

Las virtudes de las reglas “simples” y su relación con el desarrollo económico

Entrevista a Richard A. Epstein^(*)

Por Carla Fosca Bákula

En las próximas semanas, *Ius et Veritas*, conjuntamente con el Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, lanzará la primera edición en castellano del libro *Reglas Simples para un Mundo Complejo*, de Richard A. Epstein, obra en la que el autor defiende el establecimiento de un sistema legal no sólo menos profuso, sino también con normas más simples y menos intrusivas en las decisiones individuales. Así, se permitiría un mayor ámbito de actuación a la autonomía privada, con lo que se facilitaría la obtención de los intereses individuales, sin dejar de lado, por supuesto, el bien común. En la presente entrevista, el profesor Epstein nos explica el planteamiento central de *Reglas Simples para un Mundo Complejo*, y contesta algunas críticas que se pueden hacer a dicho planteamiento.

Quisiéramos empezar con algunas preguntas de su libro *Reglas Simples para un Mundo Complejo*, que será editado por primera vez en español por *Ius et Veritas*. ¿Cuál es la diferencia entre reglas simples y reglas complejas y por qué tenemos reglas complejas?

Acá, en realidad, hay varias preguntas. Creo que la forma más fácil de describir la distinción entre reglas simples y reglas complejas es no fijarse en la longitud de la regla sino la forma en cómo te hace tomar una decisión. En términos generales una regla simple es igual a un camino con dos puertas: la del “sí” y la del “no”. Si a tu pregunta la regla responde “no”, el juego termina. Si la respuesta es “sí”, el juego lleva a otras dos puertas de “sí” o “no”. Y por este proceso de decisiones cortas, obtienes un buen sistema de decisiones rápidas. Una regla compleja es una en la que se evalúan múltiples factores, ninguno de los cuales es dispositivo, cada uno de los cuales tiene una ponderación indeterminada y ninguno de las cuales es dispositivo, ni lleva a respuestas tan claras como “sí” o “no”. Les voy a dar un ejemplo de una regla simple en oposición a una regla compleja para ver las

diferencias. En el caso de responsabilidad por productos defectuosos, siempre aparece la pregunta de quién es responsable, si el productor, el vendedor o el usuario. Si tienes una regla simple, la pregunta a contestar será si a la venta del producto, el peligro era obvio para el usuario. Si contestamos que sí, la responsabilidad será del usuario. Si contestamos que no, se abre una puerta que nos lleva a otra pregunta.

Una regla compleja diría que, cuando uno analiza un producto, el hecho de que haya un defecto evidente u oculto es un factor a tomar en cuenta para decidir si se puede o no asignar responsabilidad. No hay regla que pueda asignar responsabilidad al usuario porque, aún cuando el daño hubiera sido obvio, tendría que evaluarse también el costo de las precauciones que hubiese tenido que tomar el usuario y si aquéllas que efectivamente tomó eran razonables para minimizar el daño. La pregunta termina por definir qué precauciones debieron tomarse y cuáles no. Haces perder el tiempo a la gente que diseña productos pues deben detenerse a pensar en todo ello. Éste es un tema aún más serio a la hora que el juez debe tomar decisiones. La antigua regla norteamericana, que sigue vigente en muchos lugares del mundo, es muy simple: si está abierto, el riesgo es

* Abogado y filósofo. Profesor James Parker Hall en la Facultad de Derecho de la Universidad de Chicago. Miembro del Comité Consultivo Internacional de *Ius et Veritas*.



del comprador, no lo uses si no te gusta. Si está cerrado, hay una presunción que asigna el riesgo al productor, salvo que haya un defecto oculto.

Suena tan elemental que nos cuesta entender por qué tenemos tantas reglas complejas y tan pocas reglas simples.

En algunas áreas sí y en otras no. Creo que la respuesta tiene que ver menos con la eficiencia del sistema y más con los incentivos de los agentes. Hace veinticinco años, fui ponente para la reforma de las normas sobre responsabilidad. Abogué por la adopción de reglas simples para la asignación de responsabilidad. Aprendí que la verdad es que los abogados hacen mal negocio con las reglas simples: en un caso de responsabilidad por productos defectuosos, si sabes que el defecto oculto del producto implica la responsabilidad del productor, el demandante ganaría fácilmente, así que el demandado buscará un arreglo extrajudicial. Si el defecto era evidente, sería un caso sencillo para la defensa, así que no habrá demanda. Entremos ahora al mundo de la ambigüedad. Las probabilidades de ganar o perder son difíciles de estimar. Ambas partes gastarán más en recursos legales porque ambas creen tener algo que ganar y algo que perder. El ingreso de los abogados es altamente dependiente del nivel de discrecionalidad con que se deciden los casos. A mayor ambigüedad -lo ideal es cincuenta por ciento- más valioso el gasto en servicios legales; y por tanto, el ingreso de los abogados. Así, cada vez que traté de testificar a favor de las reglas simples en un contexto político, los abogados se ponían a la defensiva. Me acusaban de exagerar y de tratar de cambiar un sistema, cuando con el existente “se podía defender bastante bien a la gente”. Es decir, una primera razón es la de estas personas tratando de preservar el sistema.

En segundo lugar, creo que hay una causa intelectual. Muchos de los jueces que deciden estos casos creen que la única forma de ser razonables -lo que no es una mala cosa, después de todo- es enunciar la norma que contenga un mandato de razonabilidad. Es decir, buscan discernir si un producto es “razonablemente seguro” o “irrazonablemente peligroso”. Y creen que incluyendo la palabra razonabilidad en las reglas se está haciendo lo correcto. Creen que si se plantea las normas como las reglas simples que yo propongo, las cosas pueden salir mal. Y claro que es una posibilidad. Creo que lo que no entienden es que al prever soluciones sólo para los casos excepcionalmente difíciles se olvidan de los casos más sencillos. Lo que ocurre es que subestiman los beneficios sociales de este tipo de reformas. Esto se repite siempre, con problemas sociales similares.

Analicemos el mismo tema, bajo un *set* de fuerzas políticas diferentes. En lo que se refiere al Derecho de Contratos, ya en mi libro verán por qué soy un creyente de la libertad contractual. Acá el problema se aprecia con claridad. Veamos un ejemplo del área laboral. Lo normal es que si no quieres trabajar para mí, te vayas; y que si yo no te quiero pagar, te despida. Si trabajas, debo pagarte por la labor realizada. Ahora, resulta que algunas personas creen que esto genera un alto nivel de inseguridad y crean reglas de protección. La pregunta es si esto genera algún beneficio social. Yo creo que no. Si no puedo despedirte, voy a ser mucho más reticente a contratarte, salvo que te conozca bien. Como resultado, voy a contratar a mis conocidos, beneficiándolos sobre aquéllos que pudieran tener mejores calificaciones. ¿A quién beneficia estas normas? En alguna forma a intelectuales que no realizan el análisis completo y en mayor medida podría ser a los sindicatos. Ellos saben que no podrían mantener el sindicato si el empleador pudiese despedir a cualquiera de sus miembros. Ellos necesitan que existan las normas

de estabilidad laboral. Hay toda suerte de fuerzas políticas, que unidas a errores intelectuales, pueden ambas tumbarse el sistema.

Esa es la dinámica esencial. Y se repite en cualquier área. Les quiero dar un ejemplo muy simple. Todos ustedes saben algo de deportes. Si quieren medir qué es o qué no es un gol en fútbol, no miden el esfuerzo de los jugadores, sino si la pelota ha cruzado la línea del arco rival. Esa es la regla simple para medir puntos. Las otras reglas sobre el esfuerzo razonable pueden ser muy complejas, como las que se usan en los concursos de clavados, que están llenas de subjetividad. Las reglas del tipo de los goles de fútbol son las que se deberían usar para resolver la mayoría de disputas legales entre gente ordinaria. Y no se trata de que yo sea un optimista o utópico. Todas las reglas que yo defiendo han tenido una larga historia en las jurisdicciones del *common law*, muchas veces por cientos de años. Lo que está yendo en contra del sistema, sin embargo, es que en los tiempos modernos estas reglas han caído en descrédito. En realidad lo que quisiera es avanzar el reloj, retrocediendo el reloj. Prefiero las reglas de 1950 que las del 2000. Pero si volvemos a ellas, también estaríamos avanzando el reloj. Porque cuando uno hace el análisis legal y económico completo, resulta que las reflexiones modernas sobre eficiencia social están mejor satisfechas por las reglas antiguas que por las nuevas. El punto del libro es aplicar el análisis moderno y corroborar que esas reglas antiguas más simples eran mejores.

El Perú es un país social, cultural y económicamente muy diverso, donde la ley ha estado siempre muy distanciada de la realidad. ¿Cree usted que esa simplicidad en las normas nos puede ayudar a acortar la brecha entre el Derecho y la realidad?

¡Por supuesto! Pensemos en ello. ¿Por qué hay tal distancia entre la ley y la realidad en un país como el Perú? La respuesta es que para las instituciones públicas es difícil aplicar y exigir el cumplimiento de la ley, de manera adecuada, neutral. Cuanto más simple la regla, menos oportunidad para aplicarla con prejuicios y menor dificultad para encontrar buenos funcionarios públicos, y por ende, más fácil la asignación de responsabilidad ante el mal funcionamiento de las instituciones. Imaginen que tengamos una regla que nos obligue a tomar decisiones razonables en todas las circunstancias. Sería muy difícil definir cuándo una decisión se tomó mal, por qué y qué hacer para corregirla. Las reglas simples esencialmente reducen la

presión sobre la administración judicial, pues se reduce la ambigüedad en los hechos relevantes. Un segundo tema es cómo aplicamos un sistema ante la diversidad étnica. Este siempre ha sido un problema. Veamos el asunto de las contrataciones laborales. Si sé que no puedo despedir a alguien de una minoría étnica, entonces trataré de no contratar a estas personas; es decir, se reducirán las oportunidades laborales de personas de tal raza minoritaria.

Siempre he pensado que la única manera de alcanzar armonía en una organización es asegurarse de que las personas están ahí voluntariamente. La idea es que las personas se unan con libertad y que sepan que, si así lo desean, pueden también deshacer la unión a un costo relativamente bajo. Yo lo veo así: un buen empleador en un mercado complejo se dará cuenta que sólo le conviene contratar gente como él, pues le costará más adaptarse a convivir con otro tipo de personas. Habrá amplios grupos tratando de incorporarse al mercado laboral, lo que comúnmente pasa bajo el nombre de *affirmative action*. Ante la sobreregulación, cualquier cabeza de cualquier gran compañía les dirá que esto es verdad: típicamente se prefiere contratar empleados blancos y conservadores. Claro, eso haría que un empresario excluya al 75 por ciento del mercado, ¿verdad? En realidad las únicas empresas que pueden sobrevivir manteniendo homogeneidad racial son las empresas pequeñas que trabajan en industrias especializadas. Yo reconozco que sí hay empleadores necios que despiden por razones terribles, pero esa no es la generalidad de los casos. La respuesta es que tendrán que pagar un precio caro.

Cuando entra la ley y despiden a alguien que efectivamente debe ser despedido, necesitas tener pruebas de ello para demostrarle al juez que tu decisión fue “razonable”. Típicamente ocurrirá que su concepción de “razonable” no es la misma que la tuya y no podrás explicarle el despido. O sí podrás hacerlo. Así, es la flexibilidad del mercado laboral la forma en que se puede incrementar la incorporación de minorías raciales discriminadas. El multiculturalismo es muy bueno para las empresas y en algunos países lo tienen como política porque saben que les da dinero, sin embargo no porque tengan detrás un martillo que las obliga, sino porque tienen normas laborales suficientemente flexibles.

Tradicionalmente nos han enseñado que la Economía es la encargada de generar riqueza y que el Derecho es el encargado de distribuirla. En otras palabras, la Economía tenía que hacer crecer la torta

y el Derecho repartirla. De sus textos entendemos que ambos, Economía y Derecho, buscan el crecimiento. ¿Esto es así? ¿Qué ocurre con la distribución?

Definitivamente no es cierto que el Derecho tenga como meta la distribución. La economía de la producción es muy dependiente del marco legal que regule la toma de decisiones privadas. Si tienes un sistema legal que diga que determinados contratos están prohibidos, la gente tendrá entonces que mantenerse al margen de esos contratos para lograr sus objetivos comerciales. Eso aumenta sus costos, reduce sus beneficios y crea un mercado negro, o como se dice en el Perú, un “mercado informal”. Una política así tiene terribles efectos en la creación de riqueza, pero también en la distribución. Los individuos que no están satisfechos con trabajar en el mercado formal van a tomar una parte de la riqueza de esos mercados y circularla sólo en los mercados informales. Esto implica que el cambio en el sistema legal tiene profundos efectos en la distribución.

Veamos las normas de contratos. Primero tenemos que saber quién es el titular de la propiedad, cuál es el intercambio realizado y a quién se ha transferido la propiedad. ¿Cómo hacemos para que la gente no obtenga privilegios indebidos? La respuesta es la siguiente: mientras yo esté obligado a contratar con un número reducido de gente, cada uno tendrá que renunciar a una parte de su ganancia monopólica para generar utilidad. La competencia tiende a reducir el nivel de utilidad individual asociada a cualquier negocio. Cuando uno descubre una nueva técnica que funciona bien, otras personas tendrán incentivos para copiar esa técnica y podrán repartirse parte de esa utilidad, siempre que tal técnica no esté protegida por las normas de propiedad intelectual. Los mercados crean distribución.

Además, si se analiza las fluctuaciones de riqueza, se puede ver que incluso en sociedades con concentración de riqueza, no siempre son las mismas personas las que están en la parte superior de la pirámide. Aunque tengas un 30 por ciento o 10 por ciento en la cúspide, después de cinco años no serán las mismas personas las que ocupen ese 30 por ciento o 10 por ciento. A más abierta la economía, habrá mayor movilidad de la riqueza. Así, cuando pensemos en distribución de la riqueza, es un error pensarla en términos estáticos. Hay que verla de manera dinámica a lo largo de varios períodos de tiempo. Depende también del período de la vida de cada persona, pues hay épocas más productivas que otras. Por ejemplo

ustedes, que ahora son estudiantes sin ingresos importantes, cuando se gradúen tendrán la oportunidad de ganar dinero y podrán ocupar los lugares en la cúspide de la pirámide de riqueza, hasta que vengan otros y los saquen de ahí.

Su libro *Reglas Simples para un Mundo Complejo* fue originalmente publicado en 1995. ¿En qué áreas cree usted que su propuesta ha tenido mayor acogida, ha sido más exitoso? ¿En qué áreas le sorprende que no se haya tomado en cuenta?

Es difícil decir, varía de país en país. Por ejemplo, el Perú está inmerso en un proceso de privatizaciones, que se ha detenido recientemente. No sé qué industrias han ido en qué dirección. Tampoco sé cómo se ha llevado a cabo la privatización. Cuando se privatiza, una de las cosas que más se discute es la regulación, porque a través de ella se puede deshacer gran parte de la privatización. Hay que conocer el detalle para saber qué tanto control mantiene el gobierno en cada sector. En los Estados Unidos ¿cuáles han sido los cambios? (...). Los cambios más grandes a favor de la desregulación han ocurrido en el mercado financiero. Solía ser que sólo algunas instituciones podían competir en el mercado bancario o en el de seguros, esto a raíz de la *Glass-Steagall Act*. Ahora tenemos una situación en la que se permite a cualquier agente ser un intermediario financiero en cualquier mercado, ya sea el mercado de bonos, de acciones, de seguros, bancario. Así la calidad de servicios ofrecidos al usuario ha sufrido una enorme mejora en cada uno de estos sectores. No obstante, ha habido también terribles intervenciones del Estado que han llevado a enormes pérdidas, generalmente porque se forzaba a determinados agentes a tomar decisiones extremadamente riesgosas.

También ha habido desregulación en el mercado del transporte aéreo, que aún no funciona perfectamente, pero que va avanzando. Ha mejorado notablemente la penetración de los servicios, cuando lo paradójico es que la regulación buscaba justamente eso: servicio universal. Pero no se logró el objetivo porque lo que se pretendía al forzar el servicio universal era que éste fuese prestado con aviones grandes. Ahora hay aviones de todos los tamaños que llevan a todos lados. Ha aumentado la flexibilidad del mercado. Cuando se empezó a desregular se dijo que iban a caer los índices de seguridad en vuelos porque las aerolíneas iban a reducir costos. Mi respuesta a ello eran dos aspectos: responsabilidad y reputación.

Hemos comprobado con un estudio que el precio de las acciones de las aerolíneas baja según la estimación de pagos por indemnizaciones. El mercado proyecta que si hay accidentes, muchos pasajeros no contratarán con determinadas aerolíneas.

El sector que ha sido más reticente a modernizarse ha sido el mercado laboral. Esto es irónico, porque de todos los sectores en los que la regulación puede ser inapropiada en términos generales, el mercado laboral es definitivamente uno de ellos. Los trabajadores no pueden renunciar a su condición, porque van a trabajar todos los días. Tiempo atrás, los accidentes laborales era un tema serio; y el sistema de compensaciones se basaba en que las mismas eran determinadas voluntariamente entre las partes. Hoy resulta que el desplazamiento de las industrias manufactureras, mineras y agrarias a “trabajo de oficina” ha reducido sustancialmente los movimientos activistas, por razones que no tienen nada que ver con la regulación, sino con el cambio de tecnologías.

Las regulaciones sobre la seguridad, las regulaciones contra la discriminación, de protección contra el despido, en favor de los sindicatos, todas hacen más riesgoso contratar a un empleado porque es más caro mantenerlo y más difícil despedirlo. Así, continuamos teniendo un nivel estructurado de desempleo, con un incentivo para que aumenten los privilegios indebidos. Una de las cosas que descubrimos es que, cuando baja la movilidad laboral, aumenta la seguridad de los empleados que tiene más tiempo en una empresa. Y es más difícil mezclar gente de un período con gente de otro. Si les preocupa la equiparación de oportunidades, no debemos convertir esto en una carrera de postas donde los que superan la primera posta ya no tienen competencia y por eso ganan la carrera. Y eso es lo que hace la regulación laboral.

La educación es un área que claramente ha retrocedido. Cuando Ronald Reagan era Presidente de Estados Unidos, él quería que el gobierno federal dejara el control de la educación a los gobiernos locales. George Bush firmó un decreto llamado “*Leave no child behind*”. Pero es evidente que si tienes 30 millones de personas en la escuela, un cierto número tendrá que ser dejado atrás. Esta norma creó derechos federales que decían que si el colegio jalaba a los alumnos, los alumnos tenían derecho a cambiarse a otro colegio. Lo que ocurrió bajo esta legislación fue que, por ejemplo en Chicago, había 240 mil alumnos que, al ser jalados, tenían el derecho de cambiarse a otro colegio. Probablemente, en todos los colegios, sólo había lugar para admitir a un total de mil alumnos. Lograron tener

230 mil niños, cuyos derechos no podían ser satisfechos bajo este sistema. Además ocurría lo siguiente: si a los malos alumnos había que ahora admitirlos, incluso en los buenos colegios, convertimos los buenos colegios en malos. La intervención estatal en educación a tal nivel ha creado situaciones en las que, juzgando por las consecuencias, se está dejando a más niños detrás.

Usted se ha definido como un libertario accidental. ¿Puede explicarnos cómo se diferencia su posición de la de un libertario tradicional? ¿Usted dice que mantendría un Estado aún más grande que el de los libertarios tradicionales? ¿Cómo sería ese Estado que usted propone?

Como podrán leer en el ensayo *The accidental libertarian* (publicado en esta misma edición de la revista), cuando uso la palabra “accidental”, me refiero a cómo llegué a ser libertario, cómo llegué a esta forma de pensamiento; lo que creo que me diferencia de muchas personas que escriben sobre Filosofía Política. Para ser académico es requisito mantenerse neutral frente a las inclinaciones políticas o partidarias, pues los partidos requieren lealtad como condición de membresía. Y yo no puedo ser leal a nada más que a mis propios ideales, cualesquiera sean estos o independientemente de lo controversiales que resulten. Bueno, ¿cómo llegué a pensar lo que pienso? Básicamente por mi educación, que me dejó pensar solo.

Cuando regresé de estudiar en Inglaterra a New Haven, a la Universidad de Yale, trabajé algunos de los temas que había visto allá con mis profesores. Llegue a la conclusión de que si bien eran más inteligentes, al menos en términos de C.I., eran menos hábiles en su capacidad crítica. Así que cualquier regla que le de más oportunidades a un buen orador era una que iba a ser defendida por ellos. Esas tienden a ser por lo general reglas complejas.

Otra cosa que pasa, y puede que suene raro, al perder una discusión -cosa que pasaba muy a menudo cuando era más joven- es que siempre he tratado de pensar en aquellos argumentos de la otra parte que yo consideraba correctos e incorporarlos a mi visión del mundo. Si haces eso en muchas interacciones, llega un punto en el que te preguntas si existe un patrón; y probablemente llegas a la conclusión de que lo hay. Así es como desarrollé mi posición intelectual, tratando de encontrar explicaciones y cultivando la curiosidad, sentándome a escribir algo que no me parecía del todo

correcto y cambiándolo. Y así poco a poco fui escribiendo mis libros. A través del tiempo he ido variando mis teorías, claro, pero he mantenido el método.

Pero me preguntaban en qué me diferencio de un libertario radical. Cuando ellos quieren entender cómo interactúa la gente, la primera regla es mantener tus manos alejadas de la gente; es decir, autonomía. La segunda regla es que se puede tocar con autorización. Eso implica que se prefiere las asociaciones voluntarias y que se rechaza las coercitivas. Ese es el núcleo del pensamiento libertario. Como una guía de comportamiento personal, es la regla que organiza el comportamiento en todas las circunstancias ordinarias. Por ejemplo, al entrar a un ascensor, si te tropiezas con alguien, pides disculpas. Se justifica la acción porque se entiende que fue un accidente, se busca que la otra persona no llegue a pensar que trataste su cuerpo como una extensión de tu persona, pero tampoco nadie piensa en demandar daños. Todo este ritual que sólo demora un segundo reafirma que lo natural es estar separados, salvo que lleguen a acuerdos voluntarios que los unan.

Ahora, si creamos un sistema jurídico para el cual esos instintos sean irrelevantes, definitivamente no seremos libertarios, sino más bien retrasados mentales, en todo el sentido de la expresión. Creo que la razón por la que el libertarismo tiene algún arraigo en prácticamente todo el mundo es que, cuando las personas organizan su propia vida, independientemente de su lugar de origen, cultura, antecedentes u orientación política consideran necesario respetar su intuición, en el nivel más personal de la vida diaria.

El problema que se presenta es si podemos extender esta teoría de la conducta personal a una teoría de la organización social. Esto resulta ser una tarea difícil. Los libertarios cuando generalizan dicen: contratos sí, coerción no. Pero ahí alguien les pregunta cómo aplicamos esto respecto de la tributación. Los libertarios evidentemente prefieren una sociedad en la que nadie pague tributos jamás. Pero claro que saben que eso no es posible. Llegamos a un punto en que nuestra teoría explica muy bien el comportamiento individual pero que es muy débil para explicar la organización social. ¿Cómo salvamos las diferencias? La respuesta es desarrollar un principio adicional, que nos permite saltar de lo privado a lo público: se puede usar coerción contra muchos individuos, siempre que la coerción sea utilizada de tal manera que revierta, en favor de los individuos que fueron coercionados, un

beneficio igual o mayor a la pérdida causada. Volviendo a los tributos, si le cobramos a cada persona 10 y resultan recibiendo 20, todos habrán ganado 10. La coerción no será tan mala. Lo que hacemos en esencia es un test económico -me tomó mucho tiempo llegar a esto, aunque no toma mucho tiempo explicarlo, por lo que creo que está bien. El test es el siguiente: si podemos demostrar que la coerción aplicada a un grupo, que deja por lo menos a alguien mejor y a nadie peor, sabrás que estás en camino a una sociedad justa. Sin embargo, a mucha gente le preocupa la aplicación del criterio de Pareto porque bastaría con beneficiar sólo a uno para que se satisfaga el test de Pareto, lo que mucha gente considera incorrecto. Pero en realidad hay que ir más allá. En el caso de los tributos nuevamente, queremos que las ganancias sean proporcionales a los aportes; lo mismo que ocurre cuando voluntariamente se forma asociaciones o sociedades. Entonces la meta real es más ambiciosa que la del criterio de Pareto: si uno gana 100 por ciento en una transacción, las demás partes también deberán ganar 100 por ciento. Sabemos que eso es muy difícil de lograr en la práctica; así que este es un criterio ideal, antes que práctico. Pero al igual que la tributación, muchísimas cosas funcionan así, si es que de hecho tienes una administración que busca tal objetivo al imponer tributos.

La forma de convertirse a libertario moderado es afirmando que en todos esos casos en los que la coerción produce utilidades proporcionales a los individuos coercionados, la coerción es permisible. Esto implica que las personas puedan tener iniciativa en ejercer coerción, pero en ningún caso que puedan utilizarla para su propio beneficio. Así, añadimos a las reglas de autonomía e intercambio voluntario, reglas que hablan de intercambios forzados con compensación, que al menos en algunos casos, son medidas por un principio de no discriminación.

Desde una posición *ex-ante*, seguro todos podemos estar de acuerdo en que si todos nos ponemos de acuerdo en eliminar la coerción, todos estaremos mejor porque preferimos la competencia al monopolio. Ese es exactamente el mismo argumento que usamos respecto de la tributación. En el caso de bienes públicos y propiedad pública ocurre exactamente lo mismo. Entonces, los libertarios son muy buenos para explicar las interacciones del día a día, pero son débiles para explicar relaciones complejas de propiedad entre grandes grupos de individuos.

Hoy vemos el Análisis Económico del Derecho con esperanza, creemos que puede ayudarnos a mejorar

nuestra calidad de vida. Sin embargo, tememos que en algunos años veamos libros como los suyos en los estantes con la misma pena y desilusión con la que leemos otras teorías que han fallado. ¿Qué cree usted que va a pasar con el Análisis Económico del Derecho?

No creo que eso ocurra. Primero, porque el Análisis Económico del Derecho es sólo una aproximación que utiliza la economía como herramienta para estudiar las instituciones sociales. Una de las cosas que deben tener en cuenta es que la práctica del Análisis Económico del Derecho no está dominada por conservadores y libertarios. Si bien yo tengo una posición, el Análisis Económico del Derecho no está monopolizado por gente que piensa como yo.

Otra cosa importante que yo creo es que la información imperfecta no es un obstáculo demasiado grande para las transacciones voluntarias. Hay mucha gente que sí lo cree, así que modelan el mundo con la premisa de que la gente fuese a cometer errores sistemáticamente, de modo que las transacciones ya no parten de contratos.

¿Voy a estar decepcionado en el futuro? La respuesta es que sí, seguro. Pero mi decepción va a consistir en que mis teorías nunca fueron llevadas a la práctica, no porque fueron aplicadas y fallaron. Les cuento una anécdota. En 1965 estuve en Alemania del Este. La diferencia entre una y otra Alemania era gigante. En Alemania del Este cambié dólares a marcos. Cuando quise regresar, me quedaban marcos y los quise cambiar de regreso. Pero no se podía. Así que tuve que gastarlo. Busqué algo que comprar y lo único que encontré fue chocolate. El único chocolate que había era una barra delgadita que tenía cualquier cosa

menos chocolate. Era incomible. Al regresar a Alemania del Oeste compré comida normal. Aprendí que una moneda “débil” sirve para comprar productos “débiles” y sólo el dinero “de verdad” te sirve para comprar comida “de verdad”. ¿Qué pasaba en el Este? Creo que dos cosas: la falta de instituciones democráticas y la falta de instituciones de mercado. Pero lo que les estoy tratando de decir es que cuando uno ha visto resultados tan extremos de aplicar teorías tan extremas, debe ser muy cuidadoso antes de decir con tanta certeza que es lo que se debe hacer.

Yo creo en la teoría que propongo. Creo que las personas que quieren impedir que cada uno tome sus decisiones tienen menos confianza en lo que proponen, lo que limita la competencia de la gente que quiere probar el otro camino.

Una pregunta final. Las personas que leemos sus libros nos sentimos como sus alumnos. ¿Qué espera usted de sus alumnos?

Lo que espero es que sean tan críticos conmigo como sea posible, para poder darme cuenta en qué me equivoco. No tiene objeto que la gente te crea o no por argumentos de autoridad, sólo pueden convencerse si es que en verdad creen que digo algo correcto. Cuando releo mis libros encuentro cada vez más errores. Espero que con el tiempo y conforme vayan apareciendo nuevas herramientas, esos errores se vayan corrigiendo. Nunca teman ir contra la corriente. Su tarea es encausar un río que muchas veces va por caminos equivocados. Muchas veces lo que en algunos momentos es agua de un riachuelo, se convierte en la corriente principal. Esa es su tarea. 卟