

por Ramón Díaz

El sector público (XVI)

Fallas del mercado

En los dos últimos artículos asociamos el concepto de costo social con la intervención del gobierno. Hoy vamos a hacer otro tanto con el sistema de mercados. Decimos que éste presenta fallas cuando su funcionamiento genera costos sociales. En general éstos se pueden definir como la pérdida de ingresos mensurable al comparar el resultado de hecho obtenido con el que habría prevalecido si el mercado hubiese funcionado perfectamente.

El mercado funciona perfectamente cuando el beneficio social marginal de un cierto flujo de producción se equivale exactamente con el costo social marginal consiguiente. Cuando todos los mercados funcionan de esa manera —algo que ocurre a veces en el mundo de los modelos económicos— la sociedad está en un punto óptimo.

El criterio más severo de óptimo es el que propuso el economista italiano Vilfredo Pareto, según el cual el óptimo se logra cuando nadie puede mejorar de posición sin que otro empeore. Si nos hallamos en una situación tal que sería posible mejorar el bienestar de A sin reducir el nivel de vida de B, C...Z, evidentemente que estamos en una posición subóptima, ya que la situación alternativa, en que A mejoraría y nadie empeoraría sería preferible. (La posibilidad de que razones derivadas de la distribución del ingreso puedan someter a controversia esta proposición será considerada en un próximo artículo).

El criterio paretiano puede vincularse a la condición de óptimo ya mencionada, consistente en la igualdad entre costo y beneficio marginales de cada actividad económica. Para ello, convendrá volver a utilizar el esquema de las fuerzas del mercado al que ya recurri-

perficie bajo DP entre O y G es mayor que la superficie bajo CC' dentro del mismo margen) pero toda la producción a la derecha de B representa un despilfarro, porque en el margen el costo de los servicios supera la utilidad que la comunidad deriva de ellos. Inversamente, si el consumo (y la producción, por supuesto) fuera menor que OB, estaríamos en una zona en que el beneficio marginal sería inferior al costo marginal. Ello sería subóptimo, en cuanto cada unidad adicional de recursos que la comunidad asignase al mercado de educación media reportaría a la comunidad más utilidad de la que perdería con tal desplazamiento de recursos.

Convendría a esta altura asegurarnos que comprendemos el concepto de costo. El costo de producir una cantidad Q de un bien cualquiera es el flujo de los demás bienes de que debemos privarnos al asignar los recursos a la producción de X y no de los demás bienes. A menudo medimos los costos en dinero, pero debemos tener claro que en ese contexto el dinero es sólo una unidad de cuenta: en cualquier caso estamos midiendo la canasta de bienes que podríamos comprar (consumir) no produciendo el bien X. Y el costo marginal de producir Q unidades de X es la cantidad de otros bienes de que debemos prescindir por producir Q en vez de Q-1 unidades.

Si decimos que el costo marginal de X es inferior al beneficio marginal de un cierto nivel de producción estamos necesariamente afirmando también que saldriamos ganando prescindiendo de otros bienes transfiriéndolos a la pro-

por jóvenes en edad liceal. El diagrama presupone que los servicios se venden en un mercado, y en él los demandantes, en conjunto, están dispuestos a comprar las cantidades que miden las coordenadas horizontales de DP a los precios que indican sus respectivas coordenadas verticales. Dada la curva de oferta CC', se establece un equilibrio en el que los hogares compran OB unidades al precio de OA (unidades generales de consumo).

Ese equilibrio representaría un óptimo social si DP describiera realmente toda la demanda de la sociedad por los servicios respectivos. Ha llegado el momento de abandonar esa suposición y examinar el significado de la curva D'S.

Esta segunda curva de demanda abarca la anterior, pero excede de ella en la extensión de una demanda de la sociedad distinta de la de las familias con jóvenes liceales. Estas están interesadas en la enseñanza media porque perciben que ella puede mejorar la capaci-

dad futura de sus jóvenes para ganar ingresos en el mercado de trabajo, o como agentes independientes, y para disfrutar de la vida a través de un superior equipamiento cultural. En otras palabras, las familias están dispuestas a realizar inversiones en capital humano comprando servicios de enseñanza media. Las familias van a apropiarse de los frutos de su inversión, a través del capital que están confiando a sus jóvenes. La medida en que sus expectativas en tal sentido resultan contempladas por la realidad no forma parte de nuestro tema. Parece razonable suponer que, en conjunto, los demandantes no se equivocarían de manera sistemática, en este mercado como en ningún otro.

La diferencia entre DP y D'S —entre la demanda privada y la social— no se explica, pues, en el presente enfoque, por un defecto de percepción de los agentes privados. Tampoco representa la diferencia el aporte de la comunidad para suplir las carencias de los respecti-

vos hogares en materia de ingresos, aspecto que concierne una materia, la distribución, que hemos resuelto dejar para más adelante. La diferencia entre las dos curvas representa, en cambio, la ventaja marginal derivada de la inversión en capital humano (representada por la altura de la curva) de la que los demandantes privados no lograrían apropiarse.

La premisa crucial en este razonamiento consiste en que la educación, al menos hasta el nivel secundario, contribuye a formar mejores ciudadanos y de modo general a elevar la calidad de la convivencia. Incluyendo esa clase de beneficios, la curva pertinente es D'S. Esta es la verdadera demanda de la sociedad como un todo.

Sin embargo, el mercado no tiene forma de contemplar esa parte de la demanda. Los agentes privados (en el caso, familias con jóvenes en edad liceal) estarían dispuestos a hacer la inversión que les reportara a ellos mismos beneficios (representados por la curva DP). To-

dos los miembros de la comunidad derivarían un beneficio adicional si el consumo de servicios docentes medios se llevase más allá de OB (y hasta OG) unidades, pero el mercado es una institución defectuosa para atender demandas que, como las del ejemplo, generan beneficios que no son apropiables por el agente privado que efectúa la erogación. Decimos en tal hipótesis que el bien o servicio genera **beneficios externos**. Externos, se entiende, a las transacciones que se desenvuelven en el mercado.

Elo reporta una pérdida neta, o **costo social**, como suele decirse. El mercado conduce a un equilibrio en E, con OB unidades vendidas, donde el costo marginal es BE (= OA) mientras que el beneficio marginal social es EF.

Puede decirse que el mercado padece de un defecto de visión, que no le permite percibir aquella parte de los beneficios sociales que hemos convenido en llamar **externa**. Para el mercado los beneficios privados son todos los beneficios. Sin embargo, hay consenso en que, en numerosos casos, los beneficios de determinados consumos desbordan hacia la socie-

(pasa a pág. 22)

El futuro que viene, ya está aquí...

CENTRO ADITZ