

PRECIOS E INFORMACIÓN*

Esteban F. Thomsen

El "problema del conocimiento"

El debate sobre las ventajas e inconvenientes de distintas formas de organización económica entre la economía de mercado y la planificación central tiene siempre como trasfondo, implícita o explícitamente, una noción acerca de qué "problema" necesita ser resuelto por un sistema económico. Sobre esa base es posible discutir qué forma de organización es capaz de resolver dicho problema de manera más satisfactoria.

Hasta el día de hoy, la mayoría de los economistas ha considerado el "problema económico" exclusivamente en los términos propuestos por Lionel Robbins: el problema es la escasez de los recursos necesarios para la satisfacción de una variedad de fines. El argumento es entonces que el mercado, a través de un sistema de precios, alcanza "automáticamente" una asignación razonable de esos recursos escasos. La versión más extrema de este argumento hace uso del modelo de la llamada "competencia perfecta" y postula que una economía con las características del modelo es capaz de alcanzar una situación óptima (más específicamente, un óptimo de Pareto). Como para la mayoría de los economistas es obvio que ninguna economía real satisface los supuestos del modelo, el debate se orienta entonces hacia la determinación de si existen intervenciones gubernamentales en el mercado o sistemas económicos radicalmente distintos capaces de lograr una asignación más eficiente de los recursos. El problema es que quienes adoptan esta línea de análisis frecuentemente parecen ignorar o no haber comprendido algunas conclusiones que se derivan del debate sobre los méritos relativos del mercado y la planificación central, confrontación que se desarrolló en la década del treinta.¹

El debate que tuvo a Mises, Hayek y Robbins, por un lado, y Lange, Lerner, Dickinson y Taylor, por el otro, como contendientes principales hizo conscientes a los primeros de ciertas deficiencias en la interpretación tradicional del problema económico.² El problema no es meramente la escasez de recursos,

* En este trabajo intentaré presentar en términos accesibles algunas ideas que son discutidas en forma más "técnica" en la literatura especializada. El lector interesado en más detalles puede consultar la bibliografía aquí citada y mi tesis doctoral, "Prices and Knowledge: A Market-Process Perspective", New York University, 1989.

¹ Para una reconsideración reciente de este debate, véanse Don Lavoie, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, y en una versión más breve, en español, Don Lavoie, "Crítica de la interpretación corriente del debate sobre el cálculo económico socialista", *Libertas* 6 (mayo de 1987): 3-71.

² Para la evolución del pensamiento de Mises y Hayek, economistas de la llamada "moderna escuela austríaca", como consecuencia del debate, véase Israel M. Kirzner, "The Economic Calculation Debate: Lessons for Austrians", *The Review of Austrian Economics* 2 (1988): 1-18.

sino, más fundamentalmente, la *ignorancia* acerca de cuáles y cuántos recursos y qué tecnologías para transformarlos están disponibles y cuáles son los fines a satisfacer. Como dijera Hayek:

El problema económico de la sociedad [...] no es meramente un problema de cómo asignar recursos "dados" (si por "dados" se entiende dados a una única mente que resuelve deliberadamente el problema presentado por estos "datos"). Es más bien un problema de cómo asegurar el mejor uso de recursos conocidos por cualquiera de los miembros de la sociedad, para fines cuya importancia relativa sólo conocen estos individuos. O, para decirlo brevemente, es un problema de la utilización de conocimiento que no está dado en su totalidad a nadie.³

El argumento de Mises y Hayek no fue comprendido por sus oponentes, probablemente debido a que la teoría económica utilizada por los "socialistas de mercado" eliminaba desde el inicio este "problema de conocimiento" mediante el supuesto de que los agentes económicos poseen toda la información necesaria para tomar decisiones óptimas, el supuesto de "conocimiento perfecto".⁴ Este supuesto se utiliza aún en la mayor parte de la teoría económica actual.

Afortunadamente, en las últimas décadas muchos economistas han comenzado a dedicar mayor atención a los problemas de información y conocimiento que se presentan en una economía. Comenzando probablemente con el artículo de George J. Stigler en 1961,⁵ el área conocida como la "economía de la información" ha crecido muy rápidamente. Como Fritz Machlup dijera con característico detallismo, esta especialización estudia

las complejidades que pueden surgir del hecho de que la información, nueva o vieja, puede ser desmedidamente incierta, incompleta, parcial, prejuiciada, engañosa, costosa, disponible para algunos y no para otros, o dar lugar a expectativas, justificadas o injustificadas, sobre variados desarrollos futuros.⁶

El crecimiento explosivo de esta área ha dado lugar a un renovado interés en los escritos de algunos economistas austriacos, particularmente los de Friedrich A. Hayek.

Hayek y la función de los precios

³ Friedrich A. Hayek, "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review* 34 (septiembre de 1945): 519-30. Reimpreso en ídem, *Individualism and Economic Order*, Londres, Routledge & Kegan Paul Ltd., 1976, pp. 77-78.

⁴ Véanse los textos citados de Lavoie.

⁵ George J. Stigler, "The Economics of Information", *Journal of Political Economy* 69 (junio de 1961): 213-225

⁶ Fritz Machlup, *Knowledge: Its Creation Distribution and Economic Significance*, vol. 3: *The Economics of Information and Human Capital*, Princeton, Princeton University Press, 1984, p. 13

Uno de los temas desarrollados por Hayek que ha tenido aceptación general es que los precios de mercado, al reflejar las escaseces relativas más o menos fielmente, cumplen algún tipo de función informativa. Según David M. Kreps, "la noción de que los precios contienen y transmiten información es doctrina corriente entre economistas".⁷ Sin embargo, hasta que Hayek escribió su ya clásico artículo de 1945, "El uso del conocimiento en la sociedad",⁸ la mayoría de los economistas interpretaba los precios casi exclusivamente como eficaces incentivos para que los individuos tomaran decisiones económicas coherentes con la escasez de recursos a su disposición. Según Hayek, sin embargo, los precios de mercado también desempeñan un rol informativo. El punto puede presentarse brevemente describiendo su ejemplo del estaño, que suele citarse con mucha frecuencia. Suponiendo que una fuente, de provisión de estaño ha desaparecido, el aumento resultante en su precio lleva a los consumidores a economizar en su uso y a los proveedores a aumentar su producción. Todo esto ocurre sin que la mayor parte de la gente que está realizando los ajustes necesarios "sepa nada sobre la causa original de estos cambios".⁹ La verdadera función de los precios, decía Hayek, es comunicar información, un rol, además, que los mecanismos con los que se pretende suplantar al mercado no han podido duplicar.

Este argumento de Hayek ha sido, decía, objeto de creciente interés y examen crítico en los últimos tiempos. Pero, debido a que la mayor parte de la "economía de la información" se ha desarrollado dentro de un esquema teórico distinto del de Hayek, los argumentos de este último no han sido siempre comprendidos, y muchas de sus implicancias, desarrolladas posteriormente por economistas de la moderna escuela austríaca, particularmente Israel M. Kirzner, no han sido notadas. Para probar esta afirmación y contribuir a un mejor entendimiento de esta visión austríaca del mercado, explicaré a continuación en versión lo menos abstracta posible, el análisis efectuado por Sanford J. Grossman y Joseph E. Stiglitz, que representa un tipo de enfoque bastante generalizado actualmente en la literatura teórica.

Grossman y Stiglitz

Desde la perspectiva de la "economía de la información" se suele interpretar que Hayek afirmaba que los precios son agregadores y transmisores muy efectivos de información, que constituyen "un mecanismo de procesamiento de información extremadamente eficiente que permite que fragmentos de información local individualmente dispersos y conocidos sólo por especialistas sean intercambiados

⁷ David M. Kreps, "In Honor of Sandy Grossman, Winner of the John Bates Clark Medal", *Journal of Economic Perspectives* 2 (primavera de 1988): 114. Véase también la afirmación de que "un resultado fundamental del análisis competitivo es que los precios de mercado contienen toda la información requerida para una toma de decisiones coherente y eficiente por parte de firmas e individuos"; en Richard E. Kihlstrom y Leonard J. Mirman, "Information and Market Equilibrium", *Bell Journal of Economics* 6 (primavera de 1975): 357.

⁸ Véase cita 3.

⁹ F. A. Hayek, "The Use of Knowledge in Society", p. 86.

a costo mínimo para coordinar la actividad social eficientemente".¹⁰ Esta interpretación de los precios como "resúmenes de información" (*o estadísticas suficientes*) aparece cada vez con más frecuencia, incluso en libros de texto.¹¹ Sanford J. Grossman y Joseph E. Stiglitz han hecho un análisis crítico, tanto individualmente como en colaboración, de esta versión de los argumentos de Hayek.¹²

Grossman presenta un modelo con el que intenta representar el argumento atribuido a Hayek y demostrar que "si los precios son estadísticas suficientes, la economía competitiva en la cual los agentes tienen información diversa genera asignaciones que no pueden ser mejoradas por un planificador central con toda la información".¹³ Debe notarse, sin embargo, que esta demostración de la eficiencia del sistema de precios es válida para una "economía competitiva" (es decir, un modelo de competencia perfecta), uno de cuyos supuestos es que los agentes no necesitan incurrir en costo alguno para obtener información. Al igual que la mayor parte de los dedicados a la "economía de la información", Grossman y Stiglitz parecen creer que una situación con información sin costo es sinónimo de una situación de conocimiento "perfecto" y que sólo un contexto de información costosa es capaz de producir situaciones de ignorancia y problemas de información. (Más adelante, en este trabajo, haré algunas críticas a esta posición.) En consecuencia, Grossman y Stiglitz piensan que el rol informativo de los precios sólo resulta de interés cuando la información es costosa, pues ¿qué interés tendría el hecho de que los precios transmiten información, en situaciones en las cuales todos los participantes ya están plenamente informados? Proceden entonces a demostrar que es precisamente cuando la información es costosa que los precios *no* pueden cumplir eficazmente un rol informativo. Por lo tanto, concluyen, el argumento de Hayek sobre los logros del sistema de precios

¹⁰ Andrew Schotter, *Free Market Economics: A Critical Appraisal* New York, St. Martin's Press, 1985, pp. 41-42.

¹¹ Véanse, por ejemplo, Thomas Sowell, *Knowledge and Decisions*, New York, Basic Books, Inc., 1980, pp. 38, 75, 79, 80; Kenneth J. Arrow, "Limited Knowledge and Economic Analysis", reimpresso en K. J. Arrow, *Collected Papers*, vol. 4: *The Economics of Information*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1984, p. 158; Roman Frydman, "Towards an Understanding of Market Processes: Individual Expectations, Learning, and Convergence to Rational Expectations Equilibrium", *American Economic Review* 72 (septiembre de 1982): 652-668; Frank Hahn, "Reflections on the Invisible Hand", reimpresso en F. Hahn, *Equilibrium and Macroeconomics*, Cambridge, Mass., The MIT Press, 1984, esp. p. 128; Jack Hirshleifer y John G. Riley, "The Analytics of Uncertainty and Information: An Expository Survey", *Journal of Economic Literature* 17 (diciembre de 1979): 1412; R. Preston McAfee y John Mcmillan, "Auctions and Bidding", *Journal of Economic Literature* 25 (junio de 1987): 699-700, 732-733; A. Schotter, *Free Market Economics*, pp. 39-40, 41-42; H. Kohler, *Intermediate Microeconomics, Theory and Applications*, Scott, Foresman and Co., 1982, p. 28 y ss.; y Edwin Dolan, *Basic Economics*, 3ª ed., The Dryden Press, 1983, p. 62.

¹² Sanford J. Grossman, "On the Efficiency of Competitive Stock Markets Where Traders Have Diverse Information", *The Journal of Finance* 31 (mayo de 1976): 573-585; S. J. Grossman, "Further Results on the Informational Efficiency of Competitive Stock Markets", *Journal of Economic Theory* 18 (junio de 1978): 81-101; S. J. Grossman y Joseph E. Stiglitz, "Information and Competitive Price Systems", *American Economic Review* 66 (mayo de 1976): 246-53; S. J. Grossman y J. E. Stiglitz, "On the Impossibility of Informationally Efficient Markets", *American Economic Review* 70 (junio de 1980): 393-408; S. J. Grossman, "An Introduction to the Theory of Rational Expectations Under Asymmetric Information", *Review of Economic Studies* 48 (1981): 541-59.

¹³ S. J. Grossman y J. E. Stiglitz, "Information and Competitive Price Systems", p. 252.

encuentra serias dificultades en las situaciones que son más realistas y, por ende, más relevantes.

Grossman y Stiglitz consideran distintos casos con información costosa.

I. Precios completamente informativos

Si, como supuestamente dice Hayek, los precios reflejan por completo toda la información disponible, es decir, si el “sistema de precios es un perfecto agregador de información”, no existe, según Grossman, una solución de equilibrio para el modelo cuando la información es costosa. “Un mercado perfectamente competitivo se desbaratará [*break down*] pues no existe equilibrio alguno en el que los recolectores de información obtengan un rédito de su información, y no existe equilibrio alguno en el que nadie recolecte información.”¹⁴ Esto lo demuestra de la siguiente manera. Si los precios de mercado reflejan toda la información necesaria, no hay incentivo para que alguien se dedique a la costosa actividad de adquirir información, porque “a cada negociante podría irle igualmente bien con sólo observar el precio del momento”.¹⁵ Es decir que, en este caso, no es posible un equilibrio con individuos recolectando información.

Parecería que el equilibrio del modelo será entonces una situación en la que nadie recolecta información (pues no es remunerativo hacerlo). En ese caso los precios no reflejarán información, pues nadie la posee. Pero, arguyen Grossman y Stiglitz, tal situación en la cual nadie recolecta información no puede ser un equilibrio tampoco: en este caso, como los precios no reflejan información, algún individuo encontrará remunerativo recolectar información costosa pues (debido al supuesto del modelo perfectamente competitivo de que todos los agentes son “tomadores” de precios) creerá que su actividad no afectará el precio de equilibrio. Si no se modificase el precio de equilibrio, su información adquirida no estaría disponible gratuitamente para los demás, permitiéndole así obtener una ventaja. Pero tan pronto como “muchos individuos intentan obtener un rédito de la recolección de información, el precio de equilibrio es afectado y agrega perfectamente la información de estos individuos. Esto provee un incentivo para que los individuos dejen de recolectar información”. Por lo tanto, arguye Grossman, los mercados se desbaratan “cuando los sistemas de precios revelan demasiada información”.¹⁶

La fuente de las paradojas del sistema de precios descriptas por Grossman y Stiglitz es un problema de externalidades. Como ha señalado Grossman, cuando los precios son tomados como fuentes de información crean “una externalidad mediante la cual la información de un individuo determinado se

¹⁴ S. J. Grossman, “On the Efficiency of Competitive Stock Markets ...”, p. 574. .

¹⁵ *Ibíd.*, pp. 581-582

¹⁶ *Ibíd.*, p. 574. Un trabajo clásico sobre este tipo de problema es el de George A. Akerlof, “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *Quarterly Journal of Economics* 84 (agosto de 1970): 488-500

transmite a todos los demás negociantes".¹⁷ En el caso de información costosa, los negociantes no informados van a aprovechar gratuitamente (*free-ride*) la actividad de recolección de información de los negociantes informados. Estos últimos, imposibilitados de obtener todos los beneficios de su costosa actividad, tenderán, como en el análisis habitual de externalidades, a buscar información de manera no óptima.

2. Precios "ruidosos"

La otra posibilidad a examinar es que los precios no agreguen perfectamente la información (es decir, que sean, para utilizar la terminología de Grossman y Stiglitz, "ruidosos"). Como ejemplificaré a continuación, no les es posible a los individuos obtener toda la información necesaria de tales precios. En este caso, arguyen Grossman y Stiglitz, puede llegar a resultar atractivo a los agentes económicos dedicarse a las costosas actividades de recolección de información, y es posible un equilibrio. Pero ésta - la única situación capaz de sostener un equilibrio- es aún una situación, según Grossman, en la cual el argumento de Hayek falla: cuando el sistema de precios es "ruidoso", "algunos negociantes tienen mucho interés en saber por qué los precios están, por ejemplo, inusualmente altos. No es suficiente para ellos observar solamente los precios".¹⁸ Hayek estaría equivocado al afirmar que el conocimiento de que el precio está más alto es *suficiente* para llevar a los agentes a reaccionar de manera eficiente.

Un ejemplo

Los dos casos considerados por Grossman y Stiglitz pueden resultar más claros mediante un ejemplo que ellos proveen. Supóngase un modelo de un mercado en el cual hay una acción de bolsa con un rédito incierto, pero que alguna información sobre este rédito puede obtenerse con algún costo. La demanda de esta acción por agentes "informados" dependerá entonces de su precio actual y de la información que hayan adquirido sobre su rédito. La demanda de los agentes "no informados" sólo dependerá de su precio. El ejemplo supone que hay una cantidad fija de la acción, y ninguna otra fuente de cambios en su precio. Si los individuos "informados" obtienen información indicando que la acción recibirá un rédito más alto, aumentarán su demanda de ella, haciendo subir su precio. En este caso, los individuos no informados podrán inferir *gratuitamente* a partir de ese precio más alto que hay información (que poseen los individuos "informados") sobre un rédito más alto, y podrán adquirir la acción, beneficiándose sin haber tenido que gastar recursos en obtener información. Este sistema de precios, arguyen Grossman y Stiglitz, transmite información de los individuos informados a los que carecen de información.

¹⁷ S. J. Grossman, "An Introduction to the Theory of Rational Expectations...", p. 557.

¹⁸ S. J. Grossman, "On the Efficiency of Competitive Stock Markets ...", p. 585

La situación con un precio plenamente informativo no es un equilibrio, pues ningún agente encuentra necesario ni atractivo gastar sus recursos en la adquisición de información, dado que la puede obtener directamente observando el precio. Pero entonces, puesto que nadie posee información sobre el rédito de la acción, el precio no será informativo. Sin embargo, tampoco éste es un equilibrio: en esta situación parece remunerativo para algún agente buscar información sobre la ganancia de esta acción. Cada individuo piensa que esto le dará una ventaja sobre los demás, pues cree que su actividad "informada" no modificará el precio y, por lo tanto, no transmitirá su información a los otros. Cuando muchos agentes se comportan de esta manera, el precio comienza a reflejar su información, eliminando, como antes, el atractivo de su recolección de información. Por ende, no existe equilibrio alguno con precios plenamente informativos.

El ejemplo se modifica un poco posteriormente introduciendo algo de azar en, por ejemplo, la cantidad de la acción riesgosa. En este caso su precio puede estar más alto porque los individuos "informados" han incrementado su demanda con la esperanza de un rédito más alto, o porque la cantidad de la acción se ha reducido. "El sistema de precios transmite alguna información, pero no toda, de los informados a los no informados: en promedio, cuando el precio está alto, el rédito es alto [...] pero el precio es una *señal ruidosa*"¹⁹ Ahora no es lo mismo observar el precio que obtener información sobre el rédito de la acción. En estas circunstancias hay una recompensa para la actividad de recolección de información, y puede existir un equilibrio en el cual se realice una cantidad óptima de ésta.

Pero esta situación, dicen Grossman y Stiglitz, viola la descripción de Hayek, pues los precios no son plenamente informativos. Por ende, algunos individuos toman decisiones económicas sin estar plenamente informados. (Recuérdese que Hayek arguye en esta interpretación que en un mercado competitivo los individuos alcanzan asignaciones idénticas a aquellas que podrían ser alcanzadas por una "mano invisible" que poseyese toda la información de la economía.)

El rol informativo de los precios

Antes de proceder a considerar estos argumentos desde una perspectiva alternativa, es necesario distinguir dos roles informativos de los precios que son confundidos por gran parte de la literatura sobre el tema. Hayek decía que los individuos, al economizar tomando en cuenta los precios del mercado, responden a eventos de los cuales no están -o, mejor dicho, no necesitan estar- informados. Aunque Grossman y Stiglitz parecen entender este punto, con frecuencia se refieren a otro distinto. Grossman, por ejemplo, se refiere a la posibilidad de que los individuos puedan *inferir* información a partir de los precios, de la manera

¹⁹ *Ibíd.*, p. 247. *Cursiva en el original.*

descrita por algunos modelos de "expectativas racionales".²⁰ En otras palabras, los individuos enfrentando precios de mercado no actuarían *como si* conocieran la información relevante sino que, en vez, podrían *obtener* esa información a partir de los precios. Es por esto que Grossman provee un ejemplo en el cual

los consumidores compran tierras y no están seguros sobre las cosechas que obtendrán de ellas. La utilidad que obtienen de la tierra en ese momento depende de su información sobre los futuros flujos de ingresos que dará aquélla. Desearían conocer la información que otros negociantes poseen sobre los flujos para mejor computar su utilidad esperada.²¹

En general, estos consumidores no saben cuál es para ellos el valor del bien, por lo que "necesitan mirar a otros para darse cuenta de cuánta utilidad obtendrán de su propio consumo".²² Esto lo hacen a través de los precios. Un precio más alto de la tierra, por ejemplo, podría indicar al comprador potencial que otros individuos ahora esperan que los flujos futuros de ingresos a obtener de la tierra serán mayores. Esto podría tal vez aumentar su interés en ella. Muchos otros economistas, incluyendo a Stiglitz, estudian instancias en las cuales las creencias de los agentes sobre "la calidad del bien, sobre qué es lo que se está intercambiando, dependen [...] del precio", y las diversas consecuencias que producen estas situaciones.²³ Un rol semejante de los precios aparece también en la enorme literatura sobre "expectativas racionales", en la cual a menudo se supone que los agentes obtienen información a partir de los precios observados para formar sus expectativas sobre acontecimientos futuros.

Este rol informativo de los precios es diferente del que destaca Hayek. David M. Kreps es un economista que parece relativamente consciente de esta distinción cuando se refiere a una "noción clásica [walrasiana] de 'comunicación de información' mediante precios, la que debería distinguirse de la función de comunicación de los precios en un equilibrio de expectativas racionales".²⁴

La interpretación de Grossman del rol de los precios explica por qué se queja de que en los modelos económicos habituales

nadie aprende nada de los precios. La gente está restringida por los precios (frecuentemente de la manera correcta para que la racionalidad individual

²⁰ Describe su enfoque de la siguiente manera: "Lucas [...] al tratar de modelar el desempleo implícitamente hizo el comentario aparentemente inocuo de que si los negociantes podían tener un modelo $P^o(E)$ que les permitiese predecir los precios futuros, por qué no suponer que tienen un modelo de la determinación del precio actual como función de sus determinantes exógenos, digamos $P^o(E)$. Cada negociante puede entonces aprender algo sobre E invirtiendo $P^o(E)$ luego de que observa el precio actual". S.J. Grossman, "An Introduction to the Theory of Rational Expectations ...", p. 557. Un enfoque muy similar al de Grossman y Stiglitz aparece en Jerry Green, *Information, Efficiency and Equilibrium*, Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper N° 284 (marzo de 1973), y Jerry Green, "The Non-existence of Informational Equilibria", *Review of Economic Studies* 44 (octubre de 1977): 451-463.

²¹ *Ibíd.*, p. 556

²² *Ibíd.*

²³ J. E. Stiglitz, "The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price", *Journal of Economic Literature* 25 (marzo de 1987): 3. El artículo de Stiglitz es una reseña de gran parte de esta literatura

²⁴ D. M. Kreps, "In Honor of Sandy Grossman...", p. 115

se convierta en racionalidad colectiva); sin embargo, la gente no es *informada* por los precios en los clásicos modelos walrasianos o marshallianos.²⁵

Dasgupta expresa un argumento semejante cuando dice que

los precios en el Teorema Fundamental [del Bienestar] realmente no *transmiten* información en sentido alguno. Ellos limpian los mercados y permiten una separación entre individuos de manera tal que no necesitan actuar estratégicamente. Hayek sugiere que los precios además hacen otra cosa: que pueden ser un vehículo para hacer públicos todos los fragmentos privados de información.²⁶

Aun si se interpretara a Hayek en términos de precios de equilibrio, no era esto lo que él tenía en mente. Desde su punto de vista en 1945, un precio más alto para ciertas tierras, por ejemplo, simplemente llevaría a sus consumidores a economizar en su uso porque (sin que ellos necesiten saberlo) esas tierras se han vuelto más valiosas para otro propósito. Su punto principal es que los precios *hacen innecesario* que los individuos aprendan grandes cantidades de información. No afirma que los precios “transmiten” o “hacen públicos” todos los fragmentos privados de información. (Esto, por supuesto, no implica que niegue que esto puede ocurrir a veces.) Los precios en el argumento de Hayek se describen más apropiadamente como *sustitutos de información* que como fuentes para la *inferencia* de conocimiento. Esta confusión lleva a Grossman al error, porque, en realidad, el argumento de Hayek si se encuentra reflejado en “los clásicos modelos walrasianos o marshallianos” *precisamente* por el hecho de que sus precios de equilibrio transforman la “racionalidad individual” en “racionalidad colectiva” sin que sea necesario que los agentes sepan mucho sobre su situación.

La información que Hayek encuentra reflejada en los precios de equilibrio se refiere sólo a escaseces relativas. La información diseminada en el esquema de Grossman y Stiglitz es sobre la calidad (en un sentido amplio del término) del bien intercambiado. El de ellos es un caso especial. De hecho, Roy Radner parece restringir, tal vez demasiado, la significancia del rol estudiado por Grossman y Stiglitz cuando dice que

podría ser importante en el caso de activos cuyos eventuales valores o utilidades no son perfectamente conocidos por todos los negociantes al momento de la compra, como en el comercio de tierra con cantidades inciertas de depósitos minerales, o en el comercio de acciones comunes.²⁷

²⁵ S. J. Grossman, "An Introduction to the Theory of Rational Expectations ...", p. 554. La cursiva es mía.

²⁶ Partha Dasgupta, "Decentralization and Rights", *Economica* 47 (mayo de 1980): 115. Cursiva en el original

²⁷ Roy Radner, "Rational Expectations Equilibrium: Generic Existence and the Information Revealed by Prices", *Econometrica* 47 (mayo de 1979): 655.

Sea cual fuere el caso, un gran cuerpo de literatura, tanto microeconómica como macroeconómica, se apoya en la noción de inferir información a partir de los precios citando con frecuencia, y equivocadamente, el artículo de 1945 de Hayek como originador de la idea.

No debería interpretarse que niego la posible existencia de tal rol informativo de los precios. Aun en un “mundo hayekiano” podría ocurrir que los individuos infiriesen información de los precios si les resultara conveniente y beneficioso hacerlo. El estudio de este rol adicional es interesante y puede servir para explicar fenómenos observados en mercados de la realidad. Pero estos roles informativos de los precios son distintos. Y en la medida en que Grossman y Stiglitz consideran los precios como fuente de inferencia de información, sus comentarios y críticas se hacen inválidos con respecto al argumento de Hayek, o por lo menos resultan mucho menos aplicables a él.

Es necesario aclarar que no todas las investigaciones interesadas en los precios y la información sufren esta confusión. Otros trabajos tratan más directamente del rol de los precios como sustitutos de información. Pero, con esta confusión o sin ella, ninguno de estos trabajos parece reflejar conciencia de un tercer rol informativo de los precios, un rol fundamental cuyo estudio se deriva de la obra de Hayek y de Mises y que ha sido desarrollado por Israel M. Kirzner. Es este tercer rol el que ahora explicaré.

Una perspectiva de desequilibrio

Grossman y Stiglitz, al igual que muchos otros economistas, intentan analizar el supuesto argumento de Hayek utilizando modelos de equilibrio. Pero existe una dificultad de la cual no parecen conscientes: el análisis de estados de equilibrio no permite estudiar el “problema del conocimiento” y su solución por el mercado. Para demostrar esto es necesario describir, aunque más no sea brevemente, algunas características esenciales de la noción de equilibrio y algunos aspectos de un enfoque de desequilibrio como el adoptado por la moderna escuela austríaca.

La característica definitoria del equilibrio

A pesar del rol central desempeñado por el equilibrio en la teoría económica, la mayor parte de los economistas utilizan lo que Frank Hahn describe como un “concepto chapucero [*sloppy*] de equilibrio”.²⁸ Aunque el equilibrio se asocia a menudo con situaciones en las que las cantidades ofrecidas igualan a las demandadas,²⁹ su propiedad esencial es, como señala Hayek,³⁰ la perfecta

²⁸ F. Hahn, *Equilibrium and Macroeconomics*, p. 8. Véase también John D. Hey, *Economics in Disequilibrium*, New York, New York University Press, 1981, pp. 3-4.

²⁹ Y así, por ejemplo, ha habido, y continúa habiendo, discusiones sobre si los modelos macroeconómicos que permiten el desempleo son o no modelos de desequilibrio. Para Franklin M. Fisher “éstas no son verdaderamente investigaciones de desequilibrio, aunque a veces son mal llamadas así”. Franklin M. Fisher, *Disequilibrium Foundations of Equilibrium Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983, p. 1.

coordinación de planes individuales. (Esta definición más amplia con frecuencia incluirá situaciones en que se “limpia” el mercado.) Es esta perfecta coordinación la que permite al teórico imaginar que en tal estado no ocurrirán más ajustes, permitiéndole así hablar de “equilibrio”. Frank Hahn, quien se define a sí mismo como un economista neoclásico, ha descripto, en un tono hayekiano, los estados de equilibrio como “aquellos estados en los cuales las acciones planeadas de agentes económicos racionales son mutuamente consistentes y pueden, por ende, ser implementadas”.³¹ Stiglitz también ha señalado recientemente algunas limitaciones de la noción tradicional de equilibrio:

La teoría tradicional ha tomado la igualdad de oferta y demanda como parte de la definición de equilibrio. Esto, pienso, es equivocado [...]. El equilibrio se define, a grandes rasgos, como un estado en el cual ningún agente económico tiene un incentivo para cambiar su comportamiento.³²

Tal estado sin incentivos para el cambio sólo ocurre cuando ya no quedan oportunidades de ganancias sin explotar. Mientras continúe existiendo alguna oportunidad beneficiosa está la posibilidad de que los agentes la descubran y alteren la situación existente (la cual, por ende, no era apropiado describir como un equilibrio). En otras palabras, un equilibrio sólo ocurre una vez que los agentes han descubierto todas las oportunidades disponibles y una vez que saben que lo han hecho, (Como se indicará, esta situación es compatible con la existencia de ignorancia deliberada.) La perfecta coordinación de planes individuales mencionada por Hayek es posible en los modelos económicos porque en ellos se supone que los individuos han adquirido el conocimiento necesario para alcanzarla.

El punto esencial, entonces, es que la característica definitoria del equilibrio no es la igualdad de las cantidades ofrecidas y demandadas sino el conocimiento (y la consiguiente explotación) de todas las oportunidades beneficiosas por parte de los agentes económicos, es decir, el conocimiento “perfecto”.³³

Esta característica “informativa” del equilibrio es la razón por la cual una teoría de equilibrio no provee un marco adecuado para estudiar cómo un

³⁰ F. A. Hayek, "Economics and Knowledge", reimpresso en ídem, *Individualism and Economic Order*, reimpresso en Londres, Routledge & Kegan Paul Ltd., 1976, pp. 37-41

³¹ F. Hahn, "On the Notion of Equilibrium in Economics", conferencia inaugural en ídem, *Equilibrium and Macroeconomics*, p. 44. Para una comparación de las nociones de equilibrio de Hayek y de Hahn, véanse Stephen C. Littlechild, "Equilibrium and the Market Process", y Lawrence H. White, "Mises, Hayek, Hahn, and the Market Process: Comment on Littlechild", en I. M. Kirzner (comp.), *Method Process, and Austrian Economics*, Lexington, Mass., Lexington Books, 1982, pp. 85-102 y 103-110, respectivamente.

³² Y, agrega, "la igualdad de demanda y oferta no debería ser tomada como una definición del equilibrio sino, en cambio, como una consecuencia que se sigue de postulados más primitivos acerca del comportamiento". J. E. Stiglitz, "The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price", p. 28. Véase también J. D. Hey, *Economics in Disequilibrium*, p. 238.

³³ Según Hayek, el supuesto de "previsión correcta" no es una precondición para el alcance de un equilibrio, sino, en cambio, su "característica definitoria". F. A. Hayek, "Economics and Knowledge", p. 42.

sistema económico resuelve el “problema de conocimiento”: en equilibrio el problema ya está resuelto. En la medida en que muchos fenómenos observados en el mercado surgen sólo como consecuencia de este “problema de conocimiento”, una ciencia económica interesada exclusivamente en situaciones de equilibrio sería siempre incapaz de explicarlos satisfactoriamente. Para esta tarea es necesaria una teoría de desequilibrio.

¿Cómo se compatibiliza la afirmación de que los modelos de equilibrio no sirven para estudiar cómo se resuelve el “problema del conocimiento” con las afirmaciones iniciales sobre el gran desarrollo de la “economía de la información”? Después de todo, esta nueva especialización hace uso de la teoría microeconómica tradicional, y en ésta la noción de equilibrio es central. La compatibilización es posible una vez que distinguimos entre dos tipos de “ignorancia”.

La ignorancia en la "economía de la información"

Como ya he afirmado, la mayor parte del trabajo en la "economía de la información", si no todo, se realiza dentro de un marco de equilibrio,³⁴ La información se trata como un bien costoso que, como todos los demás bienes, debe ser economizado. Por lo tanto, los equilibrios resultantes producen situaciones de conocimiento no perfecto sino tan sólo *óptimo*: los agentes tendrán ignorancia que habrán dejado *deliberadamente* sin erradicar. Tal ignorancia permanece sin erradicar porque los beneficios de la información adicional no compensan los costos de su adquisición. Pero, debe señalarse, para tomar correctamente estas decisiones de adquisición de información - como debe ser el caso en equilibrio- los agentes deben saber antes, entre otras cosas, qué es lo que ignoran, qué es lo que puede ser aprendido y sus costos y beneficios; es decir, *deben saber qué es lo que no saben*, Este es, obviamente, aún un supuesto muy fuerte (en el mejor de los casos es sólo un poco más débil que el supuesto de conocimiento perfecto).

Además, este enfoque sufre la limitación de que puede dar lugar a un argumento infinitamente regresivo. Intentaré ilustrar el problema con el siguiente ejemplo. Para saber si adquirir o no una unidad más de cierta información, llamémosla I_1 , el individuo debe saber que ignora esta información, que esta información está disponible, y debe saber los beneficios que obtendrá de esta información que ahora ignora y sus costos. Llamemos a toda esta información I_2 . Pero, ¿cómo obtuvo el individuo esta información I_2 ? La “economía de la información” responderá que es producto de una previa adquisición deliberada. Pero para esta adquisición también el individuo debía saber que ignoraba esta información, que esta información estaba disponible, y debía saber los beneficios que obtendría de esta información que hasta entonces ignoraba y sus costos, un conjunto de información que llamaremos I_3 . Surge entonces la pregunta acerca del origen de esta información I_3 , la que será atribuida a una decisión de

³⁴ Véase Jack High, "Maximizing, Action, and Market Adjustment", tesis doctoral no publicada, UCLA, 1980

adquisición tomada sobre la base de una información I_4 , y así sucesivamente. La regresión infinita consiste en este caso en el hecho de que cada cuerpo de información I , será explicado en términos de otro cuerpo de información I_{i+1} . Finalmente, se optará por dejar todo explicado en términos de una información I , cuyo origen quedará sin explicar.³⁵ Éste es el problema que causa a esta teoría la regresión infinita.

Kirzner distingue la ignorancia deliberada u “óptima” de la que se podría denominar ignorancia “cabal”.³⁶ La primera es la de la “economía de la información”, pues la ignorancia de la cual trata es el resultado de una decisión deliberada de un individuo optimizador de no adquirir más conocimiento, luego de haber pesado los costos y los beneficios de una “unidad” adicional. En contraste con esto, cuando los economistas austríacos hablan de ignorancia y error y de la necesidad de un proceso de descubrimiento, tienen en mente el error cabal. Éste surge de situaciones en que los agentes no han percibido por completo las alternativas a su disposición, no porque hayan juzgado correctamente que el esfuerzo no se justificaba económicamente, sino porque o no han notado las alternativas o no han notado la rentabilidad de dedicarse a buscarlas.³⁷ Esta ignorancia se debe a la falibilidad y falta de perspicacia del individuo y no a su óptima reacción ante una situación en que la información es costosa.

Por supuesto, esto no implica que no exista o no sea importante la ignorancia deliberada. El punto es que el análisis económico no debería ignorar o eliminar mediante supuestos la ignorancia cabal. El reconocimiento de su existencia es importante para un entendimiento apropiado de los procesos de mercado. Pero, aparentemente, pocos economistas parecen haber notado estas limitaciones de la “economía de la información”.

Debe mencionarse, aunque sea brevemente, que otros autores, en especial Hayek y Don Lavoie, han encarado desde una perspectiva algo diferente el “problema del conocimiento”. Su preocupación es que mucha información útil en una sociedad está inarticulada o es *inarticulable* (o “tácita”), conceptos que provienen sobre todo de la obra de Michael Polanyi.³⁸ En su visión, el mercado es un proceso para el descubrimiento, utilización y transmisión de este tipo de

³⁵ Hey presenta un ejemplo similar para el caso en que se considera costosa la toma de decisiones: "Decidir es costoso; por lo tanto uno necesita decidir si vale la pena decidir. Pero decidir si decidir es costoso; por lo tanto uno necesita decidir si vale la pena decidir si decidir. Y así sucesivamente [...] sin limite". J. D. Hey, *Economics in Disequilibrium*, pp. 241-242.

³⁶ Para un análisis más detallado de esta distinción, véanse I. M. Kirzner, "Knowing About Knowledge: A Subjectivist View of the Role of Information", en idem, *Perception Opportunity, and Profit*, pp. 137-153, e ídem, "Economía y error", en *Libertas* 3 (octubre de 1985): 49-67.

³⁷ Allen Buchanan hace una distinción similar cuando menciona como motivos por los cuales no se posee cierta información que esto puede ser "porque es demasiado costosa de obtener o porque *simplemente se la pasa por alto*" La cursiva es mía. Allen Buchanan, *Ethics, Efficiency, and the Market*, New Jersey, Rowman & Allanheld, 1985, p. 19.

³⁸ Véase, por ejemplo, Michael Polanyi, *Knowing and Being*, Chicago, University of Chicago Press, 1969. Para algunas distinciones entre conocimiento "privado" y "tácito" véase Gerald P. O'Driscoll, Jr. y Mario J. Rizzo, *The Economics of Time and Ignorance*, Oxford, Basil Blackwell Ltd., 1985, pp. 102-105

conocimiento.³⁹ Este enfoque parece perfectamente compatible con el de Kirzner, pero esta compatibilización explícita está aún por hacerse.

La competencia como procedimiento de descubrimiento

Aunque el argumento de Hayek se ha interpretado generalmente en términos de un uso eficiente de la información dispersa *ya existente*, y aunque ésta pueda haber sido su preocupación central en su artículo de 1945, en los años siguientes pasó a ver que el problema era también el de descubrir información previamente desconocida. De acuerdo con Hayek, lo que debe descubrirse es, entre otras cosas, “qué bienes son bienes escasos, o qué cosas son bienes”,⁴⁰ los “precios, cantidades o calidades de los bienes a ser producidos y vendidos”,⁴¹ el costo más bajo al que puede producirse la mercancía,⁴² y aun “el tamaño más efectivo de la firma individual”.⁴³ Para Hayek, la solución del problema económico pasó a ser “un viaje de exploración hacia lo desconocido, un intento de descubrir nuevas maneras de hacer las cosas mejor que antes”.⁴⁴ Desde esta perspectiva los precios desempeñan *dos* tareas informativas: si bien Hayek describe al sistema de precios como

un tipo de procedimiento de descubrimiento que [...] hace posible la *utilización* de más datos que cualquier otro sistema conocido,

también enfatiza ahora que es un procedimiento

que provee el incentivo para el constante *descubrimiento* de nuevos datos que mejoran la adaptación a las siempre cambiantes circunstancias del mundo en que vivimos.⁴⁵

Para él, el problema a resolver por un sistema económico

no es meramente una tarea de utilizar información sobre particulares hechos concretos que los individuos ya poseen, sino una de usar sus

³⁹ Véase, por ejemplo, Don Lavoie, "The Market as a Procedure for Discovery and Conveyance of Inarticulate Knowledge", Center for the Study of Market Processes, Working Paper N° 2, George Mason University. (Publicado en *Comparative Economic Studies* 28 [primavera de 1986].)

⁴⁰ F. A. Hayek, "Competition as a Discovery Procedure", en ídem, *New Studies in philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Chicago, University of Chicago Press, 1978, p. 181

⁴¹ F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, vol. 3, Chicago, University of Chicago Press, 1979, p. 78

⁴² F. A. Hayek, "The Meaning of Competition", en ídem, *Individualism and Economic Order* (reimpreso en Londres, Routledge & Kegan Paul Ltd., 1976), pp. 95-96

⁴³ F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, vol. 3, p. 78. Esto contrasta con la impresión que a veces dan algunos economistas de que lo principal que debe descubrirse es la configuración apropiada de precios y cantidades. Según Kirzner, en el curso del proceso competitivo "tal vez sean introducidos nuevos productos, pueden ser desarrolladas nuevas calidades de productos existentes, se pueden intentar nuevos métodos de producción, nuevas formas de organización industrial, financiamiento, comercialización, o de enfrentar el riesgo [...]". I. M. Kirzner, "The Primacy of Entrepreneurial Discovery", en *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago, University of Chicago Press, 1985, p. 30.

⁴⁴ F. A. Hayek, "The Meaning of Competition", p. 101.

⁴⁵ F. A. Hayek, "Competition as a Discovery Procedure", p. 236. La cursiva es mía

habilidades para descubrir aquellos datos que sean relevantes para sus propósitos en la situación particular.⁴⁶

El sistema de precios da lugar a un "procedimiento de descubrimiento" a través de las ganancias y pérdidas, las cuales estimulan a los empresarios en el mercado.⁴⁷ En las líneas que siguen explicaré este punto con más detalle.

Empresarialidad y ganancias

a) El empresario

Mientras queda información útil sobre oportunidades económicas sin descubrir, es decir, mientras la economía está en desequilibrio, hay cursos de acción deseables que los individuos en esa economía no han adoptado. Esto es lo mismo que decir que mientras hay ignorancia en la economía, hay oportunidades de ganancias: hay intercambios posibles en términos más convenientes, hay oportunidades de arbitraje, hay bienes diferentes por producir, mejores tecnologías por utilizar, formas de organización más eficientes por adoptar, etcétera. Los individuos que, estimulados por las oportunidades de ganancias, descubren y adoptan estos mejores cursos de acción son los *empresarios*.

El término empresario se refiere a aquellos individuos que están, para usar la terminología de Kirzner, "alertas" a la existencia de oportunidades de ganancias *previamente ignoradas*. Los "empresarios" son, por supuesto, una abstracción de la teoría económica, tal como lo son los "dueños de factores productivos" y los "consumidores". En la realidad, todos los individuos son empresarios en algún grado.⁴⁸ Ser empresario es, según Mises, comprender que "hay una discrepancia entre lo que se hace y lo que podría hacerse",⁴⁹ ser "sagaz", rápido en la aprehensión y perspicaz.⁵⁰ Tener esta habilidad no es lo mismo que poseer conocimiento perfecto: la ventaja de los empresarios es sólo relativa. Ellos

obtienen ganancias no porque son hábiles llevando a cabo sus tareas, sino porque son más hábiles o menos torpes que otra gente. No son infalibles y frecuentemente se equivocan.⁵¹

Se podría afirmar que este empresario incluye al maximizador de la teoría económica habitual, pero que tiene *además* la habilidad de *percibir* el marco de

⁴⁶ F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, vol. 3, p. 190, nota al pie

⁴⁷ En contraste con esta visión de la competencia, la mayor parte de los economistas parecen verla sólo como un procedimiento "disciplinario" que impide a cada empresa tener poder en el mercado, para utilizar la terminología de Donald J. Boudreaux, "Merger Paranoia", *Critical Review* 1 (otoño de 1987): pp. 62-78.

⁴⁸ Ludwig von Mises, *Human Action*, 3ª ed., Chicago, Henry Regnery Co., 1966, p. 252.

⁴⁹ *Ibíd.*, p. 336.

⁵⁰ *Ibíd.*, p. 328

⁵¹ L. von Mises, "Profit and Loss", en *ídem*, *Planning for Freedom*, Illinois, Libertarian Press, 1974, p. 114

medios y fines dentro del cual se realizará esta maximización, y de revisarlo cuando sus planes se ven frustrados. Esta habilidad perceptiva constituye el componente empresarial de la acción del agente. *Dado* que ha percibido (correcta o incorrectamente) los datos del mercado, este agente también optimiza. Sin embargo es necesario recordar la artificialidad de esta distinción y que “ambas tareas” – la de identificar el marco relevante de fines y medios y la de buscar la eficiencia con respecto a él – son “una única actividad humana integrada”⁵² Pero el acto de percepción es lo crucial; el resto es meramente un problema de computación (en el sentido de que, en principio, una computadora podría resolverlo).

El enfoque microeconómico habitual *presupone* implícitamente que esta tarea empresarial se ha llevado a cabo en algún otro lado (de allí que la información es “dada al agente), y que lo ha sido perfectamente, permitiendo así al agente optimizar con respecto a información correcta. Al adoptar como punto de partida un supuesto de conocimiento perfecto (o al menos “óptimo”) la teoría habitual no ha dejado lugar para un rol empresarial. Esto lo han notado por ejemplo, Willam Baumol, quien afirma que el empresario “ha desaparecido virtualmente de la literatura teórica”, y Harvey Leibenstein, quien dice que “la teoría recibida de la competencia da la impresión de que no hay necesidad de la empresarialidad”.⁵³

El descubrimiento empresarial ocurre porque los individuos no son omniscientes y por lo tanto dejan desaprovechadas oportunidades que les resultarían beneficiosas pero, a la vez, están dotados, en mayor o menor medida, de una capacidad, llamada "empresarial", que les permite ir percibiendo y explotando algunas de ellas. Para comprender la ventaja del mercado como proceso de descubrimiento es necesario explicar cómo los precios logran movilizar, de manera aparentemente inigualable, esta habilidad empresarial.

b) Las ganancias como incentivos

El rol de los precios en el "procedimiento de descubrimiento" empresarial es la provisión de oportunidades de ganancias que estimulen el descubrimiento de alternativas mejores. Mientras persista alguna ignorancia en el mercado, habrá en él una constelación de precios en desequilibrio. Por definición, los precios en desequilibrio proveen oportunidades de ganancias pecuniarias, y estas oportunidades atraen la atención de empresarios alertas. Por supuesto, los precios a los que se hace referencia aquí son los precios esperados (aun cuando sólo se refieran al próximo minuto).⁵⁴ Por este motivo pueden aparecer oportunidades de

⁵² I. M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press, 1973, p.34

⁵³ Willam J. Baumol, “Entrepreneurship in Economic Theory”, *American Economic Review* 58 (mayo de 1968): 64; Harvey Leibenstein, “Entrepreneurship and Development”, *Ibid.*, p.72. Ambos citados en I. M. Kirzner “Entrepreneurship and the market Approach to Development”, en ídem, *Perception, Opportunity, and Profit*, Chicago, University of Chicago Press, 1983, p.107. Véase también el comentario de Mises de que, en equilibrio “no hay, por supuesto, lugar para la función empresarial”. L. von Mises, *Human Action*, p. 702.

⁵⁴ Es por esto que Lavoie dice que las ganancias “no son tanto *vistas* como imaginadas”. Don Lavoie, “The Market as a Procedure for Discovery and Conveyance of Inarticulate Knowledge”, p. 34.

ganancias para bienes que no han sido intercambiados, o ni siquiera producidos, anteriormente. Lo importante es que *son los precios los que traducen las situaciones de ignorancia en el mercado en oportunidades de ganancias, y así proveen el estímulo para su eliminación.*

A menudo la ciencia económica ha interpretado las ganancias en una economía de mercado como incentivos para la acción, por lo que el punto anterior podría parecer poco original. Para comprender por qué el punto no es trivial es necesario hacer brevemente una distinción entre los roles como incentivos desempeñados por las ganancias.

Las ganancias como incentivos, en el sentido habitualmente utilizado por los economistas, son recompensas que alientan a los agentes a adoptar ciertos cursos de acción ya *percibidos y conocidos* por ellos. Las ganancias, desde este punto de vista, simplemente hacen que "valga la pena" para el agente encarar estas acciones. Estas acciones ya eran conocidas por él, pero antes, sin esta recompensa, no justificaban los costos que involucraban. Este incentivo es indudablemente importante, pero no es el único. Las ganancias como incentivos, en el sentido que destacamos aquí, son también recompensas que alientan el *descubrimiento* de "oportunidades que hasta ahora no habían sido percibidas por nadie."⁵⁵ Las ganancias sirven para llamar la atención del empresario hacia oportunidades de las que *nadie* sabía con anterioridad, oportunidades de las que era *cabalmente* ignorante. Si este segundo tipo de incentivo estuviese ausente, el problema, como ha indicado Lavoie, no sería

que la gente estaría insuficientemente motivada para hacer las cosas correctas sino, de modo más fundamental, que no sabría cuáles *son* las cosas correctas a hacer, aún si quisiera hacerlas apasionadamente.⁵⁶

Las diferencias entre estos tipos de incentivos resultan importantes en discusiones sobre los méritos relativos de diferentes sistemas económicos. Mientras el rol como incentivo en el sentido habitual puede ser desempeñado por otros mecanismos creados deliberadamente, nadie ha podido sugerir aún sustitutos para los precios de mercado como estimulantes del descubrimiento de datos no conocidos por nadie. Muchas propuestas modernas de "socialismo de mercado" creen haber resuelto el problema con sólo proveer incentivos del primer tipo.⁵⁷

Los precios y sus tres roles informativos

⁵⁵ I. M. Kirzner, "The Primacy of Entrepreneurial Discovery", p.29; se ha suprimido la cursiva.

⁵⁶ Don Lavoie, *National Economic Planning: What is Left?*, Cambridge, Mass., Ballinger Publishing Co., 1985, p. 21.

⁵⁷ La compleja forma en que parece operar este incentivo se trata en las obras ya citadas de Kirzner. La distinción entre tipos de incentivos aparece en I. M. Kirzner "The Primacy of Entrepreneurial Discovery", pp. 34-36, 94-98, I. M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, pp. 228-229, y en Don Lavoie, *Rivalry...*, pp. 143-144.

Hasta este punto he presentado las siguientes conclusiones:

1) Por un lado que los precios pueden desempeñar *tres* roles informativos distintos: los precios pueden hacer posible que los individuos tomen decisiones *como si* poseyesen mucho más conocimiento del que realmente tienen (Hayek); los precios pueden servir como fuentes a partir de las cuales los individuos pueden inferir información (Grossman, Stiglitz, y otros);⁵⁸ por último, los precios, en desequilibrio, proveen oportunidades de ganancias que estimulan un proceso de descubrimiento empresarial que produce información previamente desconocida (Kirzner).

2) He señalado algunas deficiencias del análisis habitual del rol informativo de los precios. Algunos economistas confunden el rol de los precios como “sustitutos” y como fuentes de “inferencia” de información, atribuyendo ambos a Hayek, cuando resulta bastante claro que él sólo tenía en mente el primero. Esta confusión hace necesario reexaminar la relevancia de las conclusiones y juicios que han sido alcanzados sin hacer esta distinción. Por otro lado, la mayor parte de los economistas no han prestado atención al rol de los precios como estimulantes del descubrimiento empresarial, probablemente debido a su dedicación exclusiva al análisis de estados de equilibrio, los cuales no dejan lugar para tal rol. El análisis del proceso de descubrimiento ha quedado principalmente en manos de los economistas austríacos.

Queda por considerar la medida en que un enfoque de desequilibrio como el de Mises, Hayek y Kirzner puede aceptar, de manera coherente, otros roles informativos de los precios además del de estimulantes del descubrimiento empresarial.

El rol informativo atribuido a los precios por una interpretación de equilibrio del artículo de Hayek de 1945 consiste en la afirmación de que agentes “tomadores de precios”, guiados solamente por precios de mercado, tomarán decisiones correctas. La perspectiva austríaca arguye que los precios de mercado “incorrectos” (es decir, en desequilibrio), proveen incentivos, en la forma de oportunidades de ganancias pecuniarias, para el descubrimiento de alternativas mejores por parte de agentes empresariales. Como ya mencioné, la adopción de una postura austríaca no implica un rechazo total del otro rol, por lo que argumentos como los de Thomas Sowell en su libro *Knowledge and Decisions*,⁵⁹ que dependen en gran medida de ese rol, son considerados de todas maneras de mucha validez.

Sin embargo, podría parecer que no es posible adoptar una posición como la austríaca y al mismo tiempo aceptar los otros roles informativos que se atribuyen a los precios. Esto se debería al hecho de que, como se acepta generalmente, para que los precios cumplan estos roles aunque más no sea medianamente bien es necesario que estén en equilibrio. Los precios fuera de equilibrio contienen y transmiten información “incorrecta”: ni se puede decir que reflejen en forma adecuada la escasez relativa del bien de que se trata ni que

⁵⁸ Este rol incluye la posibilidad de *transmitir* información a través de los precios, una actividad también estudiada por economistas.

⁵⁹ Op. cit.

reflejen verazmente la información que poseen otros participantes en el mercado. Como los economistas austríacos afirman que los precios de mercado son precios en *desequilibrio*, no pueden asegurar, sin aclaraciones adicionales, que esos precios cumplen eficazmente los roles informativos que se les atribuyen en los modelos de equilibrio de la teoría económica habitual. En las líneas que siguen intentaré proveer las aclaraciones adicionales que hacen posible, de manera coherente, aceptar simultáneamente los tres roles informativos de los precios.

El motivo por el cual los precios de mercado están en *desequilibrio*, y por ende no serían adecuados sustitutos de información o fuentes para su obtención, es la falibilidad humana o, de modo más específico, los errores empresariales (tanto por acción como por omisión) de los individuos. De no mediar estos errores empresariales, si los individuos fuesen omniscientes, todas las oportunidades beneficiosas habrían sido descubiertas y los precios estarían en equilibrio, no dejando lugar para ganancias ni pérdidas. Pero en un mundo con individuos que no son omniscientes, lo más probable es que estén ocurriendo constantemente errores empresariales. Si estos errores, y los consecuentes *desequilibrios* que producen en los precios, fuesen siempre extremos (es decir, si la mayor parte de los empresarios estuviese desperdiciando sistemáticamente oportunidades muy rentables), los mercados, poblados de gente que utiliza los precios como guías de acción, serían caóticos. Esto, aunque no es una posibilidad inconcebible, no es lo que se ha observado por lo general. En este sentido, como Hayek dijo una vez,

debería ser recordado que casi toda la ciencia económica está basada en la observación empírica de que los precios "tienden" a corresponderse con los costos de producción y que fue esta observación la que condujo a la construcción de un estado hipotético en el cual esta "tendencia" se veía plenamente realizada.⁶⁰

Algunos quizás interpreten estas regularidades observadas como el resultado de pura coincidencia (una posición que no encontraría necesaria una ciencia económica), o como realizaciones de estados de equilibrio (como lo hacen, al menos implícitamente, la mayor parte de los economistas). El enfoque de Mises, Hayek y Kirzner, por otra parte, las ve como el resultado de un proceso empresarial de mercado "coordinante". Subyacente a esta interpretación está lo que Roger Garrison ha denominado una visión "intermedia" del mundo.⁶¹ En esta visión la habilidad empresarial de los agentes, es decir, su habilidad para descubrir oportunidades, y el ritmo de cambio de los "datos" del mercado, tanto

⁶⁰ F. A. Hayek, *The Pure Theory of Capital*, Londres, Routledge & Kegan Paul Ltd., 1941, p. 27, nota 2. Véase también F. Hahn, *Equilibrium and Macroeconomics*, p. 11, y F. M. Fisher, *Disequilibrium Foundations of Equilibrium Economics*, p. 4. Según Lavoie, "hay elementos de descoordinación difundidos a lo largo de cualquier economía de mercado [...]. Pero están también las muy conocidas regularidades generales, tales como aquéllas entre precios y costos de producción, que se encuentran reflejadas tanto en la teoría clásica del valor trabajo como en las teorías subjetivistas modernas de la utilidad marginal y la imputación". Don Lavoie, *Rivalry...*, p. 35.

⁶¹ Roger Garrison, "Austrian Economics as the Middle Ground: Comment on Loasby", en I. M. Kirzner (comp.), *Method Process, and Austrian Economics*, pp. 131-138.

exógenos como endógenos, es tal que algunas acciones coordinadoras son posibles, aunque no se alcanza nunca un estado de equilibrio.⁶² Desde tal posición "intermedia", la cual implica que los precios, aunque están en desequilibrio, no son radicalmente "incorrectos" tampoco, resulta aceptable en parte afirmar que los precios cumplen los roles informativos que les atribuye la teoría de equilibrio. Aunque no gozan de la "perfección" de los precios de equilibrio, los precios del mercado son tan eficaces como es posible serlo en un mundo poblado de seres que no son omniscientes.

Pero desde esta perspectiva, los roles informativos de equilibrio son, en cierto sentido, secundarios: para que los precios de mercado puedan desempeñarlos razonablemente bien es necesario que los precios estén cumpliendo en forma eficaz su rol como estimulantes del descubrimiento empresarial. De no ser así, los precios estarán radicalmente "mal" y no podrán cumplir rol informativo de ninguna índole.

El mérito de los precios, por lo tanto, no radica sólo en sus roles informativos de equilibrio sino también en el hecho de que son señales que contienen incentivos para la corrección de su propia imperfección. Es decir, al proveer oportunidades de ganancias, proporcionan información acerca de su incorrección y recompensas para la eliminación de esta incorrección. Un economista simpatizante del mercado que no comprendiera este último punto, podría llegar a afirmar que, si bien los precios de mercado son "informativamente ineficientes", tanto por las razones presentadas por Grossman y Stiglitz, como por el hecho de que son precios en desequilibrio, son de todas maneras la mejor alternativa en un mundo que no es el Nirvana.⁶³ Para una perspectiva austríaca los precios no son *solamente* un sistema de transmisión de información imperfecto, pero "menos malo" que otros: también son instrumentos informativos muy sofisticados, provistos de un mecanismo de retroalimentación (las ganancias) que induce a agentes empresariales a "corregirlos". Esta corrección, por supuesto, no se alcanza nunca completamente en la realidad, pero el grado de orden observado en el mercado se debe en gran medida al grado de éxito de los empresarios en responder a estas señales de los precios.

⁶² En un mundo completamente predecible no sería necesario tomar decisiones genuinas (presumiblemente, un equilibrio se alcanzaría tarde o temprano) y en un mundo de cambios completamente volátiles e impredecibles ninguna acción deliberada tendría muchas posibilidades de tener éxito y, por ende, no valdría la pena.

⁶³ Este enfoque, denominado también de "instituciones comparativas", y la crítica a la "economía del Nirvana" pueden verse en Harold Demsetz, "Information and Efficiency: Another Viewpoint", *The Journal of Law and Economics* 12 (abril de 1969):, 1-22.