
VALORES, BIENES PÚBLICOS Y DESARROLLO HUMANO

*César Ferrari**

Para algunos economistas, el desarrollo humano es desarrollo económico con rostro humano, es decir, aumento de la producción de bienes y servicios con estabilidad de precios y programas sociales para aliviar la pobreza. En otros tiempos, algunos lo entendían como ajuste con rostro humano, lo que implicaba restringir el gasto para reducir la inflación pero protegiendo a la población de menores ingresos.

Estas son versiones inapropiadas del desarrollo humano, que implica progreso y mayor bienestar de las personas; por tanto, desarrollo económico y, sin duda, desarrollo social, político y cultural. También provisión de ciertos bienes públicos que no se identifican como tales sino con valores que guían el desarrollo en esos campos: libertad, equidad, solidaridad, dignidad, honestidad pública, seguridad.

LAS DIMENSIONES DEL DESARROLLO HUMANO

Una de las dimensiones del desarrollo humano es, por supuesto, la económica. En el mundo moderno es imposible aspirar a mejores condiciones de vida y, por tanto, a mayor bienestar, sin una cantidad

* Doctor en Economía, profesor titular del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia, [ferrari@javeriana.edu.co]. Este escrito recoge las intervenciones del autor en el Foro “Desarrollo Económico, Derechos e Inclusión”, Bogotá, 11 de marzo de 2010. Se benefició de los aportes de algunos participantes, en particular, de César González, consultor de la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá, así como los de Carlos Novoa, S.J., Alfredo Bateman, Álvaro Montenegro, Alejandro Chávez y Mary Berrío, colegas de la Pontificia Universidad Javeriana. Les agradezco, y reconozco que los errores que pueda haber son de mi responsabilidad. Fecha de recepción: 4 de mayo de 2010, fecha de modificación: 11 de mayo de 2010, fecha de aceptación: 1.º de julio de 2010.

mínima y creciente de bienes y servicios que satisfaga las necesidades de toda la población.

El desarrollo humano tiene entonces que ver con el crecimiento económico, pero también con la estabilidad relativa de los precios. Sin el primero no es posible ofrecer mayor cantidad de bienes y servicios y alcanzar mayores niveles de satisfacción; sin la segunda, la variación sustancial de la rentabilidad de los distintos sectores económicos, en particular con altos niveles de inflación, dificulta, si no hace imposible, la inversión para lograr más crecimiento.

Pero el desarrollo humano también tiene otras dimensiones, como la política, la social y la cultural, que se relacionan y están determinadas por valores tales como libertad, equidad, solidaridad, honestidad, dignidad y seguridad. La preeminencia de alguno o algunos de estos valores refleja preferencias y objetivos personales y sociales. Los valores, que guían y regulan el comportamiento humano, son elecciones personales y dependen de las preferencias individuales, que varían con el tiempo y están condicionadas y sujetas a la influencia de la cultura y las costumbres, y se reflejan en los objetivos sociales, es decir, en las metas de los grupos sociales.

LOS VALORES HUMANOS

Los valores humanos mencionados no son nuevos. El grito de los revolucionarios franceses en 1789: “Libertad, Igualdad y Fraternidad”, tuvo gran resonancia y ha influido profundamente en las preferencias personales y sociales.

La seguridad no fue un valor que proclamaran los revolucionarios franceses. Lo que no es sorprendente. Pues cuestionaban, precisamente, la seguridad y la estabilidad del Antiguo Régimen, que garantizaba los privilegios de la nobleza y la clase dirigente de ese entonces y, además, las rentas que obtenían con ellos, es decir, la consecución de rentas en mercados no competitivos distorsionados por esos privilegios.

Y cuando esos privilegios y el rentismo consiguiente dejaron de ser socialmente aceptados y aceptables, la delimitación y la separación entre la propiedad pública y la privada fue una consecuencia natural. La honestidad dejó entonces de referirse únicamente al respeto por la propiedad privada para denotar también un atributo indispensable de los administradores circunstanciales de la propiedad pública que debía asegurar que ésta se utilizara en beneficio social y no personal. Además, con la eliminación de los privilegios, la dignidad dejó de estar

reservada a los privilegiados y se extendió a todos los seres humanos en virtud de su propio ser.

Esos valores sobrevivieron y se extendieron al mundo occidental, al menos formalmente, a pesar de todos los esfuerzos de restauración del Antiguo Régimen para recuperar los privilegios, las rentas y el uso de la propiedad pública en beneficio personal, en aras de una supuesta mayor seguridad y estabilidad. Ese restablecimiento habría llevado a restringir de nuevo las libertades personales y políticas, las de emprendimiento y comercio, al abandono de la igualdad ante la ley y al desconocimiento de la dignidad de todo ser humano. Pero la sociedad no se mostró dispuesta a cambiar sus preferencias, es decir, a trocar más seguridad por menos libertad, menos igualdad, menos fraternidad y menos honestidad pública. Esos valores fundamentales nunca se han olvidado, y al menos han estado latentes en las condiciones más adversas.

En 1948, la Asamblea de las Naciones Unidas los proclamó en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, cuyo primer artículo señala: “Todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos y, dotados como están de razón y conciencia, deben comportarse fraternalmente los unos con los otros”¹.

Y han sido consagrados en todas las constituciones, tratados y normas sociales fundamentales de casi todos los países. Persisten, quizá con otros nombres y con mayor precisión: la libertad es aún libertad personal y política, pero también de emprendimiento y de comercio; la igualdad es, ahora, de oportunidades, para hacer posible la equidad en la distribución del ingreso; la fraternidad es solidaridad y también rechazo de la discriminación, por razones de raza, género, inclinación sexual y edad; y la honestidad es imperiosa para todos los individuos, y aún más para los gobernantes, que tienen mayores responsabilidades con la sociedad.

Pero más allá de consideraciones éticas, estos valores existen porque las personas los demandan, porque los incorporan en sus preferencias, y alguien los ofrece, o los debe ofrecer y satisfacer. Así, se pueden concebir como bienes o servicios para los que hay demanda y oferta, cuya “cantidad” y cuyo “precio” se definen en el “mercado” respectivo.

DEMANDA Y OFERTA EN LOS MERCADOS

Para explicar cómo funcionan los mercados, los economistas suponen que los seres humanos actúan como consumidores y como

¹ Organización de las Naciones Unidas [<http://www.un.org/es/documents/udhr/>].

productores. Como consumidores, adquieren bienes y servicios en los mercados con el fin de maximizar su bienestar. Se supone que eligen esos bienes y servicios, como los alimentos, los automóviles, la electricidad o el entretenimiento, de acuerdo con sus preferencias. Y lo hacen repartiendo la cantidad limitada de dinero de que disponen. Es decir, tratan de adquirir la mayor cantidad de bienes y servicios con sus recursos.

De la solución a este problema de distribución de los recursos, formalizado con ayuda de las matemáticas, los economistas deducen lo que se conoce como demanda del consumidor, de cada bien y de cada servicio. Y deducen que a mayor precio menor es la demanda, y que cuanto más alto es el ingreso y mayor es la preferencia mayor es la demanda.

Con sus preferencias y su dinero, los consumidores acuden al mercado correspondiente, uno por cada bien o servicio. Así, acaban comprando bienes y servicios en los mercados, de acuerdo con sus preferencias, considerando el precio respectivo y el ingreso del que disponen. De modo que con unos recursos limitados, compran cierta cantidad de un bien o servicio considerando todas las demás compras, es decir, si compran más de unos compran menos de otros.

La persona no actúa sola en un mercado, actúa en forma simultánea con las demás; de modo que la demanda en el mercado es la suma de la demanda de quienes allí participan. Esa demanda enfrenta una oferta que intenta satisfacerla.

Esa oferta es la agregación de la oferta de los individuos que actúan como productores de bienes o servicios. Se supone que lo hacen con el fin de maximizar la utilidad que puedan obtener con la producción, igual al producto de la venta de lo que producen menos el costo de producirlo, empleando la tecnología que conocen. Esta tecnología representa cierta combinación de factores de producción e insumos intermedios, así como en la producción de camisas se combinan de cierta manera mano de obra, máquinas, servicios, telas, hilos y botones.

De la solución de ese problema de maximización de la utilidad del productor sujeta a una restricción tecnológica, los economistas deducen lo que se conoce como costos marginales de producción, es decir, lo que cuesta producir una unidad adicional del bien o servicio. Se supone que producir una unidad adicional le cuesta al productor un poco más que la unidad anterior o al menos lo mismo. El nivel de producción en la parte creciente o constante de los costos marginales en ambientes competitivos se conoce como oferta del productor en el mercado.

Quienes demandan o producen bienes y servicios no son siempre personas o individuos, son en general “agentes económicos”, bien sean personas naturales, empresas o Estado. El equilibrio entre la demanda agregada de unos agentes consumidores y la oferta agregada de otros agentes productores en cada mercado define un precio y una cantidad transada de equilibrio, es decir, consumida y producida en ese mercado. La teoría del consumidor y la teoría del productor son la esencia de la teoría económica; el resto es parafernalia².

BIENES Y SERVICIOS SIN PRECIOS, Y BIENES PÚBLICOS

No todos los bienes y servicios que las personas o agentes demandan y producen tienen un precio explícito ni existen, aparentemente, mercados para ellos. Ello ocurre en gran medida debido a lo que se llama “fallas de mercado”, en razón de las cuales aun si ese precio existiese no queda bien definido. El ejemplo típico es el del propietario que paga a un celador para que vigile su propiedad, y aunque el vecino no contribuya a ese pago se beneficia porque la presencia del celador ahuyenta a los ladrones.

Los bienes o servicios que no tienen un precio explícito y un mercado aparente se conocen como bienes públicos. A diferencia de los bienes privados, en el caso de los bienes públicos hay ciertas fallas de mercado o existen atributos que impiden definir su precio. Estos son la “no rivalidad”, es decir, no son como una manzana, que cuando alguien se la come nadie más puede disfrutarla, esto es, que no se agotan cuando otros los consumen; y la “no exclusión”, como una fumigación contra mosquitos que transmiten la malaria que beneficia a todos los miembros de una comunidad, aunque no todos paguen, y es imposible impedir que los que no pagan resulten beneficiados (Nicholson, 2007, 368).

Desde el punto de vista económico, valores como la libertad, la equidad, la solidaridad, la honestidad pública y la seguridad se pueden equiparar a los bienes públicos. Aunque no se “comprende” igual que los bienes privados o públicos utilizados como ejemplo, porque no existe un mercado explícito para ellos y, aparentemente, no se pague un precio por ellos.

Pero no son menos importantes porque no tengan un precio explícito. Y el hecho de que no tengan un precio adecuado tampoco suprime la necesidad de satisfacer su demanda. Alguien debe ofre-

² Los párrafos anteriores resumen muy sintéticamente las teorías microeconómicas del consumidor y del productor. Para un tratamiento más completo, de nivel intermedio, ver, por ejemplo, Nicholson (2007, partes segunda y tercera).

cerlos. Por lo general, la sociedad le asigna al Estado la obligación de ofrecerlos o, al menos, de garantizarlos. En el caso de la honestidad pública deben ofrecerla los servidores públicos potenciales y en ejercicio. En el mundo moderno este tipo de bienes corresponde al derecho de las personas a gozar de la libertad, la equidad, la solidaridad, la dignidad y la seguridad.

Pero el Estado está a cargo de los gobiernos, en representación de la sociedad o de grupos limitados, según sean democráticos u oligárquicos, más allá de las formalidades con las que sean elegidos o designados. De modo que lo que el Estado ofrece o garantiza depende de la orientación del gobierno y de quiénes sean representados.

PRECIOS IMPLÍCITOS Y COSTOS DE OPORTUNIDAD

En términos económicos, todos los bienes y servicios, incluidos los bienes públicos, tienen un precio. Cuando no es explícito está dado por su costo de oportunidad en términos de otros bienes y servicios, es decir, por lo que se deja de comprar de otros bienes o servicios para adquirir los primeros.

Por ejemplo, el costo de una mayor seguridad en los vuelos aéreos no sólo está dado por lo que hay que pagar a los grupos de vigilancia y seguridad sino también por el costo en que incurren las personas por llegar más temprano a los aeropuertos y pasar por controles más estrictos, es decir, por el tiempo que podrían dedicar a otros menesteres remunerados y más rentables. Y la seguridad que reporta un mayor gasto militar podría valorarse por las carreteras que se dejan construir o la salud que se deja de atender, más el valor de los bienes y servicios que se dejan de producir por la falta de acceso a los mercados debido a la inexistencia de esas carreteras, o por las enfermedades desatendidas. El costo de la pérdida de libertad personal para adquirir armas, que se dan en monopolio al Estado para garantizar mayor seguridad a la sociedad, podría definirse a partir del costo por persona en que incurre el Estado para satisfacer esa seguridad, es decir, del gasto de mantenimiento de la fuerza pública y de su equipamiento dividido por el número de personas que la integran.

Es claro que la reducción a términos monetarios del valor de los bienes públicos puede llevar a infravalorarlos. Pero ese riesgo es similar a la infravaloración o sobrevaloración a que llevan los precios explícitos del valor de los bienes y servicios que sí los tienen, cuando debido a la existencia de otras fallas en los mercados respectivos –como las externalidades negativas (p. ej., los costos de tratamiento de las aguas

en que debe incurrir la ciudad por la contaminación del río Bogotá que no pagan sus causantes)— dichos precios no reflejan el verdadero costo de oportunidad de esos bienes o servicios.

PREFERENCIAS Y CANASTA BÁSICA VERDADERA

Ahora bien, las preferencias de bienes y servicios que definen la demanda son propias de cada individuo. Se suele aceptar que los seres humanos prefieren en primer lugar los bienes o servicios que satisfacen sus necesidades humanas más básicas y que, por tanto, son los que primero adquieren. Esto es lo que se conoce como canasta básica del consumidor.

Usualmente, la canasta básica se define como un conjunto de bienes —alimentos y vestuario— y servicios: salud, educación, vivienda y transporte, que después se valorizan y contabilizan en términos de precios. Se ha hecho costumbre incluir en esa canasta básica únicamente esos bienes y servicios, porque se asocian con su “supervivencia física”, y porque tienen precios explícitos y son fáciles de medir.

Puesto que lo que los consumidores compran depende de sus preferencias y su ingreso y de los precios, conforme aumentan sus preferencias y crecen sus ingresos se amplían las posibilidades de comprar bienes y servicios adicionales a los de la canasta básica. Si el dinero que poseen sólo les alcanza para comprar la canasta básica, en las estadísticas se clasifican como pobres; si no les alcanza ni para comprar alimentos, como indigentes. Lo cual querría decir, erróneamente, que sólo las sociedades ricas podrían y estarían dispuestas a adquirir bienes y servicios adicionales a los que garantizan su “supervivencia física”³.

Pero, en realidad, a la luz de los antecedentes sociales mencionados, además de dichos bienes y servicios, la canasta básica de los seres humanos también incluye libertad, equidad, solidaridad, dignidad, honestidad pública y seguridad, y así se reconoce en las sociedades modernas.

En épocas remotas los seres humanos se agruparon y se organizaron en sociedades. Para supervivir era indispensable ser parte de una comunidad y ser solidarios dentro de ella, lo que implicaba reconocimiento mutuo como miembros de la comunidad y cierta equidad en la distribución de los recursos.

³ La ONU clasifica como pobres a las personas cuyo ingreso es inferior a 2 dólares diarios y como indigentes a las que ganan menos de un dólar diario.

También querían mantener su libertad frente a otros grupos que podían esclavizarlos. Y para disfrutar su libertad sin temor a perderla, por desconocer las motivaciones e intereses de terceros y desconfiar de ellos, también demandaban seguridad, dentro y fuera de su grupo, y tuvieron que ceder parte de su libertad para organizarse mejor pues unos pocos tenían que dirigir y los más obedecer.

En esas épocas, la solidaridad tenía preeminencia porque era fundamental para la supervivencia y la libertad. Sin esa solidaridad, basada en la confianza, que se hace posible con el conocimiento mutuo, los seres humanos y sus sociedades no habrían desarrollado instituciones como el mercado o, más adelante, la banca.

PREFERENCIAS Y BIENES PÚBLICOS

En la época actual, luego de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, la seguridad pareció recuperar la preeminencia sobre los demás bienes públicos mencionados en las preferencias de buena parte de la población. Fue un fenómeno mundial que parecía contradecir la esencia de la convivencia humana.

En ese contexto se eligieron gobiernos que en gran medida respondían a esa alteración de las preferencias, lo que a su vez condicionó y repercutió en la oferta de bienes públicos. Ese cambio fue más notorio y más y fuerte en países con conflictos internos. Colombia no fue la excepción. En los últimos años, la sociedad colombiana parecía valorar la seguridad por encima de los demás bienes públicos.

Y como las preferencias cambian, la preeminencia de un bien público sobre los demás no puede ser permanente. También cambia con el tiempo porque las preferencias se modifican con el tiempo. El cambio puede ser inducido por la realidad, que hace evidentes los costos de unos bienes públicos en términos de otros, o por un buen publicista que logra inclinar las preferencias de los consumidores hacia el bien o servicio que quiere promocionar.

Las técnicas publicitarias son variadas y, en el mundo moderno, la masificación de los medios de comunicación ha aumentado su poder. Incluyen campañas negativas para desprestigiar los productos de sus competidores y campañas positivas que tratan de realzar las ventajas de los suyos. Casi siempre apelan a sentimientos, a necesidades reales o imaginarias que se deben satisfacer o se supone se deben satisfacer, desde evitar la pérdida de cabello y mantenerse atractivos hasta evitar perder la propiedad que, para algunos, puede terminar siendo más importante que la vida.

La inseguridad, real o aparente, fue magnificada a partir de hechos reales. Por diversas razones: las de quienes privilegian la seguridad por razones ideológicas o porque conviene a sus intereses, como fue el caso de los que intentaron restaurar el Antiguo Régimen europeo o como el de los vendedores de armas de siempre.

Pero puesto que los recursos fiscales del Estado, responsable de proporcionar o asegurar la mayor parte de los bienes públicos, son limitados, la magnificación de la seguridad llevó a postergar la provisión de otros, lo que produjo altos costos para la sociedad en términos de estos últimos. Así, para lograr mayor seguridad pública en los campos y zonas rurales, la sociedad colombiana tuvo que dedicar cuantiosos recursos para gastos de personal y equipamiento militar y de seguridad; en consecuencia, se mostró dispuesta a sacrificar, consciente o, tal vez inconscientemente, otro tipo de bienes... y para retomar dos ejemplos, las carreteras y los aeropuertos se construyeron, por así decirlo, más lentamente; y la salud pública hoy enfrenta un gravísimo problema de organización y de falta de recursos.

En otras palabras, se podría decir que para lograr mayor seguridad se sacrificaron la solidaridad y la equidad, porque al postergarse la construcción de carreteras se redujo la competitividad de los productores, industriales y aun agrícolas, y con ello, sus posibilidades de crecer y de generar empleo; y al postergarse la destinación de recursos para la salud, que afecta en mayor medida a los más pobres, se descuidó la atención de los más débiles, y si se quiere también su capacidad productiva. Y se afectó también la libertad, como en el caso de las restricciones en los aeropuertos.

Se puede argumentar que sin seguridad es imposible ejercer la libertad, y es claro que ante la inseguridad, que genera temor y desconfianza, las personas se desentienden de la solidaridad. Pero también se puede afirmar que si la sociedad moderna y las personas fueran solidarias, por el hecho de conocerse y no existir barreras entre ellas, entre otras razones porque el Estado promoviera la eliminación de dichas barreras, no desconfiarían de sus semejantes, de modo que la libertad, la equidad y la seguridad serían más imperiosas.

De nuevo, las preferencias han cambiado o están cambiando para una gran cantidad de personas. Así lo demuestran diversos hechos. Por ejemplo, en Estados Unidos, la elección a fines de 2008 del Presidente Barack Obama o su difícil victoria política en marzo de 2010, en su esfuerzo por extender la cobertura de los servicios de salud a los pobres estadounidenses que excluía el régimen anterior. Más cerca, en Colombia, la protesta general por los notorios problemas de la salud pública

o por la evidencia de interceptaciones telefónicas. Estos dos ejemplos parecen indicar que la preeminencia de la seguridad está disminuyendo en las preferencias de los ciudadanos y, en consecuencia, su demanda, lo que no quiere decir que desaparezca esa necesidad, sino que las preferencias y las demandas de otros bienes públicos como la solidaridad o la honestidad pública están desplazándola del primer plano.

Es posible que ese cambio de preferencias y de demanda de otros bienes públicos se acentúe. Y es natural que ocurra. Conforme se hacen más evidentes los costos en términos de libertad, equidad, solidaridad y honestidad pública, la preferencia y la demanda de seguridad a expensas de estos seguirán disminuyendo y aumentando las de aquellos. Desde este punto de vista, y de no mediar otras circunstancias, la sociedad podría elegir como gobernante a quien prometa y garantice una oferta más cercana a la de sus preferencias y demandas actuales: honestidad pública y solidaridad, aun sin considerar sus programas particulares y detallados.

LOS RETOS DE LA POLÍTICA PÚBLICA

Pero la demanda de solidaridad y honestidad pública se ha de satisfacer, más allá de prometerlo en la competencia electoral. El gobernante debe satisfacerla proporcionándola efectivamente a través de las políticas y los programas públicos. En el fondo, lo que se promete se debe reflejar en la orientación que, desde el Estado, el gobierno dé a la política pública y, en particular, a la política económica. Y se refleja en ese campo porque las decisiones públicas o económicas son en esencia decisiones políticas que implican una posición ética determinada por reflejar, a su vez, una elección entre intereses diversos. Por tanto, expresan preferencias acerca de valores (o, como se definieron, bienes públicos) como la libertad, la solidaridad, la honestidad pública y, también, la seguridad.

En este marco de valores, una política económica –que incluye las políticas monetaria, fiscal y de regulación– cuyo propósito no sea mejorar el bienestar de las personas en términos físicos, culturales, sociales y de dignidad, es decir que no esté orientada al desarrollo humano, carecería de sentido. Por supuesto, entre sus objetivos deben figurar el crecimiento económico elevado y sostenido y la estabilidad relativa de los precios, al estilo asiático por ejemplo, pero también la equidad en la distribución del ingreso, al estilo nórdico.

Debe procurar la expansión de la solidaridad, la libertad y la seguridad de las personas, no sólo su seguridad, y volver imperativa la

honestidad pública. Y garantizar, ciertamente, la libertad personal y política, como también la libertad de emprendimiento, producción y comercio.

Garantizar la libertad de emprendimiento y producción implica superar tres desventajas que restan competitividad a la producción de bienes y servicios transables internacionalmente⁴ y reducen la posibilidad de exportar o de sustituir importaciones: unas tasas de interés activas elevadas, superiores a las internacionales, que no sólo reducen las oportunidades de inversión sino que elevan los costos de las empresas; una tasa de cambio revaluada con respecto a la que enfrentan los productores de otros países, que agrava aún más la falta de competitividad internacional; y unos impuestos elevados con respecto a los internacionales que disminuyen la rentabilidad, y que algunos productores logran reducir con exenciones particulares, por cierto inequitativas.

Esta situación parece derivarse de la noción de que el control de la inflación es la meta económica suprema, superior a toda consideración sobre la competitividad de los sectores transables. No se advierte que una mayor competitividad se traduce en acceso a nuevos y mayores mercados y, por tanto, en mayores ventas, mayor producción, más empleo, más autoempleo de alta productividad y más equidad.

Tampoco se advierte que ese acceso depende, en gran medida, de una tasa de cambio adecuada, bajos costos financieros e impuestos razonables. Se piensa que el único instrumento válido para lograr una mayor competitividad es aumentar la productividad de los factores y los insumos de producción cuando ésta, en el mejor de los casos, no logra crecer más de un 3% o un 4% al año.

Entre quienes deciden la política económica en América Latina persiste un falso dilema: baja inflación o competitividad. E insisten en reducir la inflación con restricciones monetarias que se traducen en pérdidas de competitividad y, por tanto, de crecimiento y equidad. Debido a una apreciación errada del funcionamiento de la economía, a una visión agregada que no diferencia el comportamiento de los diferentes mercados y sus interacciones, en particular entre los mercados de bienes y servicios transables y los mercados cambiario y crediticio, se pierde de vista que una combinación adecuada de políticas fiscales, monetarias y de regulación puede lograr ambas metas.

Las metas de crecimiento, estabilidad de precios y equidad en la distribución del ingreso reclaman una nueva política de regulación

⁴ Aquellas actividades económicas que producen bienes o servicios que se exportan o sustituyen importaciones.

que haga competitivos a los mercados de servicios, en particular a los mercados de crédito, eliminando la opacidad de los precios, la “fidelidad” forzosa de los consumidores con los proveedores y las asimetrías de información; una nueva política monetaria que dé liquidez y crédito adecuados a una producción y unas transacciones crecientes, y mantenga una tasa de interés baja y una tasa de cambio devaluada; y, por supuesto, una nueva política fiscal que retorne a su utilización como mecanismo distributivo, a la progresividad de los impuestos, a los impuestos directos como base del recaudo, con tasas menores pero de aplicación, sin excepciones, y a un gasto fiscal que haga posible construir la infraestructura económica que requiere el desarrollo económico y social, y que proporcione los bienes públicos que la población necesita y demanda.

Así, la política pública, y la política fiscal en particular, debe promover la solidaridad y proporcionarla, no en forma de dádivas fiscales sino eliminando las barreras sociales y la discriminación por género, etnia, inclinación sexual y edad, y, de modo más específico, estableciendo sistemas de salud y de educación universales, más allá de intereses financieros particulares.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Nicholson, W. *Teoría microeconómica, principios básicos y ampliaciones*, México, Thomson Editores, 2007.