

EL AUTOR ABORDA EL TEMA DESDE DOS PUNTOS DE VISTA: POR UNA PARTE, LA CONCEPCION ERRADA DE QUE HAY UNA DICOTOMIA ENTRE LO ECONOMICO Y LO SOCIAL Y, POR OTRA, ALGUNAS PROPUESTAS ESPECIFICAS, QUE SE HAN DENOMINADO COMO "SOCIALES", EN EL SENO DE LAS NEGOCIACIONES PARA CIMENTAR EL ALCA.

¿Son categorías excluyentes lo económico y lo social?

Con frecuencia uno escucha el argumento, por ejemplo, al juzgarse la conveniencia o inconveniencia de poner en práctica cierta política económica o, similarmente, cuando se explica la racionalidad del sistema de merca-

do, de que, si bien se tiene razón en cuanto al análisis económico del asunto, no lo es así en lo que se refiere a lo social. Se presume que hay un cierto antagonismo entre la concepción económica y la social. Por este medio, al hacerse énfasis en esa supuesta contradicción, se intenta descartar, generalmente con poco análisis, la conveniencia de la política o de la explicación o solución a un problema, se cree que, con señalar que algo no contempla lo social, se debe rechazar de plano.

Esta forma de enfocar el problema se presenta por varias razones, entre las que se destacan las siguientes: por una parte, hay un rechazo ideológico al concepto de mercado (o de economía, como disciplina del conocimiento relacionada con aquél), en tanto que, por otra, hay una gran incomprensión de la función social que desempeña el mercado en una sociedad.

* Documento presentado en el Seminario Regional "La Integración Centroamericana y las Negociaciones Multilaterales: Deuda Externa, Comercio Exterior y Cooperación Internacional", realizado el 9 y 10 de julio de 1998, en San José, Costa Rica, y organizado conjuntamente por el Servicio Regional Cultural y de Cooperación Científica y Técnica para América Central del Gobierno de Francia y el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Subcontralor General de la República de Costa Rica. Estas son opiniones propias del autor y de ninguna manera reflejan las de ninguna institución con la cual me encuentro directa o indirectamente relacionado.

Tal como lo señala Friedrich Hayek: "el problema económico de la sociedad no es, por lo tanto, meramente uno de cómo asignar los recursos 'dados', si por 'dados' se entiende que se entregan a una mente única que deliberadamente resuelve el problema definido por esos 'datos'. Es, más bien, un problema de cómo asegurar el mejor uso de los recursos conocidos por alguno de los miembros de la sociedad, para fines cuya importancia relativa sólo es sabida por esos individuos. O, más brevemente, es un problema de la utilización del conocimiento, que no es dado a alguien en su totalidad".¹

Este concepto permite indicar que el objetivo de una actividad económica es reconciliar los fines competitivos para los cuales es necesario asignar recursos limitados. Hayek, concepto que apropiadamente expone Lord Robbins,² indica que, estrictamente hablando, no hay tal cosa como "fines económicos", puesto que "lo que comúnmente se denominan 'relaciones económicas' son, en efecto, relaciones determinadas por el hecho de que el

uso de todos los medios es afectado en la lucha por lograr aquellos propósitos tan disímiles".³ Es decir, es el orden de mercado el que permite una forma pacífica de conciliar los más diversos intereses, que incluso primordialmente son no económicos.

Lo importante de destacar es que, en tanto el modo de elección es económico y, en donde existe una lógica de la acción humana, los fines no lo son. "Al ser más amplio que la noción de economicidad, el concepto de acción humana no restringe el análisis de la decisión al problema de distribución causado por la justa posición de unos medios escasos y unos fines múltiples. La decisión... no se limita a reflejar la manipulación de unos medios dados para hacerlos corresponder fielmente con la jerarquía de unos medios dados también, sino que refleja además la percepción misma del sistema de fines y medios en el seno del cual tiene lugar la distribución y la economicidad".⁴ Esto es, lo importante no radica sólo en tener presente el contenido económico de la decisión, perseguir la mayor eficacia, sino también identificar la estructura relevante de fines y medios; esto porque no puede existir un sistema que defina un ordenamiento único de necesidades, sino que es determinado mediante un proceso que concilie los intereses más diversos.

Desde el punto de vista expuesto, por ejemplo, la decisión de proveer bienes que alguien pueda relacionar con fines "sociales", está comprendida dentro de los fines generales señalados

1. Friedrich A. Hayek, "The Use of Knowledge in Society", en Friedrich A. Hayek, *Individualism and Economic Order* (Chicago, Ill: The University of Chicago Press, 1969), pp. 77-78.

2. Lord Robbins, *The Nature and Significance of Economic Science* (Londres: Macmillan, 1932).

3. Friedrich A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, Vol. II: *The Mirage of Social Justice* (Chicago: The University of Chicago Press, 1976), p. 112.

4. Israel M. Kirzner, *Competencia y Función Empresarial* (Madrid: Unión Editorial, S.A., 1975), pp. 44-45.

dos por Hayek, puesto que, ante la escasez de medios, es necesario optar entre diversos fines que se deben satisfacer. Son fines que compiten entre sí, cualesquiera que sea su naturaleza. Por ejemplo, una sociedad puede desear satisfacer un programa educativo, con lo cual se emplean recursos escasos que no podrían destinarse a satisfacer otro fin "social", como, por ejemplo, a erigir un hospital. El problema de la elección social es inevitable. La solución de mercado es precisamente la que permite no la imposición de un orden predeterminado y predefi-

nido de fines a satisfacer, sino que tiende a producir un estado de cosas en donde no hay ganancia con sacar recursos de una actividad para destinarla a otra.

Visto el concepto de "económico" en la forma amplia como lo hace Hayek diferente de una visión estrecha que enfatiza una naturaleza no social del intercambio, no hay lugar para una diferenciación entre lo "económico" y lo "social". El principio de la escasez nos conduce a la necesidad de escoger y ello es tan aplicable a los bienes privados, como a los públicos y, en general, a cualquier tipo de decisión humana. Después de todo, incluso se puede optar entre regímenes políticos,⁵ ordenamientos jurídicos, religiones, apreciaciones estéticas. Como expresa Hayek, "el conocimiento del mundo es el conocimiento de lo que uno debe hacer o no hacer en ciertos tipos de circunstancias".⁶ Obviamente la elección (escoger) entre dos bienes es claramente una decisión racional, deliberada, por parte del agente económico. Es muy distinta de la forma de escoger no racional, no deliberada, que se da entre ciertas alternativas institucionales, tales como, por ejemplo, un orden de intercambio de mercado y un orden de decisión centralizada. Lo que sucede es que, de escogerse este último, se termina por fracasar, como lo atestigua la desaparición de las economías socialistas previstas desde los años veintes por pensadores como Mises⁷ y posteriormente por Hayek.⁸

En tanto que la sociedad liberal de Hayek "es el resultado no previsto de

-
5. Por ejemplo, cuando expresa Popper: "No, no escogemos la libertad política porque nos prometa esto o aquello. La escogemos porque hace posible la única forma de convivencia entre individuos digna de un ser humano...". Karl Popper, "A propósito del tema de la libertad", en Karl Popper, *La Responsabilidad de Vivir: Escritos sobre política, historia y conocimiento* (Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica, S.A., 1995), p. 147.
 6. Friedrich A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, Vol. I: Rules and Order (Chicago: The University of Chicago Press, 1976), p. 18.
 7. "En una comunidad socialista se carece de la posibilidad del cálculo económico: es por tanto imposible determinar el costo y el resultado de una operación económica o hacer del resultado del cálculo la prueba de la operación. Esto por sí mismo sería suficiente para hacer del socialismo algo impracticable". Ludwig von Mises, *Socialism* (Indianapolis: Liberty Press, 1981), p. 186. Como un dato interesante, esta obra fue originalmente publicada en 1922, tan solo pocos años después de la entronización del comunismo en la ex Unión Soviética.
 8. Ver Friedrich A. Hayek, *The Road to Serfdom* (Chicago: The University of Chicago Press, 1944). Hay una versión abreviada en español: Friedrich A. Hayek, "Camino a la Servidumbre" en Friedrich A. Hayek, *Sobre la Libertad*, compilación de Rigoberto Juárez-Paz (San José, Costa Rica: Asociación Libro Libre, 1992).

la observación generalizada de ciertas tradiciones 'no racionales', reglas, prácticas y valores, que prevalecieron, no porque alguien previó las consecuencias de observarlas, sino porque los grupos que las observaron probaron ser más exitosos que otros grupos".⁹

Se resume este punto afirmando que, precisamente, lo que Hayek nos plantea es una teoría de la organización de la sociedad. La dicotomía presuntamente existente entre lo económico y lo social es inexistente dentro de esta perspectiva más amplia del orden de la vida en sociedad.¹⁰

9. Linda C. Raeder, "Liberalism and the Common Good: A Hayekian Perspective on Communitarianism", *The Independent Review*, Vol. II, No. 4, Primavera de 1998, p. 522.

10. Un ejemplo que trae luz a la falsa dicotomía entre lo económico y lo social, a la vez que también muestra claramente los resultados no previstos de ciertas acciones deliberadas, es la política económica mediante la cual se fija un salario mínimo superior al de equilibrio. Alguien diría que la concepción "economicista" de dejar que el salario se determine libremente en un mercado es contraria a la virtud "social", que resulta de la pretendida protección de los trabajadores quienes sufrirían si se diera lo primero. Lo que no se dice es que un salario mínimo superior al de equilibrio se traduce en desocupación de trabajadores quienes previamente laboraban; en la frustración de personas que entraron al mercado atraídas por la expectativa de tener un salario más alto y quienes no hallaron empleo; en la discriminación de que serían objeto grupos tales como mujeres, jóvenes sin experiencia, negros, discapacitados, entre otros, que den lugar a la satisfacción de los apetitos de perjudicados; en la consolidación de privilegios de grupos sindicalizados, tanto al interior como al exterior de nuestro país, entre otros efectos. ¡Como que el infierno está ciertamente pavimentado de buenas intenciones!

Aspectos llamados sociales en las negociaciones del ALCA

En concreto a lo que se ha denominado "cláusula social" en el marco de las negociaciones del Area de Libre Comercio de las Américas, ALCA, en realidad, no existe tal cosa como una "cláusula social". Aunque algunos han considerado que el debate sobre tres temas, presuntamente ligados a ese término, debería considerarse en el proceso definitorio del ALCA. Específicamente, que las políticas laborales de los países involucrados en el acuerdo sean objeto de negociación, que el tema ambiental forme parte de tales discusiones y que el efecto de un acuerdo como el ALCA sobre las pequeñas y medianas empresas sea debidamente analizado. Además, se ha mencionado el tema de los derechos humanos, un tratamiento especial de la mujer y similares, que parece no deben ser comentados en asuntos de comercio internacional, sino en otros foros más apropiados.

En cuanto a los tres temas anteriores se considera: en primer lugar que sí es importante que se valore el efecto que las negociaciones de ALCA pueden tener sobre la pequeña y mediana empresa (no se habla de industria, sino de empresa en general). Pero, por supuesto, igual tipo de valoración tendría que darse a cualquier tipo de efecto posible sobre cualquier empresa nacional, independientemente de su tamaño. Esto es, no hay razón para preocuparse, por ejemplo del despla-

zamiento de una actividad productiva "pequeña o mediana" más no una "grande". Ambos casos son interesantes e importantes y deberían ser objeto de una valoración adecuada. Por supuesto, se considera que a causa de ella se deba introducir un régimen especial para firmas pequeñas y medianas que vengan a posponer la apertura de las economías, dado que el trato debe ser generalizado para las diversas empresas de distintos sectores. Lo que se juzga apropiado es la provisión que pueden hacer los gobiernos o entes particulares de medidas que permitan la readaptación de los recursos productivos de las firmas medianas y pequeñas (y de las grandes, ¿por qué no?) que podrían verse afectadas con el ALCA. Esto es, al igual que puede ser necesario reentrenar la mano de obra, debe hacerse algo similar en cuanto a los diversos recursos de las firmas.

Ahora bien, se percibe que en el análisis que a veces se efectúa sobre este tema transpira una visión pesimista, no necesariamente confirmada por otras experiencias, de que las firmas pequeñas y medianas se verán afectadas negativamente por un proceso de apertura comercial. Bien puede resultar que el tamaño de un mercado interno específico no sea lo atractivo que se requiere como para que un competidor internacional decida incursionar en él y, más bien, al contrario, puede ser que el mercado externo para esa pequeña firma ahora se amplíe significativamente, de manera que le resulte rentable esforzarse en vender en ellos. En

síntesis, este asunto merece reflexión sobre el proceso definitorio del ALCA, siempre y cuando no vaya a constituirse en un argumento para mantener el proteccionismo.

En cuanto al segundo tema, el ambiental, lo primero que debe hacerse es advertir acerca de la posibilidad de que sea un medio por el cual, ciertos intereses mercantilistas busquen mantener el proteccionismo. En principio, no se ve incompatibilidad entre la protección al medio ambiente y un orden comercial abierto: el problema surge cuando hay una transnacionalización de la degradación del medio ambiente. Esto es, que las externalidades ambientales sean globales y en donde los diferentes países comprendidos poseen diferentes preferencias acerca de la conservación del medio ambiente. Aquí lo primero que debe hacerse es tratar de internalizar tales deseconomías, de manera que los costos de producir reflejen el deterioro ambiental que se ocasiona. El problema más bien se puede dar cuando los gobiernos acuden a regulaciones directas que imponen costos adicionales a las sociedades, como puede ser la puesta en efecto de medidas para proteger el ambiente que, por su naturaleza, afectan el intercambio. Pero, en todo caso, no parece que las políticas comerciales sean las que se deban utilizar para resolver un problema ambiental. Para ello hay que ir directamente a la solución de las deseconomías que producen ciertas actividades (por supuesto que también debe tomarse en cuenta el costo de esa intervención gubernamental).

mental). El tema ambiental sería tratado más adecuadamente en el seno de entidades tales como la Organización Mundial del Comercio, OMC, más que en las negociaciones del ALCA.

Finalmente, en cuanto al tercer tema, el laboral, no tienen sentido los intereses proteccionistas de algunos países, que con sus posiciones pretenden elevar costos artificialmente, como una manera para impedir que se pueda competir exitosamente en sus mercados domésticos. Después de que terminó la Guerra Civil de los Estados Unidos a mediados del siglo pasado, una de las políticas que se impuso como parte de la llamada Restauración, fue elevar los salarios en el Sur derrotado. La razón de esta medida no surgía por un interés de los vencedores norteamericanos en la presuntamente mala situación económica de los más débiles derrotados, sino porque con esa medida se lograba elevar los costos de la producción sureña. Con ella se entronizaba la ineficiencia económica en el Sur y así se lograba una nueva forma de proteger de la competencia al Norte industrializado.

Ahora sucede algo similar: son ciertos grupos sindicalizados de los Estados Unidos los cuales insisten en que se eleven artificialmente nuestros salarios, más allá del valor de nuestra productividad marginal, para que de esta manera no se pueda ser competi-

tivos en sus mercados. Esta es una forma de proteccionismo. Pero, incluso en la actualidad, en algunos de nuestros países, los costos laborales resultan ser más onerosos que en los Estados Unidos, si tomamos en cuenta un salario nominal que incluye diversos pagos adicionales. El problema aparente está en que los proponentes de aquella nación tratan de confundir el salario nominal con el real; esto es, no se toma en cuenta la productividad del factor trabajo, que comparativamente es muy superior en los Estados Unidos. Si el fundamento del comercio internacional descansara únicamente en el valor del salario nominal (medido en dólares por hora), en donde no se toma en cuenta la productividad de esa misma mano de obra, entonces, resultaría que el principal competidor que Estados Unidos tendría en esta Área de Libre Comercio que queremos forjar en el hemisferio occidental, sería Haití o Bolivia, los cuales de hecho poseen algunos de los salarios más bajos de la región (y también de las productividades laborales más bajas del hemisferio occidental).

En todo caso, este tema, si es que interesa para otros efectos, debe continuar siendo analizado en el seno de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, de donde no debe salir para mezclarlo indebidamente con asuntos del comercio internacional

△