

Derechos de Propiedad y Sistema Social Libre*

Armen Alchian**

***Profesor Distinguido, Profesor
de la Universidad de California,
Los Angeles.*

*Exposicion en el Ciclo de Conferencias sobre Fundamentos de un Sistema Social Libre, organizado por el Centro de Estudios Piblicos, Santiago de Chile, abril de 1981.

Derechos de propiedad y sistema social libre

Armen Alchian

Señoras y señores:

No leeré el artículo que había preparado para esta ocasión: ustedes pueden hacerlo. Es demasiado técnico para un grupo tan variado: es más útil para los estudiantes de economía. En vez de ello, comentaré algunas afirmaciones que hice en él y que estaban destinadas a sorprenderlos. Primero daré una definición de propiedad privada, sin argumento o intento de defenderla, y luego les diré por qué la propiedad privada es una condición necesaria, pero no suficiente, para tener una sociedad libre. No me importa si a ustedes les gusta o no mi definición de sociedad libre, lo importante es que sabremos de qué estamos hablando. Trataré, entonces, de contarles cómo se usa la institución "propiedad privada" en lo que llamaré una sociedad libre y cuáles son los problemas que dificultan la comprensión de su utilidad.

Por años he tratado de encontrar en la literatura legal una definición de propiedad privada, pero nunca lo he logrado. Dudo que exista alguna en ese campo. Por tanto, luego de un arduo trabajo, he ideado mi propia definición; es tan simple que ustedes se dirán a sí mismos: ¡Eso lo sabe todo el mundo!; sin embargo, cuando lo discutí con mis amigos economistas, consideramos que era una definición muy apropiada.

Yo llamo propiedad privada al sistema que asigna a individuos específicos, llamados los propietarios, la autoridad exclusiva e intercambiable sobre todos los usos físicos de los recursos. Esta simple proposición es el resultado de 20 años de trabajo. En esta definición podemos identificar los términos "individuos específicos", "exclusividad", "intercambiables" y "usos físicos", a los que haremos referencia más adelante.

Comienzo afirmando que mientras más se extienda el uso de este sistema en la sociedad, más libre será ella, según mi definición. Nunca encontrarán a alguien que haya tratado de definir en términos irrefutables el significado de sociedad libre. Esa es la definición que me gustaría tener: una sobre la cual no pueda haber discusión. A mis amigos de Chicago no les gusta mi definición. Una de sus características es que enfatiza el que los recursos sólo pueden ser usados con el permiso de aquella persona que tiene la autoridad para dar el permiso.

En mi definición es muy importante la posibilidad de intercambiar la autoridad. Por ejemplo, en la Universidad de California yo tengo mis muebles de oficina y un bonito procesador de palabras que se dice es mío, pero que realmente es "un procesador de palabras de la Universidad". En la práctica, yo puedo hacer casi cualquier cosa con él: trabajar con él, cambiarlo de lugar, llevármelo a mi casa, tirarlo al suelo y quebrarlo; sin embargo, no puedo venderlo. Por esto, cuando digo que la propiedad privada incluye derechos intercambiables, lo que quiero decir es que cuando yo intercambio mi propiedad privada, lo puedo hacer a cambio de cualquier otro derecho que esté a la venta en el mundo (con la propiedad pública no se puede hacer eso). Así, en realidad, estoy diciendo que la definición incluye este fenómeno particular: distingue la propiedad pública, estatal o universitaria, de la propiedad privada.

Otra característica de mi definición es que enfatiza que no hay nada en un sistema de propiedad privada que diga que uno puede usar sus recursos en la medida que esto no perjudique a alguna otra persona. Lo cierto es que sí se puede herir a otros; por ejemplo, cuando yo me ofrecí a dictar esta charla, alguna otra persona no la pudo dictar y perdió dinero: yo la estoy perjudicando. Cuando fabrico un producto mejor y lo vendo y, de este modo, usted no compra el que produce otra persona, que no era tan bueno como el mío, esa persona estará peor. El uso de la propiedad privada y el intercambio no dice que usted no pueda herir a otra persona, no dice que yo no pueda reducir el valor de los recursos de otra persona. A mucha gente que habla sobre propiedad privada le gusta decir que la característica del sistema es que en su funcionamiento no se perjudica a las demás personas con las acciones individuales. Eso no es verdad; usted puede reducir el valor de los recursos de otras personas y no puede tener ninguna seguridad en relación al valor de sus propios recursos. Me gustaría estar seguro de que ustedes no seguirán sosteniendo ese erróneo concepto.

Los expositores anteriores se han preguntado cómo afianzar este sistema, cómo conseguir que la gente lo acepte. Yo no lo sé. Me gustaría creer que la gente en forma natural, en el profundo sentido de natural, en la estructura evolutiva de nuestros seres, desea ese tipo de orden para ellos y también para los demás. Sin embargo, he aquí un problema. Yo quiero tener un sistema de propiedad privada, pero también quiero tener la propiedad de ustedes; éste es un conflicto entre seres humanos. El problema es conseguir que la gente respete los derechos de los demás o que respete el sistema y pague a cada individuo cuando viole esos derechos. Una técnica estándar para lograr esto es la de la iglesia, que condenará eternamente —un pensamiento espantoso— y excomulgará; otra, la presión social de sus amigos, que lo aislarán si saben que usted ha estado usurpando su propiedad. Otro medio para instaurar el sistema es la fuerza del comportamiento moral; otro método es, obviamente, la fuerza física. Yo no quiero llamarla coerción o compulsión, ya que yo fui coaccionado a venir aquí. Yo no quería venir a Chile, yo quería permanecer en Los Angeles. Sin embargo, me forzaron a venir al mostrarme cuáles serían las recompensas y simplemente no pude resistirme a ellas; ése es el peor tipo de coerción que existe.

Por lo tanto, el mundo está lleno de compulsiones; la cuestión es qué tipo de compulsiones vamos a tolerar en nuestra sociedad. O quizás queremos todas las formas de compulsión, ya que pareciera haber gente que entiende mejor con la violencia física que otros. Así, si usted va y me roba mi pequeño computador, yo puedo llamar a la policía para que le peguen un poco: usted comprenderá eso. Parece que la gente entiende que el uso de la fuerza —pegar, torturar, encarcelar— es un método muy barato de imponer la ley. Sin embargo, poner a un hombre en la cárcel es muy caro para la sociedad; sólo los Estados Unidos de América pueden enfrentar ese gasto. En los países pobres lo matarían, ello es más barato.

Uno debe ser economista para ver más allá de la fachada y apreciar los costos de cada acción. Yo les digo a mis alumnos: ustedes pueden aprender economía y especializarse en cómo convencer a la gente haciéndole ofertas que no puede resistir, o si no, pueden tratar de persuadirla pegándole o poniendo una pistola en sus costillas. Nosotros tenemos un departamento de la Universidad dedicado a enseñarle a la gente cómo usar la fuerza en forma efectiva y exitosa: es nuestro Departamento Militar, al que yo considero el Departamento más respetado de la Universidad de California. Se puede desear tener un ejército fuerte, porque ésa es la agencia en la cual descansa, en última instancia, la observan-

cia de los derechos de propiedad privada. Si no se ha conseguido tener un ejército confiable con el que se pueda contar, uno se encuentra en un gran problema. Yo creo que Argentina tiene ese problema. Es por eso que les aconsejo a mis alumnos: Sean militaristas y el mundo estará lleno de oportunidades para ustedes. Mis estudiantes de economía van a estudiar negocios y tratarán de persuadir a los clientes para que compren sus servicios, pero a mis otros alumnos les digo: ¡Conviértanse en militaristas!; el mundo está lleno de países que están esperando ser tomados a cargo. Están El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Chile, Argentina, México. ¡Vayan ahí y háganse cargo!... Algunos lo han hecho en África. Uno de mis alumnos, de hecho, fue un revolucionario. Tomó posesión y, después de tres años, abandonó el país y ahora vive en Suiza. Lo visité y me dijo: "¿Vio? Tuve éxito". Y es cierto, porque el mundo vive en parte bajo coerción y en parte bajo competencia.

En otras palabras, la competencia involucra más que el hacer ofertas a alguien; también consiste en competir por el uso de la violencia. No podemos vivir en nuestra sociedad sin la fuerza; ésta es un hecho y tenemos que contar con ella. Por lo tanto, yo no considero que el uso de la fuerza sea poco ético e impropio: sólo lo es el modo en que se use o los propósitos para los que se use.

Yo no sé si a ustedes les guste o no, pero piensen sobre el tema un poco. ¡Eso es lo que les enseñamos a los alumnos en la Universidad, y ustedes, los padres, deben al menos saber, si es que piensan mandar a sus hijos a la Universidad de California, qué es lo que ellos aprenderán...!

En la sociedad, ciertas personas pueden ser ricas y otras pobres; pero ello no altera el carácter de sociedad libre. Pero mis amigos en Chicago confunden riqueza con libertad. A *George Stigler* le gusta identificar o definir sociedad libre o libertad como riqueza. Se dice que en los Estados Unidos de América nosotros les quitamos la tierra a los indios: el hecho es que compramos cerca de la mitad del territorio. El Gobierno compró: Alaska, Louisiana, parte de Florida, partes de Nuevo México. Yo me pregunto a mí mismo: ¿Qué Gobierno vendió esa tierra; qué tipo de Gobierno vendería parte de su territorio? En cualquier caso sería una dictadura la que vendería su tierra, no una democracia. Las democracias no venden sus territorios, por alguna razón lógica; pero las dictaduras sí lo hacen. Las democracias se pelean y las pierden y las compran pacíficamente de una dictadura. Me gustaría hacer un estudio sobre el siguiente asunto: ¿Qué tipo de gobiernos tienen mayores posibilidades de vender sus activos a

otros gobiernos o a otras personas? Yo no sé la respuesta, pero el punto es que no importa cómo estos derechos son asignados u obtenidos inicialmente, es su subsecuente intercambiabilidad la que me gustaría que imperara en una sociedad llamada libre. Por tanto, no confundan la asignación inicial de derechos con la posterior facilidad para venderlos.

He estado tres días en Chile y no he encontrado un buen libro sobre historia económica de Chile. Entiendo que el Centro de Estudios Públicos desarrollará un proyecto de investigación para tratar de escribir un libro sobre la historia económica de Chile, que, creo, será de gran valor. Mientras tanto, hablaré en términos generales.

Ustedes pueden, en algún momento, tomar la tierra de su propietario y dársela a un grupo de gente pobre. Creo que me opondría si la tierra fuera mía; pero me opondría aún más si no les permitieran a esos nuevos poseedores tener los derechos de propiedad privada de la tierra que obtuvieron. En México no permitieron que los nuevos propietarios tuvieran los derechos de propiedad privada; y, ahora, México tiene grandes problemas en términos de definir qué tierras se usarán. Por lo tanto, hay una diferencia entre el modo en que los derechos son esencialmente asignados y las posibilidades subsecuentes de ser vendidos.

Si su definición de sociedad libre es diferente, perfecto. Yo no quiero hablar más de este asunto para tratar de convencerlos. Yo sólo quiero que ustedes sepan cuál es mi idea de sociedad libre o de propiedad privada; cuál es mi idea del mundo.

Existe una gran diferencia entre la Universidad de California y la de Chicago. Primero, UCLA tiene mujeres brillantes y bonitas, de aquellas que no se encuentran en Chicago. Ustedes han oído de los "Chicago Boys"; bien, ¡en cinco años más escucharán acerca de las "California Women"! ¡Eso se lo garantizo!... Yo nunca estuve en Chicago, nunca vi al Profesor *Friedman*, hasta hace 20 años. La gente me pregunta cómo he llegado a parecerme a una persona de Chicago. Yo respondo que para mí ha sido natural, que es un asunto de herencia genética. El es judío [*Friedman*], yo soy armenio y persiste la lucha sobre quién tiene una mejor estructura genética. La gente de Chicago ha estado enfatizando el rol de la propiedad privada, del mercado libre, el sistema monetario, el comercio internacional; pero han ignorado —no porque sean tontos, sino porque se estaban especializando y nadie más estaba trabajando en ello durante ese momento— el estudio de cómo opera el sistema a nivel individual. Por ejemplo: para que un sistema de mercado opere, la gente tiene que comprar y ven-

der cosas; tiene que encontrar compradores potenciales; tiene que informarles de lo que les venderán; deben escribir un contrato detallado o hacer algún tipo de acuerdo; deben tener un modo de hacer que el contrato se cumpla y si no cómo conseguir inmunidad o recuperar el costo del daño que se les ha ocasionado. Ustedes saben también que la gente no es completamente honesta, tiende a engañar un poco o sacar ventajas cuando puede. Si el intercambio se lleva a cabo, usted debe tener en cuenta que la otra parte no estará actuando para que usted gane. Usted tiene agentes y empleados trabajando; ellos actuarán en forma oportuna y sacarán ventajas de las situaciones y usted espera que así sea. El tipo de contratos que haga, la manera en que organiza su actividad, depende de aspectos tales como: el costo de obtener información sobre las oportunidades; el costo de establecer un contrato o especificar lo que hará; los costos de conseguir una compensación por daños; el costo de hacer que el contrato sea cumplido. Sin embargo, tradicionalmente, todas estas cosas han sido ignoradas. Ahora, en la UCLA, tenemos un grupo que está poniendo énfasis en este lado del problema: la naturaleza de los contratos; la naturaleza de los arreglos institucionales, bajo los cuales esta propiedad privada y el libre mercado pueden operar.

La gente de Chicago, déjenme nombrar uno, *George Stigler*—un muy buen economista, pero no un buen golfista: siempre le gano, aunque eso es en lo único que puedo ganarle—sigue enfatizando la importancia de fraccionar las grandes firmas en un gran número de firmas pequeñas, sobre la base que el sistema de mercado sólo puede funcionar con un gran número de empresas pequeñas. Sin embargo, nos damos cuenta que esto quizás no es necesariamente así; puede ser que una o dos grandes firmas sean suficientemente competitivas, y que el fraccionar estas empresas implique un quiebre del sistema de mercado, simplemente porque no se comprende cómo el sistema de mercado depende del *tipo de contratos* que estas grandes firmas estaban haciendo.

Me gustaría enfatizar aquí algunos de esos puntos, ya que ellos están en la frontera del análisis económico y yo no sé si lo que voy a decir está correcto o no. Sin embargo, es el tipo de problema a los que estamos abocados y se los planteo como un desafío, como una idea para meditar.

Lo que quiero destacar inicialmente es el cómo son ejecutados los derechos de propiedad. Cuando usted tiene un derecho de propiedad sobre algún bien, tiene las siguientes tareas: debe elegir su uso; puede también arreglar un uso conjunto con alguna

otra persona; puede querer trabajar con él; puede ir a trabajar para alguien; pueden trabajar en conjunto y querer tomar ciertas decisiones sobre cómo van a organizar este trabajo conjunto; también deberá detectar qué está sucediendo y seguir el proceso; además, no sólo querrá saber qué está pasando, sino que también evaluarlo, para saber si continuar así o cambiar algo. Si quiere cambiar, debe decidir en qué forma, qué otro contrato se debe escribir. Entonces, se deberá ponerlo en vigor, quizás conversar sobre él un rato y, **finalmente**, debe soportar las consecuencias de aquellas acciones, particularmente los efectos de los precios de mercado.

Alguien que tenga derechos de propiedad tiene todas esas tareas. La pregunta es: ¿Puede él especializarse en ellas? ¿Puede asignarle algunas de estas tareas a alguna otra persona? En los Estados Unidos de América, en la década de 1930, había un erudito en leyes, quien escribió un libro sobre corporaciones modernas y trató un tema que fue primero planteado, según lo que yo sé, por **Adam Smith**: "las grandes corporaciones separan la propiedad de la administración y han llegado a ser una fuerza extremadamente efectiva en la doctrina de la política económica americana". La disputa se basa en que debido a que estas grandes firmas han separado su administración del control de los accionistas, han perdido su legitimidad económica; en el sentido que lo legítimo es que uno sufra las consecuencias de sus acciones, pero el hecho es que —**continúa el argumento**— estos administradores hacen las cosas y son los accionistas los que soportan las consecuencias. Por lo tanto, algo se debe hacer al respecto. Se puede adiestrar a los administradores, inculcarles la idea de actuar en forma socialmente responsable (que es lo que la Escuela de Administración de Harvard estuvo tratando de hacer por algún tiempo), o se puede designar directores que representarán al público para asegurarse que se haga lo correcto. Esta es una doctrina muy popular. Yo creo que es completamente errónea y falsa, y me gustaría decir por qué. Ella confunde los conceptos de separación y especialización. Si yo preparo mi propio pan en casa, planto mi propio trigo y hago la harina, estaría produciendo mis propias cosas. Pero si voy al almacén y compro el pan, estoy separando el control del consumo, ya que el hombre que prepara el pan decide ahora qué tipo de pan hacer, y yo no tengo ningún control. Sin embargo, ustedes saben que eso no tiene ningún sentido. Alguien decide qué tipo de pan puede seguir siendo fabricado; por lo tanto, todo lo que hace el panadero es responder a los intereses de los consumidores. Así, cuando ustedes ven a un panadero haciendo pan y a un consumidor consumiéndolo, no se ha separado

realmente la producción del consumo. Al revés, se han unido aún más fuertemente y se tiene una mayor variedad.

En el uso de los derechos de propiedad privado, estos derechos no tienen que ser ejercidos por la misma persona. Sería estúpido hacer todo por sí mismo para comer pan, como asimismo sería tonto hacer todo por sí mismo en materia de derechos de propiedad privada. Yo puedo encontrar a alguien que sepa mejor o que sea más competente para usar ciertos recursos. Supongamos que yo tengo un poco de tierra en California. ¿Puedo plantar viñas en ella? Y si pudiera, ¿cuándo puedo cosechar las uvas? Alguien sabe mejor que yo sobre esas cosas. Es *mi* viña; pero puedo contratar a una persona para que se especialice en las decisiones de cómo usar estos recursos. Esa es una ventaja: yo puedo comprar especialización. Esa actividad es especialización y no separación, ya que ahora dependemos uno del otro.

Una persona puede querer usar sus recursos en conjunto con otros. El puede llamar gente, agentes, y delegar la autoridad para usarlos; para guiar y rectificar comportamientos, revisar los contratos con la agencia y darles fuerza. Sin embargo, hay una cosa que no puede delegar: el sufrir las consecuencias de los precios de mercado de esas acciones. Así, el elemento clave en los derechos de propiedad privada es que uno no puede transferir a otra persona la carga de ese riesgo; si lo hace, la persona estará adquiriendo lo que llamaré la *propiedad*.

La corporación moderna es, esencialmente, un proceso en que esas especializaciones ocurren; no reconocer eso puede llevar a tratar de corregir esa especialización. Yo quiero enfatizar que uno debe estimular esa especialización y no reducirla. La razón por la cual hago esta afirmación es que —volviendo a mis declaraciones anteriores— los "Chicago Boys" consideraron que ese tipo de especialización era incorrecta. Ellos quieren fraccionar las grandes empresas en pequeñas firmas, sin darse cuenta que con ello destruirían la especialización. En teoría económica hay algo llamado "la empresa": ésta es una caja negra, no sabemos qué pasa allí; sólo sabemos que existe y que produce y vende bienes. La gente trabaja en la empresa, pero no sabemos lo que sucede en ella; todo lo que sabemos es que se pone trabajo y capital, pero ignoramos el modo en que está organizada, o lo ignorábamos hasta hace 15 a 20 años. La gente como *Ronald Coase* está ahora recordándonos que debemos observar la firma y ver cómo se compara con el mercado como tal. Aun antes que esto, *Dennis Robertson* señaló los mismos puntos, pero fue ignorado. Existe ahora mucho

estímulo y trabajo para tratar de entender lo que es la firma; cuál es su naturaleza contractual.

La firma capitalista es un conjunto de contratos entre el poseedor de los derechos de propiedad privada y recursos interespecializados en trabajo de equipo. Hay dos caminos mediante los cuales las personas mejoran su situación comprometiéndose en una acción cooperativa: uno es la especialización. Chile se especializa en alpaca, en fruta, en cobre; los despachan a los Estados Unidos de América. Nosotros enviamos trigo y partes electrónicas. La segunda forma en que las personas pueden mejorar su bienestar es trabajando en equipo. Un ejemplo simple: yo estoy tratando de levantar una viga para ponerla en el techo. Si lo hago solo, me costará mucho esfuerzo; pero con dos personas trabajando, misteriosamente, como un equipo, podemos hacer más del doble de lo que puede hacer una persona sola. Esa es la clase de actividad que los Chicago Boys han ignorado. Ellos simplemente no le prestaron ninguna atención a ese tipo de fenómenos. Y yo estoy planteando que lo que sucede al interior de una firma es un proceso por el cual se organiza este tipo de trabajo en equipo.

Si ustedes alguna vez han trabajado levantando vigas, deben saber cuán fácil es engañar a su compañero. Cuando niño, yo trabajaba con un joven en una empresa de empaque en California, donde recibíamos duraznos y uvas maduras en cajas de 200 libras. Debíamos levantar la caja y llevarla a un aparato que la transportaría. Yo aprendí cómo levantar esa caja de modo que la otra persona hiciera la mayor parte del trabajo. El trabajo en equipo provee un pasaporte para engañar sin ser descubierto. ¿Cómo evitar el comportamiento oportunista? Déjenme indicarles las formas más simples en que éste se puede dar y verán por qué he enfatizado este término "recursos interespecializados". Trataré de formar ejemplos chilenos; es posible que no sean muy exactos, pero desarrollando el ejemplo, ustedes verán cuál es el punto.

Ustedes tienen una gran mina de cobre en un lugar llamado El Teniente. Supongamos que yo soy el propietario de la mina—que está a varias millas del puerto— y debo llevar el cobre al océano. Supongamos que ustedes construyen un tren desde la mina al puerto. Yo tomaré el cobre y lo pondré en el tren para que sea transportado al puerto. Ustedes me cobrarían un dólar por tonelada, lo que está bien para mí, ya que a ese precio ustedes cubren sus costos y yo consigo un montón de utilidades. He invertido unos millones de dólares y he desarrollado equipo para esta mina. Después de unas pocas semanas, ustedes me dicen que hay problemas con el tren, que los costos son mayores de los que

habían pensado y que deberán cobrar tres dólares por tonelada. Yo digo: ¡No! Ustedes dicen: ¡No podemos hacer funcionar el tren! Yo quedo sin posibilidad alguna. Ustedes subirán el precio hasta que éste absorba el valor de la mina, descontando el costo de sacar el cobre de ella. Yo sé que lo harán; sé que el tener dos propietarios separados, uno para la mina y otro para el tren, es un arreglo económico desastroso, ya que cada uno está especializado con el otro en el siguiente sentido: si ustedes se llevan algún recurso o reducen sus servicios, el valor del otro cae. Desde el otro punto de vista, yo le puedo decir al hombre del tren: lo siento, pero desde ahora no puedo pagar más de 10 centavos. ¿Qué es lo que él hará? El tren está ahí; ustedes pueden hacerlo funcionar mientras yo le cubra sus costos de operación. Así les puedo extraer todo el valor de su inversión. Por estas razones, nosotros, como no somos tontos, tendremos sólo un propietario para la mina y el tren: nos integraremos.

Veamos otros ejemplos. Se construirá una refinería y existe un oleoducto que llega a la costa. ¿Les gustaría que el oleoducto fuera de distinta propiedad que la refinería? Si observan un edificio de banco, notarán que el banco será el propietario de la bóveda en el subterráneo: no se la arrendarán a otra persona. Si hicieran esto, le podrían decir al dueño de la bóveda: no le pagaremos más la renta, ¡puede llevarse la bóveda! Así nadie invertirá en poner una bóveda en un banco de otra persona: estarán integrados. En este edificio, el vidrio de las ventanas es propiedad del hotel, pero las sillas pueden ser arrendadas, porque pueden ser sacadas sin pérdida. Si ustedes observan, encontrarán que ciertos recursos están especializados entre ellos; es decir, si se quita uno, el otro pierde el valor.

Una firma comercial es una empresa en la cual la gente utiliza en conjunto un grupo de recursos y en que los recursos especializados son poseídos por los propietarios de la firma. De hecho, hablar sobre el significado de ser propietario de una firma significa referirse a quien posee los recursos especializados. Los otros recursos que trabajan en ese grupo, y que se pueden dejar ir sin pérdida alguna, no van a ser propiedad de la firma. Por ejemplo, en un hotel hay empleados y camareros: si el hotel se quemara, a ellos no les importaría mucho; se irían a alguna otra parte. Pero hay gente que es propietaria del edificio: ellos sí perderían. ¿Quién será el dueño del Hotel Sheraton? No los camareros. Entonces, en cualquier firma se encontrará a un grupo de insumos cooperativos, algunos de los cuales no tendrán nada que perder si otro de los recursos se va. *El propietario de la empresa es el propietario de aquellos recursos especializados en la actividad.*

Estos son los que deseamos organizar en la forma correcta. Ellos serán miembros de la junta directiva, serán los accionistas. Entonces, si se observa una firma cualquiera: ¿cuáles de los recursos son propiedad de los accionistas? La respuesta es: Los recursos que son especializados entre sí y que podrían hacer perder valor a la empresa. Esta es la razón por la cual los agentes o accionistas se preocupan más sobre cómo está operando la empresa. Ellos no pueden observar lo que sucede cada día, por lo que eligen algunos agentes llamados "*Junta Directiva*"; ustedes no esperarán encontrar en ella empleados que puedan trabajar en cualquier otra parte si las cosas van mal.

En los Estados Unidos de América ese hecho es ignorado. Se desea poner en la junta directiva a miembros que no tienen ningún interés o responsabilidad hacia los accionistas. Ustedes saben lo que sucederá en este caso: ellos tomarán la riqueza de los accionistas y la usarán en su propio interés. He ahí el por qué no se encontrará una firma que tenga en su junta directiva a miembros que sean responsables ante gente distinta a los accionistas. Los empleados no quieren estar en la junta directiva; si lo hicieran, se les dice: correcto, ¿cuánto pagan por pertenecer a la junta?; ¿cuál es su interés en ser miembro? Si la empresa quiebra, ustedes se irán a trabajar a otra parte. Por lo tanto, no habrá empleados que exijan pertenecer a la junta, cuando la empresa recién se organiza. Por supuesto, después de que esté organizada, ellos querrán estar en la junta para poder tomar la riqueza.

Cuando ustedes comienzan a comprender que la firma es un equipo de recursos que trabajan en conjunto, y que el valor de cada cual depende en distintos grados del éxito de la empresa o de otro recurso, entonces comenzarán a ver los distintos tipos de contratos que hay dentro de la firma e identificarán cuáles son los que la junta directiva representa. Si observan los Estados Unidos de América, verán que es eso lo que sucede. Ahora, ustedes han escuchado sobre codeterminación y participación laboral. Para una firma ya existente, eso es equivalente a un intento de expropiar la riqueza. En las firmas nuevas nunca verán que eso ocurra; los empleados, voluntariamente, no quieren pagar el precio de estar en la junta directiva. Sin embargo, yo no quiero dar la impresión que la gente o los recursos humanos no están también especializados en esta empresa. Tenemos el caso extremo de una firma legal. Yo la organizo y tengo socios que me ayudan, trabajamos en equipo, y si uno de mis socios se quisiera ir, yo perdería mucho; esa sociedad también es interespecializada. Si quisiéramos reproducir la Universidad de Chicago en la costa occidental, no podría-

mos traernos a unas pocas personas; tendríamos que traer a todo el Departamento. Puede haber recursos humanos interespecializados, lo que implica que la propiedad es común. Ustedes no encontrarán firmas legales cuya propiedad sea de sólo un hombre o de un grupo de accionistas que contratan a un grupo de abogados, los cuales son empleados. Los trabajadores claves, los productores claves en esa empresa legal deben ser los dueños, porque son los recursos interespecializados los que los hacen dueños.

Les daré otro pequeño ejemplo. Dije que juego mucho al golf. Estoy haciendo un proyecto de investigación muy serio. Hay varios tipos de clubes de golf; por ejemplo: existen aquellos que son administrados o poseídos por los miembros. Yo presumo que el Club de Golf "Los Leones" es el mejor club de campo, donde están la "élite" y la "alta sociedad"; me refiero a que es el club de campo social donde a todos les gustaría estar y, sin embargo, muchos no pueden, por no tener antecedentes "correctos". Si el que cito no es el caso, no importa: debe existir algún club como ése. No hay un propietario que posea ese club; son los miembros los dueños de él. ¿Por qué no posee alguien ese club como una corporación y deja entrar a la gente que pague su tarifa para que juegue y lo disfrute? ¿Cómo es que pertenece a los miembros? Es una cooperativa; pero hay algunos clubes en que existe un propietario que tiene la tierra y deja jugar a cualquiera que pague su cuota mensual. En estos casos, él sigue siendo propietario de la tierra. Ustedes pagan la cuota y son miembros; pero no son dueños de nada. También existen clubes que son de propiedad de la ciudad: en California, la ciudad de Los Angeles es dueña de varias canchas de golf, y ellas no funcionan mal.

La teoría dice que uno debe ser capaz de explicar la existencia de estos tres tipos de arreglos, y por qué los clubes exclusivos no son de propiedad privada como las corporaciones, con un solo propietario o propietarios incorporados, quien arrendará los derechos de uso. La razón es la misma por la cual actividades como los grupos masónicos no son empresas administradas en forma privada. ¿Cómo se explica? Nosotros tenemos una teoría para hacerlo y se basa en lo que les he estado contando; es decir, en los recursos interespecializados. Dejo que ustedes se imaginen cuáles son esos recursos interespecializados y cómo pueden ser expropiados entre ellos por el mismo tipo de comportamiento del ejemplo de la mina de cobre y el tren.

El segundo punto es que, cuando voy a un club de campo o a una cancha de golf, puedo verlo, caminar en él y decirles inmediatamente si es del tipo A, B o C. Sé lo que hay que buscar: simple-

mente la forma en que está funcionando. Yo tengo esta teoría, y por ello he estado viajando diez años por los Estados Unidos de América y todo el mundo observando los clubes de golf; comiendo su comida, jugando en sus canchas y anotando luego de qué tipo de club se trata. He cubierto 250 canchas de golf en el mundo, y tengo muchas más donde ir. Así, cuando me vean jugar sepan que se trata de una tarea absolutamente científica y profesional.

Déjenme terminar con este punto. Otra fuente de malas interpretaciones, creo, en la estructura corporativa, es la historia de la independencia administrativa de los accionistas. El Ejército chileno es uno solo, la Armada es una, la Fuerza Aérea es una; pero existe mucha competencia al interior de ellas. Por ejemplo, en la Fuerza Aérea, cada oficial joven está tratando de ascender y competir como locos para lograr los puestos más altos. Esa gente está compitiendo al interior de esa empresa. Si ustedes sólo ven la empresa desde fuera, dirán que no hay competencia: es sólo una firma. *Las firmas no compiten, es la gente la que compete.* Si sólo observan el número de firmas, ignorarán la extensión del significado de la competencia. Déjenme dar un ejemplo que quise tomar antes, cuando el señor *Fontaine* estaba sentado aquí: hace un par de días, cuando alguien habló del poder de "El Mercurio" o del señor *Fontaine*, le dije que él no tenía ningún poder, que él pensaba que era un hombre poderoso, pero no lo era, y se lo dije sinceramente, ya que es cierto. Su diario no tiene ningún poder; dentro de "El Mercurio" hay un grupo de periodistas compitiendo entre ellos para escribir mejores reportajes. ¿Cuáles son los mejores reportajes? Los que se venden. Entonces, en la medida que "El Mercurio" no esté protegido por el Gobierno de algún competidor potencial, el señor *Fontaine* no dirá cosas que a ustedes no les guste leer. Si lo hace, disminuirá sus ventas y contratará a otros periodistas que escriban lo que el público quiere. Los periodistas saben eso, están compitiendo entre ellos. El señor *Fontaine* actúa como un aparato de selección: dice cuáles historias serán publicadas. Actúa como un juez, como un sustituto del mercado, preseleccionando para ustedes; su trabajo es detectar el tipo de artículos que el público quiere leer. Si no lo hace bien, lo echaremos y conseguiremos a alguien que lo haga. Ustedes tienen sólo una firma, pero no tienen un monopolio, hay una competencia tan intensa como si existieran diez firmas.

Sin embargo, los economistas se han concentrado en el número de firmas y no en el número de personas y en el papel que juega el administrador al prejuzgar el mercado. Siempre miramos el número de firmas, eso es todo lo que cuenta. Así, tomo este

ejemplo extremo no porque crea que es correcto, sino porque me gusta establecer claramente la proposición para que los alumnos puedan analizarla y cuestionarla. Por esto les planteo esta fuerte afirmación: ¡el número de empresas es irrelevante! Ahora bien, los Chicago Boys han ignorado esto. Lo que he estado tratando de decirles muy sutilmente es lo siguiente: ¡Padres, manden a sus hijos a la UCLA: es una mejor facultad!

Muchas gracias.