

# **LA ESCUELA DE ECONOMIA POLITICA DE CHICAGO.**

**EDGARDO E. ZABLOTSKY**

**DRAFT: 15/12/94**

## **INTRODUCCION**

Supongamos que la administración municipal de una determinada ciudad se caracteriza por su alto nivel de corrupción y que deseamos investigar este fenómeno. Tenemos a nuestra disposición diversas alternativas, una opción naive consiste en postular la hipótesis que la corrupción existe porque funcionarios corruptos ocupan cargos públicos; designemos en dichos cargos a hombres y mujeres honestos y la corrupción habrá de desaparecer.

Este tipo de argumento, a pesar de ser utilizado con mucha frecuencia, no nos ayudará a profundizar nuestro conocimiento sobre el tema. Existen demasiadas preguntas que no pueden ser respondidas en estos términos. ¿Qué formas toma la corrupción? ¿Hasta qué nivel es llevada a cabo? ¿Por qué aparece en una ciudad y no en otra? Si pretendemos explicar la corrupción en términos de características innatas de los hombres y mujeres que ocupan cargos públicos nos encontraremos respondiendo a una pregunta con otra; y por lo tanto, no habremos de clarificar en absoluto el fenómeno que nos ocupa.

Un estrategia mas fructífera consiste en olvidar las condiciones morales de los funcionarios y analizar los actos que los mismos llevan a cabo. Con ese fin debemos averiguar a que círculos de la población dichos actos han beneficiado en cada caso; debemos también investigar que círculos han sido perjudicados, que tan extenso ha sido este perjuicio y como han reaccionado contra el mismo. Cuando

todo esto haya sido realizado nos habremos de dar cuenta que hemos aprendido mucho mas sobre el fenómeno bajo estudio que atribuyendo simplemente la corrupción a la existencia de funcionarios innatamente corruptos.

Este ejemplo, aunque trivial, ilustra claramente el llamado enfoque de grupos de interés a la política pública; el cual se remonta a los comienzos de este siglo cuando *El Proceso de Gobernar*, libro seminal escrito por Arthur Bentley, fue originalmente publicado.

Arthur Fischer Bentley nació en Freeport, Illinois, el 16 de Octubre de 1870. A los 20 años de edad ingresó en la Universidad John Hopkins, donde estudió economía y sociología. Luego de recibir su doctorado sirvió un año (1895-1896) como profesor de sociología en la Universidad de Chicago, abandonando su carrera docente en 1896 y dedicándose al periodismo durante los siguientes 15 años. Fue durante este período que escribió *El Proceso de Gobernar* (1908), influenciado por la corrupción reinante en el Consejo Deliberante de la Ciudad de Chicago, donde cualquier discernible intelectualismo era tan solo pálida sombra del accionar de grupos de interés en conflicto.

En *El Proceso de Gobernar* Bentley ataca la hipótesis que los instintos, sentimientos innatos, facultades intelectuales, y aún las ideas e ideales, son los causantes del comportamiento de los funcionarios públicos con extraordinario vigor y efectividad.

Bentley define *gobernar* como un *proceso*, en el cual *grupos de interés* son los protagonistas.

Bajo su marco conceptual un *grupo de interés* es una cierta porción de la sociedad caracterizada por tener un interés en común; definición que no impide a ningún miembro de un grupo a tomar parte en muchos otros. Cualquier persona no tiene uno sino múltiples intereses, cuanto mas compleja es su cultura mayor es el número de intereses que poseé; en estos términos un grupo y la actividad que el mismo realiza

son equivalentes.

Para Bentley, no existe un grupo sin su interés; un interés es el único motivo que justifica la existencia de un grupo. Cuando el interés común de los miembros de un grupo declina, el grupo se vuelve débil y puede aún desaparecer. Los grupos de interés son el material básico para la comprensión del comportamiento del gobierno por ser los protagonistas del proceso de gobernar.

Este *proceso* es definido como la interrelación entre los grupos de interés; en estos términos ningún grupo tiene algún significado excepto en su relación con otros grupos. Los grupos de interés están en constante actividad, presionando los unos a los otros, cooperando, compitiendo, formando alianzas ofensivas y defensivas, desintegrándose y desapareciendo, con nuevos grupos formándose en forma continua. Grupos políticamente poderosos dominan, y por ende delinean el estado existente de la sociedad; estado que bajo el marco conceptual propuesto por Bentley debe ser considerado un equilibrio, dado que representa el resultado final de la presión ejercida por una multiplicidad de grupos de interés.

*El Proceso de Gobernar* fué casi ignorado por los científicos políticos durante dos décadas; a partir de entonces ha sido redescubierto. Desde principios de los años cincuenta estudios empíricos del rol jugado por grupos de presión en los procesos legislativos, judiciales, administrativos y en el moldeo de la opinión pública se han convertido en una preocupación mayor dentro del campo de las ciencias políticas. Desafortunadamente estos trabajos carecen casi por completo de teoría, pues usualmente tratan de identificar a los beneficiarios de una determinanda política y proceden a adscribir la existencia de la misma a dicho grupo de interés; no buscando explicar porque algunos grupos son efectivamente representados en el proceso político y otros no, o cuales son las condiciones necesarias para que un grupo de interés sea exitoso en la obtención de una regulación favorable.

Desde principios de los años 70 algunos economistas (ej., George Stigler 1971, Robert Posner 1974, Sam Peltzman 1976, Gary Becker 1983, etc.), miembros de la llamada Escuela de Economía Política de Chicago, han seguido las ideas de Bentley, iniciando la desafiante tarea de construir una teoría general capaz de proveer condiciones que favorezcan la existencia de grupos de interés exitosos y explicaciones de las tácticas de los grupos frente a las distintas políticas regulatorias.

La Escuela de Economía Política de Chicago es un cuerpo de la literatura que analiza al gobierno desde la perspectiva de la teoría de precios y la economía positiva. Tradicionalmente, el rol asignado por los economistas a las regulaciones gubernamentales fue el de corregir las imperfecciones del mercado; la Escuela de Chicago postula la hipótesis que en realidad el rol primario de la moderna regulación es el de redistribuir riqueza. Bajo este marco conceptual el Estado es un mecanismo utilizado por agentes racionales con dicho fin; es en esta redistribución en la cual se encuentra la esencia misma del comportamiento del gobierno.

La Escuela de Economía Política de Chicago comenzó como una teoría de la regulación económica; es decir, como una teoría de un limitado subconjunto de operaciones gubernamentales que no afectan sino marginalmente el presupuesto del gobierno. Desde entonces, el *Journal of Law and Economics* ha publicado los hallazgos empíricos y las explicaciones de la adopción y el funcionamiento de un increíble número de regulaciones.

A los fines de ejemplificar este marco de análisis, el presente artículo centra su interés en la economía política de la protección arancelaria; ilustrándose como la evidencia provista por la estructura arancelaria de distintos países resulta compatible con las predicciones empíricas derivadas del marco conceptual propuesto.

## **LA ECONOMIA POLITICA DE LA PROTECCION. EVIDENCIA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y CHILE.**

Esta sección confrontará el marco conceptual propuesto por la Escuela de Economía Política de la Universidad de Chicago con la evidencia empírica provista por las estructuras arancelarias de los Estados Unidos y Chile. Con ese fin se ilustrará la plausibilidad que variables propuestas por dicho marco conceptual sean de utilidad a los fines de explicar las mencionadas estructuras arancelarias.

En toda sociedad existen diversos grupos demandantes de regulaciones. Ejemplos típicos de estos grupos los constituyen las industrias, sindicatos, consumidores, jubilados, locatarios, locadores, etc. En general, cualquier conjunto de individuos definidos según la ocupación, localización geográfica, edad, ingreso, o cualquier otro atributo común de sus integrantes, puede ser denominado un grupo de interés, y por ende considerado un potencial demandante de regulaciones.

¿Por qué un grupo de interés habría de *demandar* una regulación? El Estado posee un atributo que no es compartido por ningún ciudadano: el poder de coerción. Es a través de este atributo que el Estado puede producir grandes redistribuciones de riqueza mediante ya sea, impuestos y subsidios, o bien regulaciones que provoquen un similar efecto redistributivo. El Estado, en su rol regulador, puede beneficiar a diversos sectores de la sociedad a través de una infinidad de regulaciones. En general, resulta imposible hallar una regulación que sea redistributivamente neutral; aún la aparentemente más inocua regulación que el lector pueda imaginarse generará, sin lugar a dudas, efectos redistributivos que favorecerán a algún grupo de interés y, por ende, necesariamente perjudicarán a algún otro.

¿Por qué los gobernantes habrían de *ofrecer* regulaciones? El Estado como oferente favorecerá

mediante regulaciones a los grupos que estén dispuestos a *pagar* un mayor precio por las mismas; este precio se encuentra representado por el apoyo popular que las mismas generarán. Si nos encontramos ante un régimen democrático de gobierno, este apoyo se verá reflejado por el número de votos que, en forma directa, o indirecta (a través, de por ejemplo, contribuciones a las campañas políticas), cada grupo esté dispuesto a aportar. Por otra parte, si asumimos que el suprimir el disenso resulta costoso para un dictador, el apoyo popular resultará relevante (aunque en distinto grado) aún en regímenes no democráticos de gobierno.

Comencemos entonces por centrar nuestra atención en la *oferta* de protección. A los fines de este ejercicio se asumirá que existen dos grupos de interés: los productores y los consumidores de un determinado bien, y que el regulador debe fijar un precio mínimo para el producto en cuestión, conjuntamente con barreras a la entrada en el mercado, de forma de maximizar su soporte político.

Dado que el regulador puede fijar un precio competitivo, cualquier beneficio positivo generará un cierto grado de apoyo político por parte de los productores; por otra parte, dado que puede alternativamente fijar un precio prohibitivo, cualquier precio inferior al mismo generará cierto grado de apoyo de los consumidores. El regulador elegirá la combinación del precio del bien y de los beneficios que habrán de recibir los productores que le permita maximizar su soporte político, tomando en cuenta las condiciones de oferta y de demanda prevalecientes en el mercado. Dicha combinación se encuentra caracterizada por el hecho que el incremento en el soporte político generado por un peso adicional de beneficios debe igualar al incremento en el soporte político inducido por una reducción en el precio que también cueste un peso de beneficios.

Imaginemos que esto no ocurra; supongamos, por ejemplo, que el incremento en el soporte político

generado por un peso adicional de beneficios es mayor al incremento en el soporte político inducido por una reducción en el precio que también cueste un peso de beneficios; en este caso si el regulador incrementa el precio en un peso habrá incrementado su soporte político. Simétricamente, si el incremento en el soporte político generado por un peso adicional de beneficios es menor al incremento en el soporte político inducido por una reducción en el precio que también cueste un peso de beneficios, el regulador podrá incrementar su soporte político reduciendo el precio. Es por ello que un regulador que maximice su soporte político elegirá una combinación de precio y beneficio para la cual el incremento en el soporte político generado por un peso adicional de beneficios iguale al incremento en el soporte político inducido por una reducción en el precio que también cueste un peso de beneficios.

Consideremos ahora que se produce un shock de oferta tal que, por ejemplo, se reduzca la productividad del sector bajo análisis (lo cual puede ser representado mediante un incremento en los costos fijos). En este caso, en un mercado no regulado, no existirá un incentivo para que los productores consideren conveniente incrementar el precio; dado que el beneficio máximo (aunque ahora menor) se obtendrá al precio original. Sin embargo, en un mercado regulado el precio se habrá de incrementar pues el incremento en los costos fijos (y la consiguiente reducción de los beneficios) redujo el soporte político que el regulador puede obtener. Dado que para el regulador no resulta óptimo que la totalidad del ajuste recaiga sobre un solo grupo (en este caso los productores), en virtud que se violaría la condición que el incremento en el soporte político generado por un peso adicional de beneficios debe igualar al incremento en el soporte político inducido por una reducción en el precio que también cueste un peso de beneficios, el precio deberá incrementarse de forma tal que parte del ajuste lo soporten los consumidores.

Si alternativamente consideramos un shock de demanda alcanzaremos resultados de características

similares.

Este tipo de ejercicio nos provee de candidatos naturales a explicar los diversos niveles de protección que gozan distintos sectores; por ejemplo, sectores de mayor productividad, o que posean ventajas comparativas, deberían ser políticamente mas castigados, al igual que sectores cuyos mercados sean expansivos (es decir, cuya demanda se haya incrementado a través del tiempo). De no ser así, el regulador no maximizaría su soporte político dado que la totalidad del ajuste recaería sobre un solo grupo: los productores, los cuales verían incrementados sus beneficios en una proporción mayor a la políticamente óptima.

Centremos ahora la atención en la *demanda* de protección, mediante el análisis de los diversos factores que determinan la presión política óptima llevada a cabo por los diversos grupos de interés.

En toda sociedad existe virtualmente un ilimitado número de grupos de presión, formados de acuerdo a los intereses en común de sus miembros. Cada uno de los miembros puede contribuir a los objetivos de los grupos invirtiendo, por ejemplo, tiempo y/o dinero (participando de campañas políticas, ayudando a mantener la actividad de un lobby, tomando parte en huelgas, manifestaciones, actos terroristas, etc.) a los fines de producir presión política, para obtener, o resistir, transferencias de riqueza de otros grupos, de forma de maximizar su ingreso.

El equilibrio, es decir, la estructura de impuestos y subsidios de la sociedad, puede ser caracterizada por el hecho que en el mismo todos los grupos maximizan el bienestar de sus miembros ejerciendo su nivel óptimo de presión política, dada la presión ejercida por cualquier otro grupo. El equilibrio político-económico resultante depende de variables como la eficiencia de cada grupo de interés en la producción de presión política, las distorsiones generadas por los impuestos y subsidios, y el tamaño

de los grupos.

Si un grupo de interés incrementa su *eficiencia* en la producción de presión política su nivel óptimo de presión crecerá para un nivel dado llevado a cabo por los restantes grupos, pues un dolar adicional invertido por cada uno de sus miembros con ese fin habrá de generar un (una) mayor incremento (disminución) en sus subsidios (impuestos).

Un claro ejemplo de este hecho lo provee un grupo que se vuelve mas eficiente en controlar el cumplimiento de las obligaciones de sus miembros. Cada miembro de un grupo tiene un fuerte incentivo para evadir sus obligaciones, imponiéndole la carga de producir presión política al resto de sus compañeros. Cuanto mas grande sea el grupo, mas importante será el problema, al ser mas dificultoso dicho control.

Si un grupo de interés se torna mas eficiente en controlar el cumplimiento de las obligaciones de sus miembros un dolar adicional invertido por cada uno de ellos producirá un mayor incremento en su bienestar, dado que una menor proporción del dolar marginal deberá ser dedicada a solventar tareas de control y por ende una mayor podrá ser dedicada directamente a producir presión política. Este hecho incrementará el nivel óptimo de presión ejercido por el grupo para un nivel dado llevado a cabo por cualquier otro grupo; lo cual le podría permitir reducir sus impuestos o incrementar sus subsidios.

Una derivación interesante de este razonamiento la constituye el hecho que un grupo de interés podría llegar a ser altamente subsidiado aún cuando no pueda controlar el cumplimiento de las obligaciones de sus miembros demasiado bien, siempre y cuando lo haga mucho mejor que otros grupos.

Una política pública puede generar distorsiones en las decisiones económicas de los agentes (ej., una regulación tendiente a incrementar el ingreso del sector agropecuario mediante restricciones al uso de

la tierra conducirá a prácticas agrícolas ineficientes; un impuesto sobre la renta del capital inducirá a reducir la inversión; un incremento de un 1 % en los impuestos al trabajo puede motivar a un agente a trabajar menos y consumir mas ocio, por lo cual su ingreso se habrá de reducir en mas de un 1 %). Dichas distorsiones generan *costos sociales*, al no existir un beneficio correspondiente para ninguna parte directamente involucrada.

Las distorsiones generadas por los subsidios tienden a reducir la presión política ejercida por los grupos subsidiados, pues el incremento en el ingreso de sus miembros es menor que el monto de las transferencias recibidas. Asimétricamente, las distorsiones generadas por los impuestos tienden a incrementar la presión ejercida por los grupos gravados, pues la disminución en el ingreso de sus miembros es mayor que su carga fiscal.

Por lo tanto, un incremento en los costos sociales de impuestos y subsidios podría modificar el equilibrio político-económico reduciendo las tranferencias a los grupos subsidiados; el tamaño de dichas tranferencias se encuentra limitado por el hecho que las distorsiones generadas por las mismas usualmente se incrementan con su magnitud. Los resultados reportados por un gran número de trabajos empíricos resultan ser consistentes con estas predicciones.

Con bastante frecuencia se ha afirmado que el *tamaño de un grupo* es un factor importante a la hora de determinar su éxito político, dado que grupos pequeños se encuentran en desventaja por carecer del número de votos suficiente. Existe gran cantidad de evidencia que pone en duda esta afirmación; la misma puede ser rastreada hasta la obra de Arthur Bentley. El sector agropecuario provee una pieza representativa de dicha evidencia. El mismo se encuentra fuertemente subsidiado en países industrializados (ej., los Estados Unidos, países de la Comunidad Europea, Japón) donde representa, en términos relativos

un sector pequeño; en contraste, resulta frecuentemente fuertemente gravado en países subdesarrollados o en vías de desarrollo donde representa un sector de gran importancia.

¿Por qué los grupos de interés políticamente exitosos tienden a ser mas pequeños que los grupos gravados para pagar esos subsidios? La respuesta puede encontrarse en los diversos efectos producidos por un incremento en el tamaño de un grupo: i) Un incremento en el tamaño de un grupo afectará su eficiencia en la producción de presión política; ii) Un incremento en el tamaño de un grupo reducirá el impacto sobre cada miembro del grupo de las distorsiones inducidas por las tranferencias.

Un incremento en el tamaño de un grupo afectará su eficiencia en la producción de presión política porque incrementará el costo de controlar el cumplimiento de las obligaciones de sus miembros; permitiendo a su vez que el grupo tome pleno provecho de las ventajas provistas por las economías de escala existentes en la producción de presión (ej., en un grupo muy pequeño cada miembro tiene que realizar diversas funciones; un incremento en el tamaño del grupo, incrementando de esta forma la escala de producción, permitirá que sus miembros se especializen, lo cual incrementará su eficiencia en la producción de presión política).

Cuando un grupo es muy pequeño el segundo efecto usualmente prevalecerá, dado que las economías de escala serán importantes y el control del cumplimiento de las obligaciones de sus miembros relativamente fácil. Cuando el tamaño del rupo se incrementa la relevancia de los efectos se revertirá, pues las ventajas provistas por las economías de escala habrán sido plenamente aprovechadas y el control del cumplimiento de las obligaciones de sus miembros se volverá mas dificultoso. Finalmente, luego de un punto dado, ambos efectos perderán importancia, dado que mayores incrementos en el tamaño del grupo inducirán muy pequeños efectos adicionales tanto en el costo de controlar el cumplimiento de las

obligaciones de sus miembros como en el aprovechamiento de las economías de escala.

Al margen de los efectos inducidos por el tamaño de un grupo sobre su eficiencia, un grupo subsidiado preferirá ser financiado por un gran número de contribuyentes porque cuanto mayor sea el tamaño del grupo gravado menor será la carga impositiva requerida sobre cada miembro. Este hecho disminuirá el impacto de las distorsiones inducidas por los impuestos (dado que las mismas usualmente se incrementan con el tamaño de la transferencia), reduciendo la presión política ejercida por el grupo gravado.

Dado que bajo el marco conceptual propuesto la presión política ejercida por los grupos de interés tiende a ser mayor por los grupos mas eficientes (por ejemplo, por los grupos mas capaces de controlar el free riding), las industrias mas concentradas, ya sea geográficamente, o por elaborar una gran proporción del total de la producción un reducido número de empresas, deberían ser mas exitosas a la hora de establecerse su nivel de protección arancelaria.

Por otra parte, dado que las distorsiones inducidas por las transferencias limitan el tamaño relativo de los grupos exitosos es de esperarse que industrias que produzcan bienes de consumo y no de inversión logren un mejor tratamiento arancelario.

En síntesis, la Escuela de Economía Política de Chicago intenta racionalizar la conducta de los funcionarios públicos mediante la utilización del instrumental provisto por la teoría económica. Bajo este marco conceptual una regulación no se diferencia, en cuanto a su origen, de cualquier otro fenómeno de mercado; no aparece por azar, ni por el capricho de algún funcionario, sino que puede ser entendida como el resultado de la interacción de las fuerzas de oferta y demanda por la misma. Este enfoque nos ha permitido construir una teoría positiva de la protección; ilustraremos ahora la plausibilidad la misma

mediante un par de ejemplos provistos respectivamente por la estructura de tarifas americana durante la década de 1970 y la estructura de tarifas chilena durante la década de 1960.

Howard Marvel y Edward Ray (1983) analizaron la estructura de tarifas americana en 1970, la cual fue acordada en la ronda Kennedy del GATT. Sus resultados muestran que si bien la ronda implicó una baja del nivel medio de protección, las reducciones de tarifas fueron estructuradas con el fin de minimizar el costo político del impacto del incremento de las importaciones sobre la industria doméstica.

Las variables analizadas que podrían afectar la oferta de protección fueron la tasa de crecimiento del sector y el grado de intensidad de R&D (research and development).

La tasa de crecimiento se encuentra asociada a la performance del sector; cuanto mayor sea esta, mayores serán los incentivos del regulador, que maximiza en el margen su función de apoyo político, a reducir la protección de que goza el sector. Por lo tanto, es de esperarse una relación negativa entre la variable citada y el nivel de protección.

El grado de intensidad de R&D es una medida de ventaja comparativa (asumiendo que USA la tiene en bienes research-intensive, skill-intensive y de avanzada tecnología); cuanto mayor sea el grado de intensidad R&D, mejor será la performance del sector en los mercados internacionales y, por ende, menor será el incentivo para un regulador que maximiza su soporte político a beneficiarlo con una alta protección. Por lo tanto, la relación esperada entre esta variable y el nivel de protección es negativa.

Las variables analizadas que podrían afectar la demanda de protección fueron el nivel de concentración industrial, la proporción del valor de la producción destinada a gasto de consumo y el porcentaje de obreros sindicalizados. Estas variables dan una medida de la eficiencia de los distintos grupos de interés en la producción de presión política.

Cuanto mas concentrada se encuentre una industria, mayor será la posibilidad de coordinación entre las diversas empresas, reduciéndose de este modo los costos de evitar el free riding, y aumentando, por ende, la eficiencia del sector en la producción de presión política.

La proporción del valor de la producción destinada a gasto de consumo identifica el grado de orientación hacia el consumo de la producción del sector. Cuanto mayor sea el mismo menos concentrada estará su demanda, y por ende menos eficiente será el grupo beneficiado por una baja de la protección.

Con excepción del porcentaje de obreros sindicalizados, las variables propuestas satisfacen las predicciones teóricas. Se verifica una relación positiva entre las variables que describen la eficiencia de los grupos demandantes de regulación y los niveles de protección, y una relación negativa entre las variables que describen los incentivos para ofrecer regulación y los niveles de protección. Este hecho sugiere que las modificaciones en la estructura arancelaria americana a raíz de la ronda Kennedy del GATT puede ser parcialmente explicada mediante hipótesis generadas por el marco conceptual propuesto.

La evidencia reportada por John Panzer (1989) sobre el caso chileno condice con los resultados alcanzados por Marvel y Ray. John Panzer centra su interés en la estructura arancelaria que rigió en Chile durante la década de 1960, la cual se caracterizaba por un alto nivel de tarifa media (superior al 100%) y un notable grado de dispersión (el 5% del total de los bienes que tenía mayor protección estaba protegido por tarifas del orden del 300%, mientras que el 5% de las industrias menos protegidas lo estaba por tarifas que oscilaban en torno del 30%). Panzer analiza las siguientes ocho variables:

*Variables que afectan la oferta de protección:*

- Ventaja comparativa: Es de esperarse que la relación entre esta variable y el nivel de protección sea negativa. Los fundamentos son similares a los propuestos por Marvel y Ray.

- Número de empleados: En el mercado político, el pago esperado por el regulador puede expresarse en término de votos. Por esta razón las industrias con mayor número de empleados estarán en mejor posición para obtener protección.

- Tamaño de la industria: A medida que aumenta el tamaño de la industria, mayores son las ganancias potenciales de favorecerla con protección, y mayor será también la influencia de la industria en ejercer presión. En este sentido, habría una relación positiva entre protección y el tamaño de la industria. Sin embargo, cuanto mayor es el tamaño de la industria, mayor es el daño potencial que causará la protección a sus consumidores y por tanto más dura será la oposición política de éstos. Este último argumento sugiere una relación negativa entre protección y tamaño de la industria. Por lo cual no es irrazonable suponer que ambos efectos se cancelan y que la variable no tiene efecto sobre el nivel de protección.

*Variables que afectan la demanda de protección:*

- Grado de concentración en la producción: Esta variable afecta los costos de organización y monitoreo de los grupos de presión. A medida que aumenta el grado de concentración en la producción disminuye los costos de organizar la presión y de monitorearla a los fines de evitar el free riding. Por ende, es de esperarse una relación positiva entre el nivel de concentración y el grado de protección alcanzado.

- Número de firmas: Como hemos explicado al describir el marco teórico de este artículo, no es posible determinar una relación unívoca entre el número de firmas y el nivel de protección. Cuando el número de firmas es pequeño, los beneficios de la escala superan al costo generado por el free riding, esta relación se revierte al incrementarse el tamaño del grupo; por ende, la relación entre el número de firmas y el grado de protección será positivo o negativo dependiendo de número de firmas existentes.

- Grado de sindicalización: Cuanto mayor sea el nivel de sindicalización, más eficientes serán los

trabajadores como grupo de presión (al atenuarse los costos derivados de la posibilidad de free riding), por lo que se espera una relación positiva entre el nivel de sindicalización y el grado de protección.

- Concentración geográfica: La concentración geográfica de los miembros de un grupo de presión reduce los costos de organización y monitoreo de dicho grupo, incrementando su eficiencia. Por ende, es de esperarse una relación positiva entre el grado de concentración geográfica y la intensidad de la protección.

Los resultados reportados por Panzer satisfacen en general la hipótesis propuesta. Las variables que afectan la oferta de regulación presentan los signos postulados, de igual forma que las variables que afectan la demanda a excepción del número de firmas y el grado de concentración en la producción.

Este hecho respalda los resultados obtenidos por Marvel y Ray (1983) y por una gran cantidad de estudios sobre el tema no reportados en este artículo (Dougan, 1981; Godek, 1985; Clark, 1987; Rodriguez y Zablotsky, 1993, etc.) los cuales proponen modelar la conducta de los gobernantes bajo este tipo de marco conceptual a los fines de explicar el nivel de protección del que gozan los diversos sectores de una economía.

## CONCLUSION

Bajo el marco conceptual propuesto una legislación no es mas que el reflejo de las condiciones de demanda y oferta por la misma, de igual forma que el precio y la cantidad transada de cualquier bien reflejan las condiciones de demanda y oferta por dicho bien.

Resulta, por lo tanto, interesante concluir analizando bajo que condiciones el Estado, oferente de regulaciones, otorgará un mayor peso a los intereses de los consumidores.

Cuanto mayor sea la difusión pública de los efectos económicos provocados por la legislaciones

mayor será el costo en que deban incurrir los grupos de interés favorecidos por legislaciones socialmente ineficientes a los fines de lograr la sanción de las mismas; este hecho podría ocasionar que dichas legislaciones no sean adoptadas. Debe quedar en claro que este resultado, de ser alcanzado, surgiría como un equilibrio en el mercado político, donde la mayor difusión pública de los potenciales efectos de las legislaciones incrementaría el costo político de satisfacer la demanda por una legislación ineficiente. En síntesis, como bien señala James Buchanan, Premio Nobel de Economía,

"Si buscamos reformar la política económica debemos cambiar las reglas bajo las cuales actúan los agentes o representantes políticos. Los economistas, de una vez y por todas, deben cesar y desistir de proferir consejos a los inexistentes déspotas benevolentes."

#### ***LECTURAS SUGERIDAS***

Becker, Gary. "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence," Quarterly Journal of Economics XCVIII, No. 3, Agosto 1983.

Bentley, Arthur. The Process of Government. Chicago: The University of Chicago Press, 1908.

Marvel H, y E. Ray, "The Kennedy Round: Evidence on the Regulation of International Trade in the United States," American Economic Review, Vol. 73, N. 1, Marzo 1983.

Panzer, John. Aspects of The Political Economy of Protection, Ph.D. dissertation, The University of Chicago, Marzo 1989.

Peltzman, Sam. "Towards a More General Theory of Regulation," Journal of Law and Economics, Agosto 1976.

Zablotsky, Edgardo y Juan Carlos Rodriguez. "Aspectos sobre la Economía Política de la Protección," Documento de Trabajo No. 94, Diciembre 1993.

Zablotsky, Edgardo. "The Process of Government," Essays in Honor of Gary Becker (título provisio),

Mariano Tommasi (ed.), Cambridge University Press; en prensa.