búsqueda de una pareja sexual (así como el acto sexual mismo) toma tiempo y así impone un costo, medido por el valor de ese tiempo en su siguiente uso mejor. El riesgo de contraer una enfermedad o un embarazo no deseado también es un costo del sexo: un costo real, aunque no primordialmente pecuniario. En cambio, la transferencia, por medio de los impuestos, de \$1000 que pasan de mis manos a las de un pobre (o un rico) carecería de costo en sí misma,

⁷ Esto no quiere decir que el aire limpio no cueste nada. Véase § III.7.

⁸ Quienes no son economistas asignan al dinero más importancia que los economistas. Uno de los grandes logros de Adam Smith en *La riqueza de las naciones* fue la demostración de que el mercantilismo, la política de tratar de maximizar las reservas de oro de un país, empobrecería al país que la aplicara, en lugar de enriquecerlo. Otra de las concepciones erradas que son comunes acerca de la economía, y que este libro tratará de destruir, es que la economía se ocupa primordialmente de los negocios o los mercados explícitos, que es proempresarial e inherentemente conservadora.

independientemente de sus efectos sobre mis incentivos y los del beneficiario, los (otros) costos de su ejecución, o cualesquiera diferencias posibles en el valor de un dólar para cada una de las partes; no disminuiría el acervo de los recursos. Disminuiría mi poder de compra, pero aumentaría en la misma cantidad el poder de compra del beneficiario. Es decir, habría un costo privado pero no un costo social. Un costo social disminuye la riqueza de la sociedad; un costo privado sólo redistribuye esa riqueza.

La competencia es una abundante fuente de externalidades "pecuniarias" por oposición a las "tecnológicas" (es decir, de transferencia de riqueza, por oposición a las imposiciones de costo, a quienes no las desean). Supongamos que A abre una gasolinera frente a la gasolinera de B, de modo que quita ingresos a B. Dado que la pérdida de B es la ganancia de A, no hay disminución de la riqueza total y por ende no hay costo social, aunque B se vea perjudicado por la competencia de A, por lo que incurre en un costo privado.

La distinción entre los costos de oportunidad y los pagos de transferencia, en otras palabras, entre los costos económicos y los contables, ayuda a mostrar que el costo es para el economista un concepto orientado hacia el futuro. Los costos "hundidos" (incurridos) no afectan a las decisiones sobre el precio y la cantidad. Supongamos que la producción de un elefante blanco de porcelana, de tamaño natural, cuesta \$1000 (\$1000 es el precio alternativo de los insumos utilizados en su elaboración), pero que nadie pagará ahora más de \$10 por él. El hecho de que se hayan gastado \$1000 en la fabricación del elefante no afectará al precio de venta si el vendedor es racional; porque si el vendedor decidiera no vender el elefante en menos de lo que le costó su fabricación, el único resultado sería que perdería \$1000 en lugar de \$990.

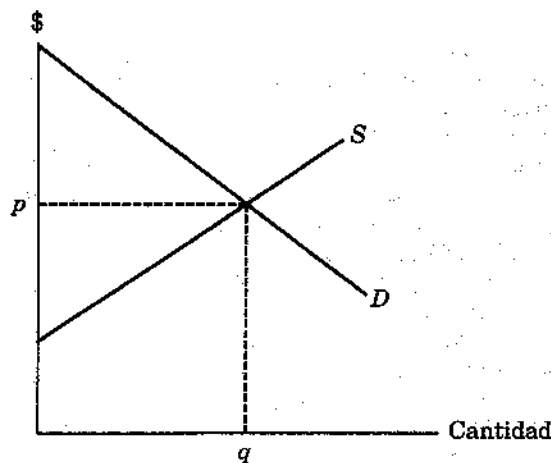
Esta discusión de los costos hundidos ayuda a explicar el hincapié de los economistas en la perspectiva *ex ante* (antes del hecho) más que en la perspectiva *ex post* (después del hecho). Las personas racionales basan sus decisiones en sus expectativas del futuro, no en sus lamentaciones del pasado. Tratan lo pasado como pasado. Si se permite que las lamentaciones destruyan las decisiones, se perjudicará la capacidad de las personas para forjar su destino. Si se permite que uno de los contratantes revise *ex post* los términos del contrato celebrado libremente, porque sus resultados no fueron buenos para él, dejarán de celebrarse muchos contratos.

La aplicación más famosa del concepto del costo de oportunidad en el análisis económico del derecho es el teorema de Coase.⁹ Este teorema, ligeramente simplificado (véanse más adelante, en § III.6, las restricciones necesarias), dice que, si las transacciones carecen de costo, la asignación inicial de un derecho de propiedad no afectará al uso final de la propiedad. Supongamos que un agricultor es propietario de su tierra en sentido estricto, que incluye el derecho de impedir la destrucción de su cosecha por las chispas de las locomotoras que transitan cerca. La cosecha vale \$100 para él. Es mucho mayor el valor que tiene para el ferrocarril el uso irrestricto de su derecho de vía, pero a un costo de \$110 puede instalar dispositivos que eliminan el peligro de incendios, de modo que entonces podrá operar cuantos trenes quiera sin perjudicar la cosecha del agricultor.

⁹ Ronald H. Coase, "The Problem of Social Cost", 3 *J. Law & Econ.* 1 (1960). Coase recibió en 1991 el Premio Nobel de Economía sobre todo por su teorema.

Con estos supuestos, el valor real de la cosecha para el agricultor no es \$100, sino una cantidad entre \$100 y \$110, porque a cualquier precio menor de \$110 el ferrocarril preferiría comprar el derecho de propiedad del agricultor antes que instalar los dispositivos contra las chispas. Sin embargo, está claro que el agricultor sólo puede apreciar el valor mayor de la cosecha vendiendo su derecho de propiedad al ferrocarril; si lo hace, su tierra tendrá el mismo uso (una especie de uso insensible al fuego) que se le habría dado si el ferrocarril hubiese sido su propietario inicial.

Las fuerzas de la competencia tienden a hacer que el costo de oportunidad sea el precio máximo, así como el precio mínimo. (¿Puede observar por qué nuestro ejemplo del agricultor y el ferrocarril es una excepción a esta generalización?) Un precio mayor que el costo de oportunidad es un imán que atrae recursos hacia la producción del bien hasta que el aumento de la producción hace bajar el precio hasta el nivel del costo, por efecto de la ley de la demanda. (¿Por qué la competencia no puede hacer que el precio esté por abajo del costo de oportunidad?) Este proceso se ilustra en la gráfica 1.2. D representa la curva de demanda del bien en cuestión y S el costo de oportunidad de proveer una unidad del producto a diversos niveles de producción. S también es la curva del costo marginal de la industria. El costo marginal es el cambio generado en los costos totales por el cambio de una unidad en la producción; es decir, es el costo que se evitará produciendo una unidad menos. (Más adelante, en los capítulos IX y X, examinaremos el costo marginal.) Esta definición le ayudará a entender por qué la intersección de D y S representa el precio y la producción de equilibrio bajo competencia. "Equilibrio" significa un punto estable, es decir, un punto en el que no hay ningún incentivo para que los vendedores alteren el precio o la producción, a menos que cambien las condiciones de la demanda o de la oferta. ¿Por qué cualquier punto situado a la izquierda o a la derecha de la intersección representa un nivel de precio y producción inestable, de desequilibrio?



GRÁFICA 1.2

Ni siquiera se hará ventas se hará dadas. Esto es gráfica 1.2. El 1 tidad producida rentemente m ubicada. Supon ducirlo a un co tos de producir su mejor usos tierra sería de mente, incenti se la tierra fue de maíz (una ti tes, etc., para 1 ción continuar gráfica 1.2. En tor marginal: S lo venderán a un costo de opo

La diferencia gráfica 1.2 (es o (el área abajo (la que no debe renta es una di tunidad totales del maíz, sino l ductores elimi rentas pasarán de la tierra, u c tierra mejor, la tas, y con ella l rentas los prop a bajo costo pa habituados a p

Los ingresos dos contienen r cursos que con nación atlética ingresos puede una ocupación namente compe ducto, gana un capítulo IX.

Volviendo al un precio tope por debajo del j baja la línea p

o es \$100,
de \$110 el
antes que
ue el agri-
lerecho de
na especie
biese sido

unidad sea
ié nuestro
alización?)
e recursos
ace bajar
Por qué la
oportuni-
demanda
el produc-
arginal de
ales por el
ará produ-
inaremos
tersección
petencia.
ay ningún
, a menos
cualquier
esenta un

Ni siquiera en el equilibrio competitivo a largo plazo es seguro que todas las ventas se harán a precios iguales a los costos de oportunidad de los bienes vendidos. Esto está implícito en la pendiente positiva de la curva de oferta de la gráfica 1.2. El hecho de que el costo de producción del bien aumente con la cantidad producida conlleva que su producción requiere algún recurso que es inherentemente muy escaso en relación con la demanda, como la tierra fértil o bien ubicada. Supongamos, por ejemplo, que la mejor tierra para el maíz puede producirlo a un costo de \$1 por kilo, y que dicho costo consiste en los costos directos de producir maíz (mano de obra, fertilizantes, etc.) más el valor de la tierra en su mejor uso siguiente, y que el precio de mercado del maíz producido en esa tierra sería de \$10 por kilo si no se produjera ningún otro maíz. Habría, claramente, incentivos para expandir la producción, y dado que no puede expandirse la tierra buena, la tierra de menor calidad se dedicará ahora a la producción de maíz (una tierra que requiere mayores insumos de mano de obra, fertilizantes, etc., para producir la misma cantidad de maíz), y este proceso de reasignación continuará hasta que se igualen el precio y el costo marginal como en la gráfica 1.2. En este punto, el precio del mercado será igual al costo del productor marginal. Supongamos que el costo es \$2.50. Todos los productores de maíz lo venderán a \$2.50 por kilo, pero quienes tengan la mejor tierra incurrirán en un costo de oportunidad (social) de sólo \$1.

La diferencia entre los ingresos totales de la industria representada en la gráfica 1.2 (es decir, $p \times q$) y los costos de oportunidad totales de la producción (el área debajo de S a la izquierda de q) recibe el nombre de renta económica (la que no debe confundirse con la renta de una casa). Para nuestros fines, la renta es una diferencia (positiva) entre los ingresos totales y los costos de oportunidad totales. ¿Quién obtiene las rentas en la gráfica 1.2? No los productores del maíz, sino los propietarios de la tierra buena. La competencia entre los productores eliminará cualesquier rentas del productor, de modo que todas las rentas pasarán a los propietarios del recurso que las genera. Si los propietarios de la tierra, u otras personas, pudieran incrementar sin costo la cantidad de la tierra mejor, la competencia entre ellos eliminaría la escasez que genera las rentas, y con ella las rentas mismas. Vemos así que, bajo la competencia, sólo ganan rentas los propietarios de los recursos que no pueden aumentarse con rapidez y a bajo costo para satisfacer un aumento de la demanda de los bienes que están habituados a producir.

Los ingresos muy altos ganados por unos cuantos cantantes, atletas y abogados contienen rentas económicas generadas por la escasez inherente de los recursos que controlan: una excelente voz de cantante, la habilidad y la determinación atléticas, las habilidades analíticas y forenses del abogado exitoso. Sus ingresos pueden superar ampliamente a sus ganancias potenciales más altas en una ocupación alternativa, aun cuando vendan sus servicios en un mercado plenamente competitivo. El monopolista, que crea una escasez artificial de su producto, gana una diferente clase de renta económica que examinaremos en el capítulo IX.

Volviendo al concepto de equilibrio, imaginemos que el gobierno ha impuesto un precio tope al bien representado en la gráfica 1.2, y que el tope se encuentra por debajo del precio de equilibrio (de otro modo sería ineficaz), de manera que baja la línea punteada p . En consecuencia, ahora p hará intersección con la

curva de oferta a la izquierda de la curva de demanda, lo que significa que la oferta es menor que la demanda. La razón es que el precio menor reduce el incentivo de los productores para producir el bien al mismo tiempo que aumenta el deseo de los consumidores de comprarlo. El resultado es una escasez. ¿Cómo se restablecerá el equilibrio? Utilizando un método de ajuste de la oferta a la demanda distinto del precio. Por ejemplo, los consumidores podrían verse obligados a hacer filas para obtener el producto; el costo de su tiempo determinará la longitud de la fila. Las filas son comunes en los mercados de precios controlados; más adelante veremos algunos ejemplos. La eliminación del control de precios reduce invariablemente las filas y de ordinario las elimina—como han observado en años recientes los habitantes de Europa oriental— (A modo de ejercicio, haga la gráfica de una saturación causada por un precio mínimo y discuta sus consecuencias.)

3. El tercer principio básico de la economía es que los recursos tienden a dirigirse hacia sus usos más valiosos si se permite el intercambio voluntario—un mercado—. ¿Por qué pagó más el fabricante de podadoras de pasto de un ejemplo anterior por la mano de obra y materiales que los usuarios competitivos de estos recursos? Porque pensó que podría usar tales recursos para obtener por su bien terminado un precio mayor que el de los demandantes competidores; esos recursos valían más para él. ¿Por qué ofrece el agricultor A comprar la granja del agricultor B a un precio mayor que el precio mínimo que pide B por la propiedad? Porque la propiedad vale más para A que para B; lo que significa que A puede usarla para generar un producto más valioso, medido por los precios que los consumidores están dispuestos a pagar. Por un proceso de intercambio voluntario, los recursos se desplazan hacia los usos en que es mayor el valor para los consumidores, medido por su disposición a pagar. Cuando los recursos se usan donde su valor es el más alto, podemos decir que se están empleando eficientemente.

Un supuesto metodológicamente útil, aunque poco realista, es el de la inexistencia de oportunidades no explotadas para obtener beneficios (en el sentido de renta, no de costo del capital de riesgo). Una oportunidad de beneficio es un imán que atrae recursos hacia una actividad. Si el imán no funciona, el economista no concluye que los individuos son tontos, o tienen gustos raros, o han dejado de ser maximizadores racionales, sino que hay barreras para el libre flujo de los recursos. La barrera podría ser la existencia de elevados costos de información, externalidades, escaseces inherentes como en nuestro ejemplo de la renta de la tierra, u otras condiciones económicas que discutimos en este libro. Si no existen tales barreras, cada vendedor del mercado representado en la gráfica 1.2 se enfrentará (como se muestra en la gráfica 1.3) a una curva de demanda horizontal igual a p , aunque el mercado en conjunto presente una curva de demanda de pendiente negativa (lo que puede considerarse la suma de un número muy grande de curvas de demanda de empresas individuales, cada una de las cuales es sólo ligeramente negativa, es decir, casi horizontal).¹⁰ La signi-

¹⁰ Sin embargo, no hay necesidad de suponer que hay un número infinitamente grande de vendedores en el mercado, sino sólo que la entrada es instantánea. Esto se discute más ampliamente en el capítulo IX. Adviértase que la curva de costo marginal de la empresa tiene pendiente positiva, como el caso de la curva de la industria de la gráfica 1.2. Los mismos factores que provocan el aumento del costo marginal de la industria provocarán el aumento del costo marginal de la empresa; un factor adicional es el costo creciente

ficación de i
porta cuán
ducirán a c
precio y el c
dor le arrebi

En la sección
eficiencia—
algo consiste
tidad de dine
mismas, lo q
En econon
Primero, se
oposición a l
Supongamos
probabilidad
mero, aunqu
($=0.10 \times 10$
aversión al
ciente del di

de la información
Adviértase que
sería indetermin
demanda.

Los lectores qu
sultar David D. F
of Price (4a. ed., J

felicidad que obtenga de cada dólar adicional. La utilidad marginal decreciente se ilustra más claramente con bienes menos versátiles que el dinero (se representa fácilmente en el contexto de las sillas, las lámparas o las mascotas, por ejemplo). Sin embargo, también podemos aceptar sin dificultad que otro dólar significará menos para una persona a medida que su riqueza aumenta. Supongamos que usted tiene una riqueza neta de un millón de dólares: ¿estaría dispuesto a arriesgarlo en un *volado* para ganar dos millones? Si no está dispuesto a hacerlo, ello significa que su primer millón de dólares vale para usted más de lo que valdría el segundo.

La aversión al riesgo no es un fenómeno universal; los juegos de azar ilustran su opuesto, la preferencia del riesgo (¿puede notar por qué?). No obstante, los economistas creen, con ciertas pruebas (sobre todo la popularidad de los seguros), que la mayoría de los individuos sienten aversión al riesgo la mayor parte del tiempo, aunque —como veremos más adelante— las respuestas institucionales a la aversión al riesgo, como el aseguramiento y la formación de corporaciones, pueden hacer que los individuos se sientan efectivamente neutrales al riesgo en muchas situaciones.

El uso de las palabras "valor" y "utilidad" para distinguir entre 1) un costo o beneficio *esperados* (es decir, el costo o beneficio en dólares multiplicado por la probabilidad de que efectivamente se materialice) y 2) lo que vale ese costo o beneficio esperado para alguien que *no* es neutral al riesgo oscurece una distinción más importante. Ésta es la distinción entre 1) el valor en un sentido económico amplio; lo que incluye la idea de que una persona que siente aversión al riesgo "valúa" un dólar más que una probabilidad de 10% de ganar 10 dólares, y 2) la utilidad en el sentido utilizado por los filósofos del utilitarismo como un sinónimo (aproximado) de la felicidad.

Supongamos que el extracto de glándula pituitaria presenta una oferta muy escasa en relación con la demanda, de modo que es muy caro. Una familia pobre tiene un hijo que será un enano si no recibe el extracto, pero la familia no puede pagar el precio y no podría hacerlo aunque pudiera pedir prestado sobre los ingresos que puede ganar el hijo si se convierte en una persona de estatura normal, porque el valor presente de tales ingresos, descontando su consumo, es menor que el precio del extracto. Una familia rica tiene un hijo que crecerá con una estatura normal, pero el extracto le añadirá algunos centímetros y sus padres deciden comprárselo. En el sentido del valor utilizado en este libro, el extracto de la pituitaria es más valioso para la familia rica que para la familia pobre, porque el valor se mide por la disposición a pagar; pero el extracto generaría mayor felicidad en el seno de la familia pobre que en el de la familia rica.

Como lo revela este ejemplo, el término de "eficiencia", cuando se usa, como en este libro, para denotar la asignación de recursos que maximiza el valor, tiene ciertas limitaciones como un criterio ético de la toma de decisiones sociales. En el sentido utilitario, la utilidad también tiene graves limitaciones, y no sólo porque es difícil de medir cuando se abandona el parámetro de la disposición a pagar. El hecho de que una persona tenga mayor capacidad para el placer que otra no es una razón muy buena para imponer una transferencia de riqueza de la segunda a la primera. Otros criterios éticos familiares tienen sus propios problemas graves. En este libro no trataremos de defender a la eficiencia como el único criterio válido de la elección social, pero supondremos que se trata de

un criterio
personas
pal de lo
analista

Mucho
que limit
vende a l
informad
Entonces
superior
ción. Una
posición
tro ejem
que no er
rioridad
tadas. Es
ciones en
transacci
ceros; aun
el concept
concepto
de mader
quier prec
un precio
dera \$2 m
(si hay alg
La transa
efectivam
dor-Hicks
nadores p
En virt
la superio
eficiencia
la econom
mista afir
ción o alg
ces se refl
El hech
en el sent
posición a
mita más
riqueza se
diferente
sos econó
greso y de
mucho ac

¹¹ Sin embi

un criterio importante, como probablemente estará de acuerdo la mayoría de las personas. Como veremos más adelante, la eficiencia es la preocupación principal de los estudiosos de la política pública en muchas áreas de interés para el analista económico del derecho, tales como las leyes antimonopólicas.

Muchos economistas prefieren una definición de eficiencia menos controversial que limita el término a transacciones puramente voluntarias. Supongamos que A vende a B un adorno de madera por \$10, que ambas partes están plenamente informadas y que la transacción no tiene ningún efecto sobre otras personas. Entonces diremos que la asignación de recursos generada por la transacción es superior en el sentido de Pareto a la asignación de recursos antes de la transacción. Una transacción superior en el sentido de Pareto es aquella que mejora la posición de al menos una persona, sin empeorar la posición de nadie. (En nuestro ejemplo, suponemos que la transacción mejoró la posición de A y de B, y que no empeoró la posición de nadie.) En otras palabras, el criterio de la superioridad en el sentido de Pareto es la unanimidad de todas las personas afectadas. Ésta es una concepción muy austera de la eficiencia, con pocas aplicaciones en el mundo real, porque la mayoría de las transacciones (si no una sola transacción, si una serie de transacciones semejantes) tiene efectos sobre terceros, aunque sólo sea porque cambian los precios de otros bienes (¿cómo?). En el concepto menos austero de la eficiencia que se utiliza en este libro —llamado el concepto de Kaldor-Hicks o de maximización de la riqueza—, si A valúa el adorno de madera en \$5 y B en \$12, con un precio de venta de \$10 (de hecho, con cualquier precio entre \$5 y \$12) la transacción generará un beneficio total de \$7 —con un precio de \$10, por ejemplo, A se considera \$5 mejor, mientras que B se considera \$2 mejor—, habría una transacción eficiente, siempre que el daño causado (si hay alguno) a terceros (menos los beneficios que se les confieran) no exceda \$7. La transacción sólo sería superior en el sentido de Pareto si A y B compensaran efectivamente a los terceros por los daños que les inflijan. El concepto de Kaldor-Hicks también recibe el nombre de superioridad potencial de Pareto: los ganadores podrían compensar a los perdedores, aunque no lo hagan efectivamente.

En virtud de que casi nunca se satisfacen en el mundo real las condiciones para la superioridad en el sentido de Pareto, pero los economistas hablan mucho de la eficiencia, está fuera de duda que la definición de la eficiencia que se usa en la economía no es la superioridad en el sentido de Pareto. Cuando un economista afirma que el libre comercio o la competencia o el control de la contaminación o alguna otra política o estado del mundo es eficiente, nueve de cada 10 veces se refiere a la eficiencia de Kaldor-Hicks, como lo haremos en este libro.

El hecho de que incluso el concepto de eficiencia basado en la superioridad en el sentido de Pareto dependa de la distribución de la riqueza —porque la disposición a pagar, y por ende el valor, son una función de esa distribución— limita más a la eficiencia como un criterio final del bien social. Si el ingreso y la riqueza se distribuyen de otro modo, el patrón de demanda también podría ser diferente y la eficiencia requeriría una asignación diferente de nuestros recursos económicos. Dado que la economía no decide si la distribución actual del ingreso y de riqueza es buena o mala, justa o injusta¹¹ (aunque puede decirnos mucho acerca de los costos de alterar la distribución existente y acerca de las

¹¹ Sin embargo, esta cuestión volverá a considerarse en el capítulo XVII.

consecuencias distributivas de diversas políticas), tampoco puede decir si una asignación eficiente de recursos es deseable desde el punto de vista social o ético. Suponiendo que la distribución actual del ingreso y la riqueza sea justa, el economista tampoco puede decirnos si la satisfacción del consumidor deberá ser el valor dominante en la sociedad. Por tanto, la competencia del economista en una discusión del sistema legal es limitada. El economista puede pronosticar el efecto de las reglas y los arreglos legales sobre el valor y la eficiencia, en sus sentidos estrictamente técnicos, y sobre la distribución actual del ingreso y la riqueza, pero no puede expedir prescripciones obligatorias para el cambio social.

Una cuestión importante en el análisis económico del derecho, a la que se aludió antes, consiste en saber si un cambio involuntario podría incrementar la eficiencia, y bajo qué circunstancias. A pesar de que la eficiencia no se define como algo que sólo una transacción voluntaria puede crear —aunque se use en su lugar el concepto de Kaldor-Hicks—, sabemos que la disposición a pagar sólo puede determinarse con gran confianza observando efectivamente una transacción voluntaria. Cuando los recursos se desplazan a resultas de la transacción, podemos estar razonablemente seguros de que el cambio conlleva un aumento de la eficiencia.¹² La transacción no habría ocurrido si ambas partes no hubiesen esperado mejorar. Esto significa que los recursos transferidos son más valiosos en manos de su nuevo propietario. Sin embargo, muchas de las transacciones afectadas o efectuadas por el sistema legal son involuntarias. La mayoría de los delitos y los accidentes son transacciones involuntarias, como lo es una resolución legal para que se paguen daños o una multa. ¿Cómo sabemos cuándo tales transacciones incrementan la eficiencia y cuándo la reducen?

No podemos saberlo con la misma confianza con que podemos juzgar que la mayoría de las transacciones voluntarias incrementan la eficiencia. Si insistimos en que una transacción sea efectivamente voluntaria para poder saber que es eficiente —efectivamente voluntaria porque se ha compensado plenamente a todos los perdedores potenciales—, tendremos muy pocas oportunidades para formular juicios sobre la eficiencia, porque muy pocas transacciones son voluntarias en ese sentido; tendremos que regresar a la superioridad en el sentido de Pareto. Un enfoque alternativo, que tiene el espíritu de Kaldor-Hicks y se usa mucho en este libro, consiste en conjeturar si, en el caso de que una transacción voluntaria hubiese sido viable, hubiera ocurrido. Por ejemplo, si se tratara de saber si el agua limpia es más valiosa como un insumo de la producción de papel que como un medio para pasear en bote, podríamos tratar de determinar (utilizando todos los datos cuantitativos o de otra clase de que dispongamos) si en un mundo de costos de transacción nulos la industria papelera compraría a los paseantes en bote el derecho de usar el agua en cuestión.

Este enfoque trata de reconstruir los términos probables de una transacción de mercado cuando en realidad ocurrió un intercambio forzado (es decir, trata de imitar o simular la operación del mercado). Un intercambio forzado, cuando el sistema legal trata más tarde de conjeturar si el intercambio incrementó o redujo la eficiencia, es un método de asignación de recursos menos eficiente que una transacción de mercado, cuando son viables las transacciones del mercado. No obstante, a menudo éstas no son viables, y entonces la elección se plantea en

¹² No podemos estar completamente seguros porque ello requeriría que todos los afectados por la transacción participen en ella, y (repetimos) este requerimiento casi nunca se satisface.

tre un sistem
mente regula
cambios forza
tienen algun
Además del
dor-Hicks exi
de una transa
transacción n
do, por ejemp
una persona
valor que la di
compensado. l
cidad neta cor
frimiento de l
ganadores. Y s
mercado no pr
la base ética
utilitaria, o re
Una respuesta
mente, bienes
y las oportunid
portantes de li
zación de la ri
eficiencia con
puestas que vi

El enfoque d
blema especial
acerca de la d
la distribución
ción es una gra
zo una oferta d
dome \$50 000,
volverme a ver
aunque más de
esa suma. ¿En
Al considerar
lo usan los eco
viduos pagaría
que poseen), no
y forma parte
el ocio tiene un
mercados explí
se venden. Obs
precio sería ma
gar más por alg
el hecho de esta
llamado el exce
riqueza de la so

tre un sistema inevitablemente rudimentario de intercambios forzados, legalmente regulados, y las ineficiencias aún mayores de prohibir todos los intercambios forzados, lo que podría incluir a todos los intercambios, porque todos tienen algunos efectos sobre terceros.

Además del problema empírico implícito en la aplicación del concepto de Kaldor-Hicks existe un problema filosófico. En un mercado explícito, las dos partes de una transacción se ven compensadas por su participación; si no fuese así, la transacción no sería voluntaria ni siquiera en un sentido laxo. En cambio, cuando, por ejemplo, el sistema legal, invocando el concepto de "perjuicio", ordena a una persona que deje de dar cierto uso a su tierra, alegando que crea menos valor que la disminución del valor de la tierra circundante, el demandado no se ve compensado. Por tanto, una transacción legalmente forzada incrementa la felicidad neta con menos certeza que una transacción de mercado, porque el sufrimiento de los perdedores (no compensados) podría superar la alegría de los ganadores. Y si los esfuerzos legales que se hacen para simular los resultados del mercado no promueven la felicidad, ¿cómo podrán defenderse? En suma, ¿cuál es la base ética del concepto de Kaldor-Hicks, correspondiente a la base ética utilitaria, o referente a la preferencia, de la superioridad en el sentido de Pareto? Una respuesta es que las cosas que la riqueza posibilita —no sólo, o principalmente, bienes lujosos, sino también el ocio, la comodidad, la medicina moderna y las oportunidades de expresión propia y autorrealización— son ingredientes importantes de la felicidad de la mayoría de las personas, de modo que la maximización de la riqueza ayuda a maximizar la utilidad. Esta respuesta vincula a la eficiencia con el utilitarismo; en los capítulos VIII y XVI se discutirán las respuestas que vinculan a la eficiencia con otros conceptos éticos.

El enfoque de Kaldor-Hicks, o de maximización de la riqueza, afronta un problema especial (aunque se relaciona íntimamente con la observación anterior acerca de la dependencia de la asignación eficiente de los recursos respecto de la distribución actual del ingreso y la riqueza) cuando el monto de la transacción es una gran parte de la riqueza de una de las partes. Supongamos que rechazo una oferta de \$100 000 por mi casa, pero luego la expropia el gobierno, pagándome \$50 000, que es su valor de mercado. El gobierno estaría encantado de volverme a vender la casa por \$100 000 —vale menos que eso para el gobierno, aunque más de \$50 000—, pero yo no tengo \$100 000 ni puedo conseguir prestada esa suma. ¿En cuáles manos vale más la casa, en las mías o en las del gobierno? Al considerar este acertijo, tenga en cuenta que el término "riqueza", tal como lo usan los economistas, no es un concepto contable; se mide por lo que los individuos *pagarían* por las cosas (o pedirían a cambio de deshacerse de las cosas que poseen), no por lo que efectivamente *pagan* por ellas. Así, el ocio tiene valor y forma parte de la riqueza, aunque no se compre y venda. Podemos decir que el ocio tiene un precio implícito o sombra (¿calculado en qué forma?). Incluso los mercados explícitos crean valor por encima del precio de los bienes que en ellos se venden. Observe, en la gráfica 1.2, que si la cantidad vendida fuese menor, el precio sería mayor; evidentemente, los consumidores estarían dispuestos a pagar más por algunas unidades del producto. Por tanto, deben obtener valor por el hecho de estar en posibilidad de comprarlas al precio competitivo. Este valor, llamado el excedente del consumidor (véase § IX.3), también forma parte de la riqueza de la sociedad.

§ 1.3. EL REALISMO DE LOS SUPUESTOS DEL ECONOMISTA

El lector no familiarizado con la economía podría estar desconcertado por lo que parecen ser supuestos muy poco realistas de la teoría económica. El supuesto básico, el de que el comportamiento humano es racional, parece refutado por las experiencias y observaciones de la vida diaria, aunque la contradicción es menos flagrante en cuanto se entiende que el concepto de racionalidad utilizado por el economista es objetivo y no subjetivo, de modo que no es una incongruencia hablar de una rana racional. Aun así, los supuestos de la teoría económica son unidimensionales y pálidos cuando se contemplan como descripciones del comportamiento humano, en particular el comportamiento de "actores" económicos convencionales como el juez, el litigante, el padre, el violador y otros personajes que encontraremos en el análisis económico del derecho. Sin embargo, la abstracción está en la esencia de la investigación científica, y la economía aspira a ser científica. Por ejemplo, la ley de Newton de los cuerpos que caen es poco realista en su supuesto básico de que los cuerpos caen en un vacío, pero sigue siendo una teoría útil porque pronostica con razonable exactitud el comportamiento de una gran diversidad de cuerpos que caen en el mundo real. De igual modo, una teoría económica del derecho no incluirá toda la complejidad, riqueza y confusión de los fenómenos (penales, judiciales, maritales o lo que sea) que trata de dilucidar. Pero su falta de realismo en el sentido de la plenitud descriptiva, lejos de invalidar la teoría, es una condición de ésta. Una teoría que en sus supuestos tratara de reproducir fielmente la complejidad del mundo empírico no sería una teoría —una explicación—, sino una descripción.

El verdadero peligro para la economía positiva en general, y para la teoría económica positiva del derecho expuesta en muchas partes de este libro (sobre todo en la segunda parte) en particular, es lo opuesto del reduccionismo: llamémoslo "complicacionismo". Cuando el analista económico intenta hacer complejo un modelo económico muy simple, por ejemplo incluyendo (como lo haremos muchas veces en este libro) la aversión al riesgo y los costos de información, corre el riesgo de encontrarse con demasiados grados de libertad, es decir, con un modelo tan rico que ninguna observación empírica pueda refutarlo, lo que significa que ninguna observación podría corroborarlo tampoco.

Todo esto no sugiere que el analista tenga libertad completa para escoger sus supuestos. Una prueba importante para la teoría es su capacidad para explicar la realidad. Si hace un trabajo malo, ello puede deberse al hecho de que sus supuestos no son suficientemente realistas, pero no debemos tratar de evaluar los supuestos directamente a fin de evaluarlos. A juzgar por el criterio del poder explicativo, la teoría económica es un éxito notable (aunque sólo parcial); por tanto, es posible que el supuesto de que los individuos son maximizadores racionales de su satisfacción no sea tan poco realista como podrían pensar de entrada quienes no son economistas. La teoría económica explica un gran número de fenómenos del mercado, como la correlación inversa, mencionada en la primera sección de este capítulo, que existe entre los precios tope y las colas; la correlación inversa existente entre el control de rentas y el acervo de viviendas; la correlación positiva observada en los mercados financieros entre el riesgo y el rendimiento esperado; la relación existente entre los precios de futuros y los pre-

cios spot. (El efecto de lo que los mercados el lugar de parte de e menos legi-

Otra prueba la economía tos de la d Unidos, y, tal, han situación econó los pronósi nera colas,

Otra prueba prevenciones bomba ató especulaci la economías natura de precios la actividad ejecutivos, cionado, lo das mater

1. Bruce
- tieth Centu
2. Jules I
3. Milton
- sitive Econ
4. Danie
- Perspective
5. Richar
6. Thoma
7. Verno
- Psychology
8. The Pi
- 1984).

1. ¿Valdr describirse padece esca

o por lo que
El supuesto
tado por las
ción es me-
ad utilizado
incongruen-
nómica son
es del com-
económicos
y otros per-
in embargo,
conomía as-
caen es poco
, pero sigue
il comporta-
al. De igual
lad, riqueza
sea) que tra-
id descripti-
a que en sus
do empírico

ra la teoría
libro (sobre
smo: llamé-
er complejo
aremos mu-
ación, corre
con un mo-
que signifi-

escoger sus
ara explicar
de que sus
de evaluar
terio del po-
parcial); por
izadores ra-
ensar de en-
ran número
la en la pri-
las colas; la
e viviendas;
el riesgo y el
os y los pre-

cios *spot* (presentes) del mercado; la dependencia de la inscripción escolar respecto de los rendimientos financieros de una educación universitaria; el hecho de que los mejores bienes tiendan a enviarse a las distancias mayores, mientras en el lugar de producción se consumen los peores productos, y muchos otros. Gran parte de este libro se ocupa de proponer explicaciones económicas para fenómenos legales modelados en términos económicos.

Otra prueba de una teoría científica es su poder de pronóstico, y aquí también la economía ha tenido algunos éxitos, sobre todo en los últimos años. Los efectos de la desregulación, por ejemplo de la industria aeronáutica en los Estados Unidos, y, más categóricamente, de las economías socialistas de Europa oriental, han sido los pronosticados por los economistas. En particular, la desintegración económica de la antigua Unión Soviética ha confirmado reiteradamente los pronósticos del análisis económico; a saber, que la regulación de precios genera colas, mercados negros y escaseces.

Otra prueba más de una teoría científica es su capacidad para apoyar intervenciones eficaces en el mundo de la acción. El ejemplo más palpable es el de la bomba atómica, que demostró que la teoría atómica moderna no era sólo otra especulación ingeniosa acerca de entidades invisibles. También en este sentido la economía ha tenido algunos éxitos, aunque más modestos que los de las ciencias naturales. Los economistas han creado nuevos métodos para la determinación de precios de los productos financieros y de otras clases, nuevas estrategias de la actividad financiera, nuevos métodos para la compensación de empleados y ejecutivos, y nuevos métodos de regulación (y estas intervenciones han funcionado, lo que sugiere que la teoría económica es en realidad algo más que lindas matemáticas).

LECTURAS QUE SE SUGIEREN

1. Bruce J. Caldwell, *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century* (1982).
2. Jules L. Coleman, "The Economic Analysis of Law", 24 *Nomos* 83 (1982).
3. Milton Friedman, "The Methodology of Positive Economics", en *Essays in Positive Economics* 3 (1953).
4. Daniel M. Hausman, "Economic Methodology in a Nutshell", 3 *J. Econ. Perspectives* 115 (primavera de 1989).
5. Richard A. Posner, *The Problems of Jurisprudence*, cap. 12 (1990).
6. Thomas C. Schelling, *Choice and Consequence*, cap. 1 (1984).
7. Vernon L. Smith, "Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology", 99 *J. Pol. Econ.* 877 (1991).
8. *The Philosophy of Economics: An Anthology* (Daniel M. Hausman, comp., 1984).

PROBLEMAS

1. ¿Valdría la pena estudiar economía si los recursos no fueran escasos? ¿Puede describirse la sociedad contemporánea estadounidense como una sociedad que padece escasez? Se dice de tiempo en tiempo que hay una escasez de médicos, o

de gasolina, o de alguna otra cosa. ¿Cómo difieren estos periodos de la escasez de todos los bienes valiosos?

2. ¿Qué determina las necesidades humanas? ¿Es ése un interrogante económico? ¿Son insaciables los deseos humanos? ¿Cómo es pertinente este interrogante para la economía?

3. Supongamos que los individuos no fueran egoístas, sino benevolentes y altruistas. ¿Sería la economía menos pertinente para el ordenamiento social? ¿Cómo asigna los recursos el individuo benevolente? ¿Podría utilizar el mercado —es decir, vender al mejor postor— en vez de regular los bienes? ¿Por qué?

4. El mercado es sólo un método para dirigir la asignación de recursos a diversos usos. Otro método podría ser el de las decisiones administrativas de un órgano gubernamental. ¿Cómo esperaríamos que difirieran estos métodos?

5. Uno de los costos del castigo al soborno es el de los salarios mayores para los empleados gubernamentales. Explique.

6. Explique cómo ilustra el bufet en un restaurante el concepto del costo marginal.

7. A menudo se afirma que el litigio cuesta demasiado y que hay demasiados litigios. ¿Bajo cuáles supuestos pueden ser ciertas ambas proposiciones sin violar la lógica económica?

Hasta h
análisis
trabajos
rativo (d
tes colec
eran un
economi
lio, trata
práctica
supuest
los econ
to de los
El an
gales de
recibe u
del "nue
30 años
pos del

propiedad; a
ministrativo
y la adminis
tivo, el dere

El nuevo c
sobre los dai
ron los prim
nómico a ár
cas. Podemo
problemas d
Coase,³ espe
pero ese tra

¹ Guido Calab
Ronald H. Coase

² Beccaria y
economía del de
(traducción al i
Morals and Legi
Principles of Pen
Mataja's Liabilit
sis of Tort", 10 *J*
nomics Movemen

³ Véase Willia
se citan algunos

⁴ A. C. Pigou,