

**TERCERA SECCIÓN**  
**PRESUPUESTOS, COSTOS Y EFICIENCIA**  
**DE LA JUSTICIA ARGENTINA**

**ADRIÁN C. GUISSARRI**

---

# CAPÍTULO 1

## EFICIENCIA

### 1. INTRODUCCIÓN

Qué mejor que citar a Richard A. Posner para introducirnos en el tema que nos ocupa cuando escribe que: “Un segundo significado de Justicia, el más común yo diría, es simplemente *eficiencia*.”<sup>1</sup> Esta proposición no debería sorprender a nadie, ya que es igualmente injusto como pródigo proveer Justicia dilapidando recursos que despilfarrarlos en la producción de pan o cualquier otro bien económico por intrascendente o importante que pueda parecer. Lo que está en discusión no son los contenidos, Justicia o pan, ni siquiera sus rangos, ¿pan o Justicia? En realidad, podríamos haber empezado el párrafo, parodiando la cita de Posner: “A second meaning of ‘bread,’ and the most common I would argue, is simply ‘efficiency’.” También esta proposición sería verdadera en el sentido de eficiencia mencionado. Pero, naturalmente, que el *pan* no tiene la misma majestuosidad que la *justicia*, por el contrario tiene visos de plebeyez, por importante que sea “morirse de hambre”. En consecuencia, no es el propósito de este trabajo discutir lo majestuosa que es la Justicia ni lo vital que es el pan, sino investigar cuan eficientemente se provee la Justicia en Argentina.

Seguramente, lo majestuoso es el primer significado al que alude Posner respecto de la Justicia, y lo vital es el primer significado al que nosotros podríamos aludir respecto del pan. Sin embargo, a nivel del segundo significado, eficiencia, las bases analíticas son comunes a la Justicia y al pan. De otro modo no se explicaría la preocupación por la “crisis de la Justicia”, o “el drama de la injusticia”, o “que la Justicia sin inmediatez no es justicia”, o “el problema de la inseguridad jurídica”, u otras expresiones del mismo tenor. Todas ellas se refieren implícitamente a la ineficiencia con que se provee Justicia y no a su majestuosidad.<sup>2</sup>

Planteado el tema de este modo, el paso necesario y más arduo es organizar las evidencias estadísticas disponibles para descubrir indicadores, o más humildemente señales que nos permitan evaluar el nivel de eficiencia en la provisión de los servicios de Justicia. Desafortunadamente, la información disponible es insuficiente, inadecuada y su accesibilidad poco transparente como para poder realizar un exhaustivo tratamiento estadístico. Como se analizará más adelante, este problema no es casual sino que forma parte de las hipótesis de comportamiento que lo explican.

En particular, este trabajo focalizará su objetivo en agregar evidencias acerca de los costos de la Justicia provista por el sector público. Ello no implica desconocer la pertinencia de los costos privados complementarios a los provistos por el sector público, como otros aspectos propiamente jurídicos que pueden afectar el nivel de costos que se identifican en este trabajo. Sobre estos temas este documento no avanza más allá de los trabajos pioneros de Horacio M. Lynch y Enrique V. del Carril, y el de FIEL<sup>3</sup>.

Finalmente, es conveniente enfatizar un aspecto metodológico que aunque pueda ser conocido no es intrascendente. Aún cuando pudiéramos contar con información más completa, hay que tener presente que los *tests* estadísticos o los modelos econométricos que se pudieren desarrollar no son en sí una evidencia de causalidad entre las variables involucradas. En tal caso permiten evaluar el grado de verosimilitud, o aún descartar, las hipótesis de comportamiento propuestas. La consistencia lógica de las hipótesis o teorías son una parte central del método científico. Las evidencias o el diseño del experimento (los *tests* estadísticos o los modelos econométricos) tienen significado en función de las hipótesis. Este problema es especialmente importante en las ciencias sociales donde el tránsito desde la hipótesis hasta el diseño del experimento o análisis de las evidencias es un tortuoso camino con peligrosas concesiones de dudosa legitimidad. Cuando presentemos los resultados tendremos oportunidad de comentar más específicamente este punto.

## 2. EFICIENCIA

La eficiencia es una de las condiciones clave para alcanzar un resultado exitoso en cualquier actividad. Aún más, el diccionario de la Real Academia Española se refiere a la eficiencia como una virtud. La lógica del comportamiento económico le adjudica un significado algo más preciso pero que de ninguna manera excluye a su acepción corriente. En general, la teoría de decisiones económicas establece que cada unidad de un bien o servicio producido será eficiente si los costos son los mínimos<sup>4</sup>.

Con esta definición, casi trivial, estamos un poco mejor que antes pero igualmente carentes de señales o indicadores que nos permitan discernir cuándo la cantidad de un bien o servicio se produce eficientemente. Dos restricciones adicionales al comportamiento nos permiten precisar más operacionalmente los límites de la eficiencia. En primer término las condiciones tecnológicas y de gestión *gerencial* de una actividad ponen un piso a los costos, un mínimo. Estas condiciones son razonablemente conocidas y practicables. El número de acciones, su secuencia y los recursos necesarios (mínimos) para alcanzar un fallo en algún Fuero Judicial son razonablemente identificables del mismo modo que lo son las acciones, secuencia y recursos necesarios (mínimos) para producir un kilo de pan.

Sin embargo, la sola condición de que podamos identificar el mínimo no nos aseguraría que el comportamiento sea tal que la cantidad de bien o servicio no se produzca a costos mayores que el mínimo, o sea, *ineficientemente*. La segunda restricción que pone un límite superior, un techo, a la eficiencia son las acciones de mis competidores<sup>5</sup>. Estas restricciones se las identifica como restricciones del mercado. Lo que asegura que el límite superior sea efectivo, se aproxime al mínimo costo o piso, es que las acciones de cada uno de los competidores sean independientes. Si existiera alguna forma de acuerdo entre los competidores la ventaja del acuerdo es impedir que el techo tienda al mínimo. En este caso la restricción del mercado no sería efectiva y requeriría de mecanismos exógenos para controlar la eficiencia. Pero, ¿quién controla a los controladores?. Esta es una pregunta que no tiene límites. La restricción de mercado, en la medida que los competidores sean independientes, es un mecanismo de autorregulación que pone límites al despilfarro o asegura la eficiencia.

El análisis de la restricción de mercado es análoga, en el orden institucional, al esquema de separación los Poderes de Montesquieu y de los Papeles Federalistas. La separación en tres Poderes parecería representar la restricción tecnológica que requiere tres “insumos” para proveer los servicios de Gobierno. Del mismo modo, representa el mínimo de poder que el soberano debe ceder para que el Gobierno desempeñe sus funciones. Sin embargo, ésta sola restricción no limitaría el poder. El límite superior lo establece la independencia de los Poderes o lo que en la nomenclatura de los Papeles Federalistas se los titula como los frenos y contrapesos (*checks and balances*) entre los mismos. Los frenos y contrapesos entre Poderes independientes juegan el mismo papel que la competencia para autorregular o impedir el despotismo. De otra forma, ¿Qué déspota controlaría a los déspotas?. Tampoco tiene límites. Así es que impunidad es tan sinónimo de despilfarro como Justicia lo es de eficiencia, según nos advertía Posner.

En el próximo capítulo intentaremos aproximarnos, a través de diversos indicadores, a los recursos mínimos que requiere la provisión de los servicios de Justicia. De mismo modo, intentaremos establecer cuán cerca o lejos estamos de ese piso. En el Capítulo 3 desarrollaremos otros indicadores más específicos que pueden sugerirnos las razones de *ineficiencias* observadas. En el resto del presente capítulo se explicitará, más formalmente, el criterio de eficiencia presentado en esta introducción. El lector que no esté interesado en estos aspectos formales puede omitirlos sin perder nada sustancial de los argumentos principales.

### 2.1. ¿Por qué eficiencia?

Parece bastante intuitivo que aspiramos a la eficiencia porque queremos maximizar los beneficios de una acción o actividad. De hecho, los beneficios de cualquier actividad se pueden definir como la diferencia que resulta entre los ingresos que genera esa actividad y los costos en que hay que incurrir.<sup>6</sup> Escrito en símbolos

$$B = R - C \quad [1] \text{ donde}$$

$B$  = Beneficios

$R$  = Ingresos

$C$  = Costos

Esta definición es suficientemente general como para incluir no sólo contenidos económicos, sino cualquier otro que implique una decisión o elección. Este no es un punto menor aunque parezca trivial ya que despoja de puro contenido “economicista” a la definición y sirve como base para desarrollar teorías más generales de comportamiento.<sup>7</sup> También puede comprender a individuos u organizaciones, tanto públicas como privadas. Esta definición está igualmente implícita en expresiones corrientes de las diversas jergas de ciencias sociales, como es el caso de “costos/beneficios”, “derechos y obligaciones”, “premios y castigos”, para referirse a las pautas de acción para tomar una decisión. Bajo estas condiciones podríamos reescribir la expresión [1] como

$$B_i = R_i - C_i \quad [2]$$

donde la definición ahora vale para cualquier  $i$  (de 1 a cualquier número entero  $n$ ) las cuales representan a cualquiera de los agentes, es decir, individuos o instituciones arriba mencionadas.

Tanto los ingresos como los costos dependen de las acciones que realicen cualquiera de los agentes que toman decisiones, ya sean los individuos, firmas, organizaciones de caridad, gobiernos, etc. Aumentando el nivel de abstracción sin producir vértigo, podemos reescribir [2] como

$$B_i(a_1, a_2, \dots, a_m) = R_i(a_1, a_2, \dots, a_m) - C_i(a_1, a_2, \dots, a_m) \quad [3]$$

donde los subíndices de las  $\mathbf{a}$ 's representan las diversas acciones (de 1 a cualquier número entero  $m$ ) de las cuales dependen los ingresos, los costos y los beneficios del agente  $i$ .

Conviene aclarar que, por el momento, no necesitamos restringir los ingresos o los costos a que sean monetarios. Podrían referirse a satisfacciones o sacrificios afectivos sin afectar el significado de la definición. Si los ingresos y los costos no son monetarios tampoco lo serían los beneficios y en nada alterarían el sentido de la definición. Tampoco alteraría la definición si mezcláramos ingresos monetarios con no monetarios. Las acciones típicas de una firma serían qué tipos de bienes va a producir, lo cual a su vez implicará tomar acciones de cuánto personal contratar, qué y cuántos materiales necesitará, publicidad, etc.. Pero también podría representar las acciones que deberíamos tomar si queremos regalarle una ramo de flores a nuestra madre, novia, señora, amante, tía, sobrina, empleada, jefa, etc. (marque el que corresponda). También la expresión [3] podrían utilizarse para representar las acciones que debiéramos tomar en términos de esfuerzos, tolerancia, estrategias, adulación, halagos, bochornos, “deslices” éticos, etc. para lograr un cargo político, o ganar reconocimiento profesional o académico, o para hacer una conquista. Tampoco necesitamos restringir la definición [3] al comportamiento de individuos. Puede también referirse al comportamiento de grupos de decisión colectiva<sup>8</sup>.

Hasta ahora la expresión [3] no representa más que una descripción que dice que los beneficios son iguales a la suma algebraica de dos conjuntos de acciones contrarias, ingresos o satisfacciones, y de los costos o sacrificios. Una definición puede ser útil, divertida, muy general, abstracta o cualquier otra cosa pero no sirve para explicar. Para explicar debemos agregar a nuestra definición una hipótesis o teoría de comportamiento de los agentes. También en este caso podríamos ensayar una hipótesis de comportamiento suficientemente general, mientras no sea necesario lo contrario, y decir que el objetivo es maximizar el beneficio. Este objetivo lo podemos escribir de otro modo

$$\max_{a_1, a_2, \dots, a_m} . R(a_1, a_2, \dots, a_m) - C(a_1, a_2, \dots, a_m) \quad [4]$$

La expresión [4], escrita en forma compacta, no quiere decir más que: debemos elegir el conjunto de acciones de manera que maximicen, respecto de dichas acciones, los beneficios, o sea la diferencia entre ingresos y costos. La maximización de la expresión [4] se resuelve eligiendo un conjunto de  $\mathbf{a}$ 's óptimas, que lo representaremos por  $\mathbf{a}^* = (a_1, a_2, \dots, a_m)$  de modo que se cumplan las siguientes relaciones

$$\frac{\Delta R(\mathbf{a}^*)}{\Delta a_j} = \frac{\Delta C(\mathbf{a}^*)}{\Delta a_j} \quad j = 1, \dots, m \quad [5]$$

donde las jotas representan el número de acciones a decidir.<sup>9</sup> Por abstrusa que parezca la expresión [5] para aquellos que no estén familiarizados con el cálculo matemático su interpretación puede ser bastante intuitiva. El miembro izquierdo de la igualdad se lo llama el ingreso o satisfacción marginal y al miembro derecho costo marginal. ¿Qué significa marginal?. Marginal significa cual es el incremento ( $\Delta$ ) del ingreso o costos (R o C) por unidad de incremento ( $\Delta$ ) de la acción  $a_j$ .

¿Para qué sirve? Cuando se cumple la condición [5] también se cumple que

$$\frac{\Delta B(\mathbf{a}^*)}{\Delta a_j} = 0 \quad j = 1, \dots, m \quad [6]$$

es decir, que los beneficios marginales son cero. Si el incremento de los ingresos es igual al incremento de los costos, el incremento de los beneficios es cero. Pero que no aumenten los beneficios no significa que el total de los beneficios (B) sea cero, sino que el total alcanzó un máximo.

Haciendo algunas simplificaciones que no afectan el argumento general podemos representar las condiciones que establecimos geoméricamente. La primera es trivial y consiste en suponer que los incrementos de las acciones son unitarias, es decir,  $\Delta a_j = 1$ , para todas  $j$ 's. De este modo la expresión [5] se simplifica a

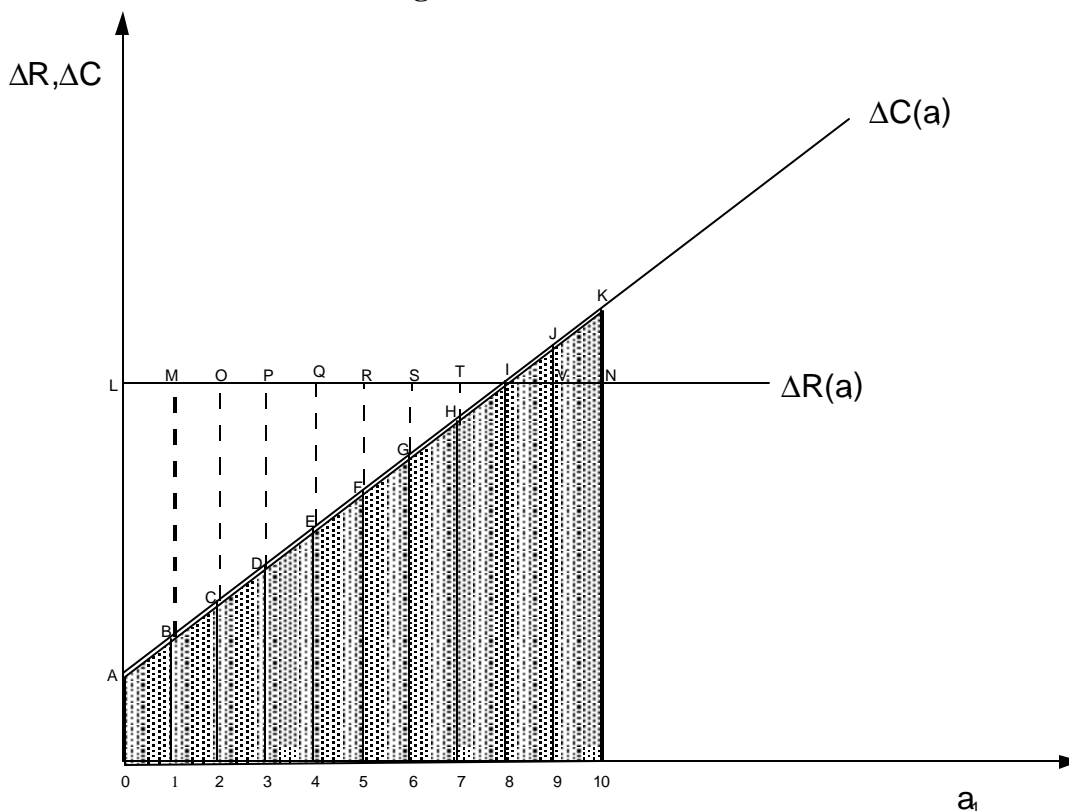
$$\Delta R = \Delta C \quad [7]$$

La segunda simplificación es suponer que el incremento de los ingresos es constante, o sea que no depende de cualquiera de las  $j$  acciones.<sup>10</sup> Este supuesto lo escribimos  $\Delta R = \overline{\Delta R}$ , donde la barra sobre el incremento significa que no cambia con las acciones  $a_j$ .

En la Figura No. 1 se dibujan las dos curvas en cuestión. La curva  $\Delta C(a_1)$  que, como indicamos, representa los costos marginales que en la figura depende de una sola acción,  $a_1$ . Supongamos que esta acción representa las horas diarias de trabajo para elaborar este documento. La pendiente de la curva indica que cada hora adicional de trabajo el sacrificio es mayor. Si trabajara una sola hora diaria, el sacrificio estaría representado por el área del trapecio 01AB, si trabajara dos horas diarias, el costo marginal (adicional) de la segunda hora representaría un sacrificio indicado por el área 12BC. Pero la curva de costo marginal,  $\Delta C(a_1)$ , me informa el sacrificio total C para dos horas diarias de trabajo, lo cual sería el trapecio 02AC, o sea, la suma de los dos anteriores. Si continuáramos, por ejemplo hasta diez horas, el sacrificio de la décima hora esta indicado por el último trapecio sombreado, 9|10JK, y el sacrificio o costo total toda el área sombreada hasta diez hora diarias. Lo importante de destacar es que la curva de costo marginal me informa no sólo del costo de cada unidad adicional, sino que el área debajo de la curva me informa del costo total.

La curva de ingresos o reconocimiento de mi trabajo se indica en la Figura No. 1 como  $\Delta R(a_1)$  la cual, como supusimos anteriormente, no tiene pendiente sino que el valor se mantiene constante, en la figura al nivel indicado por L. Del mismo modo que en el caso de la curva de sacrificios, la curva  $\Delta R(a_1)$  me informa cuál es el valor, en términos de reconocimiento, de cada hora adicional de trabajo, acción  $a_1$ , como también del reconocimiento total R para diversas horas trabajadas. Si trabajara una hora el valor del reconocimiento estaría representado por el trapecio 01LM. Según vimos, para una hora de trabajo el sacrificio era el trapecio 01AB. En consecuencia el beneficio marginal de una hora de trabajo es el trapecio diferencia ABLM. Lo importante de observar es que el reconocimiento o ingreso marginal es mayor que el sacrificio o costo curva marginal hasta la octava unidad de trabajo, y hasta ese nivel el beneficio total es el triángulo AIL. Si trabajara una hora adicional a la octava, se puede observar en la figura que lo que agregó de sacrificio es mayor a lo que agregó de ingresos o reconocimiento en el valor del triángulo IVJ y, por tanto disminuirían mis beneficios totales.<sup>11</sup>

Figura No. 1



## 2.2. La restricción tecnológica.

Las condiciones para maximizar los beneficios que desarrollamos hasta aquí tiene dos restricciones que debemos introducir para llegar finalmente a una definición, general pero precisa, de eficiencia. La primera es una restricción de mercado la cual plantearemos más adelante. La segunda, es la restricción tecnológica. Esta restricción no es más que reducir las acciones  $\mathbf{a}$ 's de nuestra función de costos a un producto final. En términos formales se puede escribir como

$$q \leq F(a_1, a_2, \dots, a_m) \quad [8]$$

La función  $F$  establece la relación entre las acciones  $\mathbf{a}$ 's y la cantidad producida del bien  $q$ , pero también fija los límites de su factibilidad técnica. Un conjunto de acciones  $\mathbf{a}^*$  pueden producir técnicamente como máximo un producto  $q^*$ , pero también puede producirse mucho menos que  $q^*$ . Claramente, si se produce menos de lo posible técnicamente se es ineficiente. En consecuencia, la condición de eficiencia debería ser que, para cualquier conjunto de  $\mathbf{a}$ 's en cualquier actividad, el producto obtenido tiene que ser el máximo posible. Esta condición puede escribirse como

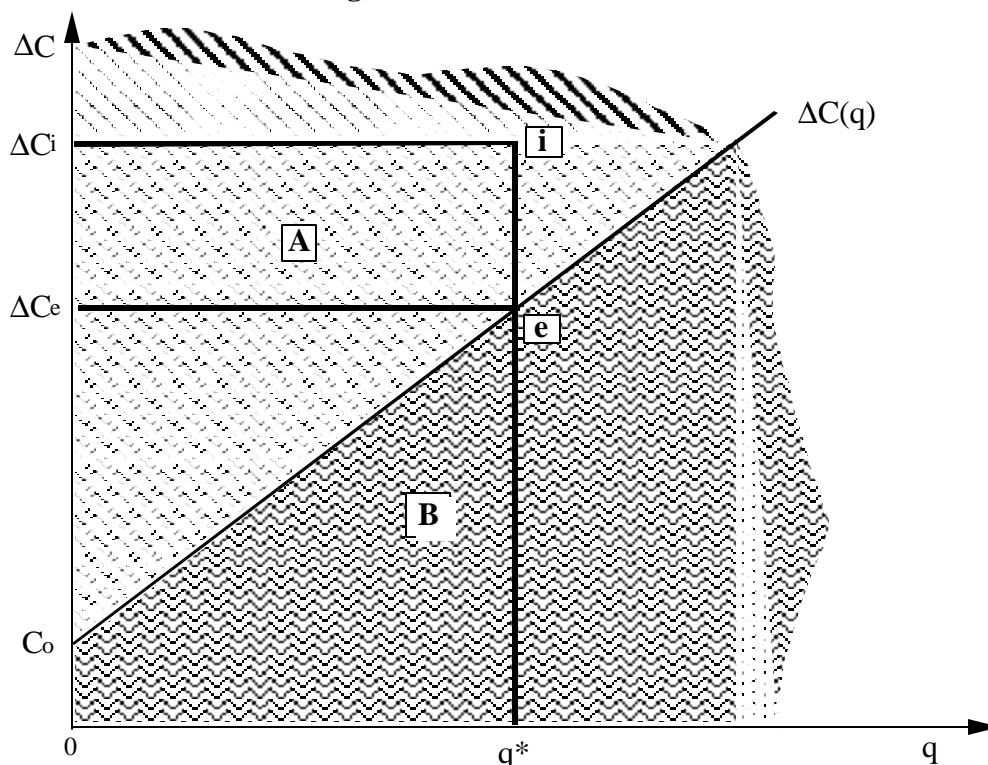
$$q = F(a_1, a_2, \dots, a_m) \quad [9]$$

Esta restricción técnica requiere una reinterpretación de la función de costos. En la Figura No. 2 se muestra nuevamente la función de costos marginales  $\Delta C(q)$  con la única diferencia que ahora depende de  $q$  y no de las  $\mathbf{a}$ 's. La transformación es posible a través de la función de producción  $F$ , en [9], que reduce técnicamente las acciones  $\mathbf{a}$ 's en producto final  $q$ .

La función de costos en la Figura No. 2 es similar a la en la Figura No. 1, aunque ahora interesa destacar que divide a todo el plano en dos áreas, A y B. La diferencia entre ambas áreas reside en que los puntos del área B no son factibles de alcanzar por la restricción técnica. Por ejemplo, la cantidad  $q^*$  de producto puede costar marginalmente  $q^*e$  [ó  $\Delta C_e$ ] para producirla pero no menos, por restricciones tecnológicas. No obstante, se podría producir a un costo marginal mayor, por ejemplo,  $q^*i$  [ó  $\Delta C_i$ ]. En

consecuencia, cualquier punto del área A es factible, pero son puntos de *ineficiencia*. De este modo, la eficiencia definida en términos de costos, corresponde a aquellos puntos que están sobre la curva de costos marginales  $\Delta C(q)$ . Es decir, la producción de cualquier  $q$  será eficiente si su costo marginal es el mínimo. Cualquier punto en el área B se estaría produciendo por debajo de su costo. Naturalmente, que esta definición de eficiencia es el dual de (la que se corresponde con) la que se formuló en términos de la función de producción  $F$ .

Figura No. 2



Luego de esta plétora de gráficos y matemáticas podemos hacer una primera aplicación, casi trivial, de estas definiciones e hipótesis de comportamiento. Cuando se habla de la “majestad de la Justicia”, en el sentido al que alude Posner, en realidad estamos refiriéndonos a la función de producción  $F$  tal cual la definimos en [9]. Los académicos y profesionales de la justicia conocen cuál es el estado de las artes en cuanto a qué acciones  $a_j$  son necesarias para poder llegar a producir un nivel de Justicia  $q^*$ , como se muestra en la Figura No. 2. En un sentido amplio del primer significado de justicia podemos incluir en la “tecnología” ( $\zeta F = \text{majestad?}$ ) de la Justicia a los códigos, leyes en general, leyes de procedimiento, tradición jurisprudencial y prácticas profesionales. Con dicha tecnología y las acciones  $a_j$  se pueden proveer los servicios de la Justicia a partir de costos marginales  $\Delta C_e$  o a mayores costos. Este sería el segundo significado de justicia en el sentido de que se provee a niveles mínimos de costos marginales,  $\Delta C_e$ .

Si el caso fuera que obtenemos alguna evidencia de que  $q^*$  se provee a costos marginales  $\Delta C_i$  en lugar de  $\Delta C_e$ , la diferencia la definiríamos como “margen de ineficiencia”, o sea

$$M_i = \Delta C_i - \Delta C_e \quad \dots\dots\dots[10]$$

Las preguntas que interesaría responder son: ¿Cuánto puede valer  $M_i$ ? y aún más importante, ¿cuáles son las principales razones por las que  $M_i$  puede ser mayor que cero?. Hasta el momento se ha identificado, analíticamente, una de ellas que es la tecnológica. Sin embargo, existen algunos encabezamientos adicionales que los agruparemos como los organizativos, de mercado (o institucionales) y regulatorios, que iremos desarrollando conjuntamente con la presentación de la evidencia a lo largo del documento. Como cualquier clasificación adolece de imperfecciones que surgen de superposiciones y

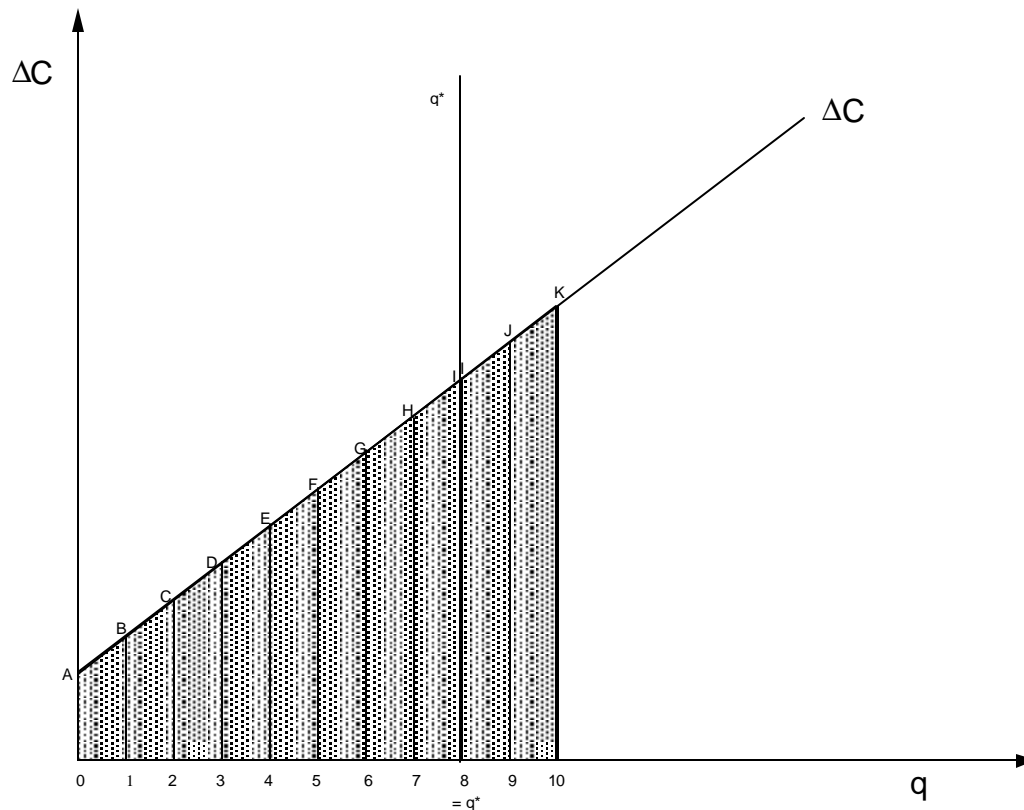
confusiones entre causas y efectos. Confiamos que a medida que se desarrolle el tema algunas de ellas se irán aclarando.

### 2.3. La restricción de mercado.

Hasta ahora, es decir, hasta la caracterización de las condiciones tecnológicas de la eficiencia, habíamos indicado que la maximización de los beneficios era invariante respecto a la naturaleza (¿objetivos?) de los agentes que tomaban las decisiones, ya fuera estos individuos, firmas, gobiernos, etc. Aún más, supusimos que los ingresos marginales eran constantes,  $\Delta R = \overline{\Delta R}$ , es decir, los agentes valúan igual cada unidad adicional del bien. Como indicamos al comienzo de este capítulo, las condiciones de mercado restringen el comportamiento de los costos poniéndoles un límite superior. En particular, la maximización de los beneficios que depende de minimizar los costos, también depende del plazo del horizonte de tiempo para el cual se debe tomar la decisión. Pero qué mejor que citar textualmente a Varian cuando se refiere a la condición de iguales beneficios en el largo plazo diciendo: “Supóngase que dos firmas tienen idénticas funciones de costos e ingresos. Entonces, es claro que en el largo plazo las dos firmas no puede tener beneficios diferentes, puesto que cada firma podría imitar las acciones de la otra. ***Esta condición es muy simple, pero sus implicancias son a menudo sorprendentemente poderosas.***”<sup>12</sup> En consecuencia, nuestras decisiones de costos no dependen únicamente de nuestra capacidad organizativa y tecnológica, sino también de lo que hacen otros.

Sin embargo, en el caso de los bienes públicos, como son los servicios de Justicia, la restricción de mercado como límite superior no es efectiva, los comportamientos dejan de ser invariantes respecto de la naturaleza del agente. El hecho que un individuo eventualmente utilice los servicios de Justicia no excluye a que el resto de los individuos estén dispuestos a pagar por el derecho a usarlos circunstancialmente. El mercado no es el mecanismo para que se revele cuánto está cada individuo dispuesto a pagar para contar con el servicio eventual de Justicia o seguridad jurídica. El sistema de Gobierno y otras restricciones institucionales, en tal caso, establecerán o no límites superiores a la eficiencia de la Justicia. Otra restricción distinta de la de mercado elegirá, en tal caso, una  $q^*$  (Figura No. 3) de servicios de Justicia, pero que no explicita un mecanismo para establecer un límite superior a los costos ( $\Delta C$ ). Por ello es preferible llamar a estas restricciones, institucionales, en lugar de restricciones de mercado, ya que estas últimas son una de las formas particulares de la organización de una nación.

**Figura No. 3**



Este marco de referencia nos servirá para evaluar empíricamente, en el próximo capítulo, los niveles de eficiencia de los servicios de la Justicia argentina. Del mismo modo, nos servirá para explicar en el Capítulo 3, a nivel microeconómico de la Justicia, los comportamientos burocráticos que resultan de la falta de restricciones de mercado en el caso de los bienes públicos.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Citado en Nicholas Mercurio y Steven G. Medema, *Economics and The Law, from Posner to post-modernism*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1997, pág. 51 y tomado de Richard A. Posner, "The Economic Approach to Law", *Texas Law Review* 53 (May 1975), pág.777.

<sup>2</sup> La principal contribución de la corriente de pensamiento llamada Law and Economics, fue redescubrir que la relación entre el Derecho y la Economía es algo más que una relación superficial que sólo sirve para distribuir corporativamente los contenidos de cada una de ellas dentro de las ciencias sociales, como si la Justicia fuera de absoluta incumbencia del Derecho y la eficiencia de absoluta incumbencia de la Economía. La provisión y acceso a la Justicia sin eficiencia es analíticamente tan inconsistente como producir y ofrecer pan sin seguridad jurídica. Las mismas hipótesis de comportamiento que explican la oferta de pan no son distintas de las que explican la oferta de Justicia.

<sup>3</sup> Horacio M. Lynch y Enrique V. del Carril, *La Justicia. Un plan integral de reformas al sistema judicial argentino*, Fundación Banco de Boston, Buenos Aires, Septiembre 1992; Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, *La Reforma del Poder Judicial en la Argentina*, FIEL, 1996.

<sup>4</sup> Alternativamente la definición puede formularse como la cantidad máxima de un bien o servicio para cada monto de costo.

<sup>5</sup> En el corto y mediano plazo la proposición es válida en el margen. En el largo plazo la proposición es válida para todas las cantidades producidas aún cuando puede existir una renta.

<sup>6</sup> Este punto se desarrolla a partir de la estupenda introducción al capítulo sobre *Maximización de los Beneficios* que hace Hal R. Varian en *Microeconomic Analysis*, Third Edition, W. W. Norton & Company, New York, 1978, págs.. 23-25.

<sup>7</sup> Tan poco trivial es este punto que es la base de un magnífico libro de Thomas Sowell, *A Conflict of Visions*, William Morrow and Company, Inc., New York, 1987

---

<sup>8</sup> Un clásico en este tema es Mancur Olson, *"The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups"*, Harvard University Press, 1965. Para una versión más enciclopédica del tema se puede consultar Mark Irving Lichbach, *"The Rebel's Dilemma"*, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1995 y *"The Cooperator's Dilemma"*, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1996.

<sup>9</sup> De una manera más rigurosa la expresión tendría que ser escrita como  $\frac{\mathcal{R}(\mathbf{a}^*)}{\mathcal{R}_j} = \frac{\mathcal{C}(\mathbf{a}^*)}{\mathcal{C}_j}$

<sup>10</sup> En la expresión [7], como en las que sigan, se suprimió de la notación que tanto los beneficios marginales,  $\Delta B$ , los costos marginal,  $\Delta C$ , y los ingresos marginales  $\Delta R$ , dependen del conjunto de acciones  $\mathbf{a}$ ,  $(\mathbf{a}^*)$ . Se lo omite por comodidad ya que su omisión no afecta al cálculo ni a los argumentos que se desarrollan. Cuando sea necesario para la comprensión de los argumentos se los explicitará.

<sup>11</sup> Geométricamente el triángulo IVJ es igual HIT, en consecuencia al beneficio total hasta la octava unidad de  $\mathbf{a}$  habría que restarle el triángulo HIT. Por tanto, de incrementar a nueve unidades de sacrificio el beneficio total se reduciría al área AHTL.

<sup>12</sup> Hal R. Varian, op. cit., pág. 24. El subrayado es nuestro.

<sup>13</sup> Conviene advertir que los comportamientos burocráticos también son observables en firmas privadas, organizadas jerárquicamente (los sectores no compiten dentro de la organización), donde existen algunos sectores que no están expuestos directamente al mercado y que es difícil evaluar su contribución a las etapas finales de producción.