



Universidad de Navarra

LA ECONOMIA DE MERCADO

Antonio Argandoña*

DOCUMENTO DE INVESTIGACION Nº 310
Marzo, 1996

* Profesor de Análisis Social y Económico para la Dirección, IESE

División de Investigación
IESE
Universidad de Navarra
Av. Pearson, 21
08034 Barcelona

Copyright © 1996, IESE
Prohibida la reproducción sin permiso

LA ECONOMIA DE MERCADO

Introducción (1)

Las ventajas y posibilidades de la economía de mercado han quedado destacadas al comprobarse el fracaso teórico y práctico de la economía de planificación central. Pero esto no excusa un examen más detenido de aquellas ventajas y posibilidades, porque la ineficiencia, la inviabilidad e incluso la inmoralidad de un sistema económico no garantizan las virtudes de su contrario. Y en el pasado se ha censurado con frecuencia a la economía de mercado como un sistema intrínsecamente inmoral –o, cuando menos, que permite o favorece las conductas inmorales– (2).

El objeto de este artículo es explicar –una vez más– los fundamentos de la economía de mercado, con especial énfasis en aquellos que sustentan su moralidad, pues, aunque es bien conocido que la moralidad se predica de las personas, no de los sistemas, éstos pueden, de hecho, facilitar o dificultar el comportamiento ético de los agentes. Explicaremos sucesivamente qué es la economía de mercado, sus límites y su legitimación, para acabar discutiendo las condiciones para el buen funcionamiento de la misma.

La economía de mercado

Desde que el hombre inició la vida en sociedad sobre la Tierra ha necesitado algún modo de organización de la vida económica, esto es, un *sistema económico* (3), sea por creación espontánea (como así sucedió, de hecho), por descubrimiento científico, por imposición militar o política, etc. El *fin último* de un sistema económico es, lógicamente, el fin mismo del hombre. Su *fin inmediato* vendrá dado por el fin de la actividad económica: *la eficiencia*, de acuerdo con la definición tradicional de ciencia económica (4). Pero este término exige una aclaración. El hombre dispone de los recursos de la naturaleza y de sus propias fuerzas –tanto aisladamente como, sobre todo, en colaboración con otros– para alcanzar sus fines. Ahora bien, los recursos disponibles –tierra o recursos naturales, trabajo, capital, tecnología, información, tiempo, etc.– son escasos, por lo que hace falta *una actividad racional de asignación* de esos recursos para la obtención de aquellos fines; en eso consiste la *actividad económica*. Hay muchas asignaciones viables, pero unas son claramente preferibles a otras, en el sentido de que necesitan menos recursos para la obtención del mismo resultado. La ciencia económica se ocupa precisamente de buscar esas asignaciones más eficientes, que permiten satisfacer más necesidades (5) con menos esfuerzo –una característica que, en definitiva, forma parte del actuar racional del hombre (6).

La economía de mercado es uno de esos sistemas económicos: no el único, pero quizá sí el más desarrollado y eficaz, y más apropiado que sus alternativas. Porque a lo largo del tiempo el hombre ha organizado la actividad económica mediante distintos sistemas –familiar, tribal, estamental, feudal, de planificación centralizada, de mercado, etc.–, que difieren en aspectos sustanciales, principalmente en quién toma las decisiones (el cabeza de

familia, el jefe de la tribu o los ancianos, el señor feudal, la oficina de planificación, etc.), en la distribución de los derechos de propiedad (privados, comunales, estatales, etc.) y en el reparto de los beneficios y costes de las decisiones.

La economía de mercado se puede definir como *un sistema de organización económica basado en la propiedad privada* (incluida la de los medios de producción) y *en la libertad de iniciativa y de contratación de los sujetos económicos* (consumidores, trabajadores, emprendedores, etc.), *en que la coordinación de las decisiones económicas no se lleva a cabo mediante mecanismos coactivos, centralizados o no, sino a través de la libre espontaneidad de los sujetos, manifestada en los mercados* de factores, bienes, servicios y activos.

Los caracteres principales de esta definición son:

- 1) Es un *modo de organización de la actividad económica*, y nada más que eso.
- 2) Exige la *propiedad privada* de los bienes y factores, incluyendo la de los medios de producción (aunque es compatible con una porción de propiedad pública o comunal).
- 3) También requiere la *libertad de iniciativa* de los sujetos económicos (7).
- 4) La *coordinación* de las actividades se deja en manos de una institución o mecanismo impersonal, el *mercado* (8), que canaliza las iniciativas de los sujetos hacia la consecución de una situación satisfactoria para todos.

La economía de mercado se ocupa de la motivación de las personas y de la coordinación de las decisiones económicas, pero es sólo una parte del sistema social y no debe confundirse con el subsistema político. De hecho, es concebible un sistema de libertad económica sin libertades políticas, es decir, que exista la suficiente libertad para la toma de decisiones económicas, pero no para el ejercicio de derechos políticos. Pero es difícil que esa situación se mantenga indefinidamente, porque, en definitiva, la unidad de vida del hombre implica una determinada correlación entre la economía de mercado y una sociedad libre y democrática, de modo que el ejercicio de unas libertades «llama» a las otras. Pero se trata, en definitiva, de dos realidades distintas y separadas.

Lo anterior quiere decir que la economía de mercado no puede ser la panacea de una sociedad: no es capaz de resolver –al menos de modo directo– sus dificultades políticas; ni puede sustituir a otras instituciones, como la familia, el ejército, la Iglesia, el Parlamento o los tribunales de justicia, en lo que es propio de cada una; ni puede pretender que éstas funcionen de acuerdo con los criterios del mercado.

¿Podría subsistir la economía de mercado sin *propiedad privada*? Es concebible la existencia de mercados –o de algo que se les parezca– sin propiedad privada (por ejemplo, lugares para cambiar vales-salario por bienes de consumo), pero la función del mercado como asignador de recursos quedaría totalmente desvirtuada. Salvo que la asignación individualizada de cada unidad de bien o servicio esté fijada coactivamente por el planificador central, hará falta alguna forma de mercado en cualquier sistema económico.

Pero una economía *con* mercados (como existía en la Unión Soviética en los tiempos de la planificación central) no es lo mismo que una economía *de* mercado, y sólo podremos hablar de ésta allá donde un núcleo mayoritario de actividades y procesos se asigne a través del mercado, lo cual exige un nivel mínimo de dominio personal sobre los

bienes, esto es, de propiedad privada (otra cosa es que la economía de mercado pueda coexistir largamente con otras formas de propiedad dominantes, o que la propiedad privada deba estar sujeta a restricciones). La exigencia de libertad de iniciativa y de contratación se basa en el mismo fundamento.

Economía de mercado e información

Antes que un medio para intercambiar bienes y servicios, el mercado es un *mecanismo de coordinación* de las decisiones de los agentes económicos. Cuando el hombre vive en sociedad pone en práctica la división del trabajo. Cada unidad productiva se especializa en ciertos bienes o actividades, que produce más allá de sus necesidades de autosuficiencia, y que luego intercambia por otros bienes o servicios. De ahí surge la necesidad de coordinación, de modo que las actividades separadas de todos los sujetos lleven al mayor volumen de producción posible, de acuerdo con las preferencias de todos (9).

Lo primero que hay que coordinar es el conocimiento. El mercado es un gran medio para buscar, producir, reunir, procesar, almacenar y transmitir información relevante para las decisiones de los agentes implicados. Se sostiene que esto podría hacerlo también una oficina planificadora; pero el problema radica en que esa información no es sólo la conocida y pública (cómo se fabrica una camisa, cuánto creció la población de tal ciudad en el último decenio, cuál era ayer el tipo de cambio del dólar con el marco), sino una gran masa de conocimientos dispersos entre miles de sujetos, sin que éstos sean a menudo conscientes de ella (por ejemplo, información sobre sus preferencias o «trade-offs»), e incluso sin saber cuál podría ser esa información relevante, ni dónde encontrarla o cómo motivar a los que la tengan para que la manifiesten (si son capaces de ello).

Como es lógico, los demás sistemas económicos tienen también sus mecanismos de tratamiento de la información. En una economía tribal, por ejemplo, el cacique, el consejo de ancianos o el cabeza de familia decide qué, cuándo y dónde plantar (probablemente como se ha plantado siempre), cómo repartir el producto, cuánto guardar como simiente, etc. La información relevante está al alcance del decisor (el número de miembros de la tribu o familia, la experiencia acumulada sobre el arte de sembrar y recolectar, o sobre el clima de la comarca); el resto no es relevante (por ejemplo, las preferencias de los miembros de la tribu). Por eso el sistema ha funcionado bien durante siglos. Pero cuando hay cambios importantes y frecuentes en la información –por ejemplo cuando hay oportunidades de intercambio con otras tribus–, el sistema deja de funcionar bien. Y no digamos nada si se trata de tener en cuenta las preferencias de cada miembro de la tribu sobre el menú diario o sobre el uso de su tiempo.

Decididamente, la economía de mercado es el mejor medio para coordinar información y decisiones de miles de sujetos independientes. Y lo hace con tal sencillez que despierta la sospecha de que eso podría hacerlo, y mejor, alguna persona o grupo erigido en planificador: de ahí la tendencia a la planificación centralizada. Pero el resultado es, invariablemente, negativo.

Lo que no quiere decir que todo vaya sobre ruedas en la economía de mercado. Los economistas señalan los problemas derivados de que la información esté distribuida de modo imperfecto o asimétrico. Por ejemplo, el vendedor de un coche usado sabe si está en buenas condiciones, pero el comprador no lo sabe (y le resultaría muy costoso adquirir ese conocimiento), por lo que, ante el riesgo de que le vendan un mal producto, probablemente no estará dispuesto a pagar un precio superior al precio límite superior –lo cual significa que nadie tendrá incentivo a vender un coche usado de calidad superior a la media, porque

obtendrá siempre un precio inferior al que considera viable—. Otro ejemplo: las compañías de seguros carecen de información sobre el verdadero estado de salud de un nuevo cliente, lo que crea en éste un incentivo a mentir, para obtener las mejores condiciones.

Estos ejemplos no anulan, sin embargo, el argumento dado más arriba. Si el mercado no tiene toda la información relevante, tampoco la tendrán el jefe de la tribu o el planificador central. El hecho de que el mercado no sea un mecanismo perfecto –y nadie ha dicho que lo sea– no implica que las ventajas se trasladen, sin más, a los mecanismos asignativos alternativos.

Los dos ejemplos citados más arriba sugieren la necesidad de una regulación, a cargo de las autoridades o de los propios interesados –la intervención de un experto, en el caso del automóvil, o el establecimiento de un período de carencia, en el del seguro de vida–. Ambos problemas tienen un contenido ético patente, y ambos se aliviarían si la conducta de todo el mundo fuese habitualmente ética (pero ésta no sería, probablemente, una condición suficiente, porque la conducta moral garantizaría la ausencia de engaño, pero no de error).

Las motivaciones de los agentes económicos

Volvamos al ejemplo de la economía tribal: para una sociedad estacionaria, sin perturbaciones económicas exteriores, en que el conjunto de conocimientos acumulados por la experiencia resulta decisivo y en que las preferencias individuales no cuentan ante el bien del conjunto, la organización tribal puede ser óptima –y de hecho lo fue durante siglos–. En una sociedad como la descrita, la organización legal e institucional, las normas de conducta aceptadas y los incentivos establecidos se encaminan fundamentalmente a reforzar los resultados esperados –la supervivencia de la tribu, más que de sus componentes individuales–.

La economía de mercado es particularmente apta para obtener determinados resultados económicos, a saber, *la eficiencia en la asignación de recursos* (y, en función de ella, otros resultados, como la adaptación al cambio tecnológico o a una nueva dotación de recursos, el descubrimiento de nuevas oportunidades, la mejora del nivel de vida, etc.). Así, el mercado proporciona incentivos para que un cantante ponga su arte al alcance de sus admiradores. Y lo mismo ocurre con los demás recursos: si un trozo de huerta es más eficiente en la producción de melones que en la de algodón, el mercado generará incentivos para que se dedique a aquel uso más eficiente. Y si luego se descubre petróleo en dicha parcela, y la sociedad está dispuesta a pagar proporcionalmente más por él que por los melones, los consumidores perderán la cosecha de frutas, a fin de que la sociedad tenga acceso al valioso petróleo.

La economía de mercado favorece determinadas conductas y obstaculiza otras en función de lo que constituye su objetivo, su punto fuerte: la eficiencia en la asignación de recursos. Cuando la ciencia económica intenta dar cuenta del funcionamiento de una economía de mercado, supone que los agentes económicos son racionales y deciden de acuerdo con sus preferencias, bajo algún tipo de limitación o restricción, derivada de la escasez (10). La economía de mercado proporciona incentivos para que los sujetos económicos actúen de modo que se consiga la eficiencia. Nótese bien que no decimos la producción máxima, ni el consumo máximo, ni la máxima acumulación de riqueza, ni el mayor provecho personal: la economía de mercado no busca esos fines; tampoco busca directamente la felicidad humana, que supera largamente a lo que puede pretender un sistema económico; ni la belleza, ni el orden público, ni la democracia, ni la justicia: se supone que la economía de mercado puede ser compatible con todos esos logros, pero no son su fin.

Los *incentivos* o *motivaciones* que estamos considerando son «premios» o «castigos», pecuniarios o no, que orientan la toma de decisiones hacia la consecución de la eficiencia. La economía de mercado no los crea, sino que los encuentra ya en el hombre y los hace operativos para la consecución de aquella finalidad. Por ejemplo, una persona puede ofrecer su trabajo en el mercado para autorrealizarse, para ayudar a los demás, para servir a la patria, para ganar dinero (y esto puede hacerlo, a su vez, para mejorar su nivel de vida, para sacar adelante su familia, para independizarse, para comprar droga, etc.), o por otras razones; unas veces por unas razones, otras veces por otras, incluso simultáneamente, y con intensidades y prioridades variables.

En principio, en el mercado se encuentran puestos de trabajo con muy variadas características de salario, contenido, ambiente, expectativas de ascenso, formación, autorrealización y servicio, etc., de modo que cada trabajador potencial puede encontrar no ya el trabajo que exactamente desea, sino uno que se adapte suficientemente a sus requisitos (cada persona tiene una gama de «trade-offs» o intercambios que está dispuesta a consentir, entre, por ejemplo, un ambiente de trabajo más polvoriento y sucio, y menos tiempo de trabajo o un salario más alto). Si, por ejemplo, los puestos de trabajo más insalubres no son cubiertos por nadie, la empresa deberá incentivarlos mediante, por ejemplo, salarios más altos. Y esto explica lo que entendemos por orientación de las motivaciones hacia la eficiencia: *el mercado es capaz de generar incentivos* (salarios mayores, en este caso) para atraer trabajadores hacia los puestos de trabajo en que su presencia es más necesaria, *para la eficiencia económica del conjunto*. En nuestro ejemplo, los incentivos eran pecuniarios –un salario mayor–, pero no tienen por qué serlo siempre.

¿Cómo proveería el jefe de la tribu el trabajo desagradable? Probablemente con servicio forzado, es decir, pasando por alto las preferencias de los sujetos, posiblemente a costa de la eficiencia. Por eso decimos que la economía de mercado consigue el objetivo de la eficiencia mejor que sus alternativas. Claro que el jefe de la tribu podría también invocar argumentos de bien social, de necesidad de la comunidad, etc., de modo que la eficiencia no se viese perjudicada; pero los economistas suponen que estos argumentos sólo producen resultados a corto plazo y en condiciones limitadas.

En definitiva, todo sistema económico se apoya en las motivaciones humanas para conseguir sus resultados; la economía de mercado, también. Los resultados en que destaca son los referentes a la eficiencia económica (y en todo lo conectado con ella). Para conseguir otros fines –belleza, justicia, paz, etc.– habrá otras organizaciones humanas con mejores resultados que el mercado (pero, tratándose de fines no económicos, los demás sistemas económicos tampoco destacarán en este punto). De ahí que la economía de mercado no suplante a la Iglesia, ni al Estado, ni a la familia, ni al club deportivo, ni a la asociación de cazadores, sino que los complementa y necesita de ellos.

Por otro lado, las motivaciones en que se basa no son distintas de las que mueven a todos los hombres en las más diversas circunstancias de la vida: la economía de mercado no las cambia, ni crea otras nuevas, ni las destruye.

Conviene aclarar que la economía de mercado es un sistema real de organización económica, y *no debe confundirse con lo que nos dice la teoría económica* al respecto. La teoría nos da una visión simplificada, abstracta, en cierto modo irreal, de los fenómenos económicos; para explicar el comportamiento de los agentes económicos ha tenido que sustituir el hombre real, de carne y hueso, por agentes simplificados, cuya conducta se rige por una función objetivo muy alejada de la realidad. Criticar a la economía de mercado por lo que los libros de texto dicen de ella es sencillamente un error.

Los límites de la economía de mercado

La economía de mercado no es un sistema perfecto –ya lo dijimos–, por lo que conviene dejar constancia de sus limitaciones. Al estudiarlas debe tenerse en cuenta, no obstante, que los demás sistemas tienen también parecidas limitaciones, frecuentemente las mismas y, a menudo, más.

El paso del tiempo y la evolución de los problemas cambia nuestro punto de vista sobre las limitaciones de los sistemas económicos. Hace años, por ejemplo, se pensaba que la economía de planificación central tenía «ventajas comparativas» en la equidad en la distribución de la renta y en el nivel de empleo, mientras que la economía de mercado las tenía en la eficiencia y en el crecimiento. La crisis del petróleo, la crisis de las economías del centro y este de Europa, y la evolución de la ciencia económica, nos han ayudado a poner estas cuestiones en su justa perspectiva.

Los fallos del mercado

En determinadas situaciones, la economía de mercado no es capaz de conseguir la asignación óptima de los recursos porque se produce un *fallo del mercado*. Algunos casos son obvios, y no pueden calificarse propiamente de tales fallos, sino, más bien, de interferencias en el mismo, como las provocadas por las autoridades –impuestos, subvenciones, monopolios legales, regulaciones, aranceles, cuotas y otros muchos–. Su efecto es, en todo caso, una asignación no óptima.

Los casos típicos de fallo del mercado incluyen la existencia de *monopolios naturales*, efectos externos o externalidades y bienes públicos. Los primeros tienen lugar cuando un solo oferente de un bien o servicio tiene poder de monopolio sobre el mismo, debido a que el tamaño del mercado es suficientemente pequeño como para impedir la existencia –con beneficios– de un segundo competidor; en tal caso, el monopolista puede restringir la producción y aumentar el precio, obteniendo beneficios extraordinarios con una asignación no óptima.

Hay *efectos externos* cuando las actividades (consumo o producción) de un agente influyen directamente sobre otro, fuera de la relación que tiene lugar vía mercado, sin que el perjudicado se vea compensado ni el beneficiado pague por ello. Un ejemplo típico puede ser la contaminación: la fábrica que llena de humo o polvo las casas de los alrededores está afectando negativamente al consumo o a la producción de sus vecinos, por ejemplo, y generando una asignación de recursos no óptima. La razón última es que el contaminador no carga personalmente con todos los costes de la contaminación, sino que traslada parte de ellos a sus vecinos; de este modo, el coste privado y el coste social de la producción no coinciden, con lo que se consigue un óptimo privado pero no un óptimo social. Otros ejemplos pueden ser la congestión del tráfico o, en sentido positivo, la mejora para la sociedad que se deriva de la cualificación de los trabajadores de una empresa o de sus avances en la investigación.

Finalmente, son *bienes públicos* aquellos en los que el uso del bien es indivisible, de modo que su consumo por un agente no puede excluir al consumo de otro. Si, por ejemplo, un policía pasea por la calle, todos los vecinos de ella se benefician de su protección, sin que uno pueda excluir a los demás (hasta cierto límite). En tal caso, un ciudadano no tendrá interés en pagar impuestos para asegurar la presencia de un policía en su calle, porque puede aprovecharse del pagado con los impuestos de los demás. De este modo, aunque todos deseen la presencia del policía, ninguno estará dispuesto a pagar –el caso del «viajero sin billete» o

«free rider»—, con lo que la provisión de servicios de policía, dejada al mercado, será insuficiente.

Todo lo anterior muestra que hay ocasiones en las que el mercado no lleva a una asignación óptima, lo que justificaría la existencia de mecanismos que lo complementen o sustituyan: así, la contaminación puede corregirse mediante impuestos, subvenciones, limitaciones cuantitativas a la emisión de gases o polvos, etc.; la congestión del tráfico, con impuestos o controles directos; la investigación, mediante patentes que aseguren temporalmente un derecho de monopolio sobre los beneficios resultantes del invento, o mediante subvenciones; el servicio de policía, mediante su prestación directa por el ayuntamiento, fuera del mercado, etc. De todos modos, la prudencia aconseja, antes de acordar una tal intervención, tomar en consideración también los «fallos del Estado», es decir, la posibilidad de que la política económica tenga efectos indeseables (debido a falta de información, interferencia de objetivos políticos, retraso en la toma de decisiones u otras muchas causas).

Distribución de la renta y justicia social

En una economía de mercado la gente obtiene sus ingresos ofreciendo bienes, servicios o factores productivos en el mercado, a cambio de una remuneración (precio, salario, interés, dividendo, etc.). En el caso de un trabajador, por ejemplo, sus ingresos dependerán del número de horas trabajadas y del salario cobrado por hora. Este, a su vez, dependerá de algunos factores que el trabajador controla (más o menos), como su esfuerzo, su integración en la empresa, su cualificación profesional, etc., y de otros que se le escapan, como la valoración que se haga de sus servicios de acuerdo con su productividad (y, por tanto, del equipo con que se le dote), el precio de venta del producto, etc. En cuanto a las horas trabajadas, dependerán de la actitud del trabajador, pero también de otros factores: si, por ejemplo, el producto tiene poca demanda, el número de horas demandado puede ser bajo, incluso nulo (desempleo).

Esto quiere decir que en una economía de mercado el control que cada uno tenga de sus rentas será incompleto, dependiendo de factores como la dotación inicial de recursos de que disponga para aportar o intercambiar en el mercado, y de la aceptación de los mismos por los demás agentes económicos. En definitiva, aquel que esté en condiciones de ofrecer algo que el mercado valore más, obtendrá una renta elevada; el que tenga recursos poco solicitados, o en pequeña cantidad, obtendrá rentas bajas, incluso nulas. Y dado que los agentes económicos entran en el mercado para intercambiar sus recursos a fin de mejorar su situación inicial —para aumentar su renta—, la cuestión que aquí planteamos es crucial para el juicio que nos merezca la economía de mercado.

Consideremos primero el caso de la *dotación inicial de factores*: cuando un trabajador dispone, por su salud, de más horas para trabajar que otro, o su productividad es mayor porque lo es su cualificación o su habilidad —en definitiva, por razones de las cuales él no es necesariamente responsable o culpable—, su renta será mayor. ¿Es justo un sistema que permite esto?

El juicio que hagamos puede fijarse en la situación de partida, en el proceso o en el resultado final. Empezando por este último, el problema es que no disponemos de criterios objetivos para determinar si el *resultado final* es justo o no. ¿Es justo que el crecimiento medio de los salarios sea este año igual al de la inflación? ¿Es justo cobrar diez dólares por una determinada carrera de taxi? ¿Es justo que una familia tenga mayor riqueza que otra? No

hay respuestas generales a esas preguntas. Pues lo mismo ocurre con la distribución «ex post» de la renta en una sociedad.

Algunos críticos consideran inmoral que un hombre trabaje para otros, o que trabaje por dinero, o incluso que tenga que trabajar para satisfacer sus necesidades, etc.: son, por supuesto, muy dueños de definir lo que ellos consideran como digno y justo, pero no pueden pretender que los demás acepten sus criterios –salvo que, como ocurre a menudo, la dignidad del hombre quede reducida a sus ingresos, en cuyo caso, obviamente, una distribución desigual equivale a un atentado a la dignidad humana–.

En lo que al *proceso* se refiere, es muy difícil poder afirmar que no se dan situaciones injustas en la producción de bienes y en la contratación de factores. Pero, en general, el tipo de reglas que están vigentes en una economía de mercado –cumplir los contratos, decir la verdad, no comportarse monopolísticamente, no recurrir a la coacción para obtener ventajas, etc.– parecen plenamente compatibles con un proceso justo (11). Y si en algún caso esto no es así, se deberá más a la conducta inmoral de las personas que a la lógica del sistema económico.

Como veremos más adelante, un sistema económico se rodea de un conjunto de normas e instituciones que presiden su funcionamiento, y la economía de mercado exige que esas normas e instituciones posibiliten y aun fomenten las conductas morales, y eviten o dificulten las inmorales, si se desea que el sistema funcione correctamente (12). Si en alguna ocasión hay violencia, rapiña o abuso de poder, esto no se debe a la economía de mercado; en definitiva, el hombre sigue siendo capaz de grandes desmanes incluso en una economía de mercado.

En resumen, una sociedad que parta de una distribución equitativa de los recursos y aplique las reglas de la economía de mercado acabará siendo una sociedad no igualitaria, pero tampoco esencialmente injusta. Si la *distribución inicial* no era justa (si se inició, por ejemplo, con un acto de rapiña), habrá que corregirla –y esto forma parte de las normas e instituciones que constituyen el marco de la economía de mercado–, lo mismo que si alguien rompe las reglas del juego y roba, extorsiona o defrauda: lo que procede es corregir el desajuste, no cambiar de sistema (aunque también conviene subrayar que la justicia en la distribución exige algo más –otras virtudes– que la mera conducta justa de los agentes a partir de una distribución inicial también justa).

Hasta aquí puede afirmarse que no hay nada en la economía de mercado que la haga injusta en lo que a distribución de la renta se refiere; desde el punto de vista tanto del proceso como del resultado, es compatible con una distribución justa de la renta. Con todo, la economía de mercado no tiene un objetivo distributivo explícito: por tanto, la justicia no es uno de sus puntos fuertes.

Queda, no obstante, otro aspecto a considerar. La *propiedad privada*, que es una de las piezas clave de la economía de mercado, tiene, además de una función privada, otra *función social*, que no consiste en la redistribución compulsiva, sino en la consideración de que la propiedad debe estar también al servicio de la comunidad (13). La economía de mercado ya lo tiene en cuenta –por ejemplo, fomentando una inversión eficiente de la riqueza–, pero hay otras dimensiones de esa función social que no quedan necesariamente patentes. Y es eso, probablemente, lo que tienen en mente algunos de los críticos de la economía de mercado: porque una sociedad como la nuestra, con tal volumen acumulado de riqueza y tal capacidad de generar renta, debería poder evitar situaciones de miseria u oportunidades desiguales.

Las situaciones de miseria merecen una consideración especial, porque la economía de mercado no está en condiciones de atenderlas adecuadamente. El motivo es que se trata de una economía de intercambio: por tanto, el que tiene algo que ofrecer recibirá algo a cambio, pero *el que está totalmente desprovisto de recursos, físicos o humanos, queda fuera del mecanismo de mercado*. Tal es el caso del deficiente mental, del viejo, del desempleado que carece de habilidades que ofrecer en el mercado de trabajo, etc. (lo que técnicamente se llama una *solución de esquina*) (14).

¿Significa esto que debe rechazarse como injusto el sistema de economía de mercado? No: un buen instrumento no debe desecharse porque no sirva para ciertos usos si es muy bueno para otros. ¿Acaso el sistema no sirve al hombre cuando contribuye positivamente a la elevación del nivel de vida de la gran masa de la población? Si no es capaz de atender a las minorías marginadas, lo que debemos hacer es complementarlo y corregirlo, no desecharlo (15).

Todo lo anterior nos lleva a algunas conclusiones:

- 1) La economía de mercado *no persigue directamente la justicia en la distribución de la renta*, pero es compatible con ella –y debe suplir la falta de intencionalidad distributiva con mayor eficiencia o mediante mecanismos redistributivos directos–. Pero el hecho de que haya situaciones injustas en una economía de mercado no da derecho, por sí solo, a echarle la culpa al sistema, del mismo modo que la existencia de situaciones desagradables en los matrimonios no justifica echarle la culpa a la institución y no a las personas.
- 2) Para el buen funcionamiento de la economía de mercado hace falta *un conjunto de normas e instituciones que gobiernan los aspectos distributivos* aquí tratados.
- 3) Ciertos aspectos de la justicia en la distribución *exigen un comportamiento ético en los agentes*, más allá de la existencia de esas normas e instituciones (esto hace referencia, explícita pero no exclusivamente, a la función social de la propiedad, ya mencionada, que puede institucionalizarse, pero no siempre).
- 4) La economía de mercado *deja fuera a los que no tienen nada que ofrecer en el mercado*. Por tanto, dentro del conjunto de instituciones debe haber algunas que atiendan a esos casos límite (sea la beneficencia del Estado o la privada, la familia, etc.).
- 5) Ante *situaciones de injusticia* conviene examinar cuidadosamente los remedios que se proponen, que a menudo no hacen sino acentuar los problemas, porque interfieren con la eficiencia.
- 6) Que el mercado no sea un sistema justo no depende de que haya situaciones de injusticia en el mismo, sino de que *fomente esas situaciones* y no las contrarias. Y eso no puede afirmarse.

Una consideración final: *los demás sistemas económicos tienen también su dimensión distributiva*. En algunos casos, parece que lo hacen mejor que el mercado. La tribu, por ejemplo, garantiza siempre un nivel mínimo de subsistencia a sus miembros –salvo casos de hambre generalizada– y una distribución igualitaria de la renta. Pero no está claro que esto sea un modelo de justicia, en cuanto no incentiva al trabajo ni a la generación de rentas ni, por tanto, a la mejora del nivel de vida. Cuando se compara con esos otros sistemas, la presunta injusticia de la economía de mercado deja de serlo.

Incluso la economía de planificación central deja mucho que desear, también en el terreno distributivo, pese a ser ése su supuesto punto fuerte: porque carece de criterios distributivos aceptables –salvo el mero igualitarismo–, porque viola los derechos humanos y la libertad, porque impide una mejora suficiente del nivel de vida de todos, etc. Por todo ello, la economía de mercado es, quizás, un mal sistema, pero, desde luego, el menos malo de todos los que conocemos.

Economía de mercado y mérito

En el apartado anterior, al introducir la cuestión de la justicia social, hicimos notar que la renta de las personas es a menudo algo casual, no ganado, no merecido. ¿Puede ser justo un sistema que permita eso?

Ya señalamos que el mercado remunera a aquel que tiene algo que ofrecer y para lo que existe una demanda, fruto de una valoración positiva de los posibles consumidores o usuarios; y que su finalidad es, precisamente, la eficiencia en la asignación de recursos. La economía de mercado *no se propone remunerar el mérito, sino la eficiencia*.

Pero lo mismo ocurre con otros sistemas e instituciones sociales. La familia no remunera el mérito –no se da más comida al hijo que ha estudiado más, sino al más débil o al que está en edad de crecer–. Ni lo hace el Estado, que arregla las carreteras donde están más deterioradas, no en los alrededores de las poblaciones de los más patrióticos, y que organiza el ejército para defender a todos, no sólo a los ciudadanos que más lo merecen. Y nadie alega por ello que esas organizaciones sean injustas.

En el mercado se pagan altas sumas al deportista o al cantante que más gustan para que no guarden sus habilidades para sí, sino que las pongan al servicio de la comunidad. Porque, ¿cuál sería el criterio relevante para juzgar el mérito? ¿El esfuerzo físico? ¿El esfuerzo intelectual? ¿Debería cobrar menos el cantante si le gusta cantar o si le resulta fácil y agradable hacerlo? ¿Debería cantar con fines altruistas? ¿Cómo se ganaría entonces la vida? Sobre todo, ¿cómo conseguiríamos que cante más, para más público?

El mérito es un criterio ético, no económico. Por tanto, no corresponde a la ciencia económica valorarlo, juzgarlo o premiarlo. Es verdad que la economía puede favorecer actividades éticamente rechazables, como el soborno o la mentira; pero esto sólo quiere decir que la economía necesita una base ética. Y no encontraremos otro sistema capaz de remunerar según el mérito al tiempo que garantiza un mínimo de eficiencia.

Es importante conocer las posibilidades y limitaciones de un sistema económico, para *no pedirle lo que no puede dar* ni juzgarle con criterios inadecuados. A todos los sistemas se les puede exigir respeto a la dignidad de las personas, trato equitativo, un conjunto de condiciones que posibiliten el ejercicio de la libertad y de la responsabilidad personal, etc., porque sin esas condiciones serían nocivos para el hombre. Se les puede pedir, además, que aceleren la innovación, que faciliten el pleno empleo, que potencien las iniciativas económicas, porque eso forma parte de sus fines. Pero no se les puede pedir que fomenten el gusto artístico o los buenos modales, o que premien el mérito o la virtud, aunque sí se les debe exigir que no los dificulten.

Conviene tener en cuenta también los errores que subyacen debajo de determinadas concepciones críticas de la economía de mercado. Es bien conocida la tesis de Knight de que la riqueza procede del esfuerzo, de la herencia y de la suerte. Pretender que sólo el primero es

válido como criterio ético es negar el derecho de los padres a cuidar a sus hijos y es intentar corregir la plana a la vida misma, en lo que a la suerte se refiere. Probablemente, los que así piensan tienen en su mente una concepción del hombre como un ser totalmente dueño de su destino, independiente (en el sentido de no afectado por nada exterior), controlador de la naturaleza, sin responsabilidades... Pero, en tal caso, la crítica a una riqueza variable en función de determinantes exteriores no es ya científica, sino ideológica. Igualmente, pretender que el mérito ético se remunere con bienes es propio de una sociedad materialista.

El «desorden» del mercado

Se argumenta a menudo que la economía de mercado no puede ser un sistema aceptable, por el *desorden* que presenta –o, al menos, por su *apariencia de desorden*–. Esta es una crítica frecuente entre los intelectuales, que consideran que las cosas salen bien o mal según las intenciones y la capacidad de las personas que las llevan a cabo (una crítica que suele conducir a la planificación y la intervención). Una variante de esta crítica es el argumento de la *irracionalidad* del mercado, que es fruto de la confusión entre falta de racionalidad y falta de explicitación de la misma.

En las ciencias sociales es frecuente el riesgo de confundir lo real con lo posible. A menudo se considera que una teoría es falsa porque se puede pensar un contraejemplo, sin molestarse en estudiar su viabilidad. Por ello, la economía de mercado, como sistema real, sale siempre malparada si se compara con otros sistemas teóricos, en que hombres bien informados, sabios y honrados, toman siempre las decisiones adecuadas. Sin embargo, cuando bajamos al terreno de lo que existe, a la dura realidad, el resultado es muy distinto.

Es más: el mercado tiene notables ventajas sobre otros sistemas, porque para conseguir la eficiencia necesita *tener en cuenta las limitaciones del hombre*. Ya hemos señalado cómo, a pesar de su aparente irracionalidad, el mercado permite (al menos en principio) recoger y procesar la información relevante de modo más eficiente y racional que hombres sabios y honrados porque, como toda realización cultural, es el fruto no del diseño racional de una mente preclara, sino de la experiencia acumulada durante siglos mediante mecanismos sociales no explicitados. Por tanto, lleva consigo la racionalidad de toda la sociedad, muy superior a la de un hombre solo (aunque este argumento escape a muchos científicos sociales).

Algo parecido ocurre cuando consideramos los comportamientos morales de los agentes. Las conductas de hombres avariciosos y egoístas serán avariciosas y egoístas, tanto en el mercado como en la planificación central. Ambos sistemas deben tener en cuenta esos defectos. El sistema de planificación central elimina las decisiones de los sujetos individuales –«muerto el perro, se acabó la rabia»–, pero corre el riesgo de que el planificador tenga los mismos defectos que sus conciudadanos –lo que es muy probable–. La economía de mercado no trata de anular las decisiones de las personas con defectos, sino condicionarlas de tal modo que, a pesar de ello, salga algo bueno para todos (si es posible), aunque no puede evitar que el que desea actuar mal lo haga. Así, el comerciante avaricioso deberá ofrecer a los compradores algo útil si desea recibir un precio a cambio; y si quiere tener clientes asiduos, deberá tratarlos bien, cumplir los contratos, no mentir... Contando con un conjunto de reglas e instituciones, y con un fondo ético mínimo, la economía de mercado acaba sacando el mejor provecho posible del hombre real, con sus defectos, sin intentar cambiarlo –que no es ésa su misión–. No es, pues, un sustitutivo de la ética, pero los demás sistemas no están en mejores condiciones.

Una variante de las críticas aquí recogidas es la que se fija en un elemento clave en la dinámica del mercado, la *competencia* entendida *como lucha*, como conflicto; un medio –alegan– poco humano para obtener la eficiencia económica, frente a la cooperación propia de otros sistemas.

Pero esta crítica ignora lo que es la competencia en el mercado. Cooperación y competencia coexisten: una empresa es una unidad de intenciones y de esfuerzos, y la relación con sus clientes y proveedores es de colaboración, pero sin concesiones sentimentales. Hay competencia en el servicio al cliente, al ofrecerle el producto que mejor satisfaga sus necesidades; la hay también en la rebaja de costes, al ofrecer una innovación tecnológica y al mejorar el servicio. Incluso entre competidores directos abundan las alianzas y el desarrollo de actividades en común.

Además, es difícil imaginar un mundo regido por reglas distintas. Si la economicidad en el uso de los recursos, del esfuerzo y del tiempo es inherente a la naturaleza humana, siempre será necesario algún incentivo para mejorar un producto, introducir una innovación o abaratar un coste, para trabajar más o para ser más eficiente en el trabajo; en definitiva, para atender mejor las necesidades y elevar el nivel de vida. Ese incentivo podrá cambiar, pero supondrá siempre una forma de competencia, un desplazamiento del producto peor y, en consecuencia, una pérdida de oportunidades para su productor. Pero así se adelanta en los asuntos humanos.

Claro que la intervención del Estado puede eliminar la competencia. Pero esto no convertirá a los competidores en colaboradores, sino que, simplemente, desplazará el ámbito de la competencia, de la eficiencia en la producción a la consecución de ventajas políticas. El resultado será la ineficiencia –los países del centro y este de Europa son un ejemplo vivo– y unas reglas del juego a menudo más inhumanas e injustas que las del mercado.

Finalmente, y a fin de dar una visión más completa de la economía de mercado y de sus potencialidades, hemos de hacer referencia a su componente dinámica, subrayada, por ejemplo, por la escuela austríaca (16). El juego de los incentivos económicos con la propiedad privada y la libertad de iniciativa redundan no ya en una eficiencia estática –una asignación eficiente de unos recursos dados–, sino, sobre todo, en la generación de mecanismos y conductas dinámicos que desarrollan la *creatividad* de los agentes, el *sentido emprendedor*; y la capacidad no sólo de aprovechar oportunidades, sino de crearlas, lo que conduce a la eficiencia dinámica y explica el dinamismo observado en las economías que se organizan de este modo.

La legitimación de la economía de mercado

La economía de mercado atrae el interés de los estudiosos, la aprobación de los Parlamentos y el respaldo de los políticos y de la opinión pública, pero sigue despertando reticencias. Los ciudadanos de los países occidentales están orgullosos de su civilización y de su nivel de vida, pero no de su sistema económico. Y mientras el comunismo tuvo luchadores comprometidos a su favor, deseosos no de entender el mundo, sino de cambiarlo, el capitalismo no despierta sentimientos parecidos. Hasta hace poco, los adjetivos brillantes –justicia, solidaridad, igualdad, defensa del desheredado...– se los ha adjudicado la izquierda; el mercado sólo invoca la eficacia.

Pero mientras arreciaban las críticas, la economía de mercado se ha ido afianzando como el *único sistema capaz de elevar el nivel de vida de la población de manera sostenida, de un modo compatible con la democracia y con la libertad*. Luego alguna virtud debe tener.

De un sistema de organización económica cabe esperar que cumpla su función con eficacia, que se adapte a las condiciones cambiantes y que responda a los retos, sin poner en peligro los valores superiores de la sociedad. Y eso es lo que le otorga *legitimidad*. El mercado la perdió, al menos ante los intelectuales y la opinión pública, cuando sus éxitos se atribuyeron a la intervención estatal, cuando sus potencialidades se trivializaron, cuando se le exigieron funciones que no le eran propias, cuando se ignoraron los defectos de los otros sistemas y se ensalzó, por ejemplo, a la economía planificada, como suprema representación de la libertad personal y de la democracia.

Luego vino el fracaso del intervencionismo estatal, se comprobó la inviabilidad de una sociedad democrática y libre bajo la planificación central, y la crisis económica desmontó la utopía del estado de bienestar mostrando que la sustitución de las reglas privadas de decisión y responsabilidad por la intervención y la regulación estatal conducían a mayores ineficiencias. También los argumentos doctrinales –imperialismo, teoría de la dependencia, planificación, etc.– se han ido desprestigiando, tanto en el terreno teórico como en la práctica, en economías avanzadas y en vías de desarrollo.

Pero la cuestión de la legitimación de la economía de mercado sigue vigente y, de algún modo, lo seguirá siempre. ¿Qué argumentos la apoyan?

Los resultados

El primero y más obvio son sus *resultados*: la economía de mercado consigue la eficiencia en la asignación de recursos y, con ella, sus consecuencias lógicas –crecimiento, innovación, creatividad, adaptación al cambio, etc.–, no de un modo perfecto, pero al menos muy por encima de lo conseguido por sistemas alternativos.

El argumento es muy sólido, teórica y empíricamente. Pero resulta poco atractivo cuando se le oponen las críticas convencionales de ser un sistema injusto, irracional, desordenado, etc., y se crea la «mala conciencia» de que consigue el bienestar de unos a costa de la miseria de otros. Y esto es, sencillamente, falso. La economía de mercado ha mostrado su capacidad para alimentar una población creciente, mejorar su nivel de vida e impulsar el progreso, sin necesidad de empobrecer a otras naciones, porque no es un juego de suma cero en que el beneficio de uno sea necesariamente perjuicio de otro.

Hace ya bastantes años tuvo lugar en la televisión suiza un debate entre Ota Sik, uno de los protagonistas de la «Primavera de Praga», y John K. Galbraith, el famoso economista norteamericano. En él se puso de manifiesto aquello de que la hierba del vecino es siempre más verde: Sik añoraba la libertad occidental, Galbraith la igualdad comunista. Esto quiere decir que, desde el punto de vista subjetivo, se pueden encontrar defectos a la economía de mercado, defectos que se supone no existen en otros sistemas. Pero los acontecimientos de los últimos años ponen de manifiesto que, utopías aparte, las pruebas inclinan decisivamente la balanza en favor del mercado.

Por otro lado, en la crisis económica de los setenta y ochenta se pudo comprobar también que las medidas tomadas para corregir los supuestos defectos de la economía de mercado reducían su capacidad de crecimiento y de adaptación a los cambios externos. Al

final, se consiguió el peor de ambos mundos: alto desempleo, inflación elevada, malestar social, déficit público, bajo crecimiento, incapacidad de adaptación al cambio... Y sólo se recuperó la normalidad y la eficiencia cuando se volvieron a poner las cosas en su sitio.

Libertad y democracia

La *libertad* es una, aunque tiene numerosas manifestaciones. Por ello, las libertades económicas florecen en un marco político y social de libertad, y viceversa. Es verdad que caben excepciones: un régimen autoritario, como el del general Pinochet en Chile, pudo respetar la libertad de mercado –y gracias a ello el país estuvo en condiciones de volver a la democracia en excelentes condiciones económicas–, mientras que una democracia puede restringir severamente las libertades económicas –como hicieron casi todos los países durante la segunda guerra mundial–. Pero la libertad económica llama al resto de libertades.

Del mismo modo, la concentración de poder que requiere una economía planificada parece poco compatible con un régimen democrático. Por eso, el socialismo «liberal» y el comunismo «democrático» son sólo eslóganes publicitarios; cuando se les ha intentado tomar en serio, el marco político ha acabado chocando con las exigencias de la libertad económica hasta desembocar, finalmente, en la represión o en el cambio de régimen.

La libertad de iniciativa

El hombre necesita, en el desarrollo de su actividad, *un ámbito mínimo de autonomía*, y esto constituye también un argumento de legitimidad del mercado, en lo que tiene de manifestación y defensa de ese ámbito de libertad.

Entendido como argumento negativo, el mercado, como otras instituciones, intenta *defender al hombre de la agresión del Estado y de otros centros de poder* (grupos de presión, monopolios, burocracia, etc.). Ello exige un ámbito de libre iniciativa. Si uno pretende criticar al Gobierno, y todas las oportunidades de empleo que tiene están en el ámbito de la Administración y de las empresas públicas, ¿dónde puede apoyar su libertad? Por el contrario, en el capitalismo, incluso los más encendidos críticos de la libre empresa pueden encontrar una editorial que difunda sus ideas, precisamente por el pluralismo ideológico que permite y aun fomenta, y por el incentivo económico que lleva a encontrar oportunidades donde las haya.

Pero –se objeta a menudo– éste es un argumento *individualista*. Sí, pero no egoísta. El hombre es un ser individual, personal, autónomo (al menos en parte), y necesita un espacio de autonomía personal que debe ser defendido. Y esto no es, en absoluto, algo malo. Es también un ser social: pero esto no puede ser un argumento contra la economía de mercado. A veces pensamos que lo opuesto a lo individual es lo estatal: en tal caso, obviamente, rechazar la economía de mercado como individualista es lanzarse en brazos de la planificación central. Pero el argumento es falaz. En el hombre coexisten lo individual y lo social, y no se puede decir que uno se oponga al otro. Por ello no es válido el rechazo de la economía de mercado como individualista.

Porque, además, la economía de mercado es *eminente social*. Producir es producir para satisfacer las necesidades de otro. Producir es conseguir la colaboración de trabajo, capital y dirección, proveedores y clientes. Competir es, ya lo hemos visto, una forma de someter a presión a los demás para que el servicio no pierda nunca calidad. En definitiva, entrar en un proceso de mercado es entrar en una actividad eminentemente social.

Como argumento positivo, la defensa de la economía de mercado pone énfasis en el *poder creador de la libertad*, una característica casi vivencial del sistema de economía de mercado. Cada individuo es el mejor conocedor de sus propios deseos y preferencias, de su propio fin y de sus deseos, y el responsable último de su consecución, de acuerdo con su dignidad. Los demás pueden darle consejos, ayudarlo, facilitarle medios materiales, eliminar obstáculos... pero no pueden suplantarle como sujeto libre, responsable de su destino, aunque esté equivocado. En esto se basa el crecimiento de las personas como tales: en su capacidad de aproximarse a su fin y mejorar como personas (incluso cuando comenten errores). Si se acepta esto, la organización económica basada en el mercado resulta ser la más adecuada para dar forma a ese poder creador.

Conclusiones sobre la legitimidad del sistema

La sociedad occidental en que nos movemos se basa en tres pilares: una *esfera de autonomía para el individuo* –que, ya lo hemos señalado, no puede entenderse como una forma de insolidaridad–, un *régimen político democrático* –que permite sustituir pacíficamente a los gobernantes impopulares, como garantía de las libertades políticas– y una *economía de mercado*, basada en la voluntariedad de las transacciones y en la organización espontánea. Esos pilares definen cuatro grandes esferas de libertad –social, política, cultural y económica–, todas ellas irrenunciables y necesarias para una construcción social viable, digna y duradera (17).

Pero, como señalamos antes, la legitimidad de un sistema se basa más en las pequeñas realidades de cada día que en los grandes principios. Si en los años sesenta se criticó a la economía de mercado no fue tanto por el colapso de sus fundamentos como por las pequeñas grietas en la superestructura. Cada día, los miembros de una comunidad humana tienen que solucionar cuestiones a menudo nimias, pero que son importantes para ellos. Y si el sistema no es capaz de *identificar esa agenda de cuestiones diarias, traducirla a programas operativos y cumplirlos*, su legitimidad será criticada, aunque siga siendo el mejor de todos los sistemas posibles.

La agenda no es fija, porque los grandes problemas propios de un sistema económico –las grandes preguntas: qué producir, cómo producir, cómo distribuir el producto, cómo innovar, cómo crecer, etc.– se traducen en cuestiones de segundo o tercer nivel: el desempleo en una ciudad, la crisis de un sector productivo, el precio de las viviendas, la congestión del tráfico, la escasez de infraestructuras de comunicaciones, la creencia de que estamos perdiendo posiciones en la competencia internacional, el cambio de ventajas comparativas como fruto de nuevos precios de los factores, etc. Un acontecimiento nuevo altera el orden de los problemas (y la crisis del petróleo fue paradigmática), o la resolución de un problema deja ver el siguiente (el mismo éxito del sistema provoca su crisis), o cambian los valores de la sociedad, etc.

Se espera del sistema, pues, *que sea capaz de identificar los nuevos problemas y resolverlos operativamente*, sin deteriorar los logros ya alcanzados. Por eso la legitimación del sistema, al menos en las economías industrializadas, hay que buscarla en su misma dinámica y en cuestiones como los fallos del mercado (la capacidad de resolver los problemas del medio ambiente, por ejemplo), las nuevas necesidades sociales (resultantes, por ejemplo, de las situaciones de marginación social o del envejecimiento de la población), el mantenimiento de una distribución de la renta y de la riqueza que se estime justa, etc.

En la medida en que el capitalismo ha triunfado, crea expectativas que pueden llevar al desencanto. Afortunadamente, una de las potencialidades de la economía de mercado es *su capacidad para generar soluciones* cuando se deja actuar con libertad a los incentivos. Por eso podemos ser optimistas ante el futuro: no porque no vaya a pasar nada ni porque ya sepamos lo que pasará, sino porque el sistema ha mostrado su capacidad para resolver los retos del pasado.

Las condiciones para el funcionamiento del mercado

El mercado no es un mecanismo natural, sino *una creación humana*, aunque *espontánea*, fruto de un consenso no expresado, de una evolución social. Como tal creación humana, el mercado no es perfecto. No hay que idealizarlo, sino, conscientes de sus limitaciones, identificar los requisitos que permitirán su adecuado funcionamiento. He aquí algunos de ellos:

1) *Libertad de intercambio*, de modo que los participantes colaboran sólo si les resulta favorable. De este modo el mercado se convierte en un mecanismo de cooperación social en que todos ganan. No es simplemente un juego de suma cero en que la pérdida de uno es la ganancia de otro, sino un juego de suma positiva, al menos prospectivamente (porque cabe, por supuesto, el error, de modo que uno esperaba obtener un beneficio que luego no se dio) (18). La libertad de intercambio se puede ver obstaculizada por diversas barreras: prohibiciones a la entrada y salida del mercado, controles de precios, limitaciones a la liquidez, impuestos, subsidios, etc.

2) Hace falta también un *marco* adecuado, formado por *leyes, reglas, costumbres e instituciones*, que reduzca los costes de participación y transacción. Son como las barreras que impiden que el orden del libre mercado pierda su norte: derechos de propiedad, prevención de la violencia y el fraude, igualdad ante la ley, derecho a la libre prestación de trabajo, a la creación y dirección de empresas, al consumo, etc., cumplimiento de los contratos, un sistema monetario eficiente que garantice la estabilidad de los precios, un sistema impositivo equitativo y predecible, etc. (19).

Algunos aspectos específicos de ese marco pueden tener especial importancia en determinados casos. Por ejemplo, la *igualdad de oportunidades*, que se verá como una prueba de la equidad del sistema (al menos en el sentido de que todos pueden alcanzar resultados parecidos); o la *libertad de acceso* (ausencia de restricciones de entrada y salida), la *ausencia de corporativismos* (que son formas de reducción de la competencia), etc.

3) Hay, por supuesto, *un papel importante para el Estado* en una economía de mercado.

a) Le corresponde, en primer lugar, *elaborar las leyes* –que son el primer bien público, el principal componente del marco legal de actuación del mercado y la condición necesaria para el cumplimiento del resto de tareas del Estado–, ponerlas en práctica y hacerlas cumplir –empezando por el sometimiento del propio Estado– y solucionar los conflictos que se puedan presentar en su aplicación e interpretación.

b) Corresponde al Estado, en segundo lugar, *proveer los bienes públicos*: policía, defensa, representación diplomática, etc.

- c) Hay, finalmente, otros casos en que la intervención estatal estará justificada, como la *provisión de rentas mínimas* a todos los ciudadanos, de modo que garantice un nivel de vida mínimo a todos, sin poner en peligro los mecanismos incentivadores del mercado (20).

4) Una parte importante del marco en que se mueve la economía de mercado es *un conjunto de reglas éticas*. Estas pueden entenderse, en primer lugar, como sustitutivos parciales de las leyes, normas e instituciones mencionadas antes, de forma que una sociedad puede funcionar con proporciones variables de normas éticas, reglas culturales y leyes formales. Por ejemplo, uno puede verse limitado en sus deseos de pisar la hierba en un parque público por la existencia de una ordenanza municipal, un guardia y un mecanismo coactivo (multas y arrestos); o por una cuestión de buena educación, aprendida desde pequeño, con el incentivo negativo de ser juzgado peyorativamente por los vecinos si pisa la hierba; o por una razón ética, porque pisar la hierba causa un perjuicio a otras personas.

Ahora bien, esas tres explicaciones pertenecen a niveles distintos y tienen efectos distintos. El nivel formal impone costes a la sociedad (los sueldos del policía y del juez, el sostenimiento de la cárcel, etc.) que, al recaer sobre otros ciudadanos, pueden engendrar conductas no éticas (evasión y ocultación, actitudes insolidarias, etc.), y ante desórdenes morales generalizados o graves (narcotráfico, terrorismo, etc.) pueden resultar insuficientes. El nivel cultural es más sencillo, pero menos estable, si los incentivos –el rechazo social, en nuestro caso– no son suficientemente estrictos. Y, sobre todo, ante un cambio de circunstancias, la mera cultura («siempre se ha hecho así») deja de ser suficiente: si nuevos sistemas de riego facilitan la conservación del césped; o si el público prefiere ahora parques «duros», sin hierba; o si llegan al barrio muchos emigrantes que no conocen la cultura aceptada, ¿hay que mantener los criterios antiguos?

Aquí es donde la ética resulta necesaria, precisamente porque es un criterio permanente (21), vinculado al fin del hombre y de la sociedad. Si cambian las circunstancias, la norma legal y la regla cultural dejan de ser una guía segura, porque no hacen referencia al criterio último, como hace la norma ética.

Sin un conjunto de normas éticas, nuestra sociedad, tan cambiante, experimenta todo tipo de presiones para modificar su marco legal, consuetudinario e institucional, en función de los intereses particulares de los individuos y grupos. La presencia de la ética es, en esos casos, insustituible, como condición de equilibrio a largo plazo del sistema (22).

Nuestra economía de mercado, que ha recibido en años recientes el influjo de las ideas individualistas, necesita poner énfasis, dentro de ese papel de la ética, en el valor y la virtud de la *solidaridad*. El problema radica en que a menudo se confunde el sentido de ese término, que ha pasado a ser equivalente a intervencionismo y redistribución (vía impuestos y gasto público), etc. Y, obviamente, no es eso, como tampoco es mera liberalidad ni un sentimiento vago de compasión, sino el reconocimiento de que el hombre es un ser social, que necesita de los demás y comparte con ellos su vida, que se realiza con los demás y que, por tanto, tiene deberes y derechos para con ellos.

Esta actitud de solidaridad puede tener numerosas manifestaciones. Señalemos aquí sólo una: la economía de mercado, como sistema basado en el intercambio, no ofrece posibilidades a los que carecen de recursos que aportar al mercado (subnormales, enfermos, ancianos, desempleados cuya oferta de trabajo no encuentra demanda efectiva, etc.); por tanto, el sistema no puede atender directamente a la solución de esas situaciones de indigencia, que podrían ser tarea del Estado (23) o de otras instituciones o personas (24). □

-
- (1) Agradezco al profesor Joan Enric Ricart sus comentarios a un borrador de este artículo.
 - (2) He desarrollado este tema en Argandoña (1988, 1990, 1991a, 1991b, 1991c, 1991d, 1992, 1994a).
 - (3) La palabra *sistema* no pretende tener aquí connotaciones hegelianas.
 - (4) Cfr. Robbins (1980).
 - (5) El economista simplifica el cumplimiento de los fines del hombre en la satisfacción de necesidades, pero no hay que dar a esto un sentido innecesariamente restringido. Cfr. Millán Puelles (1974), cap. 1.
 - (6) «Así, pues, conseguir la máxima utilidad con el correspondiente mínimo gasto es la “finalidad directa y propia de la economía” y, justamente por ello, el “principio económico.» (Millán Puelles, 1974, pág. 118.)
 - (7) Esos *sujetos* o *agentes* son los consumidores (individuos o familias), los trabajadores, las empresas (públicas o privadas, incluyendo los intermediarios financieros), las asociaciones de trabajadores y de empresas, el Estado (en sentido genérico, que incluye el conjunto de las Administraciones públicas) y las instituciones sin ánimo de lucro, principalmente.
 - (8) El mercado no es necesariamente una organización ni un lugar físico, sino cualquier mecanismo que permita aproximar y aunar (con o sin la participación de intermediarios) las voluntades de intercambio de oferentes y demandantes de un bien o servicio, hasta llegar a la conclusión de los contratos respectivos (de compraventa o de otro tipo: depósito, préstamos, arrendamiento, etc.).
 - (9) Véase una excelente descripción del papel del mercado como coordinador de información en Sowell (1980). Junto al mercado hay otras instituciones, como la cultura, que llevan a cabo también esa tarea de captación y procesamiento de información.
 - (10) Esta es la concepción tradicional de economía, a partir del conocido trabajo de Robbins (1980).
 - (11) Cfr. Nozick (1974), cap. 7.
 - (12) Cfr. Argandoña (1996).
 - (13) Cfr. Argandoña (1994b, 1995).
 - (14) Cfr. Schotter (1987), cap. 5.
 - (15) A veces, la solución de esquina se produce porque no se ha dejado funcionar al mercado: por ejemplo, porque se han distorsionado unos precios, lo que ha creado un incentivo al empleo de tecnologías ahorradoras de trabajo; o porque hay salarios mínimos o exceso de presión sindical, etc.
 - (16) Cfr., por ejemplo, Kirzner (1975) y Mises (1968).
 - (17) Cfr. Termes (1987).
 - (18) Por eso es falso que los países en vías de desarrollo pierdan en el libre mercado internacional (aunque también es posible que no ganen todo lo que hubiesen podido ganar en otras condiciones).
 - (19) Las instituciones, reglas y sistemas de incentivos deben guardar coherencia con el sistema de ideas y valores de la sociedad, así como con su historia y con su marco cultural; de otro modo, no resultarán estables. Cfr. Schotter (1987), cap. 8.
 - (20) Cfr. Gray (1986).
 - (21) El criterio es permanente, pero su aplicación no es invariable. Si el césped se sustituye por hierba artificial, que no se estropea al pisarla, no habrá razones éticas para mantener la regla antigua, porque lo importante no es no pisar la hierba (norma cultural), sino no perjudicar a los demás (norma ética).
 - (22) Cfr. Argandoña (1985, 1987).
 - (23) El problema radica en conseguir que sólo se beneficien los efectivamente desprovistos de recursos, sin que se fomenten conductas oportunistas.
 - (24) El sistema de economía de mercado debe tener un contenido ético, al menos en otro sentido: sus resultados deben ser juzgados por la sociedad como mínimo como aproximadamente justos. Tal ocurre, por ejemplo, con las elevadas remuneraciones en el deporte, en las artes o en el espectáculo, si la sociedad considera que cumplen una función social. Y lo mismo debe tener lugar con las empresas: si generan empleos, innovan, se capitalizan, compiten, etc., es probable que la sociedad no ponga en duda la moralidad de sus beneficios; pero si incumplen lo que se considera su responsabilidad principal, el sistema no lo aceptará. Probablemente algo de esto ocurrió en los años setenta cuando, ante la crisis del petróleo, las empresas se creyeron facultadas para reducir plantillas, cerrar instalaciones, etc., en momentos de costes crecientes y demanda reducida, mientras los trabajadores veían que las empresas se negaban a aumentar los salarios, a pesar de la inflación, al tiempo que cerraban plantas y reducían plantillas.

Referencias

- Argandoña, A., 1985, «¿Qué es la economía?», *Enciclopedia Práctica de Economía*, Orbis, Barcelona, cap. 120.
- Argandoña, A., 1987, «Trabajo, economía y ética: un economista ante los textos de Juan Pablo II sobre el trabajo», en F. Fernández Rodríguez, ed., «Estudios sobre la Encíclica *Laborem Exercens*», Editorial Católica, Madrid.
- Argandoña, A., 1988, «La nova cultura del mercat», *Revista de Catalunya*, 15, enero.
- Argandoña, A., 1990, «Presente y futuro de la economía de mercado», *Cuadernos del Pensamiento Liberal*, 1990.
- Argandoña, A., 1991a, «Ética y economía de mercado», *Información Comercial Española*, 691, marzo.
- Argandoña, A., 1991b, «La economía de mercado a la luz de la Doctrina Social Católica», en «Doctrina Social de la Iglesia y realidad socio-económica, en el centenario de la *Rerum Novarum*», XII Simposio Internacional de Teología de la Universidad de Navarra, Eunsa, Pamplona.
- Argandoña, A., 1991c, «Canvis ideològics i concepte de mercat», *Revista de Catalunya*, 57, noviembre.
- Argandoña, A., 1992, «Capitalismo y economía de mercado en la *Centesimus annus*», en F. Fernández Rodríguez, ed., «Estudios sobre la Encíclica *Centesimus annus*», Unión Editorial, Madrid.
- Argandoña, A., 1994a, «Is a market economy an economic system ethically acceptable in any cultural environment?», en W.M. Hoffman, J.B. Kamm, R.E. Frederick y E.S. Petry, eds., «Emerging Global Business Ethics», Quorum Books, Westport.
- Argandoña, A., 1994b, «La economía y la función social de la propiedad», en «La ética en la empresa: La puesta en marcha. Papeles presentados a la Segunda Conferencia Española de Ética, Economía y Dirección», Ética, Economía y Dirección, Barcelona.
- Argandoña, A., 1995, «Sobre la responsabilidad social de los accionistas», presentado al Coloquio de Ética Económica y Empresarial, IESE, octubre de 1995.
- Argandoña, A., 1996, «Ética económica y cambio institucional», *Documento de Investigación IESE*, nº 302, enero.
- Gray, J., 1986, «Public goods and the limits of liberty», presentado a la Reunión General de la Mont Pelerin Society, Saint Vincent, septiembre.
- Kirzner, I., 1975, «Competencia y función empresarial», Unión Editorial, Madrid.
- Millán Puelles, A., 1974, «Economía y libertad», Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.

Mises, L., 1968, «La acción humana», Sopec, Madrid.

Nozick, R., 1974, «Anarchy, State and Utopia», Basil Blackwell, Oxford.

Robbins, L., 1980, «Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica», 2ª edición, Fondo de Cultura Económica, México.

Schotter, A., 1987, «La economía de libre mercado. Una valoración crítica», Ariel, Barcelona.

Sowell, T., 1980, «Knowledge and decisions», Basic Books, Nueva York.

Termes, R., 1987, «Capitalismo y ética», *Cuadernos del pensamiento liberal*, 6, marzo.

IESE

DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS

No.	TITULO	AUTOR
D/294	La moralidad de la economía de mercado. Septiembre 1995, 25 Págs.	Argandoña A.
D/295	Medidas, en el ámbito laboral, para favorecer la creación de empleo. Octubre 1995, 17 Págs.	Gómez S.
D/296	La inflación y los servicios. Octubre 1995, 33 Págs.	Argandoña A.
D/297	Las relaciones laborales en España Octubre 1995, 35 Págs.	Gómez S. Calle A. de la
D/298	La moral económica y empresarial en el Catecismo de la Iglesia Católica Noviembre 1995, 15 Págs.	Melé D.
D/299	Estructura, políticas y resultados financieros en la empresa familiar: Un estudio empírico. Noviembre 1995, 20 Págs.	Vilaseca A.
D/299 BIS	A financial perspective on structure, conduct and performance in the family firm: An empirical study. November 1995, 23 Pages	Vilaseca A.
D/300	Fundamentos económicos del diseño de organizaciones. Noviembre 1995, 35 Págs.	Ricart J.E. Rosanas J.M.
D/301	Sobre los determinantes de la modernización de la economía y de la sociedad en España. Una revisión. Diciembre 1995, 33 Págs.	Argandoña A.
D/302	Etica económica y cambio institucional. Enero 1996, 28 Págs.	Argandoña A.
D/302 BIS	Economic ethics and institutional change. January 1996, 26 Pages	Argandoña A.

IESE

DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS

No.	TITULO	AUTOR
D/303	Employee organizational commitment: A review of the literature. January 1996, 27 Pages	Ovadge O.F.
D/304	Incorporación de graduados universitarios a la empresa familiar. Enero 1996, 37 Págs.	Gallo M.A. Cappuyns K.
D/304 BIS	Bringing university graduates into the Family Business. February 1996, 37 Pages	Gallo M.A. Cappuyns K.
D/305	Una nueva concepción del trabajo y de la persona en la empresa del siglo XXI. Enero 1996, 44 Págs.	Gómez S. Porta J.
D/306	Sociología y santificación del trabajo. Febrero 1996, 14 Págs.	Pérez López J.A.
D/307	Process Innovation: Changing boxes or revolutionizing organizations? February 1996, 18 Pages	Andreu R. Ricart J.E. Valor J.
D/308	Derivados exóticos. Marzo, 1996, 52 Págs.	Fernández P. Ariño M.A.
D/309	Valoración de opciones por simulación. Marzo 1996, 53 Págs.	Fernández P.
D/310	La economía de mercado. Marzo 1996, 22 Págs.	Argandoña A.