

Artículo

Adam Smith como precursor de la teoría de la acción colectiva

Emiliano Heresi Toni

Universidad Adolfo Ibáñez, Chile

RESUMEN: Este artículo busca demostrar que Adam Smith puede ser considerado el precursor de la teoría de la acción colectiva. Existe una profunda comprensión por parte de Smith sobre cómo operan los grupos de interés y cuáles son los respectivos incentivos que les permiten a unos ser más efectivos que a otros. Además, no existe una diferencia fundamental entre lo que postula, por un lado Smith y, por otro, Mancur Olson, sino más bien pequeñas sutilezas en función de formalizaciones económicas. Este artículo arroja luz sobre el sorprendente nivel de detalle mediante el cual Adam Smith describe los elementos necesarios para lo que Olson llamó luego una acción colectiva efectiva. Se sostiene, además, que la principal motivación para Smith en tratar de entender las dinámicas de estos grupos radica principalmente en un asunto económico. La investigación ilustra una nueva manera de entender la filosofía política de Adam Smith, junto con presentar evidencia sobre el impacto transversal —de esta aproximación en específico— en el liberalismo a un nivel general.

PALABRAS CLAVE: Adam Smith, acción colectiva, Olson, liberalismo, grupos de interés

RECIBIDO: noviembre 2021 / **ACEPTADO:** abril 2022

EMILIANO HERESI TONI es economista, magíster en Economía y magíster en Filosofía Política y Ética por la Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Actualmente es académico en la misma institución, donde dicta cursos como Filosofía Económica, Historia del Pensamiento Económico, y Economía Política y Teoría de Juegos. Sus áreas de especialización van desde la macroeconomía hasta la filosofía política. Dirección: Av. Diagonal Las Torres 2640, Peñalolén, Santiago, Chile, CP 794116. Email: emiliano.toni@edu.uai.cl.

El autor agradece el valioso aporte de los comentarios de Felipe Schwember, Héctor Martinovic y de dos árbitros anónimos. Un reconocimiento especial, también, a Maximiliano Figueroa, director académico del programa de Magíster en Filosofía Política y Ética de la Facultad de Artes Liberales de la Universidad Adolfo Ibáñez. Los errores remanentes y las opiniones expresadas son de responsabilidad exclusiva del autor de este artículo.

Adam Smith as the Forerunner of the Theory of Collective Action

ABSTRACT: The present article seeks to demonstrate that Adam Smith can be considered the precursor of the theory of collective action. There is a deep understanding on Smith's part regarding how interest groups operate and what are their respective incentives that allow some of them to be more effective than others. Furthermore, there is no fundamental difference between what Adam Smith and Mancur Olson postulate, but rather small subtle distinctions based on economic formalizations. This article sheds light on the surprising level of detail with which Adam Smith describes the elements necessary for what Olson later called an effective collective action. It is also argued that the main motivation for Smith in trying to understand the dynamics of these groups rests mainly in an economic problem. This research illustrates a new way of understanding the political philosophy of Adam Smith and presents evidence on the transversal impact —of this specific approach— on liberalism at a general level.

KEYWORDS: Adam Smith, collective action, Olson, liberalism, interest groups

RECEIVED: November 2021 / **ACCEPTED:** April 2022

En numerosas ocasiones se analiza a Adam Smith desde el punto de vista moral o económico, en tanto estos son los ejes centrales de su obra. Sin embargo, el hábito de aproximarse al escocés por esa vía puede opacar otras aristas de la obra de Smith. Una de ellas es la comprensión que tiene Smith de la dinámica de los grupos de interés. En este artículo explotaré esa arista para mostrar la originalidad de Adam Smith (1) y el modo en que anticipó el descubrimiento de la teoría de la acción colectiva de Mancur Olson. Para eso, este artículo presentará brevemente la teoría de la acción colectiva de Olson; luego, el análisis de *La riqueza de las naciones* confirma la idea de que Smith es el verdadero precursor de la teoría de la acción colectiva. A continuación se mostrará cómo eso se enmarca en el programa político liberal post Smith (2). Finalmente (3), se presentan las conclusiones.

En este artículo me detendré en las siguientes preguntas: ¿en qué medida Adam Smith es un precursor de la teoría de la acción colectiva, formalizada a fines del siglo XX por Mancur Olson? ¿Hasta qué punto la acción colectiva es una de las herramientas centrales del análisis político y moral en Adam Smith? Por último, ¿en qué medida la observación de Smith se repite en otros autores a lo largo de la historia del liberalismo político?

El mundo académico reconoce que la propuesta de Olson ofrece una 'nueva' comprensión de los fenómenos de acción colectiva. Si bien su aporte fue considerado una novedad y hoy es de gran utilidad para describir la ventaja de los pequeños grupos de interés sobre grandes grupos difusos, se sostiene que la propuesta de Olson ya había sido descrita en sus aspectos generales por Adam Smith. La diferencia entre la descripción de Smith y la de Olson estriba en la formalización económica. Con ello no se busca, de ningún modo, restar mérito al economista estadounidense, sino presentar una arista del pensamiento de Smith que no había sido explorada antes y que ilumina aún más el genio intelectual del filósofo escocés.

En términos simples, podemos resumir la tesis de Olson del siguiente modo: pequeños grupos con intereses concentrados tienen mayor capacidad de acción colectiva que grandes grupos con intereses difusos. Esa mayor capacidad se produce porque mientras, por un lado, los pequeños grupos, al lograr sus objetivos, perciben rentas de carácter privado, lo que constituye un bien rival y excluyente que se considerará como un 'incentivo selectivo'; por otro, los grandes grupos, al lograr sus objetivos, perciben beneficios de carácter público (es decir, un bien que no es ni rival ni excluyente). La acción colectiva de los grandes grupos tiende a ser menos efectiva que la de los pequeños, precisamente por la situación descrita, que incentiva la aparición de los 'aprovechados' (*free riders*). Para llevar a cabo una acción colectiva no son solamente necesarios intereses comunes (eso no es una condición suficiente); se necesita algo más, un 'incentivo selectivo':

Solamente un incentivo separado y selectivo estimulará a un individuo racional en un grupo latente a actuar de una manera orientada hacia el grupo. En tales circunstancias, la acción grupal sólo puede obtenerse mediante un incentivo que opere, no indiscriminadamente, como el bien colectivo, sobre el grupo en su conjunto, sino más bien selectivamente hacia los individuos del grupo. El incentivo debe ser 'selectivo' para que aquellos que no se unan a la organización trabajando por el interés del grupo, o que de alguna otra manera no contribuyan a la consecución del interés del grupo, puedan ser tratados de manera diferente a los que sí lo hacen. Estos 'incentivos selectivos' pueden ser negativos o positivos, en el sentido de que pueden coaccionar castigando a quienes no soportan una parte asignada de los costos de la acción grupal, o pueden ser incentivos positivos, ofrecidos a quienes actúan en el interés del grupo. Un grupo latente que ha sido inducido a actuar en su interés grupal, ya sea debido a la coerción de los individuos en el grupo o debido a recompensas positivas para esos

individuos, se denominará aquí grupo latente 'movilizado'. Por lo tanto, los grupos grandes se denominan grupos 'latentes' porque tienen un poder latente o capacidad de acción, pero ese poder potencial sólo puede realizarse o 'movilizarse' con la ayuda de 'incentivos selectivos'. (Olson 1965, 51)

Por lo tanto, sintetizando las características centrales de la teoría de la acción colectiva:

1) Pequeños grupos con intereses concentrados tienen mayor capacidad de acción colectiva que los grandes grupos con intereses difusos.

2) Lo anterior se produce exclusivamente por dos razones:

a. Pequeños grupos, al lograr sus objetivos, perciben rentas de carácter privado.

b. Grandes grupos, al lograr sus objetivos, perciben beneficios de carácter público.

3) Para llevar a cabo una acción colectiva exitosa, no es una condición suficiente tener 'intereses en común'. Se necesita un 'incentivo selectivo' que gatille la acción colectiva. Dado que los pequeños grupos perciben con más frecuencia tales incentivos selectivos (por ejemplo, rentas de carácter privado), tienden a ser más exitosos que los grandes grupos (que generalmente perciben beneficios de carácter público). Un breve ejemplo podría ser ilustrado con la dinámica entre los gremios empresariales y los sindicatos. Al momento de ejercer la acción colectiva, los primeros tienden a ser más exitosos que los últimos, justamente porque al término de la acción colectiva estos perciben rentas de carácter privado (solamente aquellos que participaron en la acción colectiva perciben los beneficios). Por otro lado, una vez que se alcanzan los beneficios propuestos por los sindicatos, estos suelen ser para todos los trabajadores por igual (tanto para aquellos que estaban en el sindicato como para aquellos que no), por lo cual ese beneficio tendría un carácter de bien público, lo que atenuaría los incentivos a participar en la acción colectiva (generando así aprovechados), resultando en el fracaso de tal acción colectiva.

En el contexto de grupos y acción colectiva, autores como Tajima (2007) abordan la teoría de las instituciones y la acción colectiva en una teoría de los sentimientos morales, mediante la cual muestran cómo las acciones egoístas¹ (*selfish*) individuales se transforman en acción colectiva.

¹ Este es el término específico utilizado por los autores, el cual está sujeto a críticas con respecto a una utilización correcta (o no) del verdadero significado de aquel (egoísmo vs autointerés).

va cuando son guiadas por instituciones. Lo anterior dista de la propuesta presente en este artículo, en especial por el instrumental que se está proponiendo (teoría de la acción colectiva en Olson y Adam Smith como su verdadero precursor). Además, la presente investigación demuestra en mayor profundidad los mecanismos identificados por Smith que les permiten a ciertos grupos ser más exitosos que otros, desde un análisis en base a sus dos obras más conocidas: *La riqueza de las naciones* (RN) y *Teoría de los sentimientos morales* (TSM).

Gächter y Fehr (1999) examinan si la oportunidad de recibir la aprobación social a cambio de la participación en acciones colectivas es capaz de superar el fenómeno de los aprovechados. Si bien citan la TSM en un contexto de acción colectiva, la utilizan como un breve apoyo y no como parte fundamental de su investigación. Otros, como el propio Olson (1965), Dawes et al. (1986), Sandler (2004) y Richerson y Henrich (2012) —entre otros— recurren a Adam Smith en un contexto de acción colectiva, pero no identifican ese fenómeno *en* Adam Smith, sino que utilizan las obras del escocés para enfatizar conceptos como el ‘autointerés’ (*self-interest*) de los individuos y los procesos de mano invisible. En ninguna literatura, hasta ahora, se ha propuesto ni demostrado la idea de que Adam Smith es el precursor original de la teoría de la acción colectiva.

El hábito de aproximarse al escocés por las vías mencionadas en la literatura anterior puede opacar otras aristas de su obra. Una de ellas es la comprensión que tiene Smith sobre la dinámica de los grupos de interés. En este artículo explotaré esa arista para mostrar la originalidad de Smith y el modo en que anticipó el descubrimiento del propio Olson.

I. Revisión en Adam Smith

Si bien Adam Smith no utiliza la expresión ‘acción colectiva’, identifica el fenómeno al que hoy en día se alude con esa expresión y lo examina en varios pasajes de *La riqueza de las naciones*. Esa identificación y tratamiento es congruente, además, con el resto de la teoría expuesta en RN. Pero también esta identificación y tratamiento no son aislados ni ocasionales. Por el contrario, son recurrentes a lo largo de la obra. Esta es la principal razón por la cual se nos permite hablar sobre una teoría de la acción colectiva en Smith.

Un primer ejemplo de ello se encuentra en el Libro I, parte 8, de RN. Una de las cosas que pueden influir en la recompensa natural del trabajo, es decir los salarios, son las respectivas capacidades de acción colectiva que tengan patronos y empleados. En *La riqueza de las naciones*, dice:

Los salarios corrientes dependen en todos los lugares del contrato que se establece normalmente entre dos partes, cuyos intereses en modo alguno son coincidentes. Los trabajadores desean conseguir tanto y los patronos, entregar tan poco como sea posible. Los primeros están dispuestos a asociarse para elevar los salarios y los segundos, para disminuirlos. (Smith 1994, 111)²

Bajo la descripción anterior se presenta el primer concepto relacionado con los 'intereses en común'. En la cita precedente aún no se analiza la acción colectiva como tal, pero se presenta una simple idea de por qué, en un período inicial, a ciertos grupos les podría resultar ventajoso asociarse antes que ejercer su capacidad de influencia. La novedad de Smith aparece en la siguiente cita:

No resulta, empero, difícil prever cuál de las dos partes se impondrá habitualmente en la puja, y forzará a la otra a aceptar sus condiciones. Los patronos, al ser menos, pueden asociarse con más facilidad; y la ley, además, autoriza o al menos no prohíbe sus asociaciones, pero sí prohíbe las de los trabajadores. No tenemos leyes del Parlamento contra las uniones que pretendan rebajar el precio del trabajo; pero hay muchas contra las uniones que aspiran a subirlo. Además, en todos estos conflictos los patronos pueden resistir durante mucho más tiempo. (Smith 1994, 111)

El pasaje demuestra que Adam Smith tiene perfecta conciencia de la capacidad de acción colectiva de los grupos de interés. Por eso hace hincapié en el hecho de que los patronos son menos que los trabajadores y que, gracias a eso, pueden asociarse con más facilidad. Implícitamente se establece la idea de que los costos de coordinación son menores en aquellos grupos reducidos, lo que por otra parte es relativamente intuitivo. Además, pone en evidencia la capacidad práctica de esos grupos al decir que unos tienen a su favor leyes que les dan una posición comparativamente más ventajosa, mientras que a los otros las leyes les prohíben la asociación, poniéndoles en una situación desventajosa. El mero hecho de que esas leyes existan es reflejo de la efectividad de la acción colectiva de esos pequeños grupos con incentivos selectivos

² Este artículo se apoya en dos ediciones de RN, una en inglés y otra en español; ello, debido a la dificultad de encontrar una traducción precisa en español para la obra completa.

(como también es reflejo de la poca capacidad de acción colectiva de los grandes grupos con intereses difusos). Smith fue uno de los que no pasó por alto esas prácticas, por lo demás tan comunes.

Hasta este punto se puede analizar la similitud entre el planteamiento de Smith y el de Olson según el cual grupos reducidos tienen menores costos de transacción que los grandes grupos. Lo que aún no se presenta es la idea de beneficios concentrados (que estarían cumpliendo con el rol de un incentivo selectivo) para los pequeños grupos y de beneficios de carácter público para aquellos grupos numerosos. Es importante recordar que no basta solamente con la reducción en los costos de transacción para una acción colectiva exitosa, además se requiere de un beneficio de carácter privado (y selectivo). Esta segunda parte del análisis se puede apreciar en la misma página de la cita anterior: "Los argumentos que esgrimen los trabajadores son a veces el alto precio de los alimentos, y a veces el gran beneficio que sus patronos obtienen" (Smith 1994, 111). Smith deja en evidencia las altas rentas de carácter privado que obtienen los grupos concentrados. El beneficio de participar en la acción colectiva supera los costos de realizarla; por ende, los pequeños grupos gremiales tienen éxito frente a los difusos grupos de trabajadores. Por otro lado, respecto de los trabajadores, dice Adam Smith:

Los trabajadores, en consecuencia, rara vez derivan alguna ventaja de la violencia de esas tumultuosas asociaciones que, en parte por la intervención del magistrado civil, en parte por la mayor resistencia de los patronos, y en parte por la necesidad del grueso de los obreros de someterse simplemente para garantizar su subsistencia presente, suelen terminar en nada salvo el castigo o la ruina de sus dirigentes. (Smith 1994, 112)

La cita anterior describe nítidamente las condiciones a que se enfrentan los trabajadores, que penalizan los intentos de organizar su propia acción colectiva. Además, el beneficio de la acción colectiva de los trabajadores no es excluyente ni discrimina a ninguno de ellos, por lo que la condición final de su acción colectiva sería de carácter público. Por ende, la diferencia en el éxito de un grupo con respecto al otro recae en el tipo de beneficio (privado o público) que se percibe una vez lograda la acción colectiva.

En el Libro I, Smith profundiza en el poder de las agrupaciones corporativas y gremiales (es decir, bajo la lógica de la acción colectiva, pequeños grupos con intereses concentrados). Tanta es la capacidad de acción colectiva de esos grupos, que llegaron a dominar toda la política

económica de Europa. Ello, con el único propósito de obtener rentas (de carácter privado):

Pero la política de Europa, al no dejar las cosas en perfecta libertad, da lugar a otras desigualdades mucho más importantes. Lo hace finalmente de tres maneras. Primero, al restringir la competencia en algunos sectores a un número menor de personas de las que estarían dispuestas a entrar en ellos en otra circunstancia; segundo, al incrementar en otros ese número más allá de lo que sería natural; y tercero, al obstruir la libre circulación del trabajo y el capital, tanto de un empleo a otro como de un lugar a otro. (Smith 1994, 178)

La capacidad de acción colectiva de los gremios y corporaciones era extensa. Lo que les permitía ser exitosos era justamente lo que nos dice Smith a continuación: “El medio principal del que sirve —la política de Europa— para este propósito son los privilegios exclusivos de las corporaciones o gremios” (Smith 1994, 178). Es importante destacar la claridad de Smith al momento de elegir cuidadosamente las palabras ‘privilegios exclusivos’. Lo anterior es condición suficiente para demostrar que Smith, al hablar de la acción colectiva de los gremios, estaría pensando también en sus beneficios concentrados de carácter privado (excluyente y rival) y en incentivos selectivos.

Lo anterior no solo se cumple para los obreros, sino también para los terratenientes, granjeros y trabajadores del campo. Smith tiene en cuenta a esos grupos de interés, los cuales no logran la cohesión necesaria (para el éxito) al momento de ejercer su capacidad de acción colectiva. Sobre lo anterior, el escocés sostiene:

Por lo tanto, todas las reglamentaciones que tienden a aumentar esos salarios y beneficios [...] Otorgan a los comerciantes y artesanos de la ciudad una ventaja sobre los terratenientes, granjeros y trabajadores del campo [...] Mediante dichas regulaciones se entrega a los habitantes de la ciudad una mayor cuota a lo que les correspondería en otro caso; y una menor a los del campo. (Smith 1994, 186)

La siguiente cita demuestra el nivel de lucidez y comprensión que Smith tiene del fenómeno denominado luego como acción colectiva. Esa comprensión le permite explicarlo incluso con una impresionante formalidad:

Los habitantes de una ciudad, al estar concentrados en un solo lugar, pueden ponerse de acuerdo fácilmente. Las labores urbanas más insignificantes se han agremiado en algunos casos; y aunque no lo hayan hecho,

late en ellas el espíritu corporativo [...] ese espíritu prevalece en ellas y a menudo las impulsa, mediante asociaciones y acuerdos voluntarios, a restringir la libre competencia [...] [Por otro lado,] [l]os habitantes del campo, dispersos en lugares apartados, no pueden ponerse de acuerdo fácilmente. No sólo no se han agremiado nunca sino que el espíritu corporativo jamás ha prevalecido en ellos. (Smith 1994, 187-188)

En esta ocasión es inevitable percatarse de la similitud entre la antepenúltima y la última cita. Se puede apreciar que la observación de la primera cita de Smith no fue accidental, sino que, por el contrario, obedece a la plena conciencia que tiene acerca de los elementos que componen una acción colectiva efectiva. Tanto es así que luego propone un contraejemplo donde menciona:

Por eso en China y el Indostán parece que [...] los salarios de los trabajadores del campo son mayores que los de la amplia mayoría de artesanos y manufactureros. Y así probablemente ocurriría en todas partes, de no haberlo impedido las leyes gremiales y el espíritu corporativo. La superioridad de las actividades urbanas sobre las rurales en toda Europa no se debe exclusivamente a los gremios y sus normas. (Smith 1994, 189)

El planteamiento de la acción colectiva por parte de Smith es congruente con las demás propuestas que realiza a lo largo de RN. Una de esas propuestas era la explicación sobre cómo ciertos grupos de interés lograban persuadir —para sus beneficios personales— a los legisladores sobre el supuesto ‘interés general’. Al respecto, Smith explica que:

La legislación corporativa permite que los habitantes de las ciudades aumenten sus precios sin temor a la libre competencia de sus paisanos [...] El aumento que ambas inducen en los precios es en todas partes pagado finalmente por los terratenientes, los granjeros y los trabajadores del campo, que rara vez se alzan en oposición a tales monopolios. Normalmente carecen tanto de proclividad como de capacidad para agruparse; y el clamor y los sofismas de los comerciantes y los industriales los persuaden fácilmente de que el interés particular de una parte, y una parte subalterna, de la sociedad equivale al interés general. (Smith 1994, 190)

Se puede comprobar que existe un fuerte lazo entre la acción colectiva y las consecuencias que esta puede tener en una sociedad. Muchas de las reflexiones económicas que se realizan analizando RN se enfocan en la capacidad de apalancamiento de los monopolistas, pero ninguna ha analizado en detalle los componentes que permiten un cierto éxito en su aplicación. A lo largo de este artículo se presentan distintos grupos de interés, que incluso pueden llegar a tener rentas monopólicas (como

los agricultores en China, por ejemplo). Sin embargo, no es suficiente — para lograr beneficios— solamente ser un monopolio (o al menos percibir rentas monopólicas). Tampoco es una condición suficiente un alto número de integrantes con los ‘mismos’ intereses (como los sindicatos, por ejemplo). Para una acción colectiva exitosa (aquella que evita al máximo un alza en el número de aprovechados) se deben cumplir justamente aquellos elementos que presenta Smith y que son formalizados actualmente por Mancur Olson: la idea central de que pequeños grupos con intereses concentrados tienen mayor capacidad de acción colectiva que los grandes grupos con intereses difusos. Smith demuestra una increíble comprensión de los incentivos que son necesarios para lograr una acción colectiva efectiva, y eso no ha sido suficientemente reconocido.

Justamente en razón de las reflexiones presentadas anteriormente es que Smith propone como solución ineludible (para neutralizar la capacidad de acción colectiva), la competencia. Los mercados competitivos aumentan el número de participantes, obligando a los demás a generar mejores productos a menores costos, disminuyéndoles así las rentas a todos aquellos participantes de ese mercado. Lo que muchas veces pasa desapercibido, incluso a economistas, es el hecho de que la competencia, al aumentar el número de participantes en un mercado, dificulta aún más la capacidad de acción colectiva. Por teoría de juegos se hace evidente que los incentivos a desviarse (es decir, romper un acuerdo colusorio y bajar los precios para percibir altas rentas) son cada vez mayores en la medida en que existan más ‘jugadores’. Intuitivamente y, en términos simples, es más fácil ponerse de acuerdo con pocas personas que con muchas. Es por lo anterior que los acuerdos colusorios frecuentemente involucran a pocos actores y rara vez a muchos. La existencia de competencia —por definición— genera un mercado robusto con muchos participantes, tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda. La definición económica para reflejar eso es que los agentes, en una economía fuertemente competitiva o perfectamente competitiva, son ‘tomadores de precios’. Son tantos los agentes en esa economía que nadie tiene la capacidad de afectar los precios (justamente lo opuesto a los monopolios u oligopolios en donde se fijan los precios).³

³ La explicación económica está alineada con lo que entenderíamos por un proceso de mano invisible. Para definiciones de procesos y explicaciones de mano invisible, revisar Ullmann-Margalit (1978) y Nozick (1994).

La extensión general del mercado suele coincidir con el interés general, pero el reducir la competencia siempre va en contra de dicho interés, y sólo puede servir para que los empresarios, al elevar sus beneficios por encima de lo que naturalmente serían, impongan en provecho propio un impuesto absurdo sobre el resto de sus compatriotas. Cualquier propuesta de una nueva ley que provenga de esta categoría de personas debe ser siempre considerada con la máxima precaución [...] Porque provendrá de una clase de hombres cuyos intereses nunca coinciden exactamente con los de la sociedad; tienen generalmente un interés en engañar e incluso en oprimir a la comunidad, y que de hecho la han engañado y oprimido en numerosas oportunidades. (Smith 1994, 343-344)

Lo dicho anteriormente no solo tiene consecuencias económicas, sino también morales. Desde sus comienzos, una de las principales preocupaciones del liberalismo ha sido la concentración del poder. Por lo general esa preocupación se sostenía en el ámbito político de manera muy evidente, pues el monarca poseía una autoridad altamente discrecional. Se podría incluso afirmar que, dentro de la gran familia liberal, existe un consenso transversal sobre el interés de acumular el poder en manos de pocas personas. Si bien ya establecimos por qué es dañino para una sociedad —en términos económicos— la concentración de poder, también podríamos analizar eso en el ámbito moral. Smith demuestra reiteradas veces cómo la concentración de riqueza está asociada a la concentración de poder discrecional en las sociedades. En términos simples, existe una fuerte correlación entre riqueza y poder político, y en especial existía en la época de Smith. Ambos poderes se alimentan entre sí. Por un lado, la riqueza permite que individuos accedan a cargos en donde pueden tener influencia legislativa, ejecutiva o judicial (eso, por no decir un soborno directo a representantes de cargos públicos). Dado que ciertos individuos logran esa capacidad discrecional, ejercen su poder político para favorecer sus intereses privados (como el caso de las leyes del Parlamento en contra de los sindicatos, por ejemplo), lo que deriva en el aumento de sus riquezas. Para Smith, lo anterior no era en absoluto algo justo (*fair*), principalmente por el hecho de que se estarían violando no solo oportunidades (en especial de aquellos más desaventajados), sino que se estaría empobreciendo a la sociedad en desmedro de la riqueza de algunos pocos (utilizando a los individuos como si fueran peones —sin voluntad propia— en un juego de ajedrez). *De facto*, el autor se plantea la siguiente reflexión en *Teoría de los sentimientos morales*:

¿[Q]ué otro sistema político puede ser más ruinoso y destructivo que los vicios de los hombres? La única causa de los efectos fatales que acarrea un mal gobierno, es que no imparte suficiente protección contra los daños a que da lugar la maldad de los hombres. (Smith 2004, 62)

Es por lo anterior que, para Smith, los grandes enemigos del desarrollo de las naciones son 'el hombre de sistema'⁴ y el 'empresario rentista'.⁵

Para Adam Smith, tal capacidad de acción colectiva sería moralmente dañina para una sociedad, dado que le otorgaría un gran poder discrecional al 'hombre de sistema'. Lo anterior amenazaría peligrosamente las libertades individuales, que tanto defienden los liberales. La capacidad de unos para decidir por otros genera incentivos perversos, que violan la autonomía de los individuos y, en un plano económico, generan pérdidas de eficiencia.

En el capítulo IV de RN, Smith vuelve a presentar una cita con la exacta estructura necesaria para la acción colectiva, en concordancia con las citas ya presentadas:

Los comerciantes y los industriales son las personas que obtienen el mayor beneficio del monopolio del mercado nacional [...] Los hacendados y los granjeros son las personas menos sujetas al miserable espíritu del monopolio, lo que los honra. [...] Los hacendados y granjeros, dispersos a lo largo del país, no se combinan con tanta facilidad como los mercaderes y los fabricantes, que al estar agrupados en ciudades y acostumbrados al espíritu corporativo monopólico que prevalece entre ellos, procuran naturalmente obtener en contra de sus compatriotas los mismos privilegios que habitualmente poseen contra los habitantes de sus ciudades respectivas. (Smith 1994, 557)

A Smith le preocupa la acción colectiva principalmente por un problema económico: entiende que la captura del Estado es probablemente el factor que más perjudica a los individuos comunes y corrientes. Aquellos que promovían los acuerdos colusorios (políticos o económicos) en-

⁴ Smith describe, en TSM, a este personaje como un hombre que está tan enamorado de sus propias ideas que no duda en imponérselas al resto. Se imagina que es un jugador de ajedrez que puede mover las fichas estratégicamente para ganar la partida. La falencia en esta idea se presenta en el hecho de que los seres humanos no son fichas de ajedrez, sino individuos con fines propios, y es imposible que una persona concentre toda la información necesaria para que la sociedad opere correctamente (similar a la idea de Hayek propuesta en 'El uso del conocimiento en la sociedad').

⁵ Es el individuo que se vale de favores políticos para participar en el mercado. Los ejemplos a lo largo de la RN, para este personaje, son recurrentes.

tre pocos, conseguían grandes beneficios a costa de todos los demás ciudadanos de un determinado lugar. Para Smith es esencial entender cómo eso podría ocurrir y cómo operaba para lograr tal nivel de efectividad. Sin una profunda comprensión de la dinámica de los grupos de interés, difícilmente podría proponer una solución tan robusta como la que él plantea a lo largo de RN: competencia. Lo anterior prueba, nuevamente, que Smith estaba perfectamente consciente respecto de la lógica existente por detrás de la acción colectiva y que no fue la suya simplemente una afirmación aleatoria.

En el Libro V de RN se presenta una vez más, en una nueva oportunidad y en un contexto totalmente distinto, evidencia concluyente de que Smith está pensando en la interacción de los grupos en términos de acción colectiva. Concretamente, en la sección titulada 'Of the Public Works and Institutions which are Necessary for Facilitating Particular Branches of Commerce', Smith analiza las instituciones y el tipo de obras públicas que son necesarias para el fomento del comercio. Históricamente, en especial en economía, se ha conocido por el término de *big push* el hecho de que los países, para comenzar un desarrollo económico acelerado, requieren contar antes con una cierta infraestructura y con determinadas instituciones. Se necesitan derechos de propiedad bien establecidos y asegurados, carreteras, puertos, fuertes, guarniciones, sistemas jurídicos que puedan velar por el cumplimiento de los contratos, mercados financieros, entre otros. En la época, una de las principales preocupaciones para el éxito del comercio era la seguridad y protección de los bienes. Smith plantea que el principal responsable por asegurar ese tipo de obras debiera ser el Estado, pero que, sin embargo, los diversos grupos de interés recurrirían consistentemente al poder legislativo para lograr beneficios exclusivos en las administraciones de la seguridad del comercio, específicamente en la administración de los fuertes y guarniciones, en desmedro de la comunidad. En este contexto se encuentran las famosas compañías de navegación (sociedades privadas), a las cuales el Estado les cedía ciertas funciones —como la protección general del comercio. Los individuos podrían llegar a tener los derechos de propiedad sobre estas sociedades de distintas maneras, sujetos a la estructura que ellas presentaran. Algunas (sociedades) podrían ser extremadamente exclusivas en su participación, mientras que otras transaban abiertamente sus derechos de propiedad en los mercados financieros. En algunas

solamente se podía acceder si se era parte de una elite real, mientras que en otras cualquier individuo común y corriente podría comprar sus acciones. Algunas tenían prohibido el traspaso (o venta) de los derechos de propiedad a terceros, mientras otras no tenían ningún tipo de restricción para su venta o traspaso.

En RN, Smith distingue entre tres tipos de sociedades, analiza cuáles son las más efectivas, qué es lo que las distingue entre sí y cómo compatibilizar los incentivos privados de esas compañías con el interés general. Concretamente, Smith plantea que:

Aunque esas empresas pueden haber sido útiles para el primer establecimiento de algunas ramas del comercio, al abordar por su cuenta un experimento que el Estado no creía prudente acometer, han probado ser a largo plazo, todas ellas, onerosas o inútiles, y han manejado mal o han restringido el comercio. (Smith 1961, 978)

Desde un punto de vista práctico, este tipo de compañías terminan, en muchas ocasiones, dañando más el comercio que fomentándolo. Smith comienza caracterizando dos de los tres tipos de sociedades del siguiente modo:

1) *Joint Stock Companies* (empresa/compañía por acciones): serían lo equivalente a las sociedades anónimas, en donde se venden libremente acciones de la empresa y se distribuyen los beneficios o pérdidas acorde a la participación de cada individuo (vía posesión de acciones).

2) *Regulated Companies* (empresa/compañía regulada): serían aquellas empresas en donde se debe pagar una membresía por entrar a ella y solamente aquellos considerados 'calificados' pueden ser aceptados. Además, una vez siendo socio, se deben aceptar las regulaciones de la empresa y la posesión de ese derecho a pertenecer a esa institución no es transferible. Esto sería análogo a un 'club privado' (Smith 1961, 979).

Respecto de estas sociedades, Smith plantea que:

Estas empresas, reguladas o por acciones, tienen a veces privilegios exclusivos y a veces no. Las compañías reguladas se parecen en todo a los gremios, tan comunes en las ciudades y pueblos de todos los países de Europa, y son una especie de monopolios ampliados del mismo tipo. (Smith 1961, 979)

Smith afirma que las *regulated companies* tienen un mayor o menor grado de aceptación según qué tan exclusiva sea esa compañía. Dependiendo de los requisitos de admisión, autoridad y poder de los

directores, se podría determinar hasta qué punto la empresa es realmente 'abierta' o si en verdad privilegia la aceptación de amigos particulares. Smith planteaba que, en general, ocurriría más bien esto último. Por ende, cuando se regulaban (o no) esas compañías, Smith planteaba que:

El espíritu corporativo prevalece en todas las compañías reguladas siempre que la ley no lo restrinja. Cuando se las ha dejado actuar según su tendencia natural, han procurado siempre someter al comercio a toda clase de incómodas reglamentaciones, para reducir la competencia al mínimo número de personas posible. Cuando la ley les ha impedido hacerlo, se han vuelto absolutamente inútiles e insignificantes. (Smith 1961, 980)

Dentro de las prácticas que se conocen para la concentración de mercado en un sector, las *regulated companies* optan por una estrategia en específico:

El objeto, además de la mayor parte de los estatutos de todas las empresas reguladas, así como de todas las demás corporaciones, no es tanto oprimir a los que ya son miembros, sino desalentar a otros para que no lo sean; esto puede hacerse, no sólo con una multa elevada, sino con muchos otros artificios. El objetivo incesante de esas empresas es siempre el de elevar la tasa de su propio beneficio tanto como les sea posible; el de mantener el mercado, tanto de los bienes que exportan como de los que importan, tan desabastecido como les sea posible, algo que sólo puede lograrse mediante la restricción de la competencia, o desalentando a los nuevos empresarios que desearían entrar en su actividad. (Smith 1961, 983)

Es posible analizar que, vía barreras de entrada al mercado, los miembros de esas sociedades se aseguran el monopolio de ese sector, lo que deriva en mayores precios, menores cantidades y una menor diversificación de productos, atentando principalmente en contra del ciudadano promedio de ese lugar. Nos resta analizar ahora en qué medida aquellas sociedades cumplían con su mandato (o no). Debemos recordar que la principal obligación de esas compañías era asegurar un buen mantenimiento de los fuertes y guarniciones justamente para fomentar el comercio (y no restringirlo para ejercer intereses particulares). Smith dice que la evidencia empírica es categórica:

Las compañías reguladas, según observó Sir Josiah Child, aunque habían apoyado con frecuencia a los ministros públicos, nunca habían mantenido fuertes o guarniciones en los países con los que comerciaban, mientras que las sociedades anónimas lo habían hecho con frecuencia. Y, en realidad, los primeros parecen ser mucho más inadecuados para este tipo de servicio que los segundos. (Smith 1961, 983)

Se puede evidenciar la superioridad práctica de una sociedad por sobre otra. Mientras que en las *regulated companies* no existía una man-tención adecuada (o incluso provisión) de fuertes y guarniciones, en las *stock companies* frecuentemente se lograba ese objetivo de ofrecer segu-ridad y fomentar el comercio. ¿Qué hace ser a una sociedad más efectiva que otra? ¿Cuáles son los determinantes de una buena provisión de ese tipo de servicios? Como siempre, la respuesta viene desde la economía. Todo se trata de incentivos, nos dice Smith. En la economía notamos que este es un típico problema de compatibilidad de incentivos, de 'Agente vs Principal' (Spremann 1987). El escocés entiende que los incentivos de las *regulated companies* no se alineaban con los intereses generales de la nación, mientras que el set de incentivos de las *joint stock companies* ali-neaba sus intereses privados con el interés general de la sociedad. Smith plantea que:

En primer lugar, los directores de una empresa regulada no tienen ningún interés particular en la prosperidad del comercio general de la empresa por el cual se mantienen tales fortalezas y guarniciones. La decadencia de ese comercio general puede incluso contribuir con frecuencia a la ventaja de su propio comercio privado; ya que al disminuir el número de sus com-petidores puede permitirles tanto comprar más barato como vender más caro. Los directores de una sociedad anónima, por el contrario, al tener solo su participación en los beneficios que se obtienen de las acciones ordinarias comprometidas con su gestión, no tienen comercio privado propio cuyo interés pueda separarse del de la sociedad general. Su interés privado está relacionado con el de la prosperidad del comercio general de la compañía y con el mantenimiento de los fuertes y guarniciones que son necesarios para su defensa. Por lo tanto, es más probable que tengan esa atención continua y cuidadosa que ese mantenimiento requiere necesaria-mente. (Smith 1961, 984)

Si bien lo anterior era relativamente previsible, la siguiente obser-vación de Smith comienza a arrojar luz sobre su entendimiento de los grupos y sus respectivas capacidades de acción colectiva.

En segundo lugar, los directores de una sociedad anónima siempre tie-nen la administración de un gran capital (las acciones de la compañía), una parte del cual pueden emplear con frecuencia, con decoro, en la construcción, reparación y mantención de los fuertes y guarniciones ne-cesarios. Pero los directores de una empresa regulada, que no tienen la administración de un capital común, no tienen otro fondo para emplear de esta manera que los ingresos ocasionales que surgen de las cuotas de admisión y de los deberes corporativos impuestos al comercio de la empresa. Aunque tenían el mismo interés, por lo tanto, en ocuparse del

mantenimiento de tales fuertes y guarniciones, rara vez pueden tener la misma capacidad para prestar esa atención eficaz. (Smith 1961, 984)

A estas alturas queda clara la (in)compatibilidad de incentivos con respecto a las *regulated companies* y el bienestar general de la sociedad. Al comienzo de esta sección mencionamos que Smith profundizaba en tres tipos de sociedades. Hasta el momento hemos analizado solamente dos de ellas. La última que debemos analizar corresponde a las que Smith denomina como *private copartneries* (coparticipación privada). Respecto de esta última, señala:

En primer lugar, en una coparticipación privada ningún socio, sin el consentimiento de la empresa, puede transferir su participación a otra persona o introducir a un nuevo miembro en la empresa. Cada miembro, sin embargo, puede, con la debida advertencia, retirarse de la *copartnería* y exigir el pago de su parte de las acciones ordinarias. En una sociedad anónima, por el contrario, ningún socio puede exigir a la sociedad el pago de su participación, pero cada miembro puede, sin su consentimiento, transferir su parte a otra persona y, por lo tanto, introducir a un nuevo miembro. El valor de una acción en una acción conjunta es siempre el precio que traerá al mercado, y esto puede ser mayor o menor, en cualquier proporción, que la suma que su dueño tiene acreditada en las acciones de la compañía. En segundo lugar, en una coparticipación privada cada socio está obligado por las deudas contraídas por la empresa en la totalidad de su fortuna. En una sociedad anónima, por el contrario, cada socio está obligado sólo en la medida de su participación. (Smith 1961, 989)

Es posible analizar que las *private copartneries* son lo que hoy conocemos como 'sociedades cerradas', es decir, aquellas que no son abiertas y, por ende, no transan en los mercados financieros. Es un punto intermedio entre las *joint stocks* y las *regulated*. Si bien las *private copartneries* se parecen mucho a las *joint stock*, difieren en los aspectos ya mencionados y en especial en la arista de la transferibilidad de los derechos sobre las acciones (lo que las hace relativamente más 'exclusivas' que las *joint stock*). Lo anterior será un punto clave para el análisis de la acción colectiva.

Si bien las *joint stock companies* son superiores en comparación a las *regulated*, estas también poseen fallas internas en la compatibilidad de incentivos que afectan a un nivel general su desempeño. Debido a que el acceso a las *joint stock* es más bien sencillo y a que los propietarios son numerosos y se encuentran difusos (atomizados dada la baja participación en las acciones a un nivel general), en muchas ocasiones los directores pueden aprovecharse de esa falta de coordinación para obtener

rentas, en este caso en forma de dividendos, sin estar meticulosamente atentos a la mantención y provisión de los servicios que ofrecen. Con respecto a esto, Smith plantea que:

El comercio de una sociedad anónima siempre está gestionado por un tribunal de directores. Este tribunal, de hecho, está frecuentemente sujeto, en muchos aspectos, al control de un tribunal general de propietarios. Pero la mayor parte de esos propietarios rara vez pretende comprender algo del negocio de la empresa, y cuando el espíritu de facción no prevalece entre ellos, no se preocupan por ello, sino que reciben con satisfacción el dividendo semestral o anual. Esta exención total de problemas y riesgos, más allá de una suma limitada, anima a muchas personas a convertirse en aventureras en sociedades anónimas, que de ningún modo arriesgarían su fortuna en alguna sociedad tipo coparticipación privada. Por lo tanto, estas empresas suelen atraer acciones mucho mayores de las que puede presumir cualquier copartípe privado. (Smith 1961, 989)

Con respecto a las rentas, provisión de bienes e (in)compatibilidad de incentivos, Smith dice que:

Sin embargo, de los directores de tales empresas, al ser administradores más del dinero de otras personas que del suyo propio, no puede esperarse que deban velar por él con la misma vigilancia ansiosa con la que los socios de una *copartnería* privada frecuentemente velan por el suyo. (Smith 1961, 990)

Esta es una parte fundamental para el análisis de la acción colectiva. Para Smith es evidente que la compatibilidad de incentivos está relacionada no solo con quien posee la riqueza, sino con cuantos sean los encargados de administrar tal riqueza. Históricamente han existido diversas *joint stock companies* que han sido exitosas (es decir, que se aproximan a la gran performance de las *private copartneries*) y también otras que han sido desastrosas y han fracasado. ¿Qué es lo que diferencia a unas de otras siendo que son exactamente el mismo tipo de sociedad? ¿Cómo puede ser que dos compañías que tengan un mismo arreglo institucional tengan resultados tan distintos? Smith nos dice que ello se debe exclusivamente a que los pequeños grupos tienen mayor capacidad de acción colectiva que los grandes grupos difusos. La evidencia de este razonamiento se encuentra en la siguiente cita: "Pero una sociedad anónima, que consta de un pequeño número de propietarios y con un capital moderado, se acerca mucho a la naturaleza de una *copartnería* privada y puede ser capaz de casi el mismo grado de vigilancia y atención" (Smith 1961, 993).

Es asombrosa la reiterada claridad de Smith en relación con los incentivos y las características esenciales de un grupo que lleva a cabo una acción colectiva exitosa (o no). Se puede analizar que la descripción meticulosa del ilustrado no deja dudas respecto de que efectivamente estaba pensando en términos de acción colectiva al momento de referirse a la dinámica de los distintos grupos de interés que conforman una sociedad. Queda en evidencia que el escocés piensa sistemáticamente de esa manera en distintos contextos a lo largo de su investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones.

2. La acción colectiva dentro del programa político liberal

El liberalismo, en un nivel general, plantea ejes fundamentales en su doctrina. Estos son: libertad, igualdad, rechazo del absolutismo, derechos de propiedad, individualismo, interés individual, garantía de las minorías y neutralidad. Si bien la propuesta de Smith ha permeado transversalmente el liberalismo, encontramos tal influencia de forma más nítida en una de las familias del liberalismo: el 'liberalismo clásico'.⁶ Por lo tanto, considerando sus cánones fundacionales, evidenciamos que existe una fuerte tensión entre el liberalismo (clásico) y la capacidad discrecional de cualquier tipo de autoridad (tanto privada como lo es un monopolio, como proveniente del Estado).

En base a esto notamos que Smith demuestra reiteradas veces cómo la concentración de riqueza estaba asociada a la concentración de poder discrecional en las sociedades. Es aquí donde radica la importancia de la acción colectiva para él, que entiende y describe perfectamente las ineficiencias, los peligros y la injusticia de la concentración del poder económico (vía el empresario rentista) o social (vía el hombre de sistema). Smith se ve obligado a estudiar y comprender cómo ellos logran el éxito al momento de procurar sus intereses individuales, para así proponer una solución a esa dinámica. Por lo que explica en RN, esos

⁶ El liberalismo clásico tiene como principales exponentes a Smith, Locke, Say, Montesquieu, Jefferson, Mill, Tocqueville, Hayek, entre otros. Esta corriente coloca el énfasis principal en garantizar la libertad del individuo al limitar el poder del Estado y maximizar el poder de los mercados competitivos, abogando por libertades civiles con un gobierno limitado bajo el 'imperio de la ley' (*rule of law*) y la creencia en la política económica del *laissez-faire*.

personajes logran sus metas vía una acción colectiva efectiva, es decir, aquella que se presenta en los pequeños grupos con intereses selectivos. Se debe analizar esto en profundidad a lo largo de la filosofía política.

Históricamente, en especial a fines del siglo XIX, se ha puesto en práctica lo que mencionaba Smith respecto de la captura del Estado por parte de grupos privados con intereses concentrados. Es más, incluso el liberalismo fue permeado con un intento de compatibilizar esa concentración de poder con la tradición liberal. Lo anterior es descrito por Hayek (1990):

Probablemente, nada ha hecho tanto daño a la causa liberal como la rígida insistencia de algunos liberales en ciertas toscas reglas rutinarias, sobre el principio del *laissez-faire* [...] Contra los innumerables intereses que podían mostrar los inmediatos y evidentes beneficios que a algunos les producirían unas medidas particulares, mientras el daño que éstas causaban era mucho más indirecto y difícil de ver, nada, fuera de alguna rígida regla, habría sido eficaz. Y como se estableció indudablemente una fuerte presunción a favor de la libertad industrial, la tentación de presentar ésta como una regla sin excepciones fue siempre demasiado fuerte como para resistir a ella. (Hayek 1990, 61)

Hayek (1990) presenta un análisis que respalda y enriquece aún más la hipótesis planteada en este artículo. En la misma línea que Smith, Hayek se preocupa fuertemente por la concentración del poder, en especial en el 'hombre de sistema'. Para el austriaco, la denominación para los sistemas de planificación central corresponde a los 'colectivismos'. Hayek realiza una contundente defensa de los sistemas de libre mercado (en donde el mecanismo de precios opera de la manera más eficiente posible gracias a la competencia) y analiza la brutal inferioridad (tanto moral como asignativa) de los sistemas centralizados (en especial el socialismo). El austriaco plantea:

Tampoco debe olvidarse que el socialismo no es sólo la especie más importante, con mucho, del colectivismo o la 'planificación', sino lo que ha convencido a las gentes de mentalidad liberal para someterse otra vez a aquella reglamentación de la vida económica que habían derribado, porque, en palabras de Adam Smith, ponía a los gobiernos en tal posición que, 'para sostenerse, se veían obligados a ser opresores y tiránicos'. (Hayek 1990, 82)

Es interesante advertir que Hayek rescata los elementos que plantea Smith, pero los profundiza y los coloca en un contexto moderno. Hayek también se interesa en cómo durante el siglo XX se plantean sistemas

económicos que se alejan del liberalismo clásico, en especial del sistema de libre mercado que fue estipulado por Smith siglos antes. Para eso, Hayek sostiene:

Mas aunque todos los cambios que observamos llevan hacia una vasta dirección central de la actividad económica, el combate universal contra la competencia promete producir en primer lugar algo incluso peor en muchos aspectos, una situación que no puede satisfacer ni a los planificadores ni a los liberales: una especie de organización sindicalista o corporativa de la industria, en la cual se ha suprimido más o menos la competencia, pero la planificación se ha dejado en manos de los monopolios independientes que son las diversas industrias. Éste, primero e inevitablemente, resultado de una situación en que las gentes se ven unidas por su hostilidad contra la competencia, pero en la que apenas si concuerdan en algo más. Al destruir la competencia en una industria tras otra, esta política pone al consumidor a merced de la acción monopolista conjunta de los capitalistas y los trabajadores de las industrias mejor organizadas. Y, sin embargo, aunque esta situación existe ya desde hace algún tiempo en extensos sectores, y aunque mucha de la turbia agitación (y casi toda la movida por intereses) en favor de la planificación tiene esta misma finalidad, no es una situación que pueda persistir o justificarse racionalmente. Esta planificación independiente a cargo de los monopolios industriales produciría, de hecho, efectos opuestos a los que proclaman los argumentos en favor de la planificación. (Hayek 1990, 90)

Hayek profundiza en el lazo existente entre el socialismo y la creación de los monopolios. Una de las banderas del socialismo es precisamente la planificación central, por lo que, ineludiblemente, se terminarían generando concentraciones económicas en los diversos sectores bajo ese sistema político. El austriaco menciona la evidencia empírica de Alemania, alineado también con Wilcox (1940):

[E]l crecimiento de los carteles y sindicatos ha sido sistemáticamente muy alimentado desde 1878 por una deliberada política. No sólo el instrumento de la protección, sino incitaciones directas y, al final, la coacción, emplearon los gobiernos para favorecer la creación de monopolios, con miras a la regulación de los precios y ventas. Fue allí donde, con la ayuda del Estado, el primer gran experimento de 'planificación científica' y 'organización explícita de la industria' condujo a la creación de monopolios gigantes que se tuvieron por desarrollos inevitables cincuenta años antes de hacerse lo mismo en Gran Bretaña. Se debe, en gran parte, a la influencia de los teóricos alemanes del socialismo. (Hayek 1990, 98)

No es de sorprender que, frente a todo el análisis anterior, el austriaco proponga como solución ineludible, al igual que Adam Smith, la competencia. A diferencia de Smith, Hayek profundiza en los mecanis-

mos que permiten que un sistema de precios funcione de la forma más eficiente posible, y que esta es la mejor alternativa que tenemos como sociedad.

Smith propone la competencia como solución para neutralizar la capacidad de acción colectiva de grupos de interés (como también lo hace posteriormente Hayek, pero sin el enfoque puesto en la acción colectiva de los grupos). Los problemas descritos por el austriaco ya habían sido analizados por Smith. Monopolios, concentraciones de poder y *lobby*. Si bien existen estudios como los de Leonidas Montes que “intentan descubrir la deuda de Hayek con Adam Smith” (Montes 2011), notamos que la mayoría de esos análisis proponen una aproximación entre Smith y Hayek desde la lógica de las ideas económicas por detrás de los autores. Lo anterior es una arista distinta a la que se propone en este artículo, el cual señala la similitud de estos autores vía otra rama (la lógica por detrás de las acción colectiva de los distintos grupos de interés en una sociedad). Esta similitud no es sorprendente, dado que el propio Hayek se ofreció para escribir la introducción a la edición alemana de la obra de Olson.⁷

Por ende, sostenemos que gran parte de lo descrito por Hayek puede ser explicado con un enfoque de acción colectiva. Los pequeños grupos empresariales, en conjunto con individuos del Estado, tenían incentivos selectivos para instaurar los monopolios. Hayek (1990, 99) bien dice que “con la ayuda del Estado [se] condujo a la creación de monopolios gigantescos”. Para Smith lo anterior no era nada nuevo, sino algo que había vivido en carne propia.

La manera en que opera el sistema de precios en un mercado competitivo es justamente aquella que, sin darnos cuenta, limita la capacidad de acción colectiva de ciertos grupos. Por un lado, los sindicatos mal intencionados se ven limitados al tener que competir con los demás oferentes en un extenso mercado. Por otro lado, el empresario rentista que quiere cobrar precios monopólicos no sobrevivirá en la industria, justamente debido a la robusta competencia y al hecho de que existen una cantidad significativa de otros oferentes que proporcionarán un determinado bien o servicio al precio de equilibrio (precio de mercado). Los consumidores se verían beneficiados al tener acceso a una mayor variedad

⁷ La afirmación aparece en una nota al pie en *Derecho, legislación y libertad* (Hayek 1985, 36). La traducción a la obra de Olson (*The Logic of Collective Action*) se tradujo bajo el título *Die Logik des Kollektiven Handelns* (Tubinga, 1968).

de bienes y servicios a un menor precio. Los oferentes estarían protegidos de monopsonios dada la extensa cantidad de compradores. La sociedad, a nivel agregado, se vería beneficiada en un mercado competitivo, justamente por el hecho de que nadie puede influir en los precios, es decir, no se generan las condiciones suficientes para una acción colectiva efectiva por parte de ningún grupo de interés que pueda querer comportarse de modo oportunista. La principal importancia de las instituciones es asegurar que esa dinámica que se sigue en un sistema de precios sea aplicada en las diversas áreas de una sociedad, evitando capturas del Estado, monopolios, privilegios políticos, entre otros. ¿Cuál es la manera en que se puede hacer? Limitando la capacidad de acción colectiva de los pequeños grupos con intereses concentrados vía la competencia.

A estas alturas se hace evidente la transversalidad de la propuesta de Smith, quizás desarrollada de forma más clara (además de los institucionalistas ya mencionados) vía la 'teoría de los buscadores de rentas'. Profundizada principalmente por Buchanan (1993) y Tullock (1993, 23), la *rent seeking theory* se define como "la manipulación de gobiernos democráticos [o de otro tipo] para obtener privilegios especiales en circunstancias en las que las personas perjudicadas por los privilegios resultan más perjudicadas que las ganancias del beneficiario".

En su libro *Rise and Decline of Nations*, Mancur Olson (2008) también señala ese tipo de problemas al momento de estudiar y explicar el desarrollo de las naciones. Boettke (1992) menciona:

El problema, como Mancur Olson argumentó en su *Rise and Decline of Nations*, es que a medida que ocurre la estabilidad política, se forman intereses arraigados que, eventualmente, a través de su actividad de búsqueda de rentas, retrasan el desarrollo económico de un país. (Boettke 1992, 71)

El hecho de la existencia de buscadores de rentas (*rent seekers*) no es algo nuevo para los economistas. Claramente, uno de los pioneros en detectar y explicar este comportamiento fue, como arrojó luz este artículo, Adam Smith. Sin embargo, existen ejemplos tanto históricos como actuales de autores que, intencionalmente o no, le siguen la línea al escocés. Consideremos los comentarios de Frederic Bastiat en 1850 (uno de los precursores de la *public choice theory*):

La ley se ha utilizado para destruir su propio objetivo [servir como defensa de la vida, la libertad y la propiedad]: se ha aplicado para aniquilar la justicia que se suponía que debía mantener; a limitar y destruir derechos que

su verdadero propósito era respetar. Este hecho [que la fuerza se confía a quienes hacen la ley], combinado con la tendencia fatal que existe en el corazón del hombre a satisfacer sus necesidades con el menor esfuerzo posible, explica la perversión casi universal de la ley [...] en lugar de frenar la injusticia [se] convierte en el arma invencible de la injusticia [...] Esto se hace en beneficio de la persona que hace la ley, y en proporción al poder que tiene [...] los pocos practican el saqueo legal de la mayoría [...] Es imposible introducir en la sociedad un mayor cambio y mayor mal que éste: la conversión de la ley en instrumento de saqueo. Siempre que se admita que la ley puede desviarse de su verdadero propósito, que puede violar la propiedad en lugar de protegerla, entonces todos querrán participar en la elaboración de la ley, ya sea para protegerse contra el saqueo o para usarla para el saqueo. El que se beneficie de esta ley se quejará amargamente, defendiendo sus derechos adquiridos. Afirmará que el Estado está obligado a proteger y fomentar su industria en particular; que este procedimiento enriquece al Estado porque la industria protegida puede así gastar más y pagar salarios más altos a los trabajadores pobres. No escuches este sofisma de intereses creados. La aceptación de estos argumentos convertirá el saqueo legal en todo un sistema. De hecho, esto ya ha ocurrido. (Bastiat [1850] 1998, 9-18)

Una vez más, la descripción de Bastiat ([1850] 1998) sirve para describir todo aquello que Smith ya había documentado y analizado respecto de las compañías de navegación y de cómo unos pocos conseguían derechos exclusivos para sí en desmedro del bienestar social.

Además, Bastiat ([1850] 1998) argumenta que a medida que el ‘fracaso del gobierno’ se generaliza como resultado del gobierno que fomenta el saqueo legal (es decir, búsqueda de rentas), el resultado inevitable será la revolución, así como ha habido revoluciones relativamente frecuentes en Francia. Por tanto, la política debe recibir una educación desde las ciencias económicas. Como dijo Bastiat ([1850] 1998, 66), “[s]e debe desarrollar una ciencia de la economía antes de que se pueda formular lógicamente una ciencia de la política”. El punto que señala el francés es fundamental. Los individuos responden a incentivos, por lo que si los responsables políticos (*policymakers*) no intentan prever cuáles serían las consecuencias de sus propuestas en términos de incentivos, se podrían generar intervenciones desastrosas. Lo anterior es un campo central y fundamentalmente desarrollado por la economía.

Si bien es relativamente claro e intuitivo que la acción llevada a cabo por los buscadores de renta no es deseable moralmente para una sociedad, tampoco lo es deseable desde un punto de vista económico. Buchanan, Tollison y Tullock (1980) nos mencionan:

La renta es la parte del pago a un propietario de recursos por encima de lo que esos recursos podrían exigir en cualquier uso alternativo. La renta es un recibo por encima del costo de oportunidad [...] Siempre que los propietarios de recursos prefieran más a menos, es probable que se dediquen a la búsqueda de rentas, que es simplemente otra palabra para la búsqueda de ganancias [...] El término búsqueda de rentas está diseñado para describir el comportamiento en entornos institucionales donde los esfuerzos individuales para maximizar el valor generan desperdicio social en lugar de excedente social [...] A medida que las instituciones se han alejado de los mercados ordenados hacia el casi caos de la asignación política directa, la búsqueda de rentas ha surgido como un fenómeno social significativo. (Buchanan, Tollison y Tullock 1980, 46-47)

Notamos que la solución ineludible para los problemas que señalan los autores ya había sido mencionada por Smith, es decir, la competencia. La competencia es el *natural check* en contra de los interminables monopolios. Por otro lado, aquel que obtiene el poder monopolístico vía la búsqueda de rentas, causa efectos socialmente distorsionadores en el largo plazo, provocando una pérdida de bienestar general.

Supongamos que, en lugar de descubrir un nuevo producto, servicio o proceso de producción, un emprendedor innovador descubre una manera de convencer al gobierno de que 'merece' que se le otorgue un derecho de monopolio, y que el gobierno hará cumplir ese derecho manteniéndose al margen y manteniendo a todos los participantes potenciales fuera de ese sector. No se crea ningún valor en el proceso; de hecho, la monopolización implica una destrucción neta de valor. Las rentas garantizadas reflejan una desviación de valor de los consumidores en general hacia el buscador de rentas favorecido, con una pérdida neta de valor en el proceso [...] La búsqueda de rentas [...] se refiere a [...] la actividad motivada por la renta pero que tiene consecuencias socialmente indeseables. (Buchanan, Tollison y Tullock 1980, 50-51)

Un largo sector público generaría una mayor cantidad de buscadores de renta y viceversa. Por ende, notamos la esencial preocupación de los liberales clásicos por la concentración del poder a lo largo de la historia. No es una preocupación meramente moral, sino que lo es también en términos de eficiencia y posibles limitadores del desarrollo de las naciones. Es por lo que, en muchas ocasiones, para los liberales no les es de gran interés *quién* está en el poder, sino *cuánto* poder tiene. Smith, Locke, Say, Montesquieu, Mill, Tocqueville, Hayek y demás autores destacables del liberalismo clásico, han expresado en cierta medida esa transversal preocupación en las sociedades libres.

Es por todo lo mencionado anteriormente que lo que diferencia a las sociedades más prósperas de las más pobres es fundamentalmente la institucionalidad. En el agregado es posible observar que países con derechos de propiedad más estrictos, sistemas jurídicos independientes, bancos centrales independientes, reglas fiscales estructurales, cumplimiento estricto de contratos, un *enforcement* creíble por parte de las autoridades, un limitado poder del Estado, economías de libre mercado, bajo proteccionismo, impuestos no distorsionadores, fomento a la creación de empresas, altos niveles de inversión, mercados financieros robustos, entre otros, son países con un mayor nivel de desarrollo humano, en donde la calidad de vida del individuo medio es superior a la de aquel en otras partes. Autores como North y Weingast (1989) describen e ilustran nítidamente la dinámica de los incentivos en una sociedad (en este caso, la Revolución Gloriosa de Inglaterra) y cómo estos son determinantes del éxito de una nación. Actualmente, la evidencia más reciente sobre lo expuesto anteriormente se encuentra en la obra de Acemoglu y Robinson (2012).

3. Conclusiones

Los valores e instituciones de la modernidad que han permitido el aumento exponencial de la calidad de vida de los individuos corrientes no pueden darse nunca por seguros. Los tipos de incentivos que se generen en una sociedad son determinantes para el éxito (o fracaso) de esta. Si bien Smith analiza los determinantes existentes por detrás de la riqueza de las naciones, también nos entrega un instrumental —por el cual no ha sido reconocido— para moldear estos incentivos a favor del bien común.

Smith, lúcidamente, describe en detalle los elementos necesarios para una acción colectiva efectiva, así como los mecanismos para, de ser necesario, neutralizarla. El escocés entiende que la captura del Estado es, probablemente, el factor que más perjudica a los individuos comunes y corrientes. Es por lo cual los grandes enemigos de RN corresponden al empresario rentista y al hombre de sistema. Aquellos que promueven los acuerdos colusorios (políticos y económicos) entre pocos, generan grandes beneficios a costa de todos los demás ciudadanos de un determinado lugar. Para Smith era esencial entender cómo eso podría ocurrir

y cómo operaban esos grupos al punto de lograr tal nivel de efectividad. Sin una profunda comprensión de la dinámica de los grupos de interés, el escocés difícilmente podría proponer una solución tan robusta como la que plantea a lo largo de RN. La solución ineludible para Smith, que luego se adoptó transversalmente a lo largo del liberalismo, es la competencia. Solamente la competencia y los mercados competitivos tienen la capacidad, en todos los ámbitos, de neutralizar la acción colectiva de los diversos grupos de interés, que además sería fundamental para el desarrollo de las naciones. Cuando ciertos grupos logran una concentración de poder se generan incentivos selectivos para actuar de manera oportunista, generando pérdidas de eficiencia en un ámbito económico y una degradación moral en el campo ético.

Bibliografía

- Acemoglu, D. y Robinson, J.A. 2012. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: The Crown.
- Bastiat, F. [1850] 1998. *The Law*. New York: Foundation for Economic Education.
- Boettke, P.J. 1992. Economic Education and Social Change (63-74). En Robbins, J.W. (ed.), *A Man of Principle: Essays in Honor of Hans F. Sennholz*. Grove City, PA: Grove City College.
- Buchanan, J.M., Tollison, R.D. y Tullock, G. (eds.) 1980. *Toward a Theory of the Rent-seeking Society*. College Station: Texas A & M University.
- Buchanan, J.M. 1983. Rent Seeking, Non-compensated Transfers, and Laws of Succession. *The Journal of Law and Economics* 26(1), 71-85.
- Dawes, R.M., Orbell, J.M., Simmons, R.T. y Van De Kragt, A.J. 1986. Organizing Groups for Collective Action. *American Political Science Review* 80(4), 1171-1185.
- Gächter, S. y Fehr, E. 1999. Collective Action as a Social Exchange. *Journal of Economic Behavior & Organization* 39(4), 341-369.
- Hayek, F.A. von 1983. El uso del conocimiento en la sociedad. *Estudios Públicos* 12. Disponible en: <https://www.estudiospublicos.cl/index.php/cep/article/view/1817> [13 de julio 2022].
- Hayek, F.A. von 1985. *Derecho, legislación y libertad*. Madrid: Unión Editorial, S.A.
- Hayek, F.A. von 1990. *Caminos a la servidumbre*. Madrid: Alianza.
- Laski, H.J. 1925. *A Grammar of Politics*. London: Allen & Unwin.
- Montes, L. 2011. Is Friedrich Hayek Rowing Adam Smith's Boat? (7-38). En Farrant, A. (ed.), *Hayek, Mill, and the Liberal Tradition*. Abingdon, Oxon; New York: Routledge.
- North, D.C. y Weingast, B.R. 1989. Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-century England. *Journal of Economic History* 49(4), 803-832.
- Nozick, R. 1994. Invisible-hand Explanations. *The American Economic Review* 84(2), 314-318.
- Olson, M. 1965. *The Theory of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.

- Olson, M. 2008. The Rise and Decline of Nations (36-73). En Olson, M., *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.
- Richerson, P. y Henrich, J. 2012. Tribal Social Instincts and the Cultural Evolution of Institutions to Solve Collective Action Problems. *Cliodynamics: The Journal of Theoretical and Mathematical History* 3, 38-80.
- Robinson, J.A. y Acemoglu, D. 2012. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. London: Profile.
- Sandler, T. 2004. *Global Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, A. [1776] 1994. *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza.
- Smith, A. 2004. *Teoría de los sentimientos morales*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, A. 1961. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Vol. 2, Edwin Cannan edition. London: Methuen.
- Spremann, K. 1987. Agent and Principal (3-37). En Bamberg, G., Spremann, K. y Ballwieser, W. (eds.), *Agency Theory, Information, and Incentives*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Tajima, K. 2007. The Theory of Institutions and Collective Action in Adam Smith's Theory of Moral Sentiments. *The Journal of Socio-Economics* 36(4), 578-594.
- Tullock, G. 1993. Rent Seeking (19-24). *The Shaftesbury Papers* 2. Cambridge: University Press.
- Ullmann-Margalit, E. 1978. Invisible-hand Explanations. *Synthese* 39(2), 263-291.
- Wilcox, C. 1940. *Competition and Monopoly in American Industry*. Greenwood Press: Books. *EP*