

3.

EL CORONAVIRUS Y LAS EXTERNALIDADES

EL CORONAVIRUS Y LAS EXTERNALIDADES

A continuación, nos disponemos a aplicar el concepto de externalidades a la pandemia Covid-19 y a responder la pregunta acerca de si este argumento justifica la restricción total de la movilidad que muchos gobiernos implementaron en 2020 y 2021 como forma de contener los contagios.

En la sección II y III definimos el concepto de externalidad positiva y negativa tal como se postula en la literatura estándar al respecto. Luego vemos cómo algunos economistas han empleado el concepto para avalar las restricciones impuestas por el gobierno a la movilidad de la población. En la sección IV sumamos al análisis el enfoque de Ronald Coase, también incorporado en la literatura mainstream, pero con un foco distinto, ya que valora la capacidad del mercado para resolver problemas de externalidades. En las secciones V y VI repasamos el pensamiento de grandes exponentes del pensamiento liberal sobre las externalidades y lo aplicamos a la pandemia de Covid-19.

Nuestra conclusión es que, incluso aceptando que los contagios de Covid-19 puedan ser un caso de externalidades negativas, no se sigue de ahí que el gobierno tenga que intervenir para resolverlo. Menos aún que la intervención deba implicar el confinamiento compulsivo de toda la población.

Qué es una externalidad

Gregory Mankiw comienza su obra Principios de Economía con un listado de 10 verdades consensuadas por la ciencia hasta la actualidad. En dicha lista de consensos, aparecen dos puntos que son importantes destacar. Por un lado, se afirma que el mercado libre es un buen mecanismo para organizar la actividad económica. A renglón seguido, se sostiene que el estado, en ocasiones, puede mejorar los resultados del mercado.

En la descripción de Mankiw, estas ocasiones son principalmente tres: a) la presencia de poder de mercado, b) la presencia de bienes públicos, y c) la presencia de externalidades.

La definición de externalidad se presenta a continuación:

Una externalidad surge cuando una persona se dedica a una actividad que influye en el bienestar de un tercero al que no se le paga ni se le compensa por dicho efecto. Si el impacto sobre el tercero es negativo, se conoce como externalidad negativa. Si le beneficia, se llama externalidad positiva (Mankiw, 2012).³⁷

Los orígenes de la idea de las externalidades podrían rastrearse incluso hasta Adam Smith. En el libro IV de *La Riqueza de las Naciones*, el padre de la economía sostiene que, en el “sistema de la libertad natural”, el gobierno solo tenía tres roles que cumplir. A saber, la protección de la sociedad contra la invasión de sociedades extranjeras, la protección de los individuos contra el ataque de otros individuos o grupos de ellos, dentro de la misma sociedad y, por último, la erección de ciertas obras “cuya erección y sostenimiento no pueden interesar a un individuo o a un pequeño número de ellos, porque las utilidades no compensan los gastos que pudiera haber hecho una persona o grupo de éstas, aun cuando sean frecuentemente muy remuneradoras para el gran cuerpo social” (Smith, 2014).

Así, el pensador escocés no sólo proponía que el estado debía proveer de seguridad nacional, seguridad ciudadana y justicia, sino también algunas obras que, no generando suficientes utilidades para el sector privado, igualmente fuesen beneficiosas para la sociedad tomada como conjunto.

Un ejemplo sencillo para aclarar la idea podría ser el establecimiento de un bebedero de agua en una plaza de una

37 Debe corregirse la definición puesto que no es una buena traducción de su original en inglés. La definición debería decir “...al que no se le paga ni se le pide pagar...”. En inglés: “An externality arises when a person engages in an activity that influences the well-being of a bystander and yet neither pays nor receives any compensation for that effect” (Mankiw, 2011).

ciudad. Si el constructor de dicha fuente no puede cobrar un peaje cada vez que el bebedero es utilizado, seguramente no tenga interés en hacerlo. No obstante, que el bebedero exista redundante en un beneficio para todos aquellos que, estando en la plaza, deseen refrescarse. Ahora bien, asumiendo que un constructor, a pesar de no poder obtener suficientes ingresos por el uso del bebedero, igualmente lo construye, estaremos en un caso de externalidades positivas, puesto que la actividad impacta sobre un tercero al que se lo beneficia, mientras que éste no paga por dicho beneficio.

El concepto de externalidades positivas apareció tiempo después en el tratado de Alfred Marshall, quien diferenció las “economías internas” de las “economías externas”. Estas últimas, según Ekelund (2005), eran las que dependían del desarrollo general de la industria y no de la eficiencia propia de la organización interna. Así, por ejemplo, que una empresa decidiera localizarse en una zona donde hubiese muchas empresas similares, le generaba un beneficio producto del mejor acceso a la información y a la mano de obra calificada. Pero este mejor acceso era un resultado de la existencia de otras empresas ubicadas en las cercanías. Es decir, una externalidad positiva de la cual la empresa recién llegada se beneficiaría.

Arthur Pigou fue quien formalizó el concepto por primera vez, efectuando “la crucial distinción entre la noción de producto privado neto y producto social neto.” (Domínguez Martínez, 2014). Con esta distinción, Pigou introdujo el concepto de fallos del mercado y propuso al estado como forma de solucionarlos.

Es a partir de entonces que la idea de externalidades como fallas del mercado se estudia en los cursos introductorios de economía en casi cualquier universidad. Lo que indica la teoría es que un mercado compuesto de empresas que generen externalidades positivas, pero solo se concentran en sus ingresos y costos privados, tenderá a producir “demasiado poco” de ese bien. Por el otro lado, un mercado con empresas cuya producción implique una externalidad negativa, pero

que solo se concentren en su propio beneficio, producirá “demasiado” de dicho producto. No porque el producto no sea deseable, sino porque se ofrece con otro que influye negativamente en el bienestar de terceros. Es decir, genera un costo externo.

El ejemplo más claro de externalidad negativa es una fábrica que emite gases contaminantes en su proceso de producción. Al mirar solo sus costos internos (salarios, materia prima, energía, etc.) decidirá una cantidad óptima de producción. Sin embargo, si tuviese que considerar los costos sociales (esto es, la suma de sus costos privados más los costos que está externalizando en terceras personas, o costos externos), dicha cantidad sería menor, puesto que sus costos marginales serían más elevados en la cantidad previamente definida.

El manual de economía tradicional dirá entonces que, frente a un escenario donde existan externalidades, la operatoria del mercado libre no ofrecerá resultados óptimos desde un punto de vista social, ya que las empresas ignorarán los costos y beneficios externos que generen. Aparece así la necesidad de la intervención, que puede tomar la forma de regulación directa, restringiendo o prohibiendo determinadas actividades, o de incentivos basado en impuestos y subsidios.

Siguiendo a Domínguez Martínez (2014) para el caso de las externalidades negativas:

Cuando los costes sociales superan a los costes individuales, se requiere utilizar un impuesto cuya cuantía refleje el daño social causado con una actividad individual. El impuesto se convierte así en un instrumento de ajuste de las externalidades. Actualmente se denominan impuestos pigouvianos a los impuestos utilizados con dicha finalidad.

Un subsidio del gobierno será necesario cuando los beneficios individuales sean inferiores a los beneficios sociales. Casos como éste pueden aparecer en la educación, o bien en el área de la salud, justamente en la vacunación contra enfermedades contagiosas.

Las externalidades y el coronavirus

Tomando el concepto de externalidad negativa, es comprensible que se aplique, en general, a las enfermedades contagiosas y, en particular, al caso del SARS-CoV-2. La teoría de las externalidades puede aplicarse al caso del Covid-19 en la medida que una acción individual, como participar de una reunión social, puede estar imponiendo costos a una tercera persona sin que ésta sea compensada por ello. Así, al no internalizarse todos los costos de las acciones individuales, la teoría económica convencional sostendrá que dichas acciones serán “demasiadas” en comparación con un óptimo social y que, por tanto, habrá espacio para la acción correctiva del gobierno.

Esa es la postura de Eichenbaum, Rebelo, y Trabandt (2020), que sostienen que:

“Una externalidad clásica se asocia con el comportamiento de las personas infectadas. Debido a que cada persona es atomista, la gente no tiene en cuenta el impacto de sus acciones en las tasas de infección y muerte de otras personas. Pero colectivamente, el comportamiento de las personas infectadas impone un costo sin precio a las personas susceptibles”

Los autores defienden así un rol para el gobierno en la implementación de políticas que limiten las interacciones económicas entre las personas. Si bien admiten que estas políticas exacerbarán la recesión, consideran que aumentará el bienestar genera al reducir las muertes producto de la pandemia. Su modelo pronosticó que las medidas de contención (como la cuarentena o el cierre de determinadas actividades) salvarían 1 millón de vidas en los Estados Unidos.

Ahora bien, el punto aquí no es tanto saber si dicha predicción es, o no, cierta, sino si, por un lado, la teoría de las externalidades está bien aplicada al caso que nos ocupa y, por el otro lado, la única solución posible queda en manos del gobierno. Según el estudio previamente mencionado, las respuestas a estas dos preguntas son un inobjetable sí.

En la misma línea argumentan Farbodi, Jarosch y Schimer (2020), quienes afirman que, dado que la propagación de la enfermedad depende del nivel de actividad social realizada por los individuos, como reuniones de amigos, cenas en restaurantes, el trabajo en oficinas, o los viajes desde y hacia el trabajo, tiene sentido que haya un mandato gubernamental que reduzca este tipo de actividades.

Es que, siguiendo al pie de la letra el modelo teórico de las externalidades negativas, apuntan que el resultado del mercado será subóptimo al de la intervención:

“En una economía de *laissez-faire*, las personas racionales y con visión de futuro comprenden el riesgo de enfermarse y el costo de la enfermedad. Esto crea un beneficio interno para el distanciamiento social y, en consecuencia, los individuos reducen su actividad. Sin embargo, las personas interesadas en sí mismas no internalizan el riesgo de enfermar a otras personas una vez que ya están enfermas, un beneficio externo del distanciamiento social. Esto crea un papel para las políticas obligatorias de distanciamiento social.”

El análisis concluye con un modelo que pronostica que, sin políticas de restricción de actividades, el costo total de la pandemia en Estados Unidos será de US 12.700 per cápita, mientras que, dada una política óptima, el costo se reduciría a USD 8.100.

Otro análisis publicado por la Reserva Federal de St. Louis compara el estado de “socialización normal” con el de un conductor que sube a su auto en condiciones de ebriedad y sostiene que ambos casos imponen externalidades negativas a terceros. A continuación, sostiene que pueden solucionarse con la correcta regulación.

Para Vandenbroucke (2020) las externalidades de la socialización normal son dos. Por un lado, la ya descrita: una vez que una persona infectada socializa, aumenta el riesgo, para terceros, de infectarse con SARS-CoV-2. Por el otro, existe según el autor una externalidad positiva de que los indi-

viduos reduzcan sus interacciones. Esto se derivaría de que, con menor interacción, la población infectada se reducirá en número y por tanto lo mismo ocurrirá con el riesgo de contagio. Si este llega a ser el escenario, entonces es más fácil regresar a la normalidad previa a la llegada de la pandemia.

Obviamente, el autor sostiene que, en un mercado libre, los incentivos para “quedarse en casa” no son suficientes, puesto que hay costos que se externalizan y beneficios que no se internalizan. Finalmente, concluye que “El distanciamiento social debería ser obligatorio en una pandemia como la COVID-19 porque existen beneficios del distanciamiento social que los individuos no pueden internalizar.”

Para resumir, en presencia de una enfermedad altamente contagiosa, la teoría de las externalidades puede utilizarse para justificar la intervención estatal en la economía. Dado que la persona egoísta solo mira sus costos e ingresos privados, generará una actividad (social y económica) mayor a la deseada desde un punto de vista óptimo. Para llegar al óptimo, el estado debe intervenir, y esta intervención puede tomar diferentes formas: desde la obligatoriedad del uso de barbijo, el lanzamiento de una campaña de vacunación, o la restricción parcial o total de la movilidad ciudadana.

El aporte de Ronald Coase

El análisis de Pigou fue revisado posteriormente por Coase (1992) quien sugirió que existían problemas al considerar que la única solución a las externalidades era considerar culpable al generador de dicha externalidad y, consecuentemente, regularlo o gravarlo (subsidiarlo) según fuera el caso.

Coase alertó primero sobre la naturaleza recíproca del problema, al sostener que:

El enfoque tradicional ha tendido a obscurecer la naturaleza de la elección que encierra. El problema se formula comúnmente como uno en el que A ocasiona daño a B y lo que tiene que decidirse es: ¿Cómo se puede restringir a A? Pero esto es erróneo. Estamos tra-

tando un caso de naturaleza recíproca. Evitar daño a B infligiría un perjuicio a A. La cuestión real que debe decidirse es: ¿Debe permitirse que A dañe a B o que B dañe a A? La cuestión es evitar el daño mayor.

El planteo del autor apunta a minimizar el costo social o maximizar el beneficio de las actividades, y no siempre es claro que penalizar la externalidad negativa sea la mejor forma de alcanzar este objetivo. Por ejemplo: si la calma que requiere un médico para trabajar se ve afectada por el ruido que genera la máquina de su vecino el panadero, ¿quién debería modificar su accionar? ¿El panadero que hace ruido o el médico que opera al lado del panadero?

En este caso se puede pensar que para responder hay que saber quién llegó primero, o bien simplemente pensar que el culpable es el que genera el ruido molesto. La innovación de Coase fue decir que en este ejemplo no existen un agresor y un damnificado claros. Es decir, es claro que el ruido genera un daño al médico, pero también que el silencio se lo ocasiona al panadero, quien ahora no podrá generar ingresos: ¿quién es el culpable de qué cosa? El problema es de naturaleza recíproca, y lo que se debe buscar es la minimización del costo social.

El segundo aporte de Coase es su punto acerca de que, con transacciones de mercado, una solución óptima se puede alcanzar. Por ejemplo, si la actividad del panadero genera un costo de 10 al médico, mientras que el panadero ingresa 8 por ella, entonces existe un lugar en donde el médico le ofrece 9 al médico para que deje de trabajar. En el estado final, el panadero ganó uno ($1 = -8 + 9$), al igual que el médico ($1 = +10 - 9$). Finalmente, el bienestar social se maximizó, ya que en el escenario 1, donde el panadero trabajaba sin importarle la externalidad, el resultado total era una pérdida social de 2 ($2 = -10 + 8$).

El tercer aporte es que las soluciones de mercado a las externalidades existirán independientemente de lo que decreten los tribunales, siempre y cuando los costos de transacción sean inferiores a los beneficios derivados de cambiar el resul-

tado judicial. Mankiw (2012) ilustra este punto con el ejemplo de Dick, Jane y los ladridos del perro Spot. Asumiendo que Dick tiene un beneficio de \$ 500 de tener a Spot, y a Jane le genera un costo de \$ 800 que el perro ladre, pero los tribunales decretan que Dick tiene derecho a tener un perro que ladre, esto no implica que Jane continúe su vida tolerando los ladridos. Dados los costos y beneficios, habrá una transacción en donde Jane puede ofrecer a Dick \$ 600 para que o bien regale a Spot, o bien se mude con él a otro lado. Así, Dick gana \$ 100 ($600-500$), y Jane gana \$ 200 ($-600+800$). Los ladridos, así, se terminan independientemente de que las leyes los hubieran permitido.

Ahora bien, las soluciones legales, en caso que los costos de transacción sean altos, podrían terminar alterando definitivamente la asignación de recursos, generando un resultado económico ineficiente o, demasiado costoso para la sociedad. Volviendo al caso de Dick y Jane, si éstos no pudiesen comunicarse, por ejemplo, entonces la decisión judicial generaría una pérdida social de \$ 300, que es la suma del costo para Jane (\$800) y del beneficio para Dick (+\$500), sin que esto puede mejorarse a través de transacciones de mercado.

Coase decía:

Pero la máquina administrativa del Gobierno no es, en sí misma, sin costo. Puede, en realidad, ser en ocasiones extremadamente costosa. Además, no hay razón para suponer que las regulaciones zonales y restrictivas, realizadas por una administración falible sujeta a presiones políticas y operando sin el aliciente competitivo, será necesariamente siempre aquella que incrementa la eficiencia con que opera el sistema económico.

De estas consideraciones se deduce que la regulación gubernamental directa no necesariamente presentará mejores resultados que la solución de mercado o a través de la empresa. Pero igualmente, no hay razón por la que, en ocasiones, tal regulación administrativa gubernamental no deba conducir a un aumento de la eficiencia económica. Esto parecería par-

ticularmente probable cuando, como es normalmente el caso con la molestia por el humo, un gran número de personas son afectadas y en el que, por lo tanto, los costos de manejar el problema a través del mercado o la empresa pueden ser altos.

Esta última parte es lo que tradicionalmente se destaca cuando se hace referencia al “Teorema de Coase”. En concreto, que, si los costos de transacción son altos, entonces puede haber una solución más eficiente que provenga del gobierno. Pero también se está diciendo que, si los costos de transacción son altos, entonces no habrá transacciones posibles que puedan revertir las malas decisiones que pueda tomar la autoridad central.

El aporte de El Problema del Costo Social marca un hito a la hora de pensar la pandemia de Covid-19 a la luz de las externalidades. No parece tan simple sostener que, dado que el ciudadano “A” tiene una probabilidad de contagiar y dañar a la ciudadana “B”, entonces sea óptima la solución de encerrar al ciudadano “A”, o encerrar a ambos con un confinamiento estricto. El problema es de naturaleza recíproca y debe pensarse qué brinda mejores resultados sociales: ¿es mejor que A no salga de su casa y enfrente todo el costo de dicha medida para que B sí pueda salir o, en lugar de ello, es B quien debería quedarse en su casa, de modo de permitir que A pueda llevar adelante con normalidad su vida?

Por otro lado, si lo que se observa en la realidad es que, independientemente de las medidas, las personas restringen en alguna medida su actividad normal, o bien la intensifican desde puntos bajos antes que se flexibilicen las restricciones³⁸, ¿qué nos está diciendo eso acerca de las transacciones

38 Véase Wood (2021), que encontró que las “infecciones mortales estaban en retroceso ante del confinamiento total que impuso el Reino Unido y que en Suecia comenzaron a caer solo uno o dos días más tarde”, lo que indica que las personas modifican su comportamiento a la luz de la situación pandémica, antes de la sanción de las medidas gubernamentales. Lógicamente, lo mismo ocurrirá a la inversa: las personas saldrán nuevamente de sus casas antes de que se flexibilicen las medidas.

voluntarias que están haciendo las personas en el marco de una situación donde hay externalidades?

Desde nuestro punto de vista, el hecho de que A y B efectivamente decidan salir a la calle a hacer “vida normal”, puede sugerir una transacción voluntaria donde ambos aceptan el riesgo del posible contagio, porque consideran que ello es menos costoso que la solución alternativa de mantenerse dentro de sus casas.

Externalidades y liberalismo

Adentrándonos más en la literatura de las externalidades desde un punto de vista liberal, encontramos algunas objeciones al tratamiento estándar que se revisó anteriormente. En Benegas Lynch (h) (1998) se pide separar las externalidades de las lesiones de derecho y tratar estas últimas como cualquier lesión de derechos, debiendo actuar el estado en este último caso, mas no en el primero:

Es importante distinguir una externalidad negativa de una lesión al derecho. Si una persona planta y cosecha determinado bien que requiere sombra la cual es proporcionada por un vecino como una externalidad positiva, el día que ese vecino decide talar parte de su bosque y, por tanto, le retira la sombra al referido productor, esto último significará una externalidad negativa pero no una lesión al derecho puesto que el agricultor de marras no tiene un derecho adquirido sobre la sombra que originalmente le proporcionaba su vecino. Si, en cambio, el agricultor fuese asaltado por su vecino, estaríamos frente a una lesión al derecho (lo mismo ocurriría con los decibeles o emisiones excesivas (5) de monóxido de carbono, para citar los ejemplos clásicos).

Siguiendo a Block (1983), el autor también resalta que de la existencia de externalidades no se sigue que haya que intervenir desde el estado cobrando impuestos u otorgando subsidios, como sostiene la visión “pigouviana”:

Walter Block ridiculiza la pretensión de que el gobierno intervenga cuando hay externalidades, y ofrece un ejemplo de beneficios externos que se refiere a sonrisas atractivas de lo cual concluye que no se desprende que se deba cobrar impuestos a los observadores (11) y, para el caso, tampoco se justificaría que el gobierno compense a las personas que les resulta desagradable como se visten otros o el modo en que cultivan un jardín expuesto a la mirada de terceros.

Es fácil distinguir entre una externalidad y la lesión del derecho a partir de estos ejemplos. No obstante, existen casos en que la línea divisoria no es tan clara, como en la contaminación del aire o de un río. Lo mismo podría aplicarse a la situación del Covid-19: ¿el contagio que una persona A le genera a una persona B es una externalidad, una lesión al derecho, o ninguna de las dos?

Rothbard (2006) sostiene que la ley en una sociedad libertaria estaría regida por el principio según el cual:

“no debería considerarse ninguna acción como ilícita o ilegal salvo que invada o ataque a la persona o justa propiedad de otro.”

“Solo las acciones invasivas deberían declararse ilegales y ser combatidas con todo el peso de la ley.” Y,
“... la invasión debe ser concreta y física.”

Aclarando lo que nosotros catalogamos como el tercer punto de su principio, Rothbard agrega que la invasión o amenaza de invasión a la propiedad debe ser “cercana e inminente”, que “debe haber una amenaza concreta de un ataque inminente”.

Todo esto lo lleva a concluir que:

El principio libertario básico es que debería permitirse a todos hacer lo que estén haciendo salvo que estén cometiendo un acto abierto de agresión contra otro. ¿Pero qué pasa con las situaciones en que no está claro si una persona está cometiendo una agresión o no? En esos casos, el único procedimiento en consonancia con los principios libertarios es no hacer nada; tratar

de asegurarse de que la agencia judicial no está coaccionando a un hombre inocente.

Si no estamos seguros, es mucho mejor dejar pasar un acto agresivo que imponer coacción y por tanto cometer nosotros mismos una agresión. (...) La presunción en todo caso debe ser, por tanto, de que todo acusado es inocente hasta que se pruebe que es culpable y la carga de la prueba debe recaer en el demandante.

Para Rothbard, la contaminación del aire era un caso de lesión de derecho, pero siguiendo su análisis, para que estuviera claro que la empresa A estaba dañando con la contaminación a la comunidad B, debía probarse más allá de cualquier duda razonable que ése fuera el caso, como en cualquiera resuelto por las leyes penales. En ningún caso se justificaba una regulación a priori que, reduciendo la producción de la empresa, por ejemplo, consiguiera el objetivo de reducir una potencial contaminación. Lo mismo puede decirse sobre el caso del Covid-19: no es admisible una política que, reduciendo compulsivamente la circulación de las personas, persiga (infructuosamente³⁹) el objetivo de reducir la tasa de contagios.

Benegas Lynch (h) agrega otra crítica al modelo de las externalidades que consiste en la imposibilidad de determinar la producción óptima incluso considerando que la actividad analizada genera externalidades, positivas o negativas. Es que la medición del costo externo no es fácil de realizar (ya que incluye costos monetarios, no monetarios, y pérdidas o ganancias de utilidad que -siendo puramente subjetivas- son imposibles de compararse entre sí). La literatura estándar sostiene, como decíamos, que, en presencia de externalidades negativas, algunos bienes estarán producidos “en exceso”, mientras que los que tengan externalidades positivas serán

39 El American Institute for Economic Research compiló 35 artículos académicos que muestran la ineficacia de las cuarentenas para controlar la expansión del virus. Véase: Lockdowns Do Not Control the Coronavirus: The Evidence, American Institute for Economic Research, 19 de diciembre de 2020. Disponible en: <https://www.aier.org/article/lockdowns-do-not-control-the-coronavirus-the-evidence/>, consultado el 24 de mayo de 2021.

sub-ofertados. Pero la pregunta relevante aquí es: ¿contra qué umbral se comparan estas realidades? ¿quién tiene la capacidad de descubrir la producción óptima en un mercado, sino el mismo mercado, que expresa la decisión voluntaria de los millones de involucrados?

Citando a Buchanan, Benegas Lynch (h) sostiene que "... mientras el intercambio sea abierto y mientras se excluya la fuerza y el fraude, el acuerdo logrado, por definición, será calificado como eficiente". Finalmente, concluye que no hay fallas de mercado cuando no se internalizan las externalidades:

En otros términos, la mencionada no-internalización no constituye un defecto del mercado, sino que, dadas las circunstancias imperantes, significa su optimización. Por tanto, la posición de externalidades no-internalizadas es superior en cuanto a la eficiencia respecto de la internalización forzosa de aquellas externalidades no deseadas.

Podríamos ilustrar esta conclusión con un sencillo ejemplo. Si el hecho de que María recline su asiento en el avión afecta la comodidad de Mario, que está sentado atrás, existen dos posibilidades: o bien Mario le pide a María que no recline tanto su asiento (incurriendo en lo que Coase llamaría un costo de transacción), o bien Mario se ofusca un poco, pero decide no hacer nada. En esta última situación, los costos de transacción percibidos por Mario habrán sido superiores a sus expectativas de beneficiarse con la corrección de la posición del asiento de María. María no internalizó la externalidad, pero en ningún caso esto fue una falla de mercado. Se trata, de hecho, del resultado eficiente.

Esto nos lleva a la cuestión de las preferencias reveladas.

En su discusión sobre las externalidades y los bienes públicos, Block (1983) sostiene que incluso aceptando que en un mercado libre habrá subproducción de algún bien, no se sigue de ello que el gobierno deba intervenir para producir más de dicho producto. Lo mismo podría decirse de un bien cuya producción sea excesiva. Aún en caso que lo fuera (com-

parando contra algún estándar que, como dijimos, también es imposible de determinar), no se seguiría de ahí que el gobierno deba restringir dicha producción utilizando la fuerza.

Block agrega que el argumento también puede reducirse al absurdo puesto que como todo bien producido puede generar externalidades de uno u otro tipo, entonces tendríamos que concluir que el gobierno debe intervenir todos los mercados.

La discusión sobre preferencias reveladas puede ser ilustrada con el ejemplo con que iniciamos este artículo. Decíamos *ut supra* que, si un empresario produce e instala un bebedero en una plaza, entonces el uso del bebedero generará beneficios para los usuarios que, no obstante, este empresario no podrá recolectar en forma de dinero porque -suponemos- no cuenta con la posibilidad de excluir a quienes no pagan. La visión estándar sobre el asunto, encarnada en Paul Samuelson, de acuerdo con Block, es que entonces estos usuarios están ocultando sus verdaderas preferencias. En realidad, el Usuario X del bebedero recibe un beneficio de Y por la instalación del bebedero, pero no demuestra esto a la espera de que alguien más lo construya y él pueda consumir el agua de la fuente sin cargo.

Block contraargumenta que no hay ninguna forma racional de conocer esta preferencia “oculta” por los individuos. En primer lugar, porque si se quisiera indagar en las preferencias individuales de las personas por medio de encuestas, sería muy fácil mentir en ellas. En segundo lugar, porque hay veces en que ni siquiera el propio individuo está consciente de su escala de prioridades. Por último, la más fundamental de las objeciones es que la única forma de conocer la preferencia de los individuos es a través de las transacciones de mercado que realizan. Es ahí, y solo ahí, cuando la preferencia puede observarse y queda revelada. Citando a Mises (2011):

Conviene, sin embargo, no olvidar que esa escala de valores o necesidades toma corporeidad sólo cuando se produce la propia actuación humana. Porque dichas escalas valora-

tivas carecen de existencia autónoma; las construimos sólo una vez conocida la efectiva conducta del individuo. Nuestra única información acerca de las mismas resulta de la propia contemplación de la acción humana. (p.114)

A partir de esto, Block concluye:

El problema con la doctrina de la preferencia revelada presentada por Samuelson, Savas, y Haveman es que asume un orden de preferencia por parte del público que está completamente divorciado de sus decisiones y acciones reales. (...) Samuelson podría responder que está hablando de inacción, no de acción; una negativa a comprar, no una compra real. El problema, sin embargo, es que la no acción (temporal) es consistente con muchas otras cosas. Nadie puede lógicamente concluir por el hecho de que una persona no está comprando algo (un "bien público"), que realmente disfruta del servicio en cuestión y está buscando un "viaje gratis". Puede ser que simplemente no lo quiera.

Lo mismo puede argumentarse del caso contrario. Del hecho que una persona conviva con externalidades negativas no puede concluirse que, en realidad, desearía no hacerlo. Por supuesto que en una encuesta el Sr. A podría decir que estaría mejor sin las externalidades que le genera la Sra. B. Pero el hecho de que no haga nada por que éstas se terminen revela que su preferencia es que, dados los costos de transacción, su bienestar se maximiza aceptando las externalidades.

Este punto, así como los anteriores destacados, son claves para aplicar a la situación de la pandemia de Covid-19, a lo que procederemos en la siguiente sección.

Aplicación a la pandemia de coronavirus

Lo analizado hasta acá nos hace concluir que el argumento de las externalidades no justifica la intervención del gobierno en el intento por reducir los contagios de Covid-19. Nuestra conclusión se basa en los siguientes cinco puntos que, basados en el análisis precedente, resumimos abajo:

El problema es de naturaleza recíproca. Siguiendo las enseñanzas de Coase, vemos que no es posible definir al problema como uno que separe, por un lado, a los generadores de externalidades negativas y, por el otro, a quienes son perjudicados por ellas. No permitir que A salga de su casa para evitar que A contagie a B puede constituir un resultado altamente ineficiente una vez que se calculan los costos de ambos. ¿Puede saber el gobierno, a priori, si el beneficio que busca generarle a B con las restricciones supera al costo que le va a generar a A? La respuesta es negativa⁴⁰. Ahora, incluso a posteriori, tampoco los números parecen jugar a favor de las restricciones⁴¹.

No hay preferencia revelada contra la externalidad del contagio. Si el gobierno debe imponer un confinamiento para la población, esto indica ipso facto que la población, por si misma, no se confinaría. Mirar el tema en términos tan agregados es difícil, puesto que nos estamos abstrayendo de las particularidades. Es decir, no estamos diciendo que no haya

40 Sobre la dificultad de establecer claros costos y beneficios de la medida de manera centralizada, véase Bourne, Ryan (2021), *A Cost-Benefit Analysis of a Lockdown Is Very Difficult To Do Well*, que establece que existen numerosas dificultades para estimar los beneficios potenciales derivados de las cuarentenas, pero también para medir los costos de las mismas, además de la imposibilidad básica de sumar y restar utilidades subjetivas.

41 Un análisis de Bryan Caplan (2020) que intentó cuantificar los costos impuestos por las restricciones en años de vida perdidos arroja que, considerando la peor calidad de vida que sufrieron los norteamericanos producto de las restricciones a la movilidad, se perdieron 37 millones de años de vida, un número que debe compararse con el número de años de vida de todos aquellos que fueron salvados por las restricciones. Con una suposición conservadora al respecto, el resultado es que el costo de 37 millones es 7,4 veces superior al de los 5 millones de años de vida potencial que las restricciones habilitaron. Una aplicación del análisis a Canadá (Miltimore, 2021) arrojó que se salvaron 22.333 años de vida producto de las cuarentenas, contra 6,3 millones que se perdieron por ellas. Por otro lado, en Miles, Stedman y Heald (2021) concluyen que “los costos de continuar con las restricciones severas son tan grandes relativos a los beneficios en términos de vidas salvadas que una rápida relajación de las restricciones está ahora garantizada.” Por último, Shlomai et al (2021) concluyen que: “Un cierre nacional tiene una ventaja moderada para salvar vidas con enormes costos y posibles efectos económicos abrumadores.”

gente que voluntariamente decida “quedarse en su casa” producto de la pandemia. Sí estamos diciendo que existe un número considerable de personas que, a pesar de la pandemia, decidirán continuar haciendo su vida lo más normalmente que se pueda. Esto constituye su preferencia revelada, que el gobierno ignora (o supone diferente), cuando impone las restricciones. Ahora bien, el hecho de que la persona A decida ir a determinada reunión social, y que lo mismo decida hacer la persona B, refleja que, incluso existiendo la externalidad negativa de la probabilidad de que A contagie a B, la preferencia revelada de ambos es que quieren estar allí. El mismo caso lo podemos aplicar a cualquier circunstancia, incluso las que parecen más difíciles. Si B se sube al metro para llegar a su trabajo, también está demostrando que prefiera hacer eso (y exponerse al riesgo de encontrarse con el infectado C) que quedarse en su casa y enfrentar los costos del encierro. Siguiendo a Block, esto no quiere decir que la gente no quiera salir a trabajar, pero lo haga de todas formas, sino que valoran más eso que cualquier riesgo asociado.

En ocasiones, simplemente no hay externalidad. En su discusión sobre los derechos de propiedad y la contaminación del aire, Rothbard se pregunta qué pasaría si ciertas ondas de radio pasaran por encima de nuestras cabezas, dentro de nuestros hogares, sin ocasionarnos daño ni molestia alguna. Si bien dichas ondas invadirían nuestra propiedad, no constituirían ningún perjuicio, por tanto, ni siquiera podrían ser consideradas externalidades. Al tratar el tema del Covid-19 ocurre lo mismo en el enorme universo de los contagiados asintomáticos (que, de acuerdo, con una revisión de numerosos estudios⁴² podría estar en el 30% de los que contrajeron la enfermedad, o sea 50,3 millones al 24 de mayo de 2021⁴³).

42 Véase Oran DP, Topol EJ. The Proportion of SARS-CoV-2 Infections That Are Asymptomatic: A Systematic Review. *Ann Intern Med.* 2021 May;174(5):655-662. doi: 10.7326/M20-6976. Epub 2021 Jan 22. PMID: 33481642; PMCID: PMC7839426. Disponible en: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/33481642/>

43 Surge de aplicar el 30% a los 167.603.151 de contagiados positivos totales registrados, de acuerdo con datos de público acceso disponibles en: <https://>

El perjuicio ocasionado por el contagio para un asintomático podría ser, en el peor de los casos, la necesidad de recluirse dentro de su hogar para evitar seguir contagiado a otros, pero nadie propondría, por este motivo, confinar a toda la población. Para quienes transitan la enfermedad con síntomas, pero luego se recuperan (como el 97,7% de los casos, tomando la tasa de mortalidad publicada por la Ciudad de Buenos Aires⁴⁴), el daño impuesto existe, pero siguiendo a Rothbard esto no indica que deba decretarse una regulación de restricción de la movilidad, sino, en caso que el damnificado lo crea conveniente, iniciar acciones legales contra quien crea que fue su agresor.

No hay un óptimo de actividad económica y social que el gobierno pueda determinar mejor que el mercado libre. Siguiendo de lo anterior, al no existir una preferencia revelada clara acerca de a cuántas externalidades negativas está dispuesta a exponerse la población, tampoco hay un óptimo de producción que el gobierno pueda establecer mejor que los individuos interactuando en el mercado libre. El análisis estándar de las externalidades presupone que el “costo externo” impuesto por la actividad en cuestión puede ser fácilmente conocido por el gobierno y, por tanto, resuelto por medio de impuestos o regulación. Lo cierto es que, como apuntamos *ut supra*, no hay forma de establecer este óptimo de forma centralmente planificada y *a priori*.

¿Hay lesión de derecho? Por último, y siguiendo con el análisis de Rothbard y Benegas Lynch (h), tenemos que concluir que no existe lesión de derecho ni siquiera en el caso de contagio por Covid-19. Es que, en primer lugar, la primera ausente es la voluntad de dañar a otro. Cuando A asalta a B con el objetivo de quedarse con sus pertenencias, estamos frente a una invasión deliberada y concreta de la propiedad de B por parte de A. Ahora si, participando de un cumpleaños,

www.worldometers.info/coronavirus/

44 Información consultada el 24 de mayo de 2021 en: <https://www.buenosaires.gob.ar/coronavirus/noticias/actualizacion-de-los-casos-de-coronavirus-en-la-ciudad-buenos-aires>

A contagia de Covid-19 a B, el caso es diametralmente diferente. Por otro lado, ¿será posible probar que efectivamente A contagió a B? ¿Más allá de toda duda razonable? De esto no ser posible, entonces estamos frente al escenario donde “el único procedimiento en consonancia con los principios libertarios es no hacer nada”, ya que todos somos inocentes hasta que no se demuestre lo contrario. En la distinción propuesta por Benegas Lynch (h) entre externalidades y lesión de derecho, vemos que el contagio por Covid-19 difícilmente pueda encajarse como una lesión de derecho. Esto es así porque no hay “una amenaza de agresión inminente” toda vez que la persona A va al supermercado / a un bar / a su oficina y accidentalmente pueda contagiar a B. Rothbard ejemplifica esta amenaza con un individuo de que toma un arma y apunta en nuestra dirección, lo que en el caso del Covid-19 sería equivalente a un contagiado que, consciente de sus situación, se nos acerca, nos abraza contra nuestra voluntad y, encima, intenta estornudarnos cerca de nuestra cara quitándonos el tapabocas. Otros casos no deberían ser considerados ataques o amenazas inminentes de ataque. Por otro lado, si existe la lesión del derecho, entonces los lesionados acudirán a la justicia a denunciar a sus agresores, algo que no parece estar ocurriendo durante esta pandemia.

Para finalizar, la pandemia de Covid-19 puede ser analizada a la luz de la teoría económica de las externalidades. No obstante, una posición consistente con el liberalismo y el análisis económico del mercado libre en comparación con la alternativa de la intervención estatal, es la de defender la libertad y rechazar la cuarentena. A lo largo de este estudio, hemos intentando demostrar acabadamente el porqué.

Bibliografía consultada para la Sección I

- BENEGAS LYNCH (H), Alberto (2020, a): Los gobiernos deben actuar, pero el peor virus es el estatismo. Infobae, 21 de marzo de 2020. Disponible en: <https://www.infobae.com/opinion/2020/03/21/los-gobiernos-deben-actuar-pero-el-peor-virus-es-el-estatismo/>
- BENEGAS LYNCH (H), Alberto (2020, b): Acerca de la pandemia y los derechos individuales. El Economista, 13 de agosto de 2020. Disponible en: <https://eleconomista.com.ar/2020-08-acerca-de-la-pandemia-y-los-derechos-individuales/>
- BONGIOVANNI, ALEJANDRO (2020) Coronavirus: 5 ideas a repensar. Infobae, 6 de enero de 2021. Disponible en: <https://www.infobae.com/opinion/2021/01/06/coronavirus-5-ideas-a-repensar/>
- BLOCK, Walter: A Libertarian Analysis of the COVID-19 Pandemic. *Journal of Libertarian Studies* Volume 24 (2020): 206–237. Disponible en: https://cdn.mises.org/jls_24_1_block.pdf
- HAYEK, Friedrich A. (1985). Camino de Servidumbre, Alianza Editorial S.A. Madrid.
- HUERTA DE SOTO, Jesús (2020). Los efectos económicos de la pandemia. Instituto Juan de Mariana. Disponible en: <https://juandemariana.org/investigacion/archivo-de-publicaciones/los-efectos-economicos-de-la-pandemia/>
- OLSON, Walter (2020). “Pandemics and Power: A Notebook.” *Cato at Liberty* (blog), Apr. 2, 2020. <https://www.cato.org/blog/pandemics-power-notebook>
- RALLO, Juan Ramón (2017). Una revolución liberal para España. Editorial Deusto. Madrid.
- RAVIER, Adrián (2020). “Lo primero es no hacer daño”: Estado frente a mercado ante la pandemia global”. *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados* N° 69.
- RITCHIE, Hannah (2019): How many people die and how many are born each year? 11 de septiembre de 2019, Our World in Data. Disponible en: <https://ourworldindata.org/births-and-deaths>
- SEBRELI Juan José y GIOFFRÉ, Marcelo (2020). Desobediencia civil y libertad responsable. Editorial Sudamericana. Ciudad de Buenos Aires.

Bibliografía consultada para la Sección III

- BENEGAS LYNCH (H), Alberto (1998) Bienes públicos, externalidades y los free-riders: el argumento reconsiderado. Estudios Públicos, N° 71. Centro de Estudios Públicos, Chile. Disponible en: <http://www.hacer.org/pdf/Bienes.pdf>
- BLOCK, Walter (1983): "Public Goods and Externalities: The Case of Roads" *The Journal of Libertarian Studies*, vol. VII, N° 1.
- CAPLAN, Bryan (2020) *Life-Years Lost: The Quantity and The Quality*, The Library of Economics and Liberty. Disponible en: <https://www.econlib.org/life-years-lost-the-quantity-and-the-quality/>
- COASE, Ronald H. (1992), El problema del Costo Social. Estudios Públicos N°45. Centro de Estudios Públicos, Chile. Disponible en: https://www.cepchile.cl/cep/site/docs/20160_303/20160_303184107/rev45_coase.pdf
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, JOSÉ M. (2014). El análisis de los efectos externos: principales hitos en la historia del pensamiento económico, *eXtoikos*, ISSN-e 2173-2035, N°. 15, 2014, págs. 75-77. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5559893>
- EICHENBAUM, Martin, rebelo, Sergio, TRABANDT, Mathias (2020): "The Macroeconomics of Epidemics". National Bureau of Economic Research. Disponible en: <https://www.nber.org/papers/w26882>
- FARBODI, Marayam; JAROSCH, Gregor; SHIMER, Robert (2020): "Internal and External Effects of Social Distancing in a Pandemic". National Bureau of Economic Research. Disponible en: <https://www.nber.org/papers/w27059>
- MILES, David, STEDMAN, Mike; HEALD, Adrian (2021). "Stay at Home, Protect the National Health Service, Save Lives": A cost benefit analysis of the lockdown in the United Kingdom. *International journal of clinical practice*, 75(3), e13674. <https://doi.org/10.1111/ijcp.13674>
- MILTIMORE, Jon (2021): *Economist: Lockdowns 'Greatest Peacetime Policy Failure' in Canada's History*, Foundation for Economic Education. Disponible en: <https://fee.org/articles/economist-lockdowns-greatest-peacetime-policy-failure-in-canada-s-history/>
- MISES, Ludwig von. (2011): *La Acción Humana*. Tratado de Economía. Unión Editorial, Madrid.
- ROTHBARD, Murray N. (2013): "Ley, derechos de propiedad y contaminación del aire". Mises Institute. Disponible en: https://www.mises.org/es/wp-content/uploads/2013/08/Ley_Contami

nacion_del_Aire.pdf. Publicación original: "Law, property rights and air pollution" en *Cato Journal* 2, No. 1 (Spring 1982): 55-99.

· SHLOMAI, Amir; LESHNO, Ari, SKLAN, Ella H.; LESHNO Moshe (2021): Modeling Social Distancing Strategies to Prevent SARS-CoV-2 Spread in Israel: A Cost-Effectiveness Analysis, *Value in Health*, Volume 24, Issue 5, Páginas 607-614. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.jval.2020.09.013>.

· VANDENBROUCKE, Guillaume (2020), Should Social Distancing Be Mandatory during a Pandemic? Federal Reserve Bank of St. Louis. Disponible en: <https://www.stlouisfed.org/publications/regional-economist/fourth-quarter-2020/should-social-distancing-be-mandatory-during-pandemic>

· WOOD, Simon N. (2021): "Inferring UK COVID-19 fatal infection trajectories from daily mortality data: Were infections already in decline before the UK lockdowns?" *Biometrics*. Mar 30. doi: 10.1111/biom.13462. Epub ahead of print. PMID: 33783826.

DEBATES EN TV SOBRE LA CUARENTENA

- Aquí encontrarás una lista de links a apariciones más en TV discutiendo sobre la economía en medio de la cuarentena.
- 26 de marzo de 2020: “Las consecuencias económicas de la cuarentena son enormes”: <https://www.youtube.com/watch?v=l4KHjihVvRo>
- 9 de abril de 2020: “Extender la cuarentena es irresponsable”: https://www.youtube.com/watch?v=9N3vgHX_0CI&t=47s
- 15 de abril de 2020: “Iván Carrino y Roberto Cachanosky en Intratables”: https://www.youtube.com/watch?v=i62SeCHIn_I&t=19s
- 16 de abril de 2020: “Coronavirus y Cuarentena - El gobierno no tiene que empeorar las cosas”: <https://www.youtube.com/watch?v=6lzB3xl4RkM>
- 26 de abril de 2020: “Iván Carrino en América Noticias (con tenso momento final)”: <https://www.youtube.com/watch?v=XGSOe1wBKs&t=202s>
- 1 de mayo de 2020: “Martín Tetaz e Iván Carrino: La pandemia y la economía”: <https://www.youtube.com/watch?v=H7aOK1ipBMM>
- 9 de mayo de 2020: “Flexibilizan la cuarentena - Caliente debate en Intratables”: <https://www.youtube.com/watch?v=Ds2suXW2ErY>
- 17 de junio de 2020: “Iván Carrino contra la cuarentena en Crónica TV”: <https://www.youtube.com/watch?v=4WcRWI2MAcE>
- 16 de julio de 2020: “Iván Carrino en Crónica al Mediodía - Cuarentena y Economía”: https://www.youtube.com/watch?v=_S-UuK6G7ew
- 21 de julio de 2020: “Iván Carrino en Intratables. Debate con Hernán Letcher”: <https://www.youtube.com/watch?v=NuIo39myFhw>
- 25 de septiembre de 2020: “Estoy cansado de discutir siempre las mismas pavadas”: <https://www.youtube.com/watch?v=k5hRUanS55U&t=699s>