CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº Extraordinario, Septiembre 1990, pp. 81-115

La teoría de la regulación económica

George J. Stigler

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1990 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

LA TEORIA DE LA REGULACION ECONOMICA*

GEORGE J. STIGLER

* 6. The Theory of Economic Regulation *Chicago Studies in Political Economy* George J. Stigler, Editor. The University of Chicago Press, Chicago 1988.

El estado —la maquinaria y el poder del estado— constituye una fuente de amenaza potencial para todas las industrias de nuestra sociedad. Con su poder de prohibir u obligar, de retirar u otorgar dinero, el estado puede, y de hecho lo hace, ayudar o perjudicar de manera selectiva a un amplio número de industrias. La vaca sagrada política de la industria del petróleo es un inmenso consumidor de beneficios políticos y al mismo tiempo las compañías de seguros marítimos obtienen una tajada más modesta. Las tarea centrales de la teoría de la regulación económica consistente en explicar quién recibirá los beneficios o las cargas de la regulación, qué forma adoptará la regulción y los efectos de la regulación en la asignación de los recursos.

Es posible que alguna industria persiga de forma activa la regulación o puede ser que sea sometida a ella. Una tésis central de este trabajo es que, por regla general, la regulación es adquirida por la industria y que es diseñada y opera primordialmente para su beneficio. Existen regulaciones cuyos efectos netos sobre la industria regulada son incuestionablemente gravosos; sirva de simple ejemplo la imposición fiscal diferencialmente fuerte sobre el producto de ciertas industrias (whiskey, naipes). Sin embargo, esta gravosas regulaciones son excepcionales y pueden ser explicadas por la misma teoría que explica la regulación (podemos denominarla ''adquirida'') beneficiosa.

En general se sostienen principalmente dos puntos de vista alternativos respecto a la regulación de la industria. El primero es que la regulación es instituída primordialmente en aras de la protección y beneficios del público en general o de algun sector del público. Según este punto de vista, las regulaciones que perjudican al público —como cuando las cuotas de importanción del petróleo aumentan el coste de los productos petrolíferos para América del orden de 5 mil millones de dólares o más al año (1970)— son costes con vistas a un determinado fin social (en este caso, la defensa nacional) o, ocasionalmente, perversiones de la filosofía regulatoria. El segundo punto de vista es fundamentalmente que el proceso político desafía una explicación racional: ''la

política'' es un imponderable, una mezcla de cambio constante e impredecible de fuerzas de naturaleza más diversa que abarca desde actos de la más grande virtud moral (la emancipación de los esclavos) hasta los de la más vulgar corrupción (el congresista que hace su agosto).

Consideremos un problema planteado por el sistema de cuotas de importación del petróleo: ¿por qué la poderosa industria que obtuvo este programa caro elige en cambio los subsidios directos de dinero en efectivo del Tesoro público? La teoría de regulación de ''la protección del público'' ha de decir que la elección de cuotas de importación viene dictada por la preocupación del gobierno federal de garantizar un suministro doméstico apropiado de petróleo en el caso de guerra —una alegación calculada para provocar carcajadas en el Club del Petróleo. Dejando al margen estas risas , si la defensa nacional fuera el objetivo de estas cuotas, un arancel sería un instrumento de medida positiva más económica: conservaría los beneficios de exclusión para el tesoro. El punto de vista no racionalista explicaría la medida política por la incapacidad de los consumidores de calibrar el coste para ellos de las cuotas de importación y por tanto su voluntad de pagar 5 mil millones de dólares por precios más elevados antes que entregar los 2,5 mil millones de dólares en efectivo que serían igualmente atractivos para la industria. Nuestra teoría maximizadora de beneficios dice que la explicación va en otra dirección: los miembros actuales de las industrias refinadoras tendrían que compartir un subsidio en efectivo con todos los nuevos empresarios que entrasen en la industria refinadora. Sólo en el caso de que la elasticidad de la oferta de una industria sea pequeña preferirá dinero en efectivo antes que el control de las entradas al mercado o de la producción.

Indicamos esta cuestión, el por qué una industria prefiere los poderes coercitivos del estado a su dinero en efectivo, sólo para ilustrar el planteamiento de nuestro trabajo. Damos por sentado que los sitemas políticos son diseñados y aplicados racionalmente lo cual equivale a decir que son instrumentos adecuados para satisfacer los deseos de los

miembros de la sociedad. Lo cual no quiere decir que el estado servirá al concepto de interés público que tenga cualquier persona: en efecto, el problema de la regulación es el problema de descubrir cuándo y por qué una industria (u otro grupo del mismo parecer) es capaz de utilizar al estado para sus propósitos, o es escogido por el estado para ser utilizado para propósitos ajenos.

1. ¿QUE BENEFICIOS PUEDE OFRECER EL ESTADO A UNA INDUSTRIA?

El estado posee un recurso fundamental que, por puro principio, no es compartido, ni siquiera por el más poderoso de sus ciudadanos: el poder de coerción. El estado puede confiscar dinero mediante el único método permitido por las leyes de una sociedad civilizada: la tributación. El estado puede decretar los movimientos físicos de los recursos y las decisiones económicas de las economías familiares y de las empresas sin su consentimiento. Estos poderes posibilitan que una industria incremente sus beneficios al utilizar al estado. Son cuatro las medidas políticas a las que una industria (o profesión) puede aspirar del estado.

La contribución más obvia que un grupo pueda esperar obtener del gobierno es un subsidio directo de dinero. Las compañías aéres domésticas recibieron subsidios de correo aéreo (aún cuando no llevaban correo) de 1.5 mil millones de dólares hasta el año 1986. La marina mercante ha recibido subsidios de construcción y de operación desde la II Guerra Mundial que alcanzan casi los 3 mil millones de dólares (1970). La industria de la enseñanza desde hace tiempo ha demostrado una pericia magistral para obtener fondos públicos: por ejemplo, las universidades y los colegios universitarios han recibido fondos federales que exceden de 3 mil millones de dólares anuales en años recientes así como préstamos subvencionados para las residencias estudiantiles y otras construcciones. Los ex-combatientes de guerra, a menudo, han recibido gratificaciones directas en efectivo.

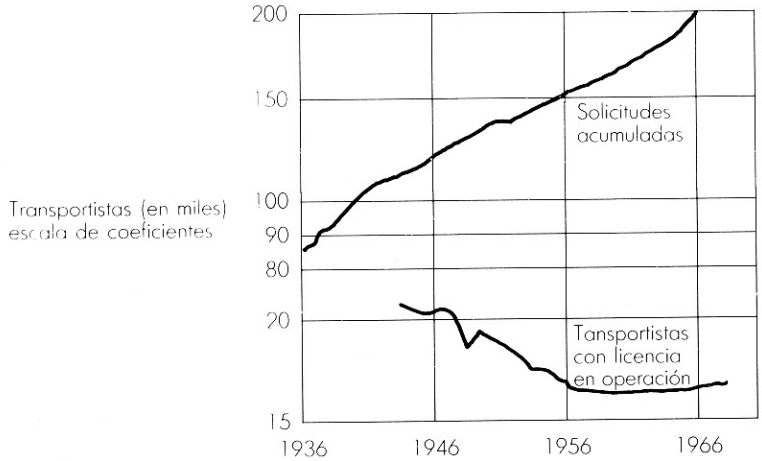
Ya hemos esbozado la explicación principal del hecho de que una industria con poder para obtener favores gubernamentales no utilice habitualmente este poder para conseguir dinero: a no ser que pueda limitarse la lista de beneficiarios con un mecanismo aceptable, cualquiera que sea la cantidad de subsidios que pueda obtener la industria, ésta será disipada entre un número creciente de rivales. Las aerolíneas se aljearon rápidamente de la licitación competitiva para los contratos del correo aéreo con objeto de evitar este problema. Por otra parte, las universidades de más reputación no han dado con el método de excluir a otras solicitantes de los fondos de investigación y a la larga obtendrán una parte mucho más reducida de estos fondos federales.

El segundo recurso público principal anhelado por una industria es el control sobre las entradas al mercado de nuevos rivales. Hay un debate considerable, por no decir excesivo, en la literatura económica respecto al aumento de algunas medidas peculiares de precios (precios límite), la integración vertical, y mecanismos similares para retrasar la tasa de entradas al mercado de nuevas empresas en las industrias oligopolísticas. Estos mecanimos son en gran medida menos eficaces (económicos) que el certificado de idoneidad y de necesidad (lo cual incluye, por supuesto, las cuotas de importación y de producción de las industrias del petróleo y del tabaco).

La diligencia con que el poder de control sobre las entradas al mercado será ejercido por un órgano regulatorio es de sobra conocida. La Subsecretaría de Aviación Civil no ha autorizado el despliegue de una sola línea de enlace nueva (1970) desde que fue creada en 1938. El poder para asegurar a los nuevos bancos ha sido utilizado por la Sociedad Federal de Seguro de Depósitos para reducir la tasa de entradas en la banca comercial en un 60 por ciento neto. La historia de los transportistas públicos interestatales es en algunos aspectos incluso más llamativa, porque ostensiblemente no puede fomentarse con honradez ni siguiera un caso de restricción de entradas en base a las economías en

gran escala (que a su vez, según se alega, limitan las entradas por razones de seguridad o de economía de operación). En la Figura 1 se muestra el número de transportistas públicos con licencia federal: el inmenso crecimiento de la mercancía transportada por las empresas públicas de transporte ha sido relacionado con la continua disminución secular del número de estos transportistas. El número de solicitudes de nuevos certificados ha sobrepasado los 5.000 anualmente en años recientes (1970): una prueba rigurosa de que la esperanza nunca se pierde en el corazón de un aspirante a transportista.

FIGURA 1. Certificados para los transportistas por carretera interestatales. Fuente: Tabla 5.



Proponemos la siguiente hipótesis general: toda industria o profesión que posea el poder político suficiente para utilizar al estado intentará controlar las entradads al mercado. Además la política regulatoria será configurada de tal forma que desacelere la tasa de crecimiento de las nuevas empresas. Por ejemplo, ninguna caja de ahorros o banco crediticio nuevo podrá pagar, en su afán de atraer los depósitos, un dividendo mayor del que prevalezca en la comunidad. El poder para limitar sus gastos de venta de los

fondos mutuos, de pronto será responsabilidad de la Comisión de Bolsa y Valores, servirá para limitar el crecimfiento de los pequeños fondos mutuos y por tanto reducirá los costes de venta de los grandes fondos.

Una variante del control sobre las entradas al mercado es el arancel proteccionista (y las correspondientes barreras impuestas al movimiento interestatal de mercancías y de personas). Se podría pensar que los beneficios de la protección para una industria se desvanecerían normalmente al efectuar su entrada nuevos productores domésticos y se plantea naturalmente la pregunta: ¿por qué no aspira la industria también a tener controles de entradas domésticas? En algunas pocas industrias (la del petróleo) se han conseguido los controles domésticos, pero no en la mayoría. El arancel será efectivo si existe un recurso doméstico especializado necesario para la industria: los terrenos que producen petróleo es un ejemplo. Aún cuando una industria tenga solamente recursos especializados temporales obtendra beneficios si su contracción es aminorada por un arancel.

Un tercer conjunto general de poderes del estado a los que aspirará la industria son los que afectan los bienes sustitutivos y complementarios. Para decirlo de manera ruda, los productores de mantequilla desean suprimir la margarina y fomentan la producción del pan. La industria de las líneas aéreas apoya activamente los subsidios federales para los aeropuertos; los sindicatos de la construcción se han opuesto a los materiales que anulan la mano de obra por medio de normas para la construcción. Examinaremos brevemente un caso específico de la competencia inter-industrial en el transporte.

La cuarta clase de medidas políticas a las que aspira una industria gira en torno a la fijación de precios. Incluso aquella industria que haya logrado el control sobre las entradas al mercado a menudo querrá controles de los precios ejercidos por un órgano con poderes coarcitivos. Aún cuando el número de empresas de la industria regulada sea moderadamente alto, será difícil mantener la discriminación de precios en ausencia del apoyo público. La prohibición de inte-

reses sobre los depósitos a la vista, que probablemente es eficaz para impedir pagos a la mayoría de los depositantes no comerciales, es un caso al respecto. Donde no haya deseconomías de escala para la empresa particular (p. ej., un tarnsportista por carretera puede ampliar su parque móvil con camiones bajo una determinada licencia como transportista público), es fundamental el control de los precios para obtener unas tasas de rendimiento más que competitivas.

A. Limitaciones sobre los beneficios políticos

La industria no obtiene estas diversas bendiciones políticas de maximización de beneficios de una manera pura. El proceso político erige ciertas limitaciones sobre el ejercicio de políticas de cárteles por parte de la industria. Estas limitaciones son de tres clases.

En primer lugar, se cambia la distribución del control de la industria entre las empresas de la industria. En una industria no regulada, la influencia de cada empresa sobre el precio y la producción es proporcional a la parte de mercado que tiene de la producción total de la industria (por lo menos en el sentido aritmético sencillo de tener capacidad directa para modificar la producción total). Las decisiones políticas también toman en consideración el poder político de las diversas empresas, de modo que las empresas pequeñas poseen una influencia mayor de la que tendrían en una industria no regulada. De esta manera, cuando se establecen cuotas para las empresas casi siempre recibirán las empresas pequeñas unas cuotas mayores de las que permitiría la práctica minimizadora de costes. Las cuotas originales según el sistema de cuotas de importación de petróleo ilustrará esta práctica (Tabla 1). Se les dio a las refinadoras más pequeñas una cuota del 11.4 por ciento de su consumo diario de petróleo y el porcentaje iba disminuyendo a media que aumentaba el tamaño de la refinería. El patrón de beneficios en regresión es característico de los controles públicos en las industrias con gran número de empresas.

En segundo lugar, las garantías de seguridad de proce-

dimiento de los procesos públicos son costosos. Los retrasos dictados tanto por la ley como por consideraciones burocráticas de la propia supervivencia pueden ser enormes: Robert Gerwig descubrió que el precio del gas vendido en el comercio interestatal era de un 5 al 6 por ciento más alto que el del comercio intraestatal debido a los costes administrativos (incluyendo el retraso) de la revisión por parte de la Comisión Federal de Energía (Gerwig 1962).

Finalmente, el proceso político admite automáticamente a los intrusos poderosos en los consejos de la industria. Es bien conocido que la asignación de los canales de televisión entre las comunidades no maximiza los ingresos de la industria sino que refleja las presiones para dar servicio a muchas comunidades más pequeñas. El abandono de una vía férrea no beneficiosa es un área aún más notoria de la participación de intrusos.

Estas limitaciones son predecibles y todas ellas deben entrar en el cálculo de la rentabilidad de la regulación de una industria.

TABLA 1: Cuotas de importación de las refinerias en porcentajes de las entradas diarias de petróleo (Distritos I-IV, 1 de julio, 1959 - 13 de diciembre,1959).

Tamaño de la refinería (en miles de barriles)	Cuota percentil
0-10	11.4
10-20	10.4
20-30	9.5
30-60	8.5
60-100	7.6
100-150	6.6
150-200	5.7
200-300	4.7
300 and Over	3.8

FUENTE: Comisión especial de audiencia para la pequeña empresa, Congreso de los EE.UU., 880., 2a. sesión, 10 y 11 de agosto, 1964, pág. 121.

B. Un análisis ilustrativo

El recurso al proceso regulatorio es evidentemente más específico y más complejo de lo que pudiera hacer creer el esbozo precedente. También debe tenerse en cuenta el poder defensivo de otras industrias diversas que son afectadas por la propuesta de regulación. Un análisis de un aspecto de la regulación del transporte por carretera ilustrará estas complicaciones. En este punto sólo nos ocuparemos de la correspondencia entre las regulaciones y los intreses económicos; más adelante consideraremos el proceso político mediante el cual se logra la regulación.

La industria del transporte por carretera operó casi en exclusiva dentro de las ciudades antes de 1925, en buena parte porque no había disponibles ni buenos caminones ni buenas carreteras para el transporte de mercancías a larga distancia. A medida que fueron subsanándose estas deficiencias comenzó a aumentar el segmento de camiones en el transporte de mercancías entre ciudades y en 1930 se estimó que representaba ya el 4 por ciento de toneladas-milla del flete de mercancías entre ciudades. La industria del ferrocarril se dio muy pronto cuenta de este competidor emergente y uno de los métodos con el que se combatió el transporte por carretera fue la regulación estatal.

A principios de los años 30 todos los estados regularon las dimensiones y el peso de los camiones. Las limitaciones del peso constituían un control mucho más severo sobre este transporte que el otorgamiento de licencias a los transportistas públicos puesto que incluso para los camiones exentos de la regulación de las entradas al mercado se vieron sometidos a las limitaciones de su dimensión y capacidad de carga. En el apéndice (Tabla 6) quedan reproducidas las regulaciones del peso a principios de los años 30. A veces la participación de los ferrocarriles en el proceso regulatorio fue indiscutible: Tejas y Louisiana fijaron un límite de carga útil de 7.000 libras para los camiones que servían a (y por lo tanto competían con) dos o más estaciones de tres y un límite de 14.000 libras para los camiones que servían sola-

mente a una estación (y con la que, por lo tanto no competían).

Determinemos el patrón de los límites de peso para los camiones que resultaría en consonancia con los intereses económicos de las partes implicadas. La principales consideraciones parecen ser las siguientes:

1) Se permitían los camiones pesados en los estados con un considerable número de camiones en las granjas: los poderosos intereses agrícolas insistían en eso. El censo de 1930 informa de un número cercano al millón de camiones en granjas. Para nuestro estudio será una variable, por estado, los camiones por cada 1.000 personas de la población rural.

2) Los ferrocarriles vieron en el camión un competidor efectivo y que triunfaría rápidamente en el transporte por ferrocarril a corta distancia y en el tráfico de cargas de menos de un vagón, pero mucho menos eficaz en el tráfico de vagón cargado al completo y a larga distancia. Por lo tanto nuestra segunda variables es, por estado, la distancia del transporte de carga por ferrocarril medio. Cuanto más largo sea la media del transporte por ferrocarril menos se opondrán los ferrocarriles a los camiones.

3) El público estaba preocupado por el daño en potencia que pudieran causar los camiones pesados en el sistema de autopistas. Cuanto mejor fueran las autopistas de un estado mayor era el peso permitido de los camiones. El procentaje de las autopistas de cada estado que tenían una superficie de alta clase es la tercera variable. Por supuesto es más probable que haya buenas autopistas allá donde la contribución potencial de los camiones a la ecnomía del estado era mayor de modo que puede verse la razón causal desde ambas direcciones.

Disponemos de dos medidas de límites del peso para los camiones, una para los camiones de 4 ruedas (X_1) y una para los camiones de 6 ruedas (X_2). A continuación podemos calcular dos ecuaciones,

$$X_1 \text{ (o } X_2) = a + bX_3 + cX_4 + dX_5, \ldots$$

donde

X_3 = camiones por 1000 manos de obra agrícolas, 1930,
X_4 = distancia media del transporte por ferrocarril del tráfico de fletes, 1930,
X_5 = porcentaje de carreteras estatales con una superficie de alta calidad, 1930.

(Todas las variables están definidas plenamente y se indican sus valores por estado en la Tabla 7).

Las tres variables explicativas tienen una importancia estadística y cada una actúa en la dirección esperada. Las regulaciones sobre el peso fueron menos gravosas; cuanto más grande era la población de camiones en la agricultura, menos competencia representaban los camiones para los ferrocarriles (es decir, cuanto más largas las distancias de transporte) y mejor era el sistema de autopistas (véase la Tabla 2).

El análisis precedente se ocupa con lo que podría denominarse la demanda industrial de los poderes gubernamentales. No todas las industrias tendrán una demanda significativa de la ayuda pública (que no sea el dinero), es decir, la expectativa de registrar un incremento sustancial del valor actual de las empresas aún cuando pudieren obtener los servicios gubernamentales gratuitamente (y por supuesto éstos tienen costes de los que nos ocuparemos muy pronto). En algunas actividades económicas es extremadamente difícil controlar la entrada al mercado de los nuevos rivales —consideren el problema de hacer cumplir la ley para restringir la oferta de las empleadas de hogar. En algunas industrias no pueden controlarse de manera eficaz los productos sustituivos —considereren la competencia a los autobuses por parte de los pasajeros que comparten automóviles particulares. La fijación de precios no es viable donde cada unidad del producto tenga una calidad y precio diferentes tal y como ocurre en el mercado de los coches de ocasión. No obstante, la mayoría de las industrias tendrán, en general,

una relación entre precio y cantidad demandada (tabla de demanda) para los servicios del gobierno.

TABLA 2: Análisis de regresión de los límites estatales de peso en los camiones (valores de t según los coeficientes de regresión).

Variable dependiente	N	Constante	X_3	X_4	X_5	R^2
X_1	48	12.28	0.0336	0.0287	0.2641	0.502
		(4.87)	(3.99)	(2.77)	(3.04)	
X_2	46	10.34	0.0437	0.0788	0.2528	0.243
		(1.57)	(2.01)	(2.97)	(1.15)	

X_1 = Límite de peso en camiones de 4 ruedas (miles de libras), 1932-33.

X_2 = Límite de peso en camiones de 6 ruedas (miles de libras), 1932-33.

X_3 Camiones en granjas por 1.000 manos de obra agrícola, 1930.

X_4 Distancia media del flete transportado por ferrocarril (millas), 1930.

X_5 Por ciento de autopistas estatales con superficie de alta calidad, 3ª de dic. de 1930.

FUENTES: X_1 y X_3: *The Motor Truck Red Book Directory* (El Libro Rojo del camión y directorio), Edición de 1934, pág. 85, 102 y el Depart. de Agricultura de EE.UU., Ofic. de Carret. Públ., dic. de 1932.

X_3: *Census of Agricultura* (Censo de agricultura), 1930, Tomo IV.

X_4: A.A.R.R., Ofic. de Econ. de Ferroc., *Railway Mileage by States* (Recorridos de ferrocarrill por estados), 3ª de dic., 1930 y U.S.I.C.C., *Statistics of Railways in the U.S.* (Estadísticas de los ferrocarriles en los EE.UU.), 1930.

X_5: *Statistical Abstract of the U.S.* (Resumen estadístico de los EE.UU.), 1932.

2. LOS COSTES PARA OBTENER LEGISLACIÓN

Cuando una industria recibe una concesión de poder del estado, el beneficio a esa industria quedará lejos del daño al resto de la comunidad. Aún cuando no hubieran pérdidas por peso muerto (exceso de gravamen) de la regulación adquirida es de esperar, no obstante, que una sociedad democrática rechazara las exigencias de esa industria a no ser que la industria controlase una mayoría de los votos. Un voto directo e informado sobre las cuotas de importación de petróleo rechazaría ese esquema. (Si no lo hiciera sería contradicha nuestra teoría de racionalidad de los procesos políticos). Para explicar el por qué muchas industrias son capaces de utilizar la maquinaria política para sus propios fines deberemos examinar la naturaleza del proceso político en una democracia.

Un consumidor escoge entre el transporte aéreo o por ferrocarril, por ejemplo, al dar su voto con su carter: en un momento dado patrocina el medio de transporte que elija. Una forma similar de voto económico sucede con las decisiones sobre dónde trabajar o dónde invertir el capital propio. El mercado acumula estos votos económicos, predice su rumbo futuro e invierte correspondientemente.

Dado que la decisión política es coercitiva, el proceso de toma de decisión es fundamentalmente diferente a la del mercado. Si se le pide al público que tome una decisión entre dos medios de transporte comparable a la decisión individual sobre el modo de viajar —digamos, si las aerolíneas o ferrocarriles debieran recibir un subsidio federal— esta decisión debe ser acatada por todo el mundo, viajeros, no viajeros, viajeros del año en curso y viajeros del próximo año. Esta universalidad impuesta de las decisiones políticas supone dos diferencias entre los procesos de decisión política y los procesos de mercado.

1) La decisiones deben de tomarse de manera simultánea por parte de un gran número de personas (o de sus representantes): el proceso político demanda la simultaneidad de la decisión. Si A tuviera que votar sobre el referéndum

hoy, B mañana, C un día más tarde y así sucesivamente, la acumulación de una decisión mayoritaria sería cara y sospechosa. (Es posible que A votara de manera diferente ahora que el mes pasado).

La condición de simultaneidad impone una gran carga sobre el proceso de toma de decisión política. Hace que el votar sobre algunos temas específicos sea prohibitivamente caro: es un coste importante incluso realizar la transacción de comprar un billete de avión cuando deseo viajar; me resultaría extraordinariamente caro realizar la transacción física similar de votar (es decir, hacer acto de presencia en la cabina para votar) cuando quiera que deseara un cierto número de conciudadanos expresar su opinión sobre la alternativa de ferrocarriles o aviones. Para hacerse cargo de esta condición de simultaneidad, los votantes tienen que hacer uso de representantes con gran prudencia y tienen que abstenerse de expresiones directas acerca de cambios marginales en sus preferencias. Esta característica implica también que la decisión política no prediga los deseos del votante y realice los preparativos para satisfacerlos con anticipación a su ejecución.

2) El proceso de toma de decisión política debe hacer partícipe a ''toda'' la comunidad, no simplemente a los directamente afectados por una decisión. En un mercado privado el no viajero nunca vota sobre la alternativa de viaje por ferrocarril o por avión mientras que el gran transportista da su voto todos los días. El proceso político de toma de decisión no puede excluir al votante no interesado: son obvios los abusos de cualquier exclusión a excepción de la autoexclusión. Por lo tanto, el proceso político de toma de decisión no permite la participación de acuerdo con el interés y el conocimiento. En alguna medida esta dificultad es moderada por otras actividades políticas al margen de votar que permiten un voto más efectivo a las partes interesadas: la persuasión, el empleo de representantes legislativos competentes, etc. No obstante, el sistema político no ofrece unos buenos incentivos como los de los mercados privados para la adquisición del conocimimiento. Si consumiera diez veces

más del servicio público A (las calles) que del B (las escuelas) no tendría los incentivos para adquirir la correspondiente, cantidad de conocimiento sobre el aprovisionamiento público de estos servicios.

Estas características del proceso político pueden ser modificadas al haber numerosos niveles de gobierno (de modo que se tenga de alguna forma más incentivo para aprender sobre las escuelas locales que sobre el sistema escolar estatal en su totalidad) y al utilizar de manera selectiva la decisión directa (plebiscitos sobre obligaciones). El principal método, sin embargo, para dar cuenta de estas características es el empleo de unos representantes a tiempo más o menos pleno que están organizados (disciplinados por) empresas que son llamadas máquinas o partidos políticos.

Se recompensa el representante y a su partido por su descubrimiento y ejecución de los deseos políticos de su distrito electoral con el éxito en las elecciones y con las gratificaciones del cargo. Si el representante pudiera afrontar con confianza la reelección cuando quiera que votara contra una medida económica que perjudicase a la sociedad, lo haría con toda seguridad. Desafortunadamente la virtud no siempre impone un precio tan alto. Si el representante deniega a diez grandes industrias sus subsidios especiales de dinero o poder gubernamental, se dedicarán a la elección de un sucesor más complaciente; los intereses son demasiado importantes. Esto no quiere decir que todas las industrias grandes puedan conseguir lo que quieran o todo lo que quieran: si que significa que el representante y su partido tienen que hallar una coalición de intereses de los votantes más duradera que la del lado anti-industria que conlleva toda propuesta de política industrial. Un representante no puede ganar o mantenerse en el cargo con el apoyo de la suma de los que se opongan a: las cuotas de importación de petróleo, los subsidios agrícolas, los subsidios a los aeropuertos, los subsidios a los hospitales, astilleros navales innecesarios, un programa injusto de viviendas públicas y los subsidios a la electrificación rural.

El proceso político de toma de decisión tiene como ca-

racterística dominante la participación poco frecunete y universal (en principio) tal y como hemos indicado: las decisiones políticas deben de ser poco frecuentes y deben de tener un carácter global. El esfuerzo del votante para informarse de los méritos de las propuestas particulares de medidas políticas y para expresar sus preferencias (tanto por medio de la representación individual y de grupo como por la votación) vienen determinadas por los costes y rendimiento previstos, al igual exactamente que ocurre en el mercado privado. Los costes de una información exhaustiva son más altos en el ruedo político porque debe de conseguirse información sobre muchos temas de poco o de ningún interés directo para el individuo y por consiguiente sabrá muy poco sobre la mayoría de los asuntos antes de la legisltura. Las manifstaciones de preferencia durante la votación serán menos precisas que las manifestaciones de preferencia en el mercado porque mucha gente no informada votará y afectará la decisión.

Los canales de la toma decisión política pueden describirse por lo tanto como toscos o traslúcidos o ruidosos. Si todo el mundo tuviera una preferencia insignificante por la media A sobre la B, no se descubriría o se actuaría sobre esa preferencia. Si el grupo de votantes X quisiera una medida que perjudicase a no X aunque fuera poco importante, no pagará a no X para que lo descubra y actúe contra esa medida. El sistema está diseñado para poner en práctica todas las preferencias fuertemente manifestadas por las minorías pero para hacer caso omiso de las preferencias menores de las mayorías y muchas preferencias fuertemente manifestadas por las minorías pero para hacer caso omiso de las preferencias menores de las mayorías y minorías. Se disminuirá la traslucidez o tosquedad por medio de la reducción del coste para los ciudadanos de adquirir información y de expresar sus deseos y por medio del incremento de la probabilidad de que su voto influenciará la medida política.

La industria que persiga el poder político tiene que ir al vendedor adecuado, al partido político. El partido político tiene costes operativos en una elección. Se consideran es-

tos costes del proceso político con un punto de mira demasiado estrecho en la literatura sobre la financiación de las elecciones: las elecciones son para el proceso político lo que es la comercialización para el proceso de producción de un bien, únicamente un básico paso final. El partido mantiene su organización y su atractivo electoral por medio de su oferta de servicios costosos al votante en cada momento, no sólo justo antes de las elecciones. Parte de estos costes de servicios y de organización son sufragados al poner a alguna parte de los empleados del partido en la nómina pública. Un partido de oposición, sin embargo, es por regla general un seguro fundamental de los votantes para disciplinar al partido en el poder y los costes del partido de oposición no son cubiertos del todo por los fondos públicos.

La industria que persiga la regulación debe de estar preparada para pagar las dos cosas que necesita un partido: los votos y los recursos. Los recursos pueden ser obtenidos mediante las contribuciones a las campañas electorales, los servicios prestados (el empresario que encabeza un comité de recaudación de fondos) y otros métodos más indirectos tales como el empleo de trabajadores del partido. Se reúnen los votos a favor de alguna media y se dispersan los votos en su contra por medio de programas caros para educar (o deseducar) a los miembros de la industria y los de otras industrias afectadas.

Es probable que estos costes de legislazión aumenten de acuerdo con el tamaño de la industria que persiga la legislación. Las industrias más grandes persiguen programas que le cuestan a la sociedad más y que originan una mayor oposición por parte de los grupos afectados fundamentalmente. Las tareas de persuasión, tanto en el interior de la industria como sin ella, también se incrementan junto con el tamaño de la industria. Sin embargo, el tamaño fijo del ''mercado'' político hace probablemente que el coste de obtener legislación aumente con menos velocidad que el del tamaño de la industria. Por lo tanto las industrias más pequeñas quedan excluidas de una manera efectiva del proceso político a no ser que posean alguna ventaja especial como,

por ejemplo, su concentración geográfica en una subdivisión política escasamente poblada.

Cuando el partido político cuenta en efecto con el control monopolístico sobre la máquina gubernamental, se podría suponer que pudiera recoger la mayoría de los beneficios de la regulación para sí mismos. Sin embargo es posible que los partidos constituyen una ilustración ideal de la teoría de Demsetz del monopolio natural. (Demsetz, 1968). Cuando algún partido es percibido como comprador (o se equivoca profundamente en su interpretación de los deseos reales) es posible elegir a otro partido que ofrezca los servicios gubernamentales a un precio mucho más proporcionado con los costes del partido. Si la entrada en el terreno político está controlada de manera efectiva cabría suponer que el dominio de un partido conduzca a ese partido a solicitar una legislación protectora, pero al mismo tiempo a exigir un precio más alto por la legislación.

La estructura interna del partido positivo y la manera en que se distribuye los emolumentos de los cargos entre sus miembros ofrecen unas áreas de estudio fascinantes dentro de este contexto. Los cargos elegidos no son el pináculo del sistema político —no hay sustituto para la habilidad de mantenerse en los cargos públicos. Me atrevo a suponer que la mayor parte de la compensación para los líderes legislativos adopta la forma de pagos extrapolíticos. ¿Por qué son abogados tantos políticos?— porque todo el mundo emplea a abogados, de modo que el bufete del congresista constituye una avenida conveniente de compensación, mientras que al físico habría que darle sobornos en lugar de encargos legales. La mayoría de las empresas son clientes de las compañías de seguros y de los bancos de modo que cabría suponer que los legisladores poseen por regla general afiliaciones financieras con esas empresas.

La financiación de las actividades industriales tales como la solicitud de legislación plantea el conocido problema del usuario gratuito. No contemos con una teoría satisfactoria sobre la conducta de grupo de hecho, esta teoría es la teoría del oligopolio con una edición: en la industria de gran

diversificación (p. ej., la agricultura) el partido político mismo desempeñará el papel empresarial de conseguir una legislación favorable. No podemos ir más allá de lo que permitan las debilidades de la teoría oligopolística, es decir que sólo podemos hacer conjeturas plausibles tales como: cuanto más concentrada esté la industria, más recursos podrá invertir en la campaña para obtener legislación.

A. Una aplicación empírica: el otorgamiento de licencias a profesionales

El otorgamiento de licencias a profesionales es un uso posible del proceso político para mejorar las circunstancias económicas de un grupo. La licencia es una barrera eficaz a las nuevas entradas puesto que la práctica profesional sin licencia constituye delito penal. Dado que la mayor parte del otorgamiento de licencias se realiza a nivel estatal, esta área ofrece la oportunidad de explorar las características de una profesión que le confieren poder político.

Pese a que hay unas graves limitaciones en cuanto a los datos disponibles, investigaremos algunas características de una profesión que deberían influenciar su capacidad de asegurarse el poder político:

1) **El tamaño de la profesión**. Muy sencillamente, cuanto más extendida esté la profesión, más votos tiene. (Bajo algunas circunstancias, no obstante, cabría desear excluir a los no ciudadanos de la medida del tamaño).

2) **La renta per cápita de la profesión**. La renta de la profesión es el producto de su número y de los ingresos medios, de forma que esta variable y la precedente reflejarán la renta total de la profesión. Cabe suponer que la renta de la profesión sea un índice de las recompensas probables a una acción política existosa: en ausencia del conocimiento específico de las funciones de oferta y demanda, esperamos que el otorgamiento de licencias incremente la renta media de cada profesión en aproximadamente la misma proporción. En una versión más sofisticada, cabría vaticinar que cuanto menor sea la elasticidad de demanda de los servicios de la profesión mayor será el beneficio del otorgamien-

to de licencias. También podría consdierarse la renta de la profesión como una fuente de fondos para la acción política, pero si consideramos la acción política como una inversión entonces esto sólo sería relevante teniendo en cuenta las imperfecciones del mercado de capitales.

La renta media de los miembros de una profesión es una variable adecuada al compararla con otras profesionales, pero es inadecuada al comparar una profesión entre varios estados puesto que la renta será aproximadamente igual (en ausencia de regulación) en cada estado.

3) **La concentración profesional en las grandes ciudades.** Cuando la profesión organiza una campaña para obtener favores legislativos incurre en gastos durante la solicitud del apoyo y éstos son mayores para una profsión difusa que para una concentada. La solicitud de apoyo se complica por el problema del usuario gratuito ya que los miembros individuales no pueden ser excluidos de los beneficios de la legislación aunque no hayan compartido los costes para recibirlos. Si la mayor parte de la profesión se concentra en unos cuantos grandes centros, estos problemas (sospechamos) se verán muy reducidos en intensidad: es posible que la regulación incluso comience a nivel de gobierno local. Utilizaremos una medida de concentración geográfica ortodoxa: el contenido de la profesión del estado en ciudades con más de 100.000 (o 50.000 en 1900 y años anteriores) habitantes.

4) **La creencia de una oposición cohesionada al otorgamiento de licencias.** Cuando una profesión tiene trato con el público en general, los costes que el otorgamiento de licencias impone sobre cualquier consumidor o industria serán pequeños y no será económico para ese consumidor o industria luchar contrar el otorgamiento de licencias. Sin embargo, si el grupo perjudicado considera factible y beneficioso actuar de manera conjunta, se opondrá al esfuerzo de conseguir licencia y (al incrementar los costes) debilitará, retrasará o impedirá la legislación. Los mismos atributos —el número de votos, la riqueza y lafacilidad de orgnización— que favorecen a una profesión en el ruedo político, favore-

TABLA 3: Año inicial de regulación como función del tamaño relativo de la profesión y el grado de urbanización.

Profesión	Número estados licen.	Censo medio Año de Licen.	Coeficientes de regresión (y valores de t): Tamaño de profesión (relativo a la fuerza laboral)	Coeficientes de regresión (y valores de t): Urbanización (Contingente profesional en ciudades + 1000.000*)	R^2
Cosmetólogos	48	1930	−4.03 (2.50)	5.90 (1.24)	0.125
Peluqueros	46	1930	−24.06 (2.15)	−6.29 (0.84)	0.184
Abogados	29	1890	−0.26 (0.08)	−65.78 (1.70)	0.102
Médicos	43	1890	0.64 (0.65)	−23.80 (2.69)	0.165
Embalsamadores	37	1910	3.32 (0.36)	−4.24 (0.44)	0.007
Enfermeras Diplomadas	48	1910	−2.08 (2.28)	−3.36 (1.06)	0.176
Dentistas	48	1900	2.51 (0.44)	−22.94 (2.19)	0.103
Veterinarios	40	1910	−10.69 (1.94)	−37.16 (4.20)	0.329
Quiroprácticos	48	1930	−17.70 (1.54)	11.69 (1.25)	0.079
Farmacéuticos	48	1900	−4.19 (1.50)	−6.84 (0.80)	0.082

FUENTES: El Consejo de los Gobiernos Estatales, "Occupational Licensing Legislation in the States", (La legislación de licenciamientos profesionales en los estados), 1952 y **U.S. Census of Population** (El censo de la población de los EE.UU.), de varios años.

* 50.000 en 1890 y 1900.

cen por supuesto también a cualquier grupo oponente. De esta forma, una profesión pequeña empleada por una única industria al tener pocos patrones tendrá dificultad en obtener licencias; mientras que una profesión grande que de servicio a todo el mundo no se encontrará con ninguna oposición organizada.

En la Tabla 3 se resumen un análisis estadístico introductorio del otorgamiento de licencias por estados. En cada profesión la variable dependiente para cada estado es el año de la primera regulación de la entrada en la profesión. Las dos variables independientes son

1) el coeficiente de la profesión respecto al total de la fuerza laboral del estado en el año del cneso más próximo a la media del año de regulación.

2) la fracción de la profesión encontrada en ciudades de más de 100.000 (más de 50.000 en 1890 y 1900) habitantes en ese mismo año.

Vaticinamos que estas variables estarán relacionadas de manera negativa conel año de otorgamiento de la licencia y cada uno de los nueve coeficientes de regresión con importancia estadística reflejan el signo separado.

Sin embargo, los resultados no son muy sólidos: los múltiples coeficientes de correlación son pequeños y más de la mitad de los coeficientes de regresión son insignificantes (y en estos casos muestran a menudo un signo inadecuado). La urbanización está mucho más relacionada que el tamaño de la profesión con el licenciamiento. La crudeza de los datos podría constituir una gran fuente de esta decepción: medimos, por ejemplo, las características de los peluqueros en cada estado en el año 1930, pero 14 estados ya daban licencias a los peluqueros en 1910. Si los estados con peluqueros con licencia antes de 1910 tuvieran realtivamente a más peluqueros, o peluqueros mucho más urbanizados, las predicciones quedarían mejoradas. La ausencia de datos para los años entre los censos y anteriores a 1890 nos llevó a realizar los análisis más rudimentarios.

En general, las profesiones más grandes obtuvieron li-

cencias en años anteriores. Los veterinarios son la única profesión de esta muestra que poseen un conjunto bien definido de clientes, es decir, los ganaderos, y se realizó el otorgamiento de licencias más tarde en aquellos estados que tuvieran un gran ganado con relación a la población rural. Los análisis dentro de la profesión ofrecen algún apoyo a la teoría económica de la provisión de legislación.

Una comparación entre las diversas profesiones nos permite examinar varias otras variables. La primera es la renta (ingresos), ya discutida anteriormente. La segunda es el tamaño del mercado. Es igual de imposible organizar un sindicato eficaz en sólo un segmento de un mercado integrado como lo es el regular sólo un segmento del mercado. Consideren una profesión —valga como botón de muetra la de los jóvenes ejecutivos— que tiene un mercado nacional con una alta movilidad de la mano de obra y una importante movilidad de patronos. Si se organizasen los ejecutivos de un estado, su campo de influencia efectiva sería muy pequeño. Si subieran los salarios por enimca del nivel competitivo, los patronos los reclutarían a menudo en otros estados de modo que la elasticidad de la demanda sería muy alta. La tercera variable es la estabilidad de los miembros de la profesión: cuanto más tiempo permanezcan sus miembros en la profesión más grande será la gananica financiera procedente del control de las entradas nuevas. Nuestra lamentable ruda medida de esta variable está basada en el número de miembros de edades entre los 35-40 en 1950 y entre los 45-54 en 1960: cuanto más cercanos estén estos números, más estables serán los miembros de la profesión. Los datos para las diversas profesiones figuran en la Tabla 4.

La comparación de las profesiones con y sin licencia mantiene de manera consistente nuestras expectativas:

1) las profesiones con licencia tienen una renta superior (también antes del otorgamiento de licencias podríamos suponer),

2) los miembros de la profesión con licencia son más

estables (pero la diferencia es insigniticante en nuestra ruda medida),

3) las profesiones con licencia son a menudo menos empleadas por las empresas mercantiles (que tienen incentivos para oponerse al otorgamiento de licencias),

4) todas las profesiones de los mercados nacionales (profesores de universidad, ingenieros, científicos, contables) no tiene licencia o sólo una licencia parcial. El tamaño y la urbanización de los tres grupos no tiene, sin embargo, relación con el otorgamiento de licencias. La comparación interprofesional ofrece por tanto un ápice de apoyo adicional para nuestra teoría de la regulación.

3. CONCLUSION

El planteamiento idealista de la regulación pública está profundamente arraigado en el pensamiento económico profesional. Ha habido tantos economistas, por ejemplo, que hayan denunciado a la ICC (Comisión de Comercio Interesados) por sus medidas a favor de los ferrocarriles que ya se ha convertido en un cliché de la literatura. Esta crítica me parece tal exactamente adecuada como la crítica a la Great Atlantic and Pacific Tea Company por vender comestibles, o la crítica al político por buscar favores del apoyo popular. La opinión fundamental de una crítica semejante estriba en que desvía la atención: sugiere que la manera de lograr una ICC que no sea servil a los transportista es predicar a los comisionados o a la gente que nombra a los comisionados. La única manera de lograr una comisión diferente sería la de cambiar el apoyo político para la Comisión y recompensar a los comisionados de acuerdo con una base no relacionada con sus servicios a los transportistas.

Hasta que se desarrolle la lógica básica de la vida política, los reformistas estarán mal equipado para utilizar al estado para sus reformas y las víctimas del penetrante uso del

estado por parte de los grupos especiales quedarán indenfesas para protegerse. Los economistas deberían de otorgarse muy pronto la licencia para reflexionar en torno a la teoría racional de la conducta política.

TABLA 4: Características de los oficios profesionales con y sin licencia, 1960.

Profesión	Edad media (años)	Educación media (años)	Ingresos medios (50-52 sem.)	Inestab. miembros *	% de no autonomos	% de ciudad. + 50.000	% de de f. lab.
Con licencia							
Arquitectos	41.7	16.8	$ 9.090	0.012	57.8	44.1	0.045
Quiropráctricos	46.5	16.4	6.360	0.053	5.8	30.8	0.020
Dentistas	45.9	17.3	12.200	0.016	9.4	34.5	0.128
Embalsamadores	43.5	13.4	5.990	0.130	52.8	30.2	0.055
Enfermeras diplom.	39.1	13.2	3.850	0.291	91.0	40.6	0.868
Optometristas	41.6	17.0	8.480	0.249	17.5	34.5	0.024
Farmacéuticos	44.9	16.2	7.230	0.119	62.3	40.0	0.136
Médicos	42.8	17.5	14.200	0.015	35.0	44.7	0.339
Veterinarios	39.2	17.4	9.210	0.169	29.5	14.4	0.023
Promedio	43.0	16.3	8.741	0.109	39.7	35.7	0.195
Con licencia parcial							
Contables	40.4	14.9	$ 6.450	0.052	88.1	43.5	0.698
Ingenieros	38.3	16.2	8.490	0.023	96.8	31.6	1.279
Maestros de esc. elem.	43.1	16.5	4.710	(a)	99.1	18.8	1.482
Promedio	40.6	15.9	6.550	0.117 (b)	94.7	34.6	1.153

TABLA 4 (continuación).

Sin licencia							
Artistas	38.0	14.2	$ 5.920	0.103	77.3	45.7	0.154
Clérigos	43.3	17.0	4.120	0.039	89.0	27.2	1.295
Prof. de universidad	40.3	17.4	7.500	O.085	99.2	36.0	0.261
Diseñadores	31.2	12.9	5.990	0.098	98.6	40.8	0.322
Reporteros y editores	39.4	15.5	6.120	0.138	93.9	43.3	0.151
Músicos	40.2	14.8	3.240	0.081	65.5	37.7	0.289
Científicos naturales	35.9	16.8	7.490	0.264	96.3	32.7	0.221
Promedio	38.3	15.5	5.768	0.115	58.5	37.6	0.242

* 1-R, donde R = coeficiente: 1960 edades 45-54 frente 1950 edades 35-44.

(a) No disponible por separado; maestros N.E.C. (incl. de enseñanza media y otros) = 0.276.

(b) Comprende la cifra de maestros N.E.C. en la nota (a).

FUENTE: U.S. Census of Population, 1960.

TABLA 5: Transportistas por contrato y de pasajeros, 1935-1969 1*.

Año que acaba en	Solicitudes acumulativas			Transportistas en operac.	
	Cláusula lim.	Nuevos	Total	Solicitudes aprobadas 3%	Número en oper. 2%
Oct. 1936	82,827	1,696	84,523	–	–
1937	83,107	3,921	87,028	1,114	–
1938	85,646	6,694	92,340	20,398	–
1939	86,298	9,636	95,934	23,994	–
1940	87,367	12,965	100,332	25,575	–
1941	88,702	18,977	107,679	26,296	–
1942	88,702	18,977	107,679	26,683	–
1943	89,157	20,007	109,164	27,531	–
1944	89,511	21,324	110,835	27.177	21,044
1945	89,518	22,829	112,347		20,788
1946	89,529	26,392	115,921		20,632
1947	89,552	29,604	119,156		20,665
1948	89,563	32,678	122,241		21,373
1949	89,567	35,635	125,202		18,459
1950	89,573	38,666	128,239		19,200
1951	89,574	41,889	131,463		18,843
1952	(89,574)[4]	44,297	133,870		18,408
1953	–	46,619	136,192		17,869
1954	–	49,146	138,719		17,080
1955	–	51,720	141,293		16,836

TABLA 5 (continuación).

Junio 1956	–	53,640	143,213	16,486
1957	–	56,804	146,377	16,316
1958	–	60,278	149,851	16,065
1959	–	64,171	153,744	15,923
1960	–	69,205	158,778	15,936
1961	–	72,778	162,450	15,967
1962	–	76,986	166,559	15,884
1963	–	81,443	171,016	15,739
1964	–	86,711	176,284	15,732
1965	–	93,064	182,637	15,755
1966	–	101,745	191,318	15,933
1967	–	106,647	196,220	16,003
1968	–	(6)	(6)	16,230[5]
1969	–	(6)	(6)	16,318[5]

Fuente: **Annual Reports** de la Comisión de Comercio Interestatal.

1* Excluyendo a corredores de bolsa y dentro del segmento de los transportistas estatales.

2* Los transportistas de bienes representan el siguiente porcentaje detodos los transportistas en operación: 1944-93.4%; 1950-92.4%; 1960-92.0%; 1966-93.4%.

3* Estimación.

4* No disponible; se supone que sea aprox. constante.

5* Las cifras de 1968 y 1969 se refieren al número de transportistas que tenían que presentar informes anuales.

6* No disponible en comparación con años anteriores; las solicitudes de autoridad permanente **eliminadas** (es decir, de las solicitudes nuevas y pendientes) de 1967-69 son tal y como sigue: 1967-7.049; 1968-5.724; 1969-5.186.

TABLA 6: Límite de peso en camiones, 1932-33*, por estados (Datos básicos para la Tabla 2).

Estado	Peso máximo (en libras) 4 ruedas1	Peso máximo (en libras) 6 ruedas2	Estado	Peso máximo (en libras) 4 ruedas1	Peso máximo (en libras) 6 ruedas2
Alabama	20.000	32.000	Nebraska	24.00	40.000
Arizona	22.000	34.000	Nevada	25.00	38.000
Arkansas	22.200	37.000	New Hampshire	20.000	20.000
California	22.000	34.000	New Jersey	30.000	30.000
Colorado	30.000	40.000	New Mexico	27.000	45.000
Connecticut	32.000	40.000	New York	33.600	44.000
Delaware	26.000	38.000	No. Carolina	20.000	20.000
Florida	20.000	20.000	No. Dakota	24.000	48.000
Georgia	22.000	39.600	Ohio	24.000	24.000
Idaho	24.000	40.000	Oklahoma	20.000	20.000
Illinoes	24.000	40.000	Oregon	25.500	42.500
Indiana	24.000	40.000	Pennsylvania	26.000	36.000
Iowa	24.000	40.000	Rhode Island	28.000	40.000
Kansas	24.000	34.000	So. Carolina	20.000	25.000
Kentucky	18.000	18.000	So. Dakota	20.000	20.000
Louisiana	13.400	N.A.	Tennessee	20.000	20.000
Maine	18.000	27.000	Texas	13.500	N.A.
Marylaod	25.000	40.000	Utah	26.000	34.000
Massachusetts	30.000	30.000	Vermont	20.000	20.000
Michigan	27.000	45.000	Virginia	24.000	35.000
Minoesota	27.000	42.000	Washington	24.000	34.000
Mississippi	18.000	22.000	West Virginia	24.000	40.000
Missouri	24.000	24.000	Wisconsin	24.000	36.000
Montana	24.000	34.000	Wyoming	27.000	30.000

* Se informa de las cifras del *Red Book* (Libro Rojo) (1934) como "basadas en las interpretacines de los estados de sus leyes (1933) y de las limitaciones físicas del diseño del vehículo y de la capacidad de sus ruedas. "Las cifras de *Public Roads* (Carreteras públicas) (1932) son dadas como (pág. 167) "un resumen de las leyes estatales, incluyendo la legislación aprobada en 1932".

(1) *4 ruedas:* se utilizó la más pequeña de las siguientes 3 cifras:

(A) Peso bruto máximo (según indica el *Red Book*, págs. 90-91).

(B) Peso máximo por eje (según indica el *Red Book*, págs. 90-91), multiplicado por 1.5 (vean *Red Book*, pág. 89).

(C) Peso bruto máximo (según indica el *Red Book*, pág 93)

Excepciones: Tejas y Louisiana —vean el *Red Book*, pág. 91.

(2) 6 ruedas: Peso bruto máximo según indica el *Public Roads*, pág. 167. Estas cifras concuerdan en la mayoría de los casos con las indicadas en el *Red Book*, pág. 93, y con los pesos máximos por eje del *Public Roads* multiplicados por 2.5 (vean *Red Book*, pág. 93). Se excluyen los dtos de Tejas y Louisiana al no estar disponibles par convertirlos de carga útil en límites de peso bruto.

TABLA 7: Variables independientes (Datos básicos para la Tabla 2 - continuación).

Estado	Camiones en granjas por 1000 fuerza laboral	Distancia media de flete transp. por ferrocarril (millas)	Por ciento de autopistas est. con superficie de alta calidad
Alabama	26.05	189.4	1.57
Arizona	79.74	282.2	2.60
Arkansas	28.62	233.1	1.72
California	123.40	264.6	13.10
Colorado	159.50	244.7	0.58
Connecticut	173.80	132.6	7.98
Delaware	173.20	202.7	21.40
Florida	91.41	184.1	8.22
Georgia	32.07	165.7	1.60
Idaho	95.89	243.6	0.73
Illinois	114.70	207.9	9.85
Indiana	120.20	202.8	6.90
Iowa	98.73	233.3	3.39
Kansas	146.70	281.5	0.94
Kentuchy	20.05	227.5	1.81
Louisiana	31.27	201.0	1.94
Maine	209.30	120.4	1.87
Maryland	134.20	184.1	12.90
Massachusetts	172.20	144.7	17.70
Michigan	148.40	168.0	6.68
Minnesota	120.40	225.6	1.44
Mississippi	29.62	164.9	1.14
Missouri	54.28	229.7	2.91
Montana	183.80	266.5	0.09
Nebraska	132.10	266.9	0.41
Nevada	139.40	273.2	0.39
New Hampshire	205.40	129.0	3.42
New Jersey	230.20	137.6	23.30

TABLA 7 (continuación).

New Mexico	90.46	279.0	0.18
New York	220.50	163.3	21.50
No. Carolina	37.12	171.5	8.61
No. Dakota	126.40	255.1	0.001
Ohio	125.80	194.2	11.20
Oklahoma	118.90	246.2	3.35
Oregon	118.90	246.2	3.35
Pennsylvania	187.60	166.5	9.78
Rhode Island	193.30	131.0	20.40
So. Carolina	20.21	169.8	2.82
So. Dakota	113.40	216.6	0.04
Tennessee	23.98	191.9	3.97
Texas	62.48	180.5	1.67
Utah	101.70	235.7	1.69
Vermont	132.20	109.7	2.26
Virginia	71.88	229.8	2.86
Washington	180.90	254.4	4.21
West Virginia	62.88	218.7	8.13
Wisconsin	178.60	195.7	4.57
Wyoming	133.40	286.7	0.08

(1) **Average length of RR haul of (revenue) freight** (Distancia media del transporte RR del flete (ingresos) = Distancia media en millas de cada tonelada-milla de las toneladas transportadas. Para cada estado se obtuvo la distancia media de transporte al sopesar la distancia media y el transporte de cada compañía por el número de millas de la línea operada por esa compañía en el estado (todo por carreteras RR de 1a. clase).

(2) **Percentage of state roads with high-quality surface** (Porcentaje de las carreteras con superficie de alta calidad donde la superficie de alta calidad (tipo alto) consiste en macadán bituminoso, cemento bituminoso, asfalto en planchas, cemento de Portland y pavimentación reforzada. Se han incluido todas las carreteras rurales estatales, tanto las autopistas locales como estatales.

BIBLIOGRAFIA

ASSOCIATION OF AMERICAN RAILROADS, Bureau of Railway Economics, **Railway Mileace by States** (Recorrido de ferrocarriles por estados). Washington, D.C.: 31 de diciembre, 1930.

BECKER, G.S. "Competition and Democracy" (La competencia y la democracia) **Journal of Law and Economics**, octubre de 1958.

THE COUNCIL OF STATE GOVERNMENTS. "Occupational Licensing Legislation in the States" (La legislación de las licencias profesionales en los estados). 1952.

DEMSETZ, M., "Why Regulate Utilities?" (Por qué regular los servicios públicos?) **Journal of Law and Economics**, abril de 1968 (cap. 8 de este tomo).

GERWIG, R.W. "Natural Gas Production: A Study of Costs of Regulation" (La producción del gas natural: un estudio de los costes de la regulación) **Journal of Law and Economics**, octubre de 1962, págs. 69-92.

HOLEN, A.B. "Effects on Professional Licensing Arrangements on Interstate Labor Mobility and Resource Allocation." (Los efectos en los mecanimos de licenciamiento profesionales y la movilidad de la fuerza laboral interestatal y la asignación de los recursos) **Journal of Political Economy**, Vol. 73 (1915), págs. 492-98.

KEYES, L.S. **Federal Control of Entry into Air Transportation** (El control federal de las entradas en el transporte aéreo). Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1951.

MOORE, T.S. "Thed Purpose of Licensing" (El objetivo del otorgamiento de las licencias). **Journal of Law and Economics**, octubre de 1961.

OLSON, M. **The Logic of Collective Action** (La lógica de la acción colectiva). Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965.

PELTZMAN, S. "Entry in Commercial Banking" (Las entradas en la banca comercial). **Journal of Law and Economics**, octubre de 1965.

THE MOTOR TRUCK RED BOOK AND DIRECTORY, (El libro Rojo del camión y directorio) edición 1931, págs. 85-102.

U.S. CONGRESS, Select Committee on Small Business. **Hearings** (Audiencias), 88th Congress, 2a. sesión, 10 y 11 de agosto, 1964.

U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURA, Bureau of Public Roads. **Public Roads.** (Carreteras públicas) Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, diciembre de 1932.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, Bureau of the Census, **United States Census of Agriculture** (El censo de la agricultura en los EE.UU), 1930 vol. 4. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.

UNITED ESTATES CENSUS OF POPULATION (El censo de la población de los EE.UU.), Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, años correspondientes.

Bureau of Foreign and Domestic Commerce. **Statistical Abstract of the U.S.**, (Resumen estadístico de los EE.UU.), 1932. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1932.

U.S. Interstate Commerce Commission. **Annual Report** (Informe anual). Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, años correspondientes.

Statistics of Railways in the United States (Estadísticas de los ferrocarriles de los Estados Unidos), 1930. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1930.