

**IESE**



**Universidad de Navarra**

**LA MORALIDAD DE LA ECONOMIA  
DE MERCADO**

**Antonio Argandoña\***

*DOCUMENTO DE INVESTIGACION N° 294  
Septiembre, 1995*

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

**División de Investigación  
IESE**

Universidad de Navarra  
Av. Pearson, 21  
08034 Barcelona

Copyright © 1995, IESE  
Prohibida la reproducción sin permiso

## LA MORALIDAD DE LA ECONOMIA DE MERCADO (\*)

### Introducción

El sistema de economía de mercado fue objeto de severas críticas en los años sesenta y setenta. Primero fueron los pensadores de la izquierda los que, con criterios marxistas (tradicionales o de la «nueva izquierda») pretendieron mostrar la inevitable debilidad del sistema capitalista y la superioridad de la planificación central, no sólo en el plano de la justicia, que se daba por supuesto, sino también en el de la eficiencia y, sobre todo, en el de la racionalidad. Un sistema basado en el egoísmo, en la competencia, en la descoordinación, en la irracionalidad, como decían era el sistema capitalista, no tenía futuro ante otro basado en la cooperación, en la racionalidad, en la coordinación y en la ciencia (1).

Más adelante, la crisis de los años setenta llevó a algunos a pensar que el sistema capitalista estaba herido de muerte. Inflación, paro elevado, desequilibrios macroeconómicos, incapacidad de ajuste a las nuevas circunstancias, serían para ellos muestras de la debilidad interna del sistema.

Pero la reacción no se hizo esperar: una vigorosa respuesta de la economía de mercado llevó a sus partidarios a señalar la debilidad de la crítica marxista y la falacia de su argumentación. Era precisamente la adulteración de la economía de mercado la que había deprimido sus potencialidades y puesto al sistema al borde del desastre. Cuando las recetas ortodoxas se aplicaron, las economías occidentales resolvieron sus problemas y remozaron sus aparatos productivos, de un modo que los economistas de izquierdas no habían sospechado y que las economías planificadas no fueron capaces de emular.

Y llegó entonces el último acto de la crisis de los países comunistas: una crisis económica, muestra del fracaso de un sistema; una crisis ideológica, síntoma de la falta de ideas capaces de dirigir el cambio; una crisis política, protesta de unos pueblos por las condiciones de esclavitud en que vivían; una crisis humana, porque esa sociedad no era digna. Ahora, a mediados de los años noventa, las polémicas sobre el fracaso del capitalismo nos parecen algo irreal.

---

(\*) Este documento forma parte de un proyecto financiado por el Programa ACE de la Unión Europea

Con todo, no han faltado críticos perseverantes que han llevado sus censuras a elementos básicos del sistema. Para ellos, la derrota del sistema comunista no significa el afianzamiento del capitalismo, porque su crítica va a un punto clave: la moralidad del sistema. Es verdad que en el pasado hubo muchos agentes de cuya moralidad nadie dudó, y que fueron capaces de obtener excelentes resultados económicos y morales de la economía de mercado. Pero, ¿se puede decir lo mismo de la situación actual? ¿No ha evolucionado el sistema de un modo tal que se ha hecho incompatible con una concepción ética de la vida? El deterioro moral que se observa hoy en día, en todos los ámbitos de la convivencia y de la vida personal, ¿coincide por casualidad con el predominio del capitalismo o es precisamente el efecto de éste? La cuestión de la pervivencia del capitalismo es ahora crucial, porque, en la medida en que no sea ético, lleva consigo el germen de su propia destrucción, de su incapacidad radical para cumplir sus objetivos.

Este es el objeto de este capítulo: preguntarnos por la moralidad última de la economía de mercado (2), a la que definiremos como *un sistema de organización económica basado en la propiedad privada y en la libertad de iniciativa y de contratación de los sujetos económicos, en que la coordinación de las decisiones económicas se lleva a cabo, no mediante procedimientos coactivos (centralizados o no), sino mediante la libre espontaneidad de los sujetos, manifestada en los mercados de factores, productos, servicios y activos* (3).

### **Los elementos de un sistema económico**

Para empezar, convendrá que identifiquemos los diversos elementos que integran un sistema económico, y que comprenden al menos los siguientes:

- 1) Un *entorno* compuesto por los elementos externos (geografía, clima, medio ambiente), por otras sociedades y por otros sistemas dentro de la sociedad (marco político, cultural, etc.). Ese entorno es un dato, pero no una constante, y está en continua interacción con el sistema, de forma que éste debe dar respuesta a los retos derivados del mismo, e interpretación teórica a sus relaciones mutuas.
- 2) Un conjunto de *ideas y valores* sobre el hombre, la sociedad, el bien, la felicidad y otras muchas cuestiones más o menos relevantes (4). Ese conjunto puede ser ordenado y coherente o no, pueden coexistir ideas diversas, haber alguna dominante o no, y cambiar en el tiempo. De todos modos, las ideas más generalizadas en una sociedad deberán guardar cierta coherencia entre sí, y deberán estar acordes con la realidad de la vida social –instituciones, normas, leyes, convenciones, valores, etc.–; de otro modo, unas u otras deberán cambiar, aunque el proceso no tiene por qué ser sencillo y rectilíneo.
- 3) Una serie de *normas o reglas* de funcionamiento en esa sociedad, de muy diversos niveles, contenidos y validez –leyes formales, decretos, reglamentos, costumbres no codificadas, meros usos y prácticas, etc.–, así como un conjunto de *instituciones* que condensan algunas de esas reglas y modos de hacer de una manera asequible a todos, constituyen el entramado formal e informal de la vida en esa sociedad, y recogen su experiencia secular, así como las decisiones de sus autoridades (políticas, religiosas, culturales, fácticas, etc.).

- 4) Una *división de funciones* para la realización del fin de la sociedad, de acuerdo con la cual diversos sujetos o grupos llevan a cabo tareas específicas, que están ordenadas al fin de la sociedad, con el apoyo de instituciones o normas específicas.
- 5) Una gama de *incentivos*, formales o no, explícitos o no, que mueven a los distintos sujetos y grupos a acomodarse a las normas para la realización de sus funciones, con vistas a la consecución del fin. Esos incentivos pueden variar en el tiempo (y pueden presentar interesantes problemas cuando, por ejemplo, ante un cambio en las circunstancias del entorno, los incentivos muevan a conductas contrarias al fin social).
- 6) Una *teoría* del funcionamiento del sistema, que incluye una interpretación del hombre y de la sociedad, de las instituciones y reglas, de los incentivos y de la división de funciones. Puede tratarse de una sola teoría coherente o, más frecuentemente, de conjuntos diversos de teorías no bien coordinados e incluso contrapuestos, que se modifican a lo largo del tiempo. La teoría se decanta en conjuntos de *leyes científicas* sobre el sistema.

La clasificación dada no intenta ser ordenada ni completa, pero puede servirnos como ayuda para identificar contenidos fundamentales y problemas éticos en la economía de mercado (5).

*Lo específico de una economía de mercado se encuentra principalmente en:*

- 1) Las *instituciones, normas y reglas* que definen la propiedad privada, la libertad de iniciativa y los demás derechos de las personas y grupos, y la participación del Estado y, como fruto de ello:
- 2) el aprovechamiento que la sociedad haga de los *incentivos* personales y sociales. El resultado final será:
- 3) la *división de funciones* típica de una economía de mercado (división del trabajo, especialización productiva, etc.).

Ahora bien, estos elementos distintivos de la economía de mercado no se localizan en el *entorno* (que, en principio, puede ser común a cualquier sistema) ni en la *teorización* (que es posterior), sino en las *ideas y valores* que son los que, como ser racional, presiden toda la actividad del hombre.

He aquí, pues, el hilo conductor de nuestro razonamiento sobre la economía de mercado: el sistema de *ideas y valores* especifica el conjunto de *instituciones y reglas* que orientan los *incentivos* de los agentes económicos hacia una determinada *división de funciones* dirigida a la consecución del *fin* de la actividad económica, que es la *eficiencia en la asignación de recursos*. Las *instituciones y reglas* centrales son, como ya señalamos, las de la propiedad privada y la libertad de iniciativa y contratación (además de otras no explicitadas más arriba, que facilitan las anteriores: seguridad jurídica, protección del Estado, etc.) (6).

### *El sistema económico como subsistema*

El primer punto que nos interesa señalar es que un sistema económico no abarca toda la sociedad, sino sólo lo referente a la asignación de recursos. Por tanto, ni puede dar sentido a todo el sistema socio-político, ni pueden atribuírsele sin más los problemas y los éxitos del mismo. Ver el conjunto de la realidad histórica y social con un criterio exclusivamente económico sería sencillamente un error.

Para tener una descripción completa de un fenómeno –también económico–, se necesita explicitar todos los elementos del sistema: el marco valorativo e ideológico, las leyes, costumbres e instituciones, los fines, los medios, el entorno físico, la tecnología y la información disponible, etc. Lamentablemente, el desarrollo de las ciencias en los últimos siglos ha procedido por la vía de la especialización, no de la síntesis creadora; por ello, carecemos de teorías válidas sobre las interrelaciones entre todos esos elementos y, con ello, de la posibilidad de tener una teoría global de la sociedad –aunque no nos faltan hipótesis que nos orientan en esa tarea–.

### *Las leyes económicas*

El núcleo de un sistema económico es, obviamente, el conjunto de relaciones que se establecen entre las unidades económicas en el proceso de asignación de recursos. La mera *descripción* de esas relaciones es poco relevante, porque, tratándose de conductas humanas, hacen falta *explicaciones* que vayan más allá de los meros hechos. Esto quiere decir que la *teoría* oscurece la distinción entre hechos –lo que ocurre– y teorías –nuestra comprensión de los hechos y sus relaciones causales–, en un grado probablemente mayor que en los fenómenos físicos o biológicos. Esto explica que *las críticas al sistema de economía de mercado se mezclen con las críticas a la teoría económica* que da cuenta de ellos. Y así es frecuente censurar a la economía de mercado su fundamentación en el egoísmo, porque los economistas empiezan sus modelos con el supuesto de que los agentes económicos son egoístas.

Las explicaciones del funcionamiento de la economía de mercado arrancan del supuesto de *racionalidad*, que da lugar a comportamientos generalizables –leyes económicas–. Los elementos últimos de esta explicación no pertenecen, propiamente hablando, a la ciencia económica, sino a la antropología e, incluso, a la metafísica (por ejemplo: el hombre es un ser racional, optimizador, calculador, con una tendencia innata a la búsqueda del bien, con unos criterios morales impresos en su conducta, etc.). A partir de ellos se pueden deducir comportamientos condicionales (del tipo «si pasa X, ocurrirá Y»), que llamamos leyes económicas, y que son posibles porque hay ciertas pautas estables de conducta en los seres humanos.

Esas leyes son complicadas, porque el hombre es libre en su conducta y porque los cambios en su entorno afectan a sus respuestas. En particular, distintos sistemas normativos e institucionales, y distintos juegos de ideas y valores, llevan a resultados distintos, a partir de conductas derivadas del mismo patrón. Esas conductas consisten en *reacciones ante incentivos*: por eso la economía presenta siempre la acción del hombre como efecto de unos objetivos o motivaciones que interaccionan con un entorno físico, institucional, legal, valorativo, etc. (de manera simplificada, como la maximización de una función objetivo ante ciertas restricciones).

La existencia de leyes económicas puede parecer un despropósito: si el hombre es libre, no se pueden dar regularidades como las que estamos considerando (y si no lo es, el intento de alterar su conducta mediante la política económica es una pérdida de tiempo). Pero

la existencia de leyes económicas no contradice la libertad del hombre: se trata de restricciones impuestas por la naturaleza, lo mismo que las leyes físicas (7).

La experiencia nos muestra que las leyes económicas se cumplen inexorablemente. Así, crecimientos excesivos de la cantidad de dinero acaban provocando una inflación, y esto en entornos históricos, culturales y organizativos muy diversos: por tanto, estamos ante una «ley económica» que se nos impone con la misma fuerza que las leyes físicas. La diferencia es que la relación causa-efecto en economía no es instantánea, porque pasa por cambios de conductas de hombres libres y sujetos a influencias diversas. Por tanto, la evidencia es menos inmediata y, sobre todo, puede esconderse mediante teorías total o parcialmente falsas (por ejemplo, culpar de la inflación a los sindicatos o a los monopolios), o mediante el escamoteo de los hechos (por ejemplo, el control de precios).

Así pues, existen en los hombres conductas regulares, reacciones parecidas ante estímulos similares, no en razón de un determinismo que negaría su libertad, sino porque sus fines son similares y su naturaleza es la misma. Esta es la base de la existencia de leyes en las ciencias sociales y, por tanto, de la misma posibilidad del estudio de esas ciencias. Negarlo implica admitir que toda manipulación de la realidad es viable. La economía de mercado no admite esa forma de ingeniería social: la política económica, que cambia las restricciones o los incentivos de los sujetos libres para que ellos, a su vez, modifiquen sus conductas, es posible, pero viene limitada por la misma libertad de los agentes sociales y por la existencia de regularidades en su conducta.

Existen, por tanto, leyes económicas generales, que luego se concretan en cada marco histórico-social. La naturaleza humana presenta similares regularidades en todos los hombres: todos intentamos conseguir lo más con lo menos; todos buscamos lo bueno y rechazamos lo malo; todos estamos dispuestos a intercambiar unas cosas por otras en proporciones que no son constantes, sino que están sujetas a un decrecimiento de la satisfacción, etc. Pero, ante entornos distintos, los *resultados* serán distintos: el mismo hecho –una sequía, por ejemplo– genera el mismo tipo de reacciones, pero lleva a consecuencias muy distintas en una economía tribal o en una economía de mercado avanzada (8).

### *Los supuestos de conducta de los agentes individuales*

La economía se ocupa no de un trozo de la realidad –la producción, distribución y consumo de bienes–, sino de *una faceta de esa realidad*: aquello que hace referencia a la asignación de recursos escasos para fines alternativos (incluyendo el descubrimiento de los fines y la identificación de los medios). La economía busca, pues, las leyes de los procesos de asignación de recursos escasos, allá donde se produzcan esos procesos.

La visión del hombre que preside la economía de mercado identifica varios caracteres centrales de su conducta (9).

1) El hombre es un ser *dotado de recursos*, que no nace desprovisto, sino con una herencia genética y biológica. Esto implica una *variedad* entre los hombres, que está en la base de su especialización, y un *potencial de acción* de acuerdo con su dotación original; es, pues, *perfectible, no pasivo*, dotado de una actitud de búsqueda de lo mejor, del bien, del deseo de superación. Con su capacidad de acción desarrollará sus gustos y capacidades, lo que alterará su situación original, abriéndole nuevas posibilidades y cambiando su *conjunto de oportunidades*.

2) El hombre es también *evaluador*: no mira al mundo con indiferencia, sino que se ocupa de él; distingue y ordena los estados del mundo, los compara y elige entre ellos. Esa evaluación no es absoluta, sino que depende del contexto (por ejemplo, valora menos las nuevas unidades de aquello que tiene en mayor cantidad: ley de los rendimientos marginales decrecientes), y es capaz de comparar sus evaluaciones de distintos bienes o situaciones. De ahí se derivan sus «trade-offs» o intercambios entre situaciones, que muestran su disponibilidad a cambiar unas por otras, siempre con el fin de mejorar su situación (que no coincide necesariamente con el de tener o consumir más).

Esa labor de evaluación no distingue entre *clases de necesidades* o entre *tipos de motivaciones*, económicas o no. Comer es una necesidad primaria en sentido absoluto, porque sin comer no se puede vivir; pero la necesidad de comer *ahora* puede quedar muy atrás en la lista de preferencias de un sujeto. Y lo que mueve a alguien a comer en un momento determinado puede ser el convencimiento de que comer es necesario, el placer de los alimentos, el de la compañía de unos buenos amigos, el propósito de interrumpir el trabajo y descansar, o la conciencia de un deber moral, etc. El hombre es una unidad, y sus motivaciones actúan armónicamente en su conducta, sin compartimentos estancos.

3) ¿Es *egoísta* el agente económico? Como hecho de experiencia, todos actuamos a menudo con egoísmo. Pero *éste no es necesario* como fundamento de la economía de mercado: de hecho, el mercado funciona bien con conductas altruistas y es plenamente compatible con instituciones, como la Iglesia o la familia, cuya motivación está lejos del egoísmo. En cambio, sí resulta crucial el *interés propio* («self-interest»), ya que «los individuos se niegan a delegar permanente e incondicionalmente los poderes de decisión acerca de sus asuntos personales, si pueden» (10): si una gran parte del poder de decisión personal se traslada a otra persona o institución, la economía de mercado pierde su sentido.

Este punto de vista sobre el egoísmo puede llamar la atención, porque muchos análisis modernos lo toman como fundamento de la economía de mercado. Esto puede ser reflejo del complejo de ideas y valores de la sociedad, que se proyecta sobre el mercado. O puede ser una pretensión de realismo en los supuestos: la gente *parece ser* egoísta, dirán, y por tanto procede partir de este hecho en nuestro análisis. O puede ser la simplificación cómoda del teórico: «sea –dirá– un sujeto llevado por motivaciones egoístas, con una función objetivo...». Pero en todo caso, no es necesario como supuesto de la economía de mercado.

El interés propio, por otro lado, es un trazo de la conducta humana, no un condicionante del orden social vigente. Diferentes estructuras sociales y políticas llevarán a diferentes resultados (el interés propio se manifestará de manera distinta en un mundo en que domina la competencia o en otro de monopolios y regulaciones públicas), pero el principio y su actuación son los mismos.

4) El interés propio, aun siendo un supuesto más amplio, tampoco resulta suficiente como principio motriz de un sistema económico. La clave está en el *aprendizaje* que el hombre lleva continuamente a cabo en su propia conducta (y a partir de la de los demás): sólo moverse por el interés propio puede acabar en egoísmo, salvo que exista una positiva acción por introducir el bien común (que no es la suma de los bienes individuales) en las acciones personales. Y ése es, precisamente, el papel de la ética. Por eso una economía de mercado que respete los principios éticos será estable, y una que no los respete no lo será.

5) Cuando se describen los supuestos de una economía de mercado, se suele suponer que *sus agentes son optimizadores o maximizadores*. La expresión, quizás es poco

afortunada, porque nadie maximiza una función de algo como conducta habitual. Pero el ser humano sabe que los recursos son limitados –sobre todo, el tiempo–, e intenta obtener lo mejor de ellos dadas las restricciones a que se enfrenta. Y es esa conducta la que llamamos maximizadora. Su transcripción literal –maximización de una función de utilidad, sujeta a restricciones de renta (11)– es un pobre reflejo de la realidad, pero es lo mejor que el economista, con sus limitados medios, puede hacer (por ahora). Cuando se tiene en cuenta que no hay una función única que maximizar, y que el proceso no consiste en el cálculo de un máximo matemático, se está en condiciones de entender mejor qué queremos decir cuando afirmamos que el hombre es maximizador u optimizador. Las matizaciones (por ejemplo: hay costes de transacción, información incompleta, etc.) y las críticas que se puedan hacer (por ejemplo: la de Simon, de que el hombre no maximiza, sino que satisface) adquieren así su justa perspectiva (12).

6) Visto lo anterior, está claro que el hombre es *racional*. Esta palabra, en economía, suele levantar críticas, sospechas y reticencias. En nuestro caso, significa una cosa muy sencilla: el hombre es capaz de perseguir consistentemente un fin (es capaz de señalar sus metas de modo coherente, de valorar los medios para conseguirlas, de juzgar sus efectos principales y secundarios, y de elegir adecuadamente, llegando también a aprender de sus propios actos, de modo que, en el futuro, su persecución del fin sea más efectiva). Todo lo demás pueden ser precisiones para la elegancia matemática de los modelos, o exigencias para su complitud o su coherencia –por ejemplo, las condiciones exigidas a las preferencias de los sujetos (transitividad, coherencia, etc.), o los supuestos de las expectativas racionales–, pero no hacen falta en una economía de mercado ni pueden exigirse como requisitos estrictos de la misma.

Hemos explicado los supuestos en que se basa la economía de mercado desde el punto de vista de los agentes que la forman, de una manera amplia, que nos parece compatible con una posición antropológica aceptable para muchos, también desde el punto de vista ético. Los economistas añadimos a esos supuestos algunas precisiones, que no son necesarias, y que más bien estorban para entender el sistema económico (aunque pueden ser muy útiles para la elaboración de los modelos matemáticos que utilizamos para representarlo).

Por tanto, muchas críticas dirigidas contra la economía de mercado, o contra la teoría económica que explica su funcionamiento, son gratuitas (aunque los economistas hemos puesto todos los medios para merecerlas).

### *Normas, reglas, instituciones y ética (13)*

Los fenómenos sociales resultan de las acciones individuales, pero no por la simple adición de éstas. La experiencia social acumulada da lugar, en cualquier sistema, a un conjunto de *normas, reglas e instituciones* que vienen a ser como el capital social, como un bien público del que todos se benefician: reglas abstractas e impersonales, precondiciones para la vida social que facilitan la coordinación de las conductas individuales. Algunas son fruto de la acción consciente de legislador y no necesariamente son coherentes con las demás, porque a menudo el legislador pretende ser más el constructor de un orden social inventado que el relator del orden reflejado en la sociedad. Otras son implícitas o patentes, pero no formales.

Ya hemos señalado que la economía de mercado funciona en entornos jurídicos, institucionales y normativos muy variados. Pero, ¿existe un *mínimo institucional y legal* necesario para que la economía de mercado pueda operar eficientemente?

Esta cuestión no tiene una respuesta directa, porque el hombre es un ser que aprende a partir de lo que conoce del mundo exterior, de sus propias acciones y de las de los demás. Por ello, una vez establecida una institución, las conductas individuales y colectivas se irán modificando, en un proceso que puede ser muy lento, pero cuyos resultados pueden ser imprevisibles: la institución puede quedar reforzada, o cambiar, o perder vigencia, o puede provocar cambios en otras instituciones y normas que, a su vez, abrirán un nuevo proceso de ajuste, etc. *La estabilidad de la economía de mercado en un marco institucional y normativo dado no es algo estático, sino un proceso dinámico cuyo resultado final no conocemos, pero cuya dirección sí podemos entrever.*

Por tanto, cuando cambian las circunstancias cambian también las reglas e instituciones, y éste es, precisamente, uno de los fenómenos más interesantes de la vida social. En efecto, la falta de un mecanismo que garantice el cambio implica el anquilosamiento de la sociedad y su inadaptación a los cambios externos e internos, salvo por saltos violentos. Pero un cambio continuo y sin norte tampoco sería útil.

La economía de mercado dispone de un mecanismo que, al menos en los aspectos asignativos, garantiza el descubrimiento de nuevas oportunidades y la adaptación al cambio: se trata de la figura del *emprendedor* («entrepreneur»). Su existencia forma parte de la lógica asignativa, porque lleva a cabo su tarea –descubrir oportunidades de innovación y mejora– guiado por el mismo tipo de incentivos que mueven el resto del proceso. Pero, a diferencia de las reglas o instituciones vigentes, su conducta es impredecible.

Nuestro conocimiento del *mecanismo de descubrimiento de oportunidades para la innovación* en otros ámbitos es, desgraciadamente, muy limitado. Por ejemplo, suponemos que, si cambian las circunstancias, la sociedad sustituirá una norma o institución por otra, y que ello tendrá lugar merced a un mecanismo social de innovación similar al del emprendedor: alguien descubre que la norma antigua ya no produce el máximo bienestar social, y la sustituye por una actuación nueva, contra o fuera de la norma; ésta cae en desuso y, finalmente, la sociedad la sustituye.

El problema radica en que el cambio de las normas e instituciones, cuando éstas son de un nivel elevado, puede generar cambios en otras conductas, que lleven a alterar otras normas e instituciones, y así sucesivamente, sin que podamos estar seguros de que el sistema se mantiene en un equilibrio (potencial) a largo plazo. Por ejemplo, la regulación de un precio introduce incentivos para regular otros precios; si el fenómeno se extiende, podemos acabar fuera de un sistema de economía de mercado –y el ejemplo no debe ser demasiado irreal cuando Schumpeter pensó que esa tendencia era un riesgo real, aunque por razones distintas de las de este ejemplo–. Se objetará que el control de precios, en nuestro caso (o el monopolio, en el de Schumpeter), es una actuación contraria al libre mercado, que el sistema rechazará. Y, sin embargo, no tenemos evidencia de que esto ocurra, salvo que supongamos la existencia de unas meta-reglas *superiores al sistema* que garanticen la convergencia de las reglas e instituciones hacia un equilibrio estable a largo plazo. Unas meta-reglas pertenecientes, probablemente, a la antropología (14) y a la ética.

Esto nos lleva a una cuestión interesante: *¿qué relación guarda la ética con las reglas e instituciones* que constituyen el marco de un sistema económico? A primera vista, se confunden o, mejor, se sustituyen recíprocamente. En efecto, una sociedad en que los valores éticos estén firmemente arraigados necesitará probablemente pocas reglas formales, y viceversa, una sociedad altamente institucionalizada y llena de criterios sociales ve reducido el papel de la ética. Si, por ejemplo, la gente tiene comportamientos éticos –guarda espontáneamente la palabra dada, cumple los contratos, paga los impuestos y respeta a los

demás—, harán falta pocas páginas del Boletín Oficial del Estado, pocos tribunales y pocas cárceles (aunque nunca podremos prescindir plenamente de todo ello); y viceversa, en una sociedad altamente reglamentada, la carencia de ética se notará menos (15).

Ahora bien, la ética cumple una función distinta de las reglas e instituciones, porque está a otro nivel. Su papel se entiende mejor cuando surge el conflicto entre reglas o entre instituciones: el criterio decisivo debe considerar las condiciones superiores de supervivencia y estabilidad de la sociedad, y esas condiciones son las de la ética. En particular, cuando las circunstancias cambian y las reglas antiguas entran en crisis, es probable que la sociedad genere espontáneamente una amplia gama de alternativas potenciales. ¿Cómo elegir entre ellas? El meta-criterio debe ser de carácter ético (16): *la realización del fin de los miembros de la sociedad y la supervivencia y estabilidad de ésta*, que es lo que señala la ética. Una sociedad que tenga criterios morales claros tiene más posibilidad de acertar en sus cambios institucionales.

Todo lo anterior implica que toda sociedad construye, a lo largo del tiempo, el marco institucional, jurídico y social en el que se mueve su sistema económico, como reflejo de su sistema de ideas y valores. Es lógico, pues, que distintas sociedades y culturas construyan marcos diferentes. Pero de lo anterior se deduce *que no cualquier marco institucional es compatible con la economía de mercado*, y que *sólo un marco que tenga un claro contenido ético resultará estable y viable*, a largo plazo, porque los agentes económicos aprenden, y ese aprendizaje provoca cambios de conductas, instituciones y valores cuyo resultado final puede ser muy distinto del que se pretendía en un principio.

### *La mano invisible*

Los defensores de la economía de mercado sostienen que la existencia de esas reglas, normas e instituciones sociales, que actúan como restricciones a la conducta de los sujetos, da lugar a un resultado que es distinto de la suma de los resultados individuales: como diría Adam Smith (17), una *mano invisible* conduce las conductas de los sujetos a la consecución de un resultado social mejor —y eso no porque se trate de conductas socialmente benéficas, sino aunque no lo sean: en la fábula de las abejas de Mandeville, los vicios privados generan virtudes públicas— (18).

Ahora bien, el significado de la mano invisible no debe ser exagerado. En el plano asignativo, está muy bien estudiado el conjunto de condiciones (bastante restrictivas, por cierto) que garantizan la *compatibilidad mutua y global de las decisiones sociales*: existencia de un elevado número de agentes (competencia perfecta), ausencia de costes de transacción (incluido el tiempo), ausencia de efectos externos y bienes públicos, etc. La mano invisible no es un mecanismo milagroso ni conduce a una visión armónica de la sociedad, ni permite concluir que el mercado es un mecanismo ideal. Pero al menos permite conocer las condiciones de aquella compatibilidad y, por tanto, la naturaleza de sus rupturas, e identificar los caracteres del marco legal, cultural e institucional que se relacionan con su aparición y permanencia (19).

¿No hay nada más detrás de la mano invisible? Los partidarios de la economía de mercado han pretendido, en ocasiones, presentar ésta como *un generalizado efecto benéfico de la libertad de conductas no restringidas*, que acaba creando multitud de bienes sociales aunque las motivaciones de los agentes económicos sean poco morales. Pero esa generalización hay que someterla a escrutinio. Siempre que hay una norma o una institución, las conductas privadas se adaptan a ella y los efectos de las mismas son distintos de los que se darían en otro caso. Si se produce, por ejemplo, un rechazo social de la contaminación, el

contaminador se verá forzado a internalizar sus externalidades, lo mismo que si no hubiese fallo del mercado. Si se quiere llamar a esto una mano invisible, hágase, pero no es éste el sentido que tiene en la asignación de recursos en una economía de mercado.

En todo caso, *la mano invisible no suprime la necesidad de la ética*. Primero, porque hay razones para dudar de que en la realidad se dé el conjunto de circunstancias que garantiza su existencia. Segundo, porque sigue vigente la necesidad de una guía para la elección entre reglas o instituciones alternativas, especialmente en caso de cambio de circunstancias externas. Y tercero –y éste argumento nos parece definitivo–, porque siendo los hombres sujetos que aprenden de sus propias acciones y de las de los demás, los comportamientos de cada uno, éticos o no, generan cambios en la conducta propia y ajena, como fruto de aquel aprendizaje, que es el núcleo de la conducta moral. Por tanto, *la conducta humana nunca será estrictamente repetitiva*, aunque las circunstancias externas sean las mismas, porque la actitud de los sujetos cambiará en el tiempo. La función de las instituciones y reglas sociales es, precisamente, introducir condicionantes externos que garanticen que el cambio que se produce en las conductas de la gente no es un cambio desbocado, sino sujeto a control por la sociedad. Y sólo la ética garantiza ese resultado a largo plazo, porque los sujetos no éticos tendrán todos los incentivos para cambiar las propias reglas e instituciones sociales que limitan sus resultados, haciendo inválidas las barreras sociales. A la larga, y a pesar de Mandeville, *una sociedad de hombres viciosos no puede producir conductas virtuosas*, porque saltarán las barreras que la propia sociedad introdujo para guiar sus acciones. La mano invisible no es autosuficiente, en el largo plazo, sino que necesita la ayuda de la ética (aunque a corto plazo las barreras sociales se mantengan bastante bien).

### *Las funciones del sistema económico y sus instituciones*

La economía de mercado lleva a cabo sus *funciones* mediante un conjunto de *instituciones* (20). No es éste el lugar para desarrollar detenidamente este tema, pero al menos podemos ofrecer algunas ideas al respecto, teniendo en cuenta que el sistema se acomoda a las condiciones de lugar y tiempo, de acuerdo con el complejo de ideas y valores, normas e instituciones vigentes en cada caso.

Entre las *funciones de un sistema económico*, cabe citar las siguientes:

1) *Programación*: qué bienes y servicios hay que producir, en qué cantidades, con qué recursos. En la economía de mercado es el *sistema de precios* el que proporciona la información relevante (sobre tecnologías disponibles, sobre gustos o preferencias, sobre costes relativos, etc.). Con el *sistema de beneficios* (que incluye los incentivos principales para la producción) y la *libertad de empresa* (ausencia de una oficina central de planificación), permite responder a las cuestiones presentadas antes.

Dentro de la función de producir se incluyen otras subfunciones, como la regulación del uso *de los recursos* (facilitada por diversas instituciones: por ejemplo, las instalaciones pueden ser en alquiler o en propiedad, según que convenga disponer de más o menos flexibilidad de adaptación al cambio); *la promoción del progreso y de la innovación* (la distribución de los costes y beneficios de investigar e innovar puede ser aquí decisiva, de acuerdo con el tratamiento de las patentes, la colaboración con instituciones públicas de investigación, la movilidad del conocimiento, etc.) (21); *la acumulación de capital* (que incluye las decisiones de ahorro e inversión, el funcionamiento de los mercados de capitales, etc., y presenta cuestiones como la valoración del tiempo, la retención de beneficios en la empresa, la existencia de incentivos o desincentivos fiscales, etc.); *la determinación del nivel de producto*; *la función contable* (con

numerosas cuestiones de interés, como el papel del dinero como unidad de cuenta, el sistema de pagos, etc.); la función de *regulación del intercambio* de bienes en el mercado (papel de los precios, instituciones de ventas a plazo, crédito comercial y bancario, etc.) y otros.

2) *Personal*: quiénes participarán en la producción y qué parte tendrá cada uno en ella. Se basa en la *libertad de trabajo*, en el *sistema de beneficios* y en el *de precios*. Se relaciona con otras funciones, como la de *disciplina y autoridad* dentro de la empresa, y con instituciones como los *contratos de trabajo* y los *sindicatos*.

3) *Distribución*: cómo distribuir el producto. La producción lleva consigo la generación de *rentas* y su distribución de acuerdo con la participación en el producto. Otras instituciones corrigen la generación de rentas y la distribución resultante, vía impuestos, subvenciones, transferencias, etc.

Una *institución* es una regularidad de la conducta social que surge por acuerdo implícito o explícito de los miembros de una sociedad, para especificar las conductas individuales en determinadas situaciones recurrentes, y cuya vigilancia corre a cargo de la misma sociedad o de una autoridad externa (22). El número de instituciones existentes en una sociedad es muy grande, y su función depende de factores como el estado de evolución de la propia sociedad, los valores dominantes en la misma y los problemas que surjan en la asignación de recursos.

Las instituciones pueden ser *organizaciones* (económicas, como las empresas o los grupos de interés; políticas, como los partidos o los gobiernos; administrativas, como las burocracias; etc.), *mecanismos de toma de decisiones* (23), y *leyes* (formales) o *normas* (informales) (24). En lo que a nosotros nos interesa, las instituciones pueden ser externas al mercado (formando el entramado en que aquel se desenvuelve) o internas a él (por ejemplo, las empresas).

Las instituciones pueden surgir del diseño explícito o de la experiencia social acumulada (25), como restricciones de la conducta individual (26). Como tales restricciones, frecuentemente contradirán los intereses a corto plazo de un agente económico, pero es interés de la sociedad y, a la larga, del propio agente, respetar la institución y no seguir su interés personal.

El dilema del prisionero es un ejemplo típico de contradicción entre el interés personal y el social (en este caso, del conjunto de prisioneros). Una sociedad cuyos miembros pasasen repetidas veces por esa situación derivaría espontáneamente la regla de la cooperación implícita entre ellos como conducta óptima, y la impondría a todos sus miembros aunque aparentemente cada uno de ellos se viese tentado por su interés personal a seguir otra conducta. Lo mismo ocurre con las otras instituciones: así, aunque puede ser atractivo para un agente incumplir un contrato determinado, la sociedad impone (como una convención, o incluso utilizando el poder coactivo) la regla de observancia de los contratos, porque el coste que para ella supondría la pérdida del bien público de la confianza en los contratos es mucho mayor que los beneficios que puedan obtener sus agentes (que, en definitiva, son juegos de suma cero o, mejor, negativa, cuando incluimos el coste social).

El número de instituciones vigentes en una economía de mercado es muy elevado, y cambiante en el tiempo y en el espacio. He aquí una breve relación de las mismas (27), sin ánimo de ser exhaustivos ni ordenados:

- Empresa (es una institución «sui generis»; las demás son reglas abstractas que se aplican a una gama amplia de personas y situaciones, mientras que en la empresa las reglas se aplican a una situación específica).

- Sistema de libre empresa (incluye la libertad de creación, modificación, dirección, etc., de empresas, con la consiguiente responsabilidad).
- Libertad de profesión, oficio o empleo (aunque con restricciones legales: por ejemplo, para ser médico hacen falta unos estudios o una capacitación previa).
- Sistema de salario (relacionado con el contrato de trabajo).
- Comercio o intercambio.
- Mercado.
- Sistema de precios (tomando el precio en un sentido amplio).
- Sistema de beneficio (refleja el incentivo pecuniario del empresario).
- Propiedad (incluye todos los derechos del propietario, aunque en la legislación se diferencien del derecho de propiedad estricto).
- Contratos (acuerdos por los que una parte adquiere un derecho a cambio de hacer o dar algo a la otra parte).
- Libertad de contrato.
- Economía de crédito o deuda (relaciones deudor-acreedor).
- Dinero.
- Competencia.
- Prácticas empresariales (ayudan a precisar el contenido y significación de las transacciones).
- Suspensión de pagos.
- Quiebra.
- Contabilidad.

Por supuesto, esta lista podría prolongarse. Además, hay que tener en cuenta otras instituciones pertenecientes a otros ámbitos, como las políticas (derechos políticos, partidos, gobierno, elecciones...), jurídicas (juicio, trato igual, derechos procesales...), privadas (familia, patria potestad, matrimonio...), etc.

Nótese que hemos puesto al mercado dentro de las instituciones de la economía de mercado: porque eso es el mercado. Como tal, es un mecanismo que aglutina conductas individuales, una restricción a dichas conductas, un conjunto de normas de actuación: caracteres muy distintos de los de la economía de mercado. No tienen sentido, pues, ni el fetichismo ni el determinismo del mercado.

### *Ideas y valores*

Nos queda por ver el papel de las *ideas o valores* de las personas en el funcionamiento de un sistema económico. Porque, aunque el economista tienda a prestarles poca atención –sobre todo por la dificultad que supone su formalización–, son muy importantes.

Ya hicimos notar antes el papel del interés propio en la economía de mercado. Algunos valores pueden ser poco relevantes para la economía, como el patriotismo (salvo en algunas ocasiones). Los hay que tienen la categoría de valores morales, otros pertenecen más bien al mundo de la cultura, a la estética, a las creencias, actitudes, usos y costumbres, a los conocimientos científicos, humanísticos o técnicos, etc. No nos interesa aquí profundizar en ellos: nos basta con ser conscientes de su existencia y de su importancia.

Porque, en definitiva, gobiernan la toma de decisiones de los agentes económicos, sea dentro de la categoría de los fines, sea como restricciones. Así, las creencias religiosas influyen en las elecciones de los agentes; los conocimientos científicos restringen lo que nos creemos capaces de hacer; nuestras actitudes sociales nos llevan a ciertas preferencias, etc. (28).

Conviene hacer notar que esto no afecta al proceso asignativo, que es siempre el mismo: dados unos fines (que el proceso toma como dados) y unas restricciones (de información, tecnológicas, de recursos, de tiempo, etc., incluso algunas introducidas por las ideas y valores del agente), el proceso de decisión es siempre el mismo. Pero, obviamente, los resultados no lo serán: el precio y la cantidad producidos serán distintos si decido aprovechar un poder de monopolio transitorio, o si mis convicciones me llevan a no ejercer ese poder (pero lo mismo ocurrirá si no son las ideas lo que lo impide, sino las instituciones o las normas: el rechazo social, la amenaza de sanción, etc.) (29).

### **La moralidad de la economía de mercado**

A la vista de todo lo anterior, estamos ya en condiciones de discutir la moralidad del sistema de economía de mercado. La estableceremos a través de un conjunto de conclusiones:

1) *El sistema económico es una parte de un sistema más amplio*, con el que comparte al menos el conjunto de ideas y valores, y una parte de las instituciones y normas. Los subsistemas carecen de suficiente sentido sin referencia al conjunto, y no se les deben imputar ni los méritos ni los defectos del sistema global. En este sentido, no se pueden imputar sin más a la economía de mercado los numerosos aspectos, positivos y negativos, de la sociedad occidental actual.

2) Lo que determina la moralidad de un sistema global, lo mismo que de un sistema económico, es *el conjunto de valores e ideas* de los miembros de la sociedad, que incluyen sus fines, su concepción de la vida, del hombre y de la sociedad, su sistema de valores, sus reglas últimas de decisión, sus representaciones de la realidad física y social, etc.

Y ese conjunto de ideas no coincide con el sistema económico, en el sentido de que hay muchos sistemas valorativos compatibles con una misma estructura y dinámica de asignación de recursos. En efecto, los valores de la sociedad norteamericana de los años veinte, y de la misma sociedad hoy, son muy distintos, pero todos ellos son compatibles con un sistema de economía de mercado. Igualmente, los esquemas de ideas vigentes hoy en

Alemania, Colombia y Taiwan, tienen numerosos puntos de discrepancia y, pese a ello, los tres países se pueden considerar economías de mercado por su organización económica.

Lo anterior no obsta para que haya algunos valores que no cuadran bien con ciertos sistemas económicos: la libertad personal, tal como se entiende en Occidente, no parece compatible, por ejemplo, con la planificación centralizada, ni el materialismo marxista parece adecuado para la libre empresa.

3) Yendo más lejos, ¿qué caracteriza al sistema de valores de las sociedades capitalistas avanzadas de nuestros días? En el mundo occidental avanzado no existe hoy un esquema único, sino *un amplio conjunto de ideas y valores, a menudo poco estructurados, mudables e indeterminados, con frecuencia contradictorios*, que están *en continua creación y cambio dentro de un «mercado de valores» altamente competitivo e innovador*, más mudable, quizá, que el de bienes y servicios (30).

Otra característica de ese entramado ideológico-valorativo es la *ausencia de una escala definida de valores*: cualquiera de ellos es aceptable, en principio, y se mantendrá o desaparecerá por su atractivo para los «consumidores». Lo que no obsta para que podamos identificar ciertos valores particularmente importantes, porque *ocupan un lugar capital para la supervivencia del sistema* (como la libertad personal, la propiedad privada, el papel de la familia o la idea de que el Estado debe tener un papel no nulo, pero tampoco ilimitado), o porque *el «mercado de valores» les confiere ese papel central* (como puede ser, en nuestra época, la producción, consumo, uso y posesión de bienes materiales).

Los valores dominantes en los últimos años del siglo XX son la posesión y el consumo de mayores cantidades de bienes, la libertad personal (sobre todo en la producción y el consumo), y la valoración positiva del éxito en el logro de los objetivos (por supuesto, los que la opinión pública indique en cada momento que son los más deseables: por tanto, sobre todo el éxito en la producción y el consumo), etc.

Como es obvio, la moralidad de un sistema económico –o político, cultural, etc.– se determina en este ámbito de las ideas y los valores. Si, por ejemplo, los individuos y la sociedad son materialistas y hedonistas, las instituciones primero, y la actividad económica después, vendrán impregnadas de ese mismo tinte. Pero ya hemos señalado que la economía de mercado puede funcionar con diferentes ideas y valores –pero no con *cualquier* sistema de ideas y valores. Por tanto, el juicio ético que nos merezca nuestra sociedad no es aplicable, sin más, al sistema económico. Y, sobre todo, *el rechazo moral de los valores de la sociedad occidental no lleva consigo el rechazo de la economía de mercado* como sistema económico útil en los países en vías de desarrollo o en las sociedades ex-comunistas, si saben establecer el marco institucional, jurídico y social adecuado, compatible con sus sistemas de ideas y valores y, sobre todo, gobernado por la ética.

4) ¿Es *individualista* la economía de mercado? Frecuentemente se exige que las acciones y las reglas sociales vengan sancionadas por las voluntades de los componentes de la sociedad (y también que las representaciones teóricas puedan basarse en la conducta individual de los agentes). Esto quiere decir, en definitiva, que el sistema de valores en que se basa hoy el capitalismo es individualista, pero no constituye un requisito imprescindible para la economía de mercado.

Existe, además, otra explicación para ese énfasis en el individualismo. Cuando los economistas intentaron fijar un conjunto de reglas sociales de comportamiento, chocaron al

menos con dos problemas: la valoración de los resultados (¿cuándo podemos decir que algo es bueno?) y la comparación de resultados entre sujetos (¿debe llevarse a cabo algo que perjudica a A y beneficia a B?). En la solución de estos problemas éticos optaron por un enfoque que los minimizaba. En efecto, haciendo del bienestar de cada uno el criterio decisivo, evitaban las discusiones sobre posibles criterios supraindividuales, que podrían parecer arbitrarios: en definitiva, el mejor juez de lo que es bueno para uno es uno mismo. Y con el criterio paretiano evitaban la necesidad de comparar los resultados interpersonales, sosteniendo que una decisión es deseable si mejora al menos la situación de un agente y no empeora la de otro (31). Y lo que pudo ser un criterio sencillo para empezar a trabajar, acabó convirtiéndose en un dogma. Pero el hecho de que algunos economistas defiendan ese dogma no significa que la realidad –la economía de mercado– dependa de él.

5) La *explicación teórica de la economía de mercado*, en cuanto conjunto de leyes económicas, carece de significación ética. La explicación de la ley de la gravedad puede ser verdad o mentira, pero no es buena o mala desde el punto de vista moral, y lo mismo ocurre con las leyes económicas, estrictamente hablando (32).

6) Ahora bien, a partir de los valores dominantes y de las explicaciones teóricas al uso, la sociedad capitalista ha elaborado un conjunto de *representaciones teóricas* de sus *procesos sociales*, de distinto origen, escasamente enlazadas y no siempre compatibles entre sí. En cuanto esas representaciones son normativas, esto es, van más allá de la simple descripción y explicación científica, recogen el contenido ético de los principios y fines, así como de las representaciones últimas del hombre y la sociedad.

En lo económico, esa representación teórica podría sintetizarse diciendo que la libre iniciativa en mercados con propiedad privada y libertad de contratación lleva al mayor bienestar posible para todos. En política, esa representación sería la tesis liberal de la democracia y la división de poderes como mejor organización posible. La idea del progreso humano que subyace en este esquema es la de una permanente ampliación de la libertad de elección y de acción de los individuos y de su ámbito de actuación. El sistema jurídico apropiado será el que asegure la libertad de producción y consumo, aun a costa de otros valores (por ejemplo, la vida). Y así sucesivamente (33).

7) El *conjunto de instituciones y normas* que constituyen el marco de la economía de mercado será el que resulte de los sistemas de ideas y valores, y de representaciones teóricas. El número y la configuración de esas instituciones varía ampliamente a lo largo del tiempo y de un lugar a otro. Y en lugares o épocas distintas pueden representar cosas muy distintas: lo que es una quiebra en Estados Unidos en 1990, y lo que era una quiebra en Francia en 1950, presentarán, probablemente, numerosos puntos de discrepancia; en todo caso, lo relevante es que ambos sistemas jurídicos contienen una figura para esa situación de insolvencia.

Ya hicimos notar que esas instituciones y normas tienen una función en cierto modo sustitutiva de la ética, pero que, en definitiva, ésta las tiene que recoger. Ahora bien, no hay elementos en la economía de mercado que impliquen la necesidad de instituciones o normas inmorales; más bien ocurre lo contrario, aunque hoy vemos que una amplia gama de instituciones y reglas, dominadas por los valores presentes, han perdido su contenido moral.

8) Existe una *conexión lógica entre ideas-valores, instituciones-reglas y conductas*, pero no es una conexión unidireccional. A menudo son las conductas inmorales las que generan el cambio de reglas y, finalmente, de valores, porque el proceso de toma de decisiones es, en lo moral, un proceso de aprendizaje; pero también es probable que el cambio en el complejo de valores justifique la transformación de las instituciones y, en cuanto éstas son restricciones a las conductas, las acabe afectando (34).

9) Los *resultados* del sistema económico dependerán, como dijimos, del entramado de valores, instituciones, teorías y entornos del proceso asignativo. Y, por tanto, deberán imputarse a todos esos determinantes, no sólo a la economía de mercado.

En resumen: nuestra sociedad capitalista no se caracteriza por su contenido ético. Pero ello no se debe a los mecanismos de asignación de recursos, ni a la propiedad privada, ni a la libre iniciativa económica, ni, en general, al sistema de libre empresa. Es más: en la medida en que una sociedad inmoral es una sociedad inestable, nuestra sociedad occidental debe recuperar sus valores para que el sistema de economía de mercado, que no necesita cambios sustanciales como mecanismo asignativo, siga produciendo los buenos efectos que le caracterizan. Y, simultáneamente, la teoría económica necesita también una reorientación, basada, de nuevo, en los valores e ideas, a fin de que vuelva a ser la adecuada representación directiva del sistema.

Y para acabar, una precisión terminológica. Habrá llamado la atención al lector que en este texto se haya llamado *economía de mercado* a lo que frecuentemente se denomina *capitalismo*. Hemos preferido utilizar la primera expresión para designar al conjunto de instituciones y reglas de funcionamiento *de carácter técnico*, que pueden estar al servicio de varios conjuntos de ideas y valores. El liberalismo económico es uno de esos complejos ideológico-valorativos, el que ha estado vigente en la sociedad occidental al menos desde hace dos siglos; más recientemente se han desarrollado formas más pragmáticas y menos dogmáticas de neoliberalismo, y hemos asistido también a la utilización de la ideología socialista (o sus variantes socialdemócrata y socialista liberal) como sustrato de la economía de mercado.

La combinación de la economía de mercado, en el plano técnico, con la ideología liberal, neoliberal y socialdemócrata o socialista (no marxista), ha dado lugar a un sistema económico real, el capitalismo, que tiene aspectos defendibles y otros censurables, como corresponde a la combinación de un sistema técnico aceptable con unas ideologías que tienen aspectos positivos y negativos. Hay, por tanto, *muchos capitalismos diferentes*, según la ideología que los inspiran y según el desarrollo de la economía de mercado. □

- 
- (1) En la preparación de este documento me he beneficiado de numerosos comentarios, críticas y sugerencias de colegas y amigos, a propósito de trabajos anteriores sobre el mismo tema. Quiero manifestar, en especial, mi agradecimiento a Salvador Bernal, Enrique Colom, Carlos Escartín, José Luis Illanes, Miguel Alfonso Martínez Echevarría, Domènec Melé, Juan Antonio Pérez López y Rafael Rubio de Urquía. Como es lógico, ellos no son responsables de mis errores y omisiones.
  - (2) Sobre sus caracteres y funciones, sus límites y su legitimidad, cfr. Argandoña (1988, 1990a y b, 1991b, 1991c, 1991d, 1994, 1995a).
  - (3) Cfr. Argandoña (1995a).
  - (4) No he encontrado un modo mejor de expresar este componente que utilizando palabras vagas, como *ideas* y *valores*. La palabra *ideología* podría utilizarse para representar esas ideas y valores si se entiende como el conjunto de ideas de una persona, un grupo o una sociedad. Sin embargo, la acepción más común de esta

palabra suele tener un significado peyorativo, como racionalización de una actitud o prejuicio no explicitado (Marx), o también como conjunto de ideas no sustentado en una concepción coherente del cosmos, el hombre y la sociedad. También hubiese podido utilizar el término *doctrina*, pero este tiene también acepciones diversas y, sobre todo, parece exigir un cierto grado de elaboración y sustentación, dejando fuera conocimientos fácticos, opiniones e ideas poco desarrolladas que, sin embargo, suelen ser muy importantes como sustrato de un sistema económico.

- (5) Para lo que sigue, cfr. Argandoña (1990b) y Rubio de Urquía (1990, 1991).
- (6) Lowi (1985) identifica los siguientes requisitos institucionales en una economía de mercado: 1) la ley y el orden; 2) una moneda estable; 3) las leyes sobre la propiedad y el derecho de propiedad; 4) las leyes sobre los contratos; 5) las leyes sobre los intercambios; 6) las regulaciones sobre el acceso privado a lo público; 7) la provisión de bienes públicos; 8) la regulación sobre el capital humano (trabajo), y 9) la distribución de riesgos.
- (7) Cfr. Rubio de Urquía (1990).
- (8) Pero esto no quiere decir que haya leyes económicas particulares de ciertos entornos, como se sostenía en las teorías del desarrollo en los años cincuenta y sesenta. Esta era una forma de voluntarismo, como el criticado antes: si las leyes económicas son distintas en Egipto y en Alemania, lo que no es posible en este país, según la teoría económica en uso, puede serlo en aquel: la planificación central tendrá éxito, los controles de precios no desanimarán la producción, los excesos monetarios animarán la producción sin provocar inflación, etc. La evidencia se encargó de poner este error en su lugar.
- (9) En lo que sigue, tomo algunas ideas de Brunner (1987), aunque sin compartirlas por completo.
- (10) Brunner (1987), pág. 12.
- (11) También la maximización del beneficio por la empresa es otra simplificación. Una empresa actúa eficientemente cuando obtiene los mejores resultados con los recursos dados, es decir, cuando hay un elevado excedente entre los recursos empleados y los resultados obtenidos. Y el beneficio es una manera posible –pero no la única– de medir en dinero ese excedente.
- (12) En concreto, una conducta optimizadora no supone el exacto conocimiento de los recursos disponibles y de las alternativas abiertas, ni información perfecta, ni determinadas propiedades de los objetivos, ni una forma de «egoísmo racional», ni una cultura determinada. Es, más bien, una hipótesis aplicable a cualquier agente en cualquier sociedad. Cfr. Rubio de Urquía (1990).
- (13) Cfr. Argandoña (1991a, 1995b).
- (14) O a la sociología, si son sociales; pero no a la sociología como la entendemos hoy, como ciencia positiva, empírica.
- (15) Esto último es discutible: en una sociedad inmoral se multiplicarán los incentivos personales para incumplir las reglas, lo que la convertirá en una sociedad con tendencia al desequilibrio, a largo plazo.
- (16) Puede recurrirse también a la experiencia: no a la experiencia acumulada sobre un asunto, que, precisamente, no sirve, cuando cambian las circunstancias, sino a una experiencia superior (sabiduría) que se va decantando con el tiempo. Ahora bien, los experimentos sociales consistentes en dejar que el tiempo y los resultados clarifiquen qué cambios son válidos y cuáles no, pueden ser muy caros, en términos de bienestar social perdido, y pueden resultar inviables, porque ciertos cambios pueden ser, a la larga, irreversibles, dado que la gente aprende y, con ello, cambia su comportamiento. Por ejemplo, una sociedad que legalice y acepte ampliamente la drogadicción, puede entrar en un camino de deterioro del que no quepa un retorno sin violencia, porque, a la hora de decidir que la experiencia fue un fracaso, siempre habrá un número elevado de drogadictos que se opondrán con todas sus fuerzas a la penalización de la droga.
- (17) Cfr. Smith (1937).
- (18) Cfr. Mandeville (1924).
- (19) Cfr. Ullman-Margalit (1978).
- (20) Cfr. Copeland (1965).
- (21) El progreso en una economía de mercado proviene del avance de la investigación y del conocimiento científico y técnico: es decir, de algo que puede considerarse que queda, al menos en parte, fuera del ámbito económico. Pero se supone que varios elementos del marco económico favorecen ese avance del conocimiento y su aprovechamiento por la economía.
- (22) Cfr. Schotter (1981), pág. 11.
- (23) Estos mecanismos admiten clasificaciones muy diversas: salida y voz (Hirschman); mercado y jerarquía (Williamson); sistema de precios, sistema integrativo basado en el amor y sistema basado en el miedo (Boulding); mercado, democracia, jerarquía o burocracia y negociación (Dahl y Lindblom), etc.
- (24) Cfr. Frey (1983).
- (25) Sobre este modo de considerar las instituciones, cfr. Langlois (1986), que remite a Hayek (1967).
- (26) Las instituciones espontáneas cristalizan a veces en un acto de autoridad pública. Por ejemplo, la circulación rodada debió empezar mediante convenciones (circular por la derecha), y sólo más adelante se trasladó a una ley escrita.
- (27) Cfr. Copeland (1965).
- (28) Brunner (1987) hace notar que ciertos cambios de valores pueden no ser tales, sino cambios en las restricciones. Por ejemplo, puede parecer que las economías de mercado potencian el consumismo más que las de dirección central, porque los agentes, cuando pasan de un régimen planificado a otro de libertad,

alteran sus estándares de consumo; pero lo que puede ocurrir es más bien que la ausencia de posibilidades de consumo en un mundo comunista haga inviables los estándares que el sujeto ya deseaba anteriormente. Pero esto no debe entenderse, obviamente, como una negativa de la relevancia de los valores y de sus cambios en el tiempo y en el espacio.

- (29) Es importante subrayar que la economía de mercado no se basa en determinados valores de dudosa moralidad, porque ahí radica al menos parte de su rechazo por razones religiosas (por ejemplo, entre católicos). En el siglo pasado, las ideas de la libertad económica vinieron de la mano de la filosofía liberal que, en el fondo, era un intento racionalista de autodeterminación del hombre y de autoexplicación de sus relaciones con Dios y con la naturaleza. De este modo, se entendió que dejar funcionar libremente la economía según sus leyes equivalía a negar la existencia de Dios; que el progreso del hombre se basaba sólo en el progreso material, que es el que podía proporcionar la economía; que la armonía creada por la mano invisible era la armonía de una naturaleza autosuficiente; que la economía era una ciencia positiva, que podía y debía prescindir de Dios en sus planteamientos. «De aquí brotaría uno de los muchos trágicos equívocos que se harían patentes en el siglo XIX: en los ámbitos católicos, o no se aceptaría la ciencia económica (y se seguirían cultivando, con evidente anacronismo, viejas formulaciones inútiles), o, de aceptarse, sería con su calificativo primero de economía liberal por aquellos mismos que, en otros aspectos, rechazaban de forma absoluta el liberalismo.» (Redondo, 1985, pág. 9).
- (30) Cfr. Rubio de Urquía (1990).
- (31) Esto explica también que, en el terreno de la justicia, los economistas se fijan a menudo en el proceso, no en los resultados. Cfr., por ejemplo, Nozick (1974).
- (32) Cuando decimos que la economía es una ciencia autónoma respecto de la ética, nos estamos refiriendo precisamente a esto. Pero en los demás sentidos, la economía recibe sus criterios valorativos de la ética.
- (33) Cfr. Rubio de Urquía (1990).
- (34) Andrés Gallego (1990) señala que la historia es rica en ejemplos de ambos tipos de relaciones causa-efecto.

## Referencias

- Andrés Gallego, J. (1990), «Sobre la historia, la teoría y la práctica del cambio social», en F. Fernández Rodríguez, ed., *Estudios sobre la Encíclica Sollicitudo Rei Socialis*, Unión Editorial, Madrid.
- Argandoña, A. (1988), «La nova cultura del mercat», *Revista de Catalunya*, 15, enero.
- Argandoña, A. (1990a), «Presente y futuro de la economía de mercado», *Cuadernos del Pensamiento Liberal*, 11.
- Argandoña, A. (1990b), «Razones y formas de la solidaridad», en F. Fernández Rodríguez, ed., *Estudios sobre la Encíclica Sollicitudo Rei Socialis*, Unión Editorial, Madrid.
- Argandoña, A. (1991a), «Values, institutions and ethics», *Research Paper IESE*, No. 215., mayo.
- Argandoña, A. (1991b), «Ética y economía de mercado», *Información Comercial Española*, 691, marzo.
- Argandoña, A. (1991c), «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. (1991d), «Canvis ideològics i concepte de mercat», *Revista de Catalunya*, 57, noviembre.
- Argandoña, A. (1994), «Is a market economy an economic system ethically acceptable in any cultural environment?», en W. M. Hoffman, J. B. Kamm, R. E. Freckerick y E. S. Petry, eds., *Emerging Global Business Ethics*, Quorum Books, Westport.
- Argandoña, A. (1995a), «La economía de mercado», mimeo.
- Argandoña, A. (1995b), «Ética económica y cambio institucional», presentado a la EBEN Annual Conference, University of Twente, septiembre.
- Brunner, K. (1987), «The perception of man and the conception of “society”: Two approaches to understand society», General Working Papers Series, No. 87-02, Center for Research in Government Policy and Business, William E. Simon Graduate School of Business Administration, University of Rochester.
- Copeland, M. A. (1965), «Our free enterprise economy», Macmillan, Nueva York.
- Frey, B. S. (1983), «A new view of economics: Comparative analysis of institutions», Institute for Empirical Economic Research, Zurich.
- Hayek, F.A. (1967), «The results of human action but not of human design», en F.A. Hayek, *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Routledge and Kegan Paul, Londres.
- Langlois, R.N. (1986), «The New Institutional Economics: An introductory essay», en R.N. Langlois, ed., *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge University Press, Nueva York.
- Lowi, T. (1985), «The public character of private markets», Washington.
- Mandeville, B. (1924), «The Fable of the Bees», Oxford University Press, Oxford.
- Nozick, R. (1974), «Anarchy, State and Utopia», Basil Blackwell, Oxford.
- Schotter, A. (1981), «The Economic Theory of Social Institutions», Cambridge University Press, Nueva York.
- Redondo, G. (1985), «Historia de la Iglesia. III. La Iglesia en la Edad Contemporánea», Palabra, Madrid.
- Rubio de Urquía, R. (1990), «La Encíclica Sollicitudo Rei Socialis y los sistemas de organización de la actividad económica», en F. Fernández Rodríguez, ed., *Estudios sobre la Encíclica Sollicitudo Rei Socialis*, Unión Editorial, Madrid.
- Rubio de Urquía, R. (1991), «Ética y asignación de recursos», *Información Comercial Española*, 691, marzo.
- Smith, A. (1937), «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations», Random House, Nueva York.
- Ullman-Margalit, E. (1978), «Invisible-hand explanations», *Synthese*, 39.

**IESE**

## DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS

No.	TITULO	AUTOR
D/ 277	Spain and the European social charter. September 1994, 33 Pages	Argandoña A.
D/ 278	Technology management in Spain. October 1994, 14 Pages	Riverola J. Muñoz-Seca B.
D/ 279	Códigos de conducta empresarial: ¿Pueden contribuir al desarrollo ético de los empleados? Octubre 1994, 14 Págs.	Melé D.
D/ 280	Las relaciones laborales en Italia Noviembre 1994, 61 Págs.	Gómez S. Pons M.
D/ 281	Training the next generation of owners and managers: A possible key role for directors in family businesses. November 1994, 17 Pages	Tomaselli S.
D/ 282	Los servicios: El binomio privatización- desregulación. El caso de la educación. Diciembre 1994, 15 Págs.	Argandoña A.
D/ 283	Las relaciones laborales en el Reino Unido. Diciembre 1994, 75 Págs.	Gómez S. Pons M <sup>a</sup>
D/ 284	Isomorphic pressures on identity: The case of learning partnerships with business schools. December 1994, 21 Pages	Enrione A. Knief C. Mazza C.
D/ 285	Control and incentives in organizational design. January 1995, 22 Pages	Ricart J.E. Rosanas J.M.
D/ 286	Asset-based competition and industry structure: Recapturing the early concepts of strategic groups. January 1995, 29 Pages	Enrione A. García Pont C.

**IESE**

## DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS

No.	TITULO	AUTOR
D/ 287	Finanzas en empresas familiares. Enero 1995, 19 Págs.	Vilaseca A.
D/ 287 BIS	Finance in Family Business. April 1995, 21 Pages	Vilaseca A.
D/ 288	Networks versus burocracias: The dilemmas of organizations of the future. January 1995, 41 Pages	Alvarez J.L. Ferreira M.A.
D/ 289	Consortios de exportación enfocados: El diseño y puesta en práctica. Febrero 1995, 43 Págs.	Renart L.G.
D/ 290	La continuidad de las empresas familiares. Marzo 1995, 78 Págs.	Gallo M.A. Cappuyns K. Estapé M.J.
D/ 290 BIS	Continuity of family businesses. March 1995, 76 Pages	Gallo M.A. Cappuyns K. Estapé M.J.
D/ 291	Indebtedness: Ethical problems. March 1995, 17 Pages	Argandoña A.
D/ 292	Equivalence of the APV, WACC and flows to equity approaches to firm valuation. April 1995, 28 Pages	Fernández P.
D/ 293	Cuatro mitos sobre el empleo. Septiembre 1995, 20 Págs.	Gual J.
D/ 293 BIS	Four myths on employment. September 1995, 26 Pages	Gual J.