

# Una Aproximación Económica a la Libertad de Expresión Comercial

## El Impacto de la Libertad de Expresión en el Crecimiento Económico a largo Plazo en Casado Coca vs. España

Carlos Noda Yamada\*

*“El presente artículo nos muestra, a partir del caso Casado Coca v. España, la importancia de la libertad de expresión, la cual carece de objetividad si no se le protege en el plano económico. En ese sentido, el autor indica que desconocer la existencia de la Libertad de expresión comercial dejaría sin sustento el artículo 10 del Convenio Europeo para la protección de los Derechos Humanos y Libertades individuales.”*

### 1. Marco Referencial

La intención del presente artículo es proponer el alcance y la delimitación de los contornos del derecho a la libertad de expresión en el terreno comercial y su relación con el derecho a la información, a partir de una aplicación del modelo de crecimiento Solow-Swan. La referencia empírica a utilizarse en el presente artículo es la doctrina jurisprudencial sentada por el Tribunal Europeo de Derechos Humanos en el caso Casado Coca v. España, la cual interpreta los alcances del derecho a la libertad de expresión reconocido en el artículo 10 del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y Libertades Fundamentales, en relación con la actividad publicitaria.

Ello debido a la especial relevancia de la doctrina jurisprudencial relacionada con el numeral 1 del artículo 10 del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y Libertades Fundamentales (numeral referido al alcance positivo de la libertad de expresión) sentada en la sentencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos, la cual es especialmente relevante para la disciplina del Derecho de la Publicidad. Dicha doctrina jurisprudencial señala que la difusión

de la publicidad se encuentra dentro del ámbito de aplicación objetivo de la libertad de expresión reconocida por el artículo 10.1 del Convenio. Cabe aclarar expresamente que no desconocemos que la sentencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos señala que el ejercicio de la libertad de expresión comercial puede ser sometido a ciertas restricciones previstas por la Ley, que sean necesarias en una sociedad democrática para ciertos fines superiores, de conformidad con el numeral 2 del artículo 10 del Convenio. Sin embargo, el presente artículo no se ocupará de dichos temas, –por cierto, también muy importantes–, ya que su objeto es el análisis económico de la parte sustancialmente más rica de la sentencia –la delimitación del alcance del derecho, esto es, su ámbito de aplicación– que, a la vez, es la más pobremente desarrollada por el Tribunal, el cual solamente dedica cuatro numerales a la motivación de su decisión a ese respecto –numerales 33 al 36, ya que el 37 contiene la decisión de aplicación–, de los cuales, solamente el primer párrafo del numeral 35 contiene la razón manejada por el Tribunal para concluir que la libertad de expresión era aplicable al caso. Desafortunadamente, dicha razón es sólo una razón lingüística, por lo que cabe plantear una alternativa más elaborada y con raíces económicas.

\* Profesor de Derecho de la Competencia en la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

## 2. El caso Casado Coca en Líneas Generales<sup>1</sup>

El señor Pablo Casado Coca –abogado español cuya oficina se encontraba ubicada en la ciudad de Barcelona– desde 1979 había difundido anuncios publicitarios sobre sus servicios en diversos medios de comunicación social y había realizado actividades de mercadotecnia directa mediante el envío de cartas a potenciales empresas clientes. Debido a las referidas actividades publicitarias, fue disciplinado hasta en cuatro ocasiones por el Colegio de Abogados de Barcelona. Una nueva difusión de anuncios ocurrida a partir de octubre de 1982 provocó una nueva medida disciplinaria impuesta por el Colegio de Abogados de Barcelona, la cual fue recurrida por el señor Casado Coca ante el Consejo General de la Abogacía Española, luego ante los tribunales competentes –Audiencia Territorial de Barcelona y Tribunal Supremo– y, mediante acción de amparo, el caso fue ventilado ante el Tribunal Constitucional. En todas las instancias nacionales, el resultado fue desfavorable para el señor Casado Coca.

En mayo de 1989, el señor Casado Coca llevó el caso en apelación ante la Comisión Europea de Derechos Humanos –en adelante, la Comisión–, por la presunta vulneración de su derecho a la libertad de expresión reconocida en el artículo 10 del Convenio Europeo para la protección de los Derechos Europeos y Libertades Fundamentales –en adelante, el Convenio– entre otros asuntos, siendo admitido solamente dicho extremo de la apelación. En diciembre de 1992, la Comisión, en una decisión dividida de nueve votos contra nueve con dirimencia del Presidente, concluyó que hubo violación del artículo 10 del Convenio.

El caso llegó al Tribunal Europeo de Derechos Humanos –en adelante, el Tribunal– sometido por la Comisión en febrero de 1993. En febrero de 1994, el Tribunal declaró, por unanimidad, que el artículo 10 del Convenio era aplicable al caso –es decir, que era aplicable a la actividad publicitaria– y, por mayoría, que el referido artículo no había sido violado. Por tanto, la doctrina jurisprudencial sentada por el Tribunal en el presente caso consiste en la cobertura de la actividad publicitaria por el derecho a la libertad de expresión reconocido por el artículo 10 del Convenio.

## 3. Descripción Básica de un Modelo Sencillo de Crecimiento<sup>2</sup>

El modelo Solow-Swan<sup>3</sup> de 1956-1957 –base de la actual teoría del crecimiento– tiene su punto de partida en una función con dos variables explícitas (capital y trabajo) y una implícita (tecnología). Cabe advertir que las restricciones del modelo consisten en asumir la existencia de una economía cerrada y la vigencia del

modelo de competencia perfecta. Estas dos últimas características –economía cerrada y competencia perfecta– determinan que la función de producción (Y) sea una función de tipo Cobb-Douglas, donde la suma de los exponentes de capital (K) y trabajo (L) será igual a la unidad, lo cual implica rendimientos constantes de escala en el largo plazo.

En resumen, lo indicado en el párrafo anterior determina la siguiente función de producción que determina las posibilidades de una tecnología dada:

$$Y = F(K, L)$$

Dados los supuestos de economía cerrada y competencia perfecta –así como al supuesto de la vigencia de las condiciones de Inada, referidas a los límites de la función de producción cuando ésta tiende a cero o al infinito<sup>4</sup>, que explican la aparición de rendimientos decrecientes y el teórico proceso de convergencia entre las diversas economías mundiales–, el multiplicar un término cualquiera en ambos extremos de la función no altera el resultado. Esto se representa algebraicamente de la siguiente manera:

$$\lambda Y = F(\lambda K, \lambda L)$$

De este modo, si evaluamos  $\lambda = 1/L$  en la función de producción, obtendremos:

$$Y/L = F(K/L, L/L)$$

O lo que es lo mismo:  $y=f(k)$ . Esta última función se encuentra ya en términos per cápita, y nos indica que, finalmente, el producto de una economía depende del capital per cápita acumulado. No obstante las variaciones del capital pueden ser engañosas y las del capital per cápita aún más; por lo que debemos recordar que la acumulación del capital se encuentra determinada por la inversión y, también debemos recordar que la inversión –dado el supuesto de economía cerrada– proviene íntegramente del ahorro o, lo que es lo mismo, la inversión es igual al ahorro en una economía cerrada, es decir:

$$I = S$$

El carácter engañoso de las variaciones del capital que mencionábamos en el párrafo anterior se encuentra relacionado con la doble naturaleza de dichas variaciones. En efecto, una parte de la variación se puede atribuir a la acumulación de nuevo capital (a la que, tradicionalmente, se le denota como  ${}^{\Delta}K/V_t$  o diferencial de K) y la otra parte es atribuible a la reposición por depreciación del capital ya existente ( $\delta K$ ), por lo que, si la acumulación del capital se encuentra determinada por la inversión, tenemos que:

$$I = {}^{\Delta}K/{}_{\Delta}K + \delta K$$

1 El caso puede revisarse en: DÍAZ REVORIO, Francisco Javier (compilador). Jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos. Lima: Palestra, 2004  
 2 La presente sección de este artículo sigue, en líneas generales –no siempre–, la descripción del modelo neoclásico de crecimiento del capítulo 5 del siguiente texto: ROSENDE, Francisco. Teoría Macroeconómica. Ciclos Económicos, Crecimiento e Inflación. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile, 2000. p. 119-135  
 3 La fuente directa del modelo –se advierte que si el lector tuvo dificultades con el texto de ROSENDE y no está familiarizado con el cálculo puede encontrar bastante compleja la exposición– es el paper de Robert SOLOW del año 1956: SOLOW, Robert M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. En: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, N° 1 (febrero 1956) p.65-94  
 4  $\lim_{K \rightarrow \infty} F(K, L) = \infty$  cuando  $k \rightarrow 0$   $\lim_{K \rightarrow 0} F(K, L) = 0$  cuando  $k \rightarrow \infty$

Y, si  $l=S$ , tenemos que:  $S = \frac{\partial K}{\partial t} + \delta K$ ; pero, a su vez, el ahorro (S) no es más que una fracción del producto (Y), más precisamente una fracción del producto equivalente a la tasa de ahorro (s), la cual, en el modelo básico de Solow es exógena. Debido a ello, la expresión se convertiría en:  $sY = \frac{\partial K}{\partial t} + \delta K$

No obstante, la expresión a la que hemos llegado en el párrafo anterior se encuentra en términos agregados, por lo que, para observar las variaciones en el capital per cápita (y así entender cabalmente la función de producción en términos per cápita, que explica el crecimiento a largo plazo de una economía), debemos convertirla a términos per cápita, dividiéndola entre el factor trabajo (L). Así:

$$sY/L = \frac{\partial K}{\partial t} \cdot \frac{1}{L} + \delta \frac{K}{L}$$

Simplificando:  $sy = \frac{\partial K}{\partial t} \cdot \frac{1}{L} + \delta k$ ; reordenando los términos:  $\frac{\partial K}{\partial t} \cdot \frac{1}{L} = sy - \delta k$

Pero debemos recordar que  $\frac{\partial K}{\partial t}$  no es más que la forma de expresar la variación del capital en términos absolutos en un período de tiempo determinado (t), lo que nos indica que, la variación del capital en términos per cápita ( $\frac{\partial k}{\partial t}$ ) no es más que el diferencial de  $K/L$  en t, es decir:  $\frac{\partial k}{\partial t} = \frac{\partial (K/L)}{\partial t}$

Si derivamos dicha expresión, tenemos que:

$\frac{\partial k}{\partial t} = \frac{\partial (K/L)}{\partial t} = \frac{1}{L} \frac{\partial K}{\partial t} - \frac{K}{L^2} \frac{\partial L}{\partial t}$ ; en otras palabras:  $\frac{\partial k}{\partial t} = \frac{\partial K}{\partial t} \cdot \frac{1}{L} - nk$ ; donde  $n = \frac{1}{L} \frac{\partial L}{\partial t} =$  tasa de crecimiento de la población. Con lo cual:  $\frac{\partial K}{\partial t} \cdot \frac{1}{L} = \frac{\partial k}{\partial t} + nk$

Igualando ambas ecuaciones:  $sy - \delta k = \frac{\partial k}{\partial t} + nk$ ; reordenando:  $\frac{\partial k}{\partial t} = sy - \delta k - nk$

Agrupando los términos:  $\frac{\partial k}{\partial t} = sy - k(\delta+n)$ ; donde  $k(\delta+n)$  representa la depreciación.

En el estado estacionario del modelo de Solow (al cual se llega debido a que hemos asumido la vigencia de las condiciones de Inada referidas líneas arriba),  $\frac{\partial k}{\partial t} = 0$ ; entonces:  $sy = k(\delta+n)$

Ello implica que, para alcanzar el nivel de capital del estado estacionario, las variaciones en el capital per cápita son determinantes y, a la vez, que la inversión per cápita determina dichas variaciones en el capital per cápita y, finalmente, que la inversión per cápita depende del ahorro per cápita. En este punto, debemos recordar que, en una economía cerrada, el ahorro (S) no es más que una fracción del producto (Y), más precisamente una fracción del producto equivalente a la tasa de ahorro (s), la cual, en el modelo Solow-Swan es exógena. La otra fracción del producto se destina al consumo (C).

En tal sentido, tenemos que:  $Y = C + S$ ; o, lo que es lo mismo:  $C = Y - S$

En términos per cápita:  $c/L = Y/L - S/L$ ; donde:  $S = sY$ , por lo que:

$$c = y - sy$$

Sabemos que:  $y = f(k)$ ; por lo que:  $c = f(k) - k(\delta+n)$

Maximizando con respecto al capital per cápita, tenemos que:

$$\frac{\partial c}{\partial k} = \frac{\partial f(k)}{\partial k} - (\delta+n) = 0$$

Con lo cual, el nivel de consumo óptimo –dada la tasa de ahorro– es:

$$\frac{\partial f(k)}{\partial k} = (\delta+n)$$

El modelo que hemos descrito líneas arriba predice que, en teoría, las economías deben converger a largo plazo, de acuerdo a la tasa de cambio del capital per cápita en el tiempo, es decir:

$$\frac{\partial k}{\partial t} = sy - k(\delta+n) \cdot \frac{1}{k}; \text{ o, lo que es lo mismo: } g_k = \frac{sy}{k} - (\delta+n)$$

En el estado estacionario, la tasa de cambio del capital per cápita será igual a cero, con lo cual:  $\frac{sy}{k} = (\delta+n)$ ; en consecuencia, si deseamos saber cómo varía la tasa de cambio del capital per cápita cuando varía el stock de capital per cápita, tenemos:

$$\frac{\partial g_k}{\partial k} = [k \cdot s \cdot \frac{\partial f(k)}{\partial k} - s \cdot f(k)] / k^2 = [s \cdot \frac{\partial f(k)}{\partial k} - s \cdot f(k)] \cdot \frac{1}{k}$$

La última expresión nos deja ver que a mayor stock de capital per cápita, la velocidad a la que debería crecer el capital es menor. Esto último explicaría porque, al menos en teoría, los países pobres deberían crecer más rápidamente que los países ricos. No obstante, la evidencia empírica muestra que ello no es así. ¿Cuál es la explicación a este fenómeno?

Al inicio de la presente sección, indicamos que el modelo Solow-Swan tiene su punto de partida en una función con dos variables explícitas (capital y trabajo) y una implícita (tecnología). Ello es parcialmente cierto, el modelo básico es neoclásico a ultranza y utiliza las variables capital (K) y trabajo (L) que son aquellas que hemos descrito líneas arriba. El mismo modelo neoclásico puede incorporar la tecnología en la función de producción, haciendo explícita dicha variable en principio “implícita”, de modo que:  $Y = F(K, L, A(t))$ ; donde  $A(t)$  representa el cambio tecnológico, con lo cual, en términos per cápita:  $y = f(k, A(t))$ ; es decir, el producto ya no es una función del capital sino que se convierte en una función del capital y de la tecnología.

En términos generales, puede afirmarse que el elemento tecnológico supera los rendimientos decrecientes asociados a la rigidez del factor trabajo. Los mayores y mejores conocimientos, destrezas y habilidades de los trabajadores existentes hacen que éstos sean más productivos, lo cual tiene un efecto equivalente al que tendría el ingreso de nuevos trabajadores al proceso productivo, con excepción del impacto que este último tendría en el producto per cápita<sup>5</sup>. He ahí la

5 Para una discusión específica sobre este tema: EASTERLY, William. The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics. Cambridge y Londres: MIT Press, 2001. p.47-69

importancia del factor tecnológico y, en última instancia, del conocimiento para el crecimiento a largo plazo. Realicemos la conexión con la protección de la libertad de expresión y del derecho a la información.

#### 4. La Libertad de Expresión desde un Punto de Vista Económico

Históricamente –desde fines del siglo XVIII–, la libertad de expresión se asocia más fácilmente al terreno político, religioso o científico que al terreno económico. La explicación económica a este fenómeno de separación de lo ideológico-científico de lo económico, es el carácter de “bien público” de la información. Basta señalar para efectos de la exposición de esta sección del trabajo que un bien público tiene la característica de ser “no-excluyente”, es decir, al producirse el bien, no se puede excluir de su uso a ninguna persona y, por tanto –esto es lo realmente importante–, no es posible para el productor apropiarse de los beneficios de su explotación. La información calza perfectamente dentro de esta definición de “bien público”, ya que, una vez emitida, es imposible para el emisor determinar a ciencia cierta quiénes van a recibirla y quiénes no. El carácter de “no-excluyente” de los bienes públicos produce que este tipo de bienes sea producido en cantidades sub-óptimas (es decir, por debajo de la cantidad de equilibrio de un mercado competitivo, la cual sería la cantidad óptima o socialmente eficiente y que, por tanto, maximizaría el bienestar). Nuevamente, la información encaja perfectamente en la explicación económica sobre los efectos de su condición de bien público no-excluyente. En efecto, basta observar la curva de crecimiento económico de la humanidad desde el año 1 dC hasta el año 1800, para percatarnos que dicho crecimiento no existió y que, todo ese período de la historia, puede ser calificado como un período de estancamiento económico<sup>6</sup>. La explicación es simple: dado el carácter no-excluyente de la información, no existían incentivos para investigar, desarrollar conocimientos e implementar nuevas tecnologías, ya que, al hacerse público el conocimiento, podía ser aprovechado inmediatamente por todos<sup>7</sup>. Si consideramos que a fines del siglo XVII y durante el siglo XVIII empieza el interés por la propiedad industrial y se comienzan a materializar las leyes sobre patentes, podemos entender la razón por la que ese momento específico del tiempo –y no otro– marca el punto de inflexión en la curva de crecimiento hacia una curva cóncava al origen con pendiente positiva, es decir, una curva ascendente casi vertical. Es el

momento de la aceleración del crecimiento económico de la humanidad, que se produce por el cambio del carácter de la información científica de bien público a bien privado, es decir, de no-excluyente a excluyente. En efecto, mediante una patente, se convierte –de manera imperfecta– al bien público “información científica” al bien privado “invento”, permitiendo la apropiación monopólica del beneficio económico de su explotación<sup>8</sup>.

La información económica, de otro lado, si bien sigue siendo no-excluyente, sí permite una apropiación de sus beneficios. Ello sucede porque se trata de un bien intermedio o una suerte de “insumo” para la producción de un bien de consumo. Tomemos el caso de la publicidad. Ésta es una forma de comunicación destinada a promover el consumo de bienes o servicios; al difundirse la publicidad es tan no-excluyente como cualquier otro tipo de información, sin embargo, al anunciante le interesa la difusión de la información en sí misma para atraer consumidores de los bienes finales que comercializa. Es muy diferente al caso de la información científica, donde la difusión de dicha información no interesa al inventor sino su uso directo. En el caso de la publicidad –información económica–, al anunciante no le interesa su uso directo sino su difusión.

Finalmente, en el caso de la información política, históricamente partimos de mercados monopólicos –representados por el monarca absoluto–, con lo cual, si bien –al igual que al anunciante en el caso de la información económica– al político le interesa difundir su ideología, para, de alguna manera, “vender” más preferencias (que luego sean “pagadas” en votos), el inicial carácter monopólico del mercado político constituía una barrera de entrada infranqueable para el desarrollo de su actividad. La historia de las revoluciones liberales de fines del siglo XVIII y las tres primeras décadas del siglo XIX es la historia de la eliminación de esas barreras de entrada al mercado político y su conversión en mercados competitivos. Una de las barreras de entrada que existían en ese mercado era la de expresarse (o de difundir información política alternativa a aquella del detentador del poder), por lo que, los grupos de interés de la época se organizaron para eliminar esa barrera de entrada y garantizar la libertad de expresión en la actividad política.

La exposición sobre los tres ejemplos de información –científica, económica y política– permite observar una

- 6 Un lector no economista podría pensar que no es sostenible señalar que hubo estancamiento durante todo ese período ya que hubieron ciertos avances científicos y tecnológicos en todo ese tiempo. La explicación matemática es bastante sencilla y se encuentra en la sección anterior del presente artículo. En resumen, si buscamos observar el cambio tecnológico (C) durante el período (t), debemos encontrar el diferencial de C en t, es decir  $\Delta C/\Delta t$  (derivada de C en t). Si vemos la ecuación con detenimiento, podremos observar que, en un período de tiempo tan prolongado, el denominador será muy abultado versus el pequeño numerador representado por los pocos avances técnicos de esa misma época, con lo cual, el resultado neto tenderá a cero.
- 7 Podría alegarse que, si bien otras personas se beneficiarían del descubrimiento, el inventor finalmente también lo haría. Esta alegación sería incorrecta. El que otras personas usen el conocimiento implica un mayor número de competidores en el mercado, con lo cual, ninguno de ellos –incluido el inventor– tendrá poder en la determinación del precio en ese mercado. Esto último significa que estamos frente a un mercado competitivo, en el cual, por definición, no existe beneficio económico (solamente se cubren los costos, incluyendo el costo de oportunidad, es decir, se cubre el costo contable y el costo de la segunda mejor oportunidad dejada de lado). La única forma de obtener beneficio económico (es decir, retornos por encima del costo de oportunidad) sería mediante la asignación al inventor de poder monopólico sobre la explotación del conocimiento; de este modo, la oferta de ese mercado sería perfectamente inelástica o rígida (una línea vertical), lo cual significa que el inventor tendría el poder de manipular la cantidad ofertada en ese mercado con un impacto directo e inmediato sobre el precio del bien en el mercado.
- 8 Esta explicación es consistente con el modelo Solow-Swan descrito en: SOLOW, Robert M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. En: The Quarterly Journal of Economics. Vol. 70, N° 1 (febrero 1956) p.65-94

característica adicional de la información desde el punto de vista económico: su fragilidad, debido a su carácter de bien público. Acabamos de mencionar que el punto de partida del mercado político –al menos en Europa occidental– fue el monopolio –el monarca como único y absoluto detentador del poder– y que la libertad de expresión en la actividad política es, desde el punto de vista económico, una garantía para mantener el mercado político como un mercado competitivo e impedir una nueva monopolización del poder.

Vamos a hacer un ensayo de volver a fallar el caso *Casado Coca v. España* al estilo del juez Learned Hand de los Estados Unidos de América<sup>9</sup>, mediante el empleo del razonamiento económico que hemos venido exponiendo en esta sección y en la sección precedente del presente artículo. La situación que tenemos a la vista es la siguiente: ¿qué hacer con la alegación del gobierno de España sobre la no aplicación del artículo 10 del Convenio al caso por tratarse de publicidad, es decir, de una actividad mercantil dirigida al lucro? Encontrar la respuesta es más sencillo si empezamos ensayando una respuesta diametralmente opuesta a la dada por el Tribunal, es decir, nuestra hipótesis inicial es aceptar el alegato del gobierno español y circunscribir la protección brindada por el artículo 10 del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y Libertades Fundamentales al ámbito político. Con esta respuesta inicial, la información económica quedaría fuera del ámbito de protección de la libertad de expresión, con lo cual, sería posible restringirla del modo que la Administración Pública lo considere conveniente.

El problema con esta solución nos lleva nuevamente al mercado político. Podemos ver que la competencia en el mercado político se hace para obtener la mayor cantidad del bien “poder”, representado en “votos” –a diferencia de los mercados de bienes donde se compite por riqueza, representada en dinero–; así como para obtener dinero es necesario invertir dinero en la maquinaria productiva, para obtener los votos –la medida del poder–, es necesario invertir dinero en la maquinaria de campaña política. Es fácil ver que el dinero para la inversión en la fábrica que produce bienes puede provenir de la propia actividad productiva (se trata de dinero que va a producir más dinero), en cambio, la actividad política –en teoría– no produce dinero sino poder, por lo que el dinero para ser invertido en la maquinaria de campaña tiene que provenir de las actividades productivas, es decir, de las actividades económicas<sup>10</sup>.

Mediante las restricciones a la difusión de publicidad de ciertas actividades económicas o a ciertos actores económicos, es posible controlar la generación y los flujos de dinero hacia las campañas políticas, con lo cual, la monopolización del poder político será alcanzada

mediante la posesión de una maquinaria política con mayores recursos. En caso existiera alguna duda de la posibilidad de materialización de este modelo económico en la realidad, basta llamar la atención sobre las campañas presidenciales en los Estados Unidos de América, donde los fondos recaudados para cada una de las pre-candidaturas para la Convención Nacional de cada partido asciende a varios millones de dólares cada una, cantidad que es largamente superada cuando se llega a la etapa de las nominaciones presidenciales para la elección nacional de los Grandes Electores que determinarán al Presidente de los Estados Unidos.

“(…) la libertad de expresión en la actividad política es, desde el punto de vista económico, una garantía para mantener el mercado político como un mercado competitivo e impedir una nueva monopolización del poder.”

En vista de lo anterior, por tanto, carece de objeto proteger la libertad de expresión en el terreno político si no se la protege en la actividad económica, en otras palabras, desconocer la existencia de la libertad de expresión comercial vaciaría de contenido al artículo 10 del Convenio. Es claro, entonces, que, desde el punto de vista económico, la doctrina jurisprudencial del Tribunal Europeo de Derechos Humanos es racional y optimizadora de resultados.

## 5. Conclusión

La doctrina jurisprudencial relacionada con el numeral 1 del artículo 10 del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y Libertades Fundamentales (numeral referido al alcance positivo de la libertad de expresión), que señala que la difusión de publicidad se encuentra dentro del ámbito de aplicación objetivo de la libertad de expresión reconocida por el artículo 10.1 del Convenio es, en líneas generales y aunque susceptible de mayor desarrollo, correcta y racional desde el punto de vista económico, ya que carece de objeto proteger la libertad de expresión en el terreno político si no se la protege en la actividad económica. En otras palabras, desconocer la existencia de la libertad de expresión comercial vaciaría de contenido al artículo 10 del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y Libertades Fundamentales 

9 Cabe señalar que en los Estados Unidos de América, precisamente el juez Learned Hand creó una fórmula para determinar la prohibición o no de la difusión de cierta información, haciendo un balance entre el beneficio de su difusión y sus costos esperados (es decir, los costos por la probabilidad de la ocurrencia). Esta idea se encuentra más desarrollada en: POSNER, Richard A. *El análisis económico del derecho*. México: FCE, 1998. p.621-623

10 Este tema de la economía política así como el papel de los grupos de presión, se estudia con detalle en: BECKER, Gary S. *Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs*. En STIGLER, George J. (editor) *Chicago Studies in Political Economy*. Chicago & London: The University of Chicago Press, 1988. p. 85-105.