

IESE



Universidad de Navarra

**LA INFRAESTRUCTURA ETICA DEL MERCADO
EN LOS PAISES POSCOMUNISTAS.**

**UN ENFOQUE SISTEMICO DESDE LA EXPERIENCIA
DE LAS ECONOMIAS OCCIDENTALES**

Antonio Argandoña*

*DOCUMENTO DE INVESTIGACION Nº 323
Julio, 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 INFRAESTRUCTURA ETICA DEL MERCADO
EN LOS PAISES POSCOMUNISTAS.
UN ENFOQUE SISTEMICO DESDE LA EXPERIENCIA
DE LAS ECONOMIAS OCCIDENTALES (*)**

Introducción

Los países poscomunistas del centro y este de Europa están llevando a cabo un intenso proceso de transformación para concluir el cambio de un régimen autoritario a una democracia pluralista, y de una economía centralmente planificada a otra de mercado. Buena parte de esa tarea ya se ha llevado a cabo, pero en este proceso de transformación se han puesto de manifiesto numerosos problemas y limitaciones cuyo origen hay que buscar en los propios vicios adquiridos por esas sociedades en el régimen anterior, en el proceso de transformación o, finalmente, en las condiciones de funcionamiento de la economía de mercado, no siempre bien entendido.

El objeto de este trabajo es reflexionar sobre la naturaleza de la economía de mercado, sus objetivos, su estructura y sus condicionantes, a fin de extraer recomendaciones que permitan completar satisfactoriamente el proceso de transición de los países poscomunistas.

La economía de mercado (1)

Desde sus orígenes el hombre ha necesitado algún modo de organización de la vida económica, esto es, un *sistema económico*. El fin último de un sistema económico es fomentar o permitir la consecución en sociedad del fin mismo del hombre. El fin próximo del sistema económico es la *eficiencia* (Robbins, 1980). En efecto, dada la escasez de recursos –trabajo, capital, tecnología, información, tiempo, recursos naturales, etc.–, toda actividad de asignación de los mismos para la obtención de aquellos fines debe venir presidida por el «principio económico», que orienta la satisfacción de más necesidades (2) con el menor esfuerzo posible.

La economía de mercado es uno de esos sistemas económicos, el más desarrollado y eficaz. Se puede definir como *un sistema de organización económica basado en la propiedad*

(*) Esta investigación ha sido financiada por el Proyecto ACE 1994 de la Comisión Europea.

privada y en la libertad de iniciativa y de contratación de los agentes económicos, en el que la coordinación de las decisiones se lleva a cabo no mediante mecanismos coactivos, sino a través de la libre espontaneidad de los sujetos, manifestada en los mercados (3).

Los mercados pueden existir sin propiedad privada, pero la función del mercado como asignador de recursos quedaría así desvirtuada: una economía *con* mercados no es lo mismo que una economía *de* mercado, y sólo podemos hablar de ésta si existe un cierto nivel de dominio personal sobre los bienes, o propiedad privada. Las exigencias de libertad de iniciativa y de contratación tienen el mismo fundamento.

Antes que un medio para intercambiar bienes y servicios, el mercado es *un mecanismo de coordinación* de decisiones. Cada unidad productiva se especializa en ciertas actividades, produce más allá de sus necesidades de autosuficiencia e intercambia los bienes o servicios excedentes con los de otros agentes. De ahí surge la necesidad de coordinación, de modo que las actividades separadas de todos los sujetos lleven a la mejor satisfacción de las necesidades del conjunto, de acuerdo con sus preferencias.

Lo primero que hay que coordinar es *el conocimiento* (información). El mercado busca, produce, reúne, procesa, almacena y transmite información relevante para las decisiones: no sólo información conocida y pública, sino, sobre todo, una gran masa de conocimientos dispersos entre miles de sujetos (por ejemplo, acerca de sus preferencias o «trade-offs»), sin que éstos sean a menudo conscientes de ella, e incluso sin saber cuál es esa información relevante ni dónde encontrarla, o cómo motivar a los que la tienen para que la manifiesten, si son capaces de ello.

Como es lógico, los demás sistemas económicos tienen también sus mecanismos de recolección de información, pero la economía de mercado ha probado tener el mejor, pese a que hay problemas derivados de la distribución imperfecta o asimétrica del conocimiento, lo que lleva a la necesidad de instituciones que corrijan, total o parcialmente, los efectos de aquella asimetría.

La economía de mercado es particularmente apta para conseguir la *eficiencia en la asignación de recursos*, entendida no en el sentido estático –asignación de recursos dados a fines alternativos también dados–, sino en un sentido dinámico, que incluye la identificación y experimentación de nuevos fines, el descubrimiento de oportunidades, la adaptación al cambio tecnológico y la creación de nuevas dotaciones de recursos (incluidos nuevos conocimientos). Esto es así porque la economía de mercado proporciona *incentivos* para que los agentes económicos actúen de modo que se consiga esa eficiencia. Nótese bien que no decimos la producción o el consumo máximos, ni la acumulación de riqueza. La economía de mercado no busca esos fines, como tampoco (directamente) la felicidad humana, la belleza, el orden público, la democracia, o la justicia: es 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 y que la economía de mercado no crea, sino que encuentra ya en el hombre, haciéndolos operativos para la consecución de la eficiencia.

Las limitaciones de la economía de mercado

La economía de mercado no es un sistema perfecto, por lo que conviene dejar constancia de sus *limitaciones* –teniendo en cuenta que los demás sistemas las tienen también–.

En primer lugar, la economía de mercado no será capaz de conseguir la asignación óptima de los recursos cuando se produzcan *fallos del mercado*, por la existencia de monopolios naturales (4), de efectos externos (5) o de bienes públicos (6). Esto exige la creación de mecanismos que corrijan esa deficiencia, incluyendo la intervención del Estado.

El segundo problema hace referencia a *la distribución de la renta*. En una economía de mercado los agentes obtiene sus ingresos intercambiando en el mercado bienes, servicios o factores, a cambio de una remuneración. Esto implica que aquel que esté en condiciones de ofrecer algo que el mercado valore mucho podrá obtener una renta elevada, en tanto que el que sólo disponga de recursos poco solicitados, o en pequeña cantidad, obtendrá rentas bajas. Y dado que los agentes económicos entran en el mercado para intercambiar sus recursos a fin de mejorar su situación de partida, la cuestión que aquí planteamos es crucial para el juicio que nos merezca la economía de mercado (Schotter, 1987). Ese juicio puede considerar la situación de partida, el proceso o el resultado final. Respecto de este último, no disponemos de criterios objetivos para determinar si el resultado final es justo o no. En lo que al proceso se refiere, el tipo de reglas que suelen estar vigentes en una economía de mercado –cumplir los contratos, decir la verdad, no recurrir a la coacción para obtener ventajas, etc.– parecen compatibles con un proceso justo (Nozick, 1974); y si en algún caso esto no es así, se deberá a la conducta inmoral de las personas, no a la lógica del sistema económico. Y lo mismo cabe afirmar de la justicia relativa a la situación de partida (igualdad de oportunidades).

Pero la consideración de la justicia en el sistema económico exige considerar otra faceta más. La *propiedad* tiene, además de su función privada, otra *función social*, en cuanto que debe estar también al servicio de la comunidad (Argandoña, 1994b, 1995a). La economía de mercado ejercita esa función social, por ejemplo cuando fomenta la colocación eficiente de la riqueza, pero puede omitir otras dimensiones (la sociedad occidental avanzada, con su volumen acumulado de riqueza y su capacidad de generar renta, debería poder evitar situaciones de miseria o la desigualdad de las oportunidades) (7). Todo esto nos llevará, de un lado, al conjunto de normas e instituciones que gobiernan el buen funcionamiento de la economía de mercado, y de otro, a la necesidad de comportamientos éticos en los agentes. Y dado que la economía de mercado deja fuera a los que no tienen nada que ofrecer en el mercado, ese conjunto de instituciones debe contemplar la atención de esas necesidades (sea la beneficencia pública o privada, la familia, etc.).

Se argumenta a menudo que la economía de mercado no puede ser un sistema aceptable, por *el desorden o irracionalidad* –al menos aparente– que presenta. 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 (lo que suele conducir a la planificación y la intervención). Sin embargo, la economía de mercado *tiene en cuenta las limitaciones del ser humano*. A pesar de su aparente irracionalidad, recoge y procesa la información relevante de modo más eficiente 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 (Hayek, 1967). Por tanto, lleva consigo la racionalidad de toda la sociedad, muy superior a la de un hombre solo.

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 un sistema centralmente planificado. Este elimina las decisiones de los agentes individuales, pero corre el riesgo –muy probable– de que el planificador tenga los mismos defectos que sus ciudadanos. El mercado no trata de anular las decisiones de las personas con defectos, sino de condicionarlas de tal modo que, a pesar de ello, salgo algo bueno para todos. Así, el comerciante avaricioso deberá ofrecer a los compradores algo útil si

desea recibir un precio a cambio; y si quiere tener clientes habituales, deberá ofrecerles bienes de calidad suficiente, 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.

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: un medio poco humano –alegan– para obtener la eficiencia. Ahora bien, en el mercado coexisten cooperación y competencia: una empresa es una unidad de intenciones y de esfuerzos, y la relación con sus clientes y proveedores es de colaboración, aunque también compita con otras empresas en el servicio al cliente, en la reducción de costes y en la innovación tecnológica.

La legitimidad de la economía de mercado

La economía de mercado atrae el interés de los estudiosos, la aprobación de los parlamentos y el respaldo 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. El socialismo se ha adjudicado los adjetivos brillantes –justicia, solidaridad, igualdad, defensa del desheredado–; el mercado sólo invoca la eficiencia.

Esto es particularmente importante para las economías poscomunistas en proceso de transición. La evidencia del fracaso de la organización económica comunista ha impulsado la introducción y desarrollo de la economía de mercado. No faltan, por supuesto, argumentos teóricos, ideológicos y prácticos para ese cambio. Y, sin embargo, los ciudadanos de esos países juzgarán a su nuevo sistema económico no por la solidez de sus principios, por su apoyo a la democracia política o por sus éxitos en los países occidentales o en las nuevas economías industrializadas, sino por sus resultados a corto y medio plazo en sus propios países. Los sistemas, como las instituciones, deben ganarse día a día su *legitimidad*.

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

1) El primero y más obvio son *sus resultados*: la economía de mercado consigue la eficiencia en la asignación de recursos y, con ella, el crecimiento, la innovación, la creatividad, la adaptación al cambio, etc.

2) *La libertad*: la libertad económica exige un marco de libertad política y social, y viceversa.

3) *La democracia*: la concentración de poder que requiere una economía planificada no es compatible con un régimen democrático.

4) *El ámbito de autonomía de la persona y de las organizaciones* frente al Estado y otros centros de poder (un argumento individualista, pero no egoísta).

5) *Solidaridad*, como contrapunto del anterior, entendida no como intervencionismo y redistribución, ni como mera liberalidad, o como un sentimiento vago de compasión, sino como 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.

6) *El poder creador de la libertad*: cada uno es el mejor conocedor de sus deseos, preferencias y limitaciones, y también el responsable último de su consecución –algo que se fundamenta en su dignidad como persona–.

En resumen, la sociedad occidental se basa en cuatro pilares: *una esfera de autonomía para el individuo, un ámbito de solidaridad individual y social, un régimen político democrático 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 (cfr., Termes, 1987).

Ahora bien, como ya señalamos, la legitimidad de un sistema se gana en las pequeñas realidades diarias más que en los grandes principios. De un sistema económico se espera *que sea capaz de identificar los nuevos problemas y retos de la sociedad, y de resolverlos operativamente*, sin echar a perder los resultados ya alcanzados. Si la sociedad no es capaz de identificar esa agenda de cuestiones diarias que preocupan a los ciudadanos, traducirla a programas operativos y cumplirlos, la legitimidad de su organización económica será criticada, aunque siga siendo el mejor de todos los sistemas posibles. Y esa agenda no es fija, sino cambiante. Por eso la legitimación del sistema ha de basarse en su misma concepción dinámica de los problemas: los fallos del mercado (su capacidad para hacer frente a 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), etc.

Las condiciones para el funcionamiento de una economía de mercado

El mercado no es un mecanismo natural, sino una creación humana, aunque espontánea. Como tal creación humana, la economía de mercado no es perfecta. Por ello es necesario identificar los requisitos para su adecuado funcionamiento. He aquí algunos de ellos:

1) *Libertad de intercambio*, que convierte el mercado en un mecanismo de cooperación social, en que todos ganan (al menos prospectivamente).

2) *Un marco legal e institucional* que minimice los costes de participación y transacción. Estas son barreras positivas que impiden que el orden del libre mercado se trastorne: 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, etc., cumplimiento de los contratos, un sistema monetario eficiente que garantice la estabilidad de los precios, un sistema impositivo equitativo y predecible, etc.

3) *Identificación del papel del Estado*: a) elaborar las leyes –marco de actuación del mercado y condición necesaria para el cumplimiento del resto de tareas del Estado–, cumplirlas él mismo y hacerlas cumplir, y solucionar los conflictos que se puedan presentar en su aplicación e interpretación, b) proveer los bienes públicos (policía, defensa, representación diplomática, etc.), y c) provisión de rentas mínimas (respetando los incentivos del mercado) (Gray, 1986).

4) *Las reglas éticas* de la sociedad. Estas son, en primer lugar, sustitutivos parciales de las leyes e instituciones, pues una sociedad puede funcionar con proporciones variables de normas éticas, reglas culturales y leyes formales. Ahora bien, estos tres componentes pertenecen a niveles distintos y tienen efectos distintos. El nivel formal suele imponer costes a la sociedad, es insuficiente ante desórdenes morales colectivos y graves, y puede generar efectos indirectos no deseados. El nivel cultural es más sencillo, pero menos estable, sobre todo ante circunstancias (referencias) cambiantes. Y es aquí donde el nivel ético resulta necesario, porque ser permanente. La ética es la condición de equilibrio del sistema a largo plazo.

Los elementos de un sistema económico

En todo sistema económico podemos identificar al menos los siguientes elementos (Rubio de Urquía, 1991):

1) Un *entorno* compuesto por los elementos externos (geografía, clima, medio ambiente), por la sociedad en que se desarrolla y por las demás sociedades con las que interacciona, así como por los otros sistemas (político, cultural, religioso, etc.) de aquella sociedad.

2) Un conjunto de *ideas y valores* sobre la naturaleza, el hombre, la sociedad, el bien, la felicidad, etc.; un conjunto rara vez ordenado y coherente, en el que pueden coexistir ideas y valores diversos y aun contradictorios, con alguno dominante o no, y cambiante en el tiempo y en el espacio. Las ideas fundamentales deberían guardar cierta coherencia entre sí y con la realidad personal y social (instituciones, normas, leyes, convenciones, etc.); de otro modo, unas u otras cambiarán.

3) Una serie de *normas o reglas* de funcionamiento en esa sociedad, de muy diversos niveles, contenidos y validez (leyes formales, decretos, costumbres codificadas o no, usos y prácticas, culturas...), así como un conjunto de *instituciones* que condensan algunas de esas reglas y modos de hacer de una manera asequible a todos. Constituyen buena parte del 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* en la que diversos sujetos o grupos llevan a cabo tareas específicas, ordenadas (al menos implícitamente) al fin de la sociedad.

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.

6) Una *teoría* del funcionamiento del sistema, que incluye, con mayor o menor detalle, una interpretación del hombre y de la sociedad, de las instituciones y reglas, de los

incentivos y de la división de funciones. Puede ser una teoría coherente o, más frecuentemente, de conjuntos de teorías no bien coordinadas e incluso contrapuestas, que se modifican a lo largo del tiempo. Esa teoría se decanta en conjuntos de *leyes científicas* sobre el sistema.

Lo específico de una economía de mercado se encuentra principalmente en 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, el aprovechamiento que la sociedad haga de los incentivos. El resultado final será la división de funciones típica de una economía de mercado (división del trabajo, especialización productiva, formación de ventajas comparativas, etc.). Es obvio que estos elementos distintivos se encuentran en las ideas y valores que presiden la actividad del ser humano. En efecto, 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.

Como es lógico, detrás de ese sistema ideológico-valorativo subyace una *concepción antropológica*, que, por lo menos, identifica algunos caracteres centrales de la conducta humana:

1) El hombre es un ser *dotado de recursos*, perfectible, no pasivo, y dotado de una actitud de búsqueda de lo mejor. Con su capacidad de acción desarrolla sus gustos y capacidades, lo que altera su situación original, abriéndole nuevas posibilidades. Esto implica variedad, y está en la base de las posibilidades de la especialización y potencial de acción.

2) Es también *evaluador*: no mira al mundo con indiferencia, sino que analiza, ordena y compara los Estados del mundo para elegir entre ellos.

3) El fundamento de la economía de mercado no es el egoísmo, sino *el interés propio* («self-interest»), pues «los individuos se niegan a delegar permanente e incondicionalmente los poderes de decisión acerca de sus asuntos personales, si pueden» (Brunner, 1987, pág. 12).

4) Existe en el ser humano una capacidad de *aprendizaje* de conocimientos, capacidades, disposiciones, valores y virtudes, que genera un continuo cambio personal y social.

5) Suponemos también que *los agentes son optimizadores (maximizadores)*: intentan obtener siempre lo mejor de los recursos escasos de que disponen, dadas las restricciones a que se enfrentan.

6) El agente es *racional*, al menos en el sentido de que es capaz de perseguir consistentemente un fin (identificar sus metas, valorar los medios para conseguirlas, juzgar sus efectos y elegir adecuadamente), llegando también a aprender de sus propios actos, de modo que, en el futuro, su persecución del fin sea más efectiva.

Normas, reglas e instituciones en la economía de mercado

Los fenómenos sociales resultan de las acciones individuales, pero no por la simple adición de éstas. En todas las sociedades, la experiencia colectiva acumulada da lugar a un

conjunto de *normas, reglas e instituciones* que vienen a ser como un «capital social» del que todos se benefician: reglas abstractas e impersonales que facilitan la coordinación de las conductas individuales (Argandoña, 1991c, 1996).

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 (cfr. Schotter, 1981, pág. 11). Las instituciones incluyen las *organizaciones, mecanismos de toma de decisiones* y las *leyes* (formales) o *normas* (informales).

Las instituciones surgen de la experiencia social acumulada (Hayek, 1967; Langlois, 1986; Nozick, 1974), o del diseño explícito (a menudo como decantación de normas informales anteriores) (Knight, 1992). Como restricciones de la conducta individual, pueden oponerse a los intereses de los agentes, pero es interés de la sociedad –y, a la larga, del propio agente– que se obedezca a la institución y no al interés personal.

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 algunas de las más relevantes (Copeland, 1965):

- Empresa.
- Sistema de libre empresa (libertad de creación, modificación, dirección, etc.).
- Libertad de profesión, oficio o empleo.
- Sistema de salario.
- Comercio o intercambio.
- Mercado.
- Sistema de precios.
- Sistema de beneficio.
- Propiedad (derechos sobre cosas, en general).
- Contratos.
- Libertad de contrato.
- Economía de crédito o deuda.
- Dinero (medio de pago, depósito de valor, unidad de cuenta).
- Competencia.
- Prácticas empresariales (ayudan a precisar el contenido de las transacciones).
- Suspensión de pagos.
- Quiebra.
- Contabilidad.

Además, algunas instituciones pertenecientes a otros ámbitos (político, jurídico, privado, etc.) interactúan también con las económicas.

El buen funcionamiento de una economía de mercado exige *un mínimo desarrollo de las instituciones* necesarias, de modo que *una mayor riqueza y variedad institucional* tendrá efectos positivos para la generación de oportunidades. Ahora bien, si el hombre aprende (a partir de lo que conoce del mundo exterior, de sus propias acciones y de las de los demás), la adopción de una institución acabará modificando las conductas individuales y colectivas, en un proceso quizá lento, pero de resultados imprevisibles.

Una vez estudiado el papel de las instituciones en una economía de mercado, estamos en condiciones de analizar el papel de las mismas en las funciones que atribuimos a dicho sistema:

1) *Programación*; qué bienes y servicios hay que producir, en qué cantidades y con qué recursos. El sistema de precios proporciona la información relevante (sobre tecnologías disponibles, sobre gustos o preferencias, sobre costes relativos, etc.) y los incentivos necesarios, junto con el sistema de beneficios y la libertad de empresa (asignación de la toma de decisiones). Dentro de esta función se incluyen también la regulación del uso de los recursos (facilitada por instituciones como la propiedad y los contratos); la promoción del progreso y de la innovación (distribución de los costes y beneficios de innovar, mediante las instituciones relacionadas con el reparto de riesgos y beneficios, como el beneficio o las patentes); la acumulación de capital (decisiones de ahorro e inversión, en relación con instituciones sobre el mercado de capitales, la valoración del tiempo, la retención de beneficios en la empresa, etc.); la función de control (contabilidad, papel del dinero como unidad de cuenta, sistema de pagos, etc.); la función de regulación del intercambio de bienes en el mercado (instituciones de ventas a plazo, crédito comercial y bancario, etc.), entre otros.

2) *Personal*: quiénes participarán en la producción y qué parte tendrá cada uno en ella (y en sus frutos). Se basa en la libertad de trabajo, en la educación, en el sistema de beneficios y de precios, y se relaciona con la disciplina y autoridad dentro de la empresa, el contrato de trabajo, los sindicatos, etc.

3) *Distribución*: cómo distribuir las rentas generadas de acuerdo con la participación en el producto. De nuevo concurren las instituciones del beneficio, el salario, el contrato de trabajo, los seguros, etc., así como las instituciones, que corrigen la generación de rentas y la distribución resultante, vía impuestos, subvenciones, transferencias, etc.

El cambio institucional

Las explicaciones dadas al cambio institucional pueden ordenarse en dos grupos: 1) las que sostienen que las instituciones evolucionan *mediante un proceso de coordinación de intereses para la consecución de beneficios colectivos*, y 2) las que consideran que es *el conflicto o competencia entre intereses contrapuestos* lo que conduce a la evolución (Knight, 1992).

1) Las teorías basadas en el beneficio social suelen invocar algún mecanismo basado en la cooperación: el *contrato implícito* (Hobbes) que evita la confrontación sistemática; la *emergencia espontánea* (Hume), es decir, un proceso de interacción entre agentes libres del que resultan las convenciones, normas sociales e instituciones, como producto no buscado de un proceso social; el *intercambio coordinado por el mercado* (Smith), acompañado de sanciones internas (autoaprobación) y externas (aprobación social) y de la mano invisible, o la *selección social* (Spencer) en la que las instituciones surgen y se mantienen para la supervivencia de la sociedad en un mundo competitivo. Entre los autores contemporáneos las instituciones son *soluciones a problemas de acción colectiva* (consecución de acuerdos, prevención de conductas de «free rider», etc.), y surgen por causas espontáneas, junto con la emergencia y selección social (Hayek, 1967), la competencia (Alchian, 1950), el intercambio coordinado en el mercado para reducir los costes de transacción (Coase, 1937; North, 1990; Williamson, 1985), o el diseño intencional (contratos).

2) Las teorías basadas en la hipótesis del conflicto y del predominio de los intereses de unos grupos sobre otros son, principalmente, la *marxista*, que lleva al cambio institucional

violento, y la de *Weber*, en que una minoría inicia un cambio, de acuerdo con sus intereses, hasta arrastrar a los demás. También entre algunos autores contemporáneos se considera a las instituciones «como un producto de los esfuerzos de algunos agentes para restringir las acciones de otros con los que interactúan» (Knight, 1992, p. 19), generando *conflictos* y *problemas de poder*.

¿Cómo tiene lugar el cambio institucional? North (1990) sugiere que las *instituciones* crean *oportunidades* (incentivos) para los agentes, y las *organizaciones* surgen para *aprovecharlas*. Las empresas (que son organizaciones), por ejemplo, pueden tomar como dadas las instituciones, pero pueden también tratar de cambiarlas; esto lleva a distinguir la eficiencia «asignativa» o estática, y la «innovativa» o dinámica (aunque carecemos de parámetros para medir esta última).

Como ya hicimos notar, las instituciones dirigen los procesos de aprendizaje y adquisición de conocimientos, que son las claves del desarrollo económico («entrepreneurship», innovación y difusión tecnológica, instituciones para compartir riesgos, «joint ventures» y alianzas, derechos de propiedad, derecho a la apropiación de los beneficios de las actuaciones propias, etc.). ¿Qué nuevas instituciones, o qué cambios en las existentes, potenciarán esa función? La regla de Alchian (1950) sugiere que cuantas más instituciones sean posibles, y cuanto más experimentación se pueda llevar a cabo (8), más fácil es que afloren las instituciones óptimas. En última instancia, *la variedad institucional es un valor* que refleja la potencialidad contenida en la variedad de las personas (Hayek, 1988).

Pero, ¿por qué distintas sociedades han tomado caminos institucionales distintos? ¿Por qué no se da una convergencia institucional, pese a la reducción de los costes de transacción y a la «evidencia» de que ciertas instituciones son «mejores» que otras? Probablemente, porque esa «evidencia» no es tal, o porque no son «mejores» en términos absolutos. Además, esa convergencia puede verse dificultada por la existencia de equilibrios múltiples (una variedad de soluciones posibles, todas ellas estables, de modo que la elección de una u otra venga determinada por factores aleatorios o casuales), porque los costes del cambio pueden ser prohibitivos (aunque las instituciones nuevas sean más eficientes que las antiguas), porque los procesos pueden quedar bloqueados por algunas opciones, que elevan considerablemente los costes del cambio, o porque los procesos pueden depender de su propia historia.

Los teóricos del *orden espontáneo* (por ejemplo, Hayek, 1988) mantienen que, cuando cambian los factores externos, la evolución cultural encuentra y pone en práctica la institución mejor adaptada para el bienestar de la sociedad. Pero esto es un «acto de fe» en el orden evolutivo. A largo plazo cabría admitir que la evolución social llevará a un óptimo paretiano, pero sólo con el transcurso de un largo período de tiempo (de modo que se acumule la experiencia y la oposición a la innovación pueda ser derrotada), y si los costes de transacción son bajos (para que las ventajas de la nueva institución acaben dominando). En esas condiciones, en una economía de libre mercado con agentes racionales, el cambio espontáneo podría conducir a un conjunto de instituciones eficientes, pero sólo como una tendencia a largo plazo.

La bibliografía sobre las instituciones basadas en los juegos repetitivos aporta un nuevo argumento para sostener la eficiencia probable del resultado (Lewis, 1969; Sugden, 1989): las *interacciones sociales repetidas* constituyen el mecanismo de selección. Cuando, de entre varias estrategias posibles, se acaba imponiendo una, se convierte en una convención social, con cuya observancia todos ganan.

Knight (1992) presenta una explicación alternativa que pone énfasis en la *negociación*. Aunque la finalidad de una institución no sea la consecución de objetivos colectivos (estabilidad, optimalidad o eficiencia), sino la defensa de intereses de los actores, esto no obsta para que se pueda crear o modificar una institución en beneficio del conjunto de la sociedad, siempre que se den incentivos suficientes para que los agentes implicados lo permitan (de acuerdo con su poder relativo). A lo más que podemos aspirar, en un conflicto de intereses, es a lograr, mediante la negociación, un resultado que convenga a cada actor, bien porque le beneficie más que otras alternativas, bien porque carezca de la fuerza necesaria para imponer otro orden social.

Este proceso suele llevar a la formalización de las reglas. Si un agente considera favorable para su interés cambiar una norma establecida, intentará iniciar un proceso de cambio institucional, que puede interesar o no a los demás agentes, los cuales podrán intentar convertir esa regla (o su modificación) en una institución formal (ley), que le dé estabilidad mediante la coactividad externa. En todo caso, *la intervención del Estado mediante reglas formales cambia la naturaleza del conflicto*: el acuerdo da paso a la coacción externa, y el cambio institucional se desvía de la negociación privada a la negociación con la autoridad (grupos de intereses).

Aunque el cambio institucional no garantiza la eficiencia económica, podemos al menos identificar algunas instituciones que favorecen el desarrollo económico (mediante la generación y selección de oportunidades, la recogida y diseminación de información y la elección de los precios relativos adecuados). La cuestión de la eficiencia institucional debe plantearse, por tanto, en el ámbito del procedimiento, y no en el de los resultados (Schotter, 1989): la pregunta relevante deja de ser si una institución es eficiente o no, y pasa a ser *si el proceso de implantación y cambio institucional favorece o no la consecución de aquellos órdenes, normas y reglas que lleven a conductas eficientes*. Y, como veremos seguidamente, la ética debe tener algo que decir sobre esto.

Cambio institucional y ética

A primera vista, la ética sustituye a las normas e instituciones (o es sustituida por ellas). 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 normas sociales verá reducido el papel de la ética como regulador social. Ahora bien, la ética cumple una función distinta de las reglas e instituciones, porque se ubica en otro nivel. Su papel se entiende mejor cuando surge el conflicto entre reglas o entre instituciones, o en momentos de cambio de las mismas: 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. Y el meta-criterio para elegir entre ellas debe ser de carácter ético: la realización del fin de los miembros de la sociedad y la estabilidad de ésta, que es lo que señala la ética.

Algunos defensores de la economía de mercado sostienen que la existencia de esas reglas, normas e instituciones sociales que constriñen la conducta de los sujetos da lugar, por la acción de una *mano invisible* (Smith, 1937), a un resultado social óptimo, aunque no se trate de conductas éticas (Mandeville, 1924). Ahora bien, el significado de la mano invisible no debe exagerarse. En el plano asignativo, está muy bien estudiado el conjunto de condiciones que garantizan la compatibilidad mutua y global de las decisiones sociales:

competencia perfecta, ausencia de costes de transacción, de efectos externos y de bienes públicos, etc. La mano invisible no es un mecanismo mágico ni conduce a una visión armónica de la sociedad, 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 (Ullman-Margalit, 1978).

En todo caso, la mano invisible no suprime la necesidad de la ética. Primero, porque, como ya dijimos, en la realidad no se dan las condiciones para su existencia (en el plano asignativo): la mano invisible no opera siempre. 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, sobre todo, porque si los sujetos económicos aprenden de sus propias acciones y de las de los demás, los comportamientos de cada uno, éticos o no, generarán cambios en la conducta propia y ajena, como fruto de aquel aprendizaje. El papel de las instituciones es, precisamente, introducir restricciones que faciliten un cambio de conductas no desbocado. Y sólo la ética garantiza ese resultado a largo plazo, porque 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.

El papel de la ética es particularmente relevante ante situaciones de introducción o cambio de instituciones. Como señalamos, los agentes intentan la conservación o cambio de una institución o norma cuando su interés propio (o de grupo) lo recomienda, y no necesariamente en función de criterios de optimalidad social. Ausente una «mano invisible ética», que saque de todas las acciones coordinadas por el mercado un resultado colectivo moralmente positivo, es necesario que las acciones personales se sometan al escrutinio ético, sobre todo en situaciones de conflicto (que generan problemas de justicia); la ética nos dirá qué cambios son compatibles, a largo plazo, con el desarrollo humano y social, y cuáles no lo son. No nos dirá qué cambio institucional hay que promover (eso sería constructivismo: Hayek, 1988), pero sí *los límites de los cambios intentados y los criterios que hay que observar* para que la evolución institucional sea compatible con aquel desarrollo personal y social.

A la hora de juzgar el desarrollo institucional disponemos, pues, de criterios técnico-económicos, algunos de los cuales ya hemos explicado: la conveniencia de favorecer la experimentación institucional (y la variedad de formas institucionales), la limitación del papel del Estado, el fomento de las instituciones que favorecen el desarrollo (en el sentido pleno del término, frente al mero crecimiento del producto), como la actividad emprendedora («entrepreneurship»), la adecuada distribución de los riesgos, un derecho de propiedad estable y bien delimitado, la creación, conservación y distribución de información, etc. Pero, por encima de todas ellas, debemos reconocer la existencia de restricciones y guías proporcionadas por la ciencia ética.

Ideas y valores

Nos queda por ver el papel de las *ideas* o *valores* en el funcionamiento de un sistema económico. Algunos 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. Y son ellos los que, en definitiva, gobiernan la toma de decisiones de los agentes económicos, sea dentro de la categoría de los fines (las creencias religiosas, por ejemplo), sea como restricciones (por ejemplo, los conocimientos científicos).

Todo lo dicho antes implica que la ética, inspirando las ideas y valores de la sociedad, puede ayudar al proceso de evolución social *mediante la generación de un conjunto de instituciones y normas sociales que sean a la vez eficientes y éticas*. Asimismo, proporciona criterios para *juzgar la moralidad de las instituciones y normas sociales*, de las conductas y de las acciones. Esas instituciones éticas, a su vez, *limitarán las conductas* de los agentes, *conduciéndolas hacia la eficiencia y la estabilidad social* (pero no necesariamente hacia la moralidad, porque los agentes son libres). La ética proporciona también el *marco para el desarrollo y cambio de las instituciones y normas*, en la medida en que personas morales, provistas de valores, orientarán el cambio institucional hacia el bien de cada uno y de los demás. Finalmente, la ética es también el criterio para *juzgar el cambio institucional*: un cambio que se opone a las reglas morales no puede ser un medio ético para conseguir una sociedad mejor.

La moralidad de la economía de mercado

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

1) *El sistema económico es una parte de un sistema más amplio* con el que comparte ideas y valores, instituciones y normas. Como tal subsistema, carece de sentido suficiente fuera del conjunto, y no se le deben imputar los méritos o los defectos del sistema global.

2) *Lo que determina la moralidad de un sistema es el conjunto de valores e ideas* de los miembros de la sociedad: 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 hay varios (o muchos) sistemas valorativos compatibles con una misma estructura y dinámica de asignación de recursos.

3) En el mundo occidental avanzado *no existe hoy un esquema ideológico-valorativo 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. Y no hay una escala definida de valores: cualquiera de ellos es aceptable, en principio, y se mantendrá o desaparecerá según sea su atractivo para los «usuarios». Lo que no obsta para que podamos identificar ciertos valores particularmente importantes, sea porque ocupan un lugar capital para la supervivencia del sistema (la libertad personal, la propiedad privada, el papel de la familia, el estado limitado, etc.), 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) (Rubio de Urquía, 1990).

Los valores dominantes en los últimos años del siglo XX parecen ser 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.

4) El sistema de valores en que se basa hoy la sociedad occidental tiene un elevado componente de *individualismo*, lo cual no significa que deba rechazarse sin más, en la medida en que el interés propio sea legítimo.

5) *La explicación teórica de la economía de mercado carece de significación ética.* Las leyes económicas, como las físicas, pueden ser verdades o falsas, pero no buenas o malas. Ahora bien, a partir de los valores dominantes y de las explicaciones teóricas hoy admitidas, se han elaborado diversas representaciones teóricas de los procesos sociales, de distinto origen, escasamente enlazadas y no siempre compatibles entre sí. En cuanto esas representaciones se convierten en normativas, esto es, van más allá de la simple descripción y explicación científica, recogen el contenido ético de los principios y fines y de las representaciones últimas del hombre y de la sociedad.

En lo económico, esa representación teórica puede 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.

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, así como de representaciones teóricas.* El número y la configuración de esas instituciones varía ampliamente a lo largo del tiempo y de un lugar a otro.

8) Existe *una conexión lógica*, pero no unidireccional, *entre ideas y valores, instituciones y reglas, y conductas.* A menudo son las conductas las que generan el cambio de reglas y, finalmente, de valores, a través de procesos de aprendizaje; pero otras veces es el cambio de valores el que justifica la transformación de las instituciones.

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

La construcción de una infraestructura ética para la economía de mercado en las sociedades poscomunistas

Ahora disponemos ya del armazón conceptual y teórico necesario para responder a la cuestión que nos interesa: *¿cómo se debe construir la infraestructura ética del mercado en las economías poscomunistas?*

En nuestro análisis hemos presentado los elementos del sistema, concluyendo que el conjunto de ideas y valores de la sociedad (en definitiva, de los ciudadanos y de sus autoridades) cristaliza, a lo largo del tiempo, en el complejo de normas, reglas e instituciones, formales o no, que gobiernan la vida en esa sociedad, al tiempo que las conductas individuales y sociales transforman las instituciones y reglas y, finalmente, las ideas y los valores, a través de procesos de aprendizaje y cambio social. De arriba abajo, pues, las ideas y valores constriñen y gobiernan las conductas, a través de las instituciones y normas; de abajo arriba, las conductas modifican las restricciones y acaban cambiando el complejo de ideas y valores. Se vive como se piensa, pero, a la larga, se acaba pensando como se vive: de ahí la necesidad de la coherencia moral.

A la hora de introducir la *ética* en este esquema, la hemos localizado *en el ámbito de las ideas y los valores.* En efecto, como ciencia práctica, la ética enseña al hombre los medios que debe poner para alcanzar su fin: forma parte, pues, del mundo de *las ideas.* En seres

racionales, las ideas sobre el fin y los medios (que ése es el ámbito de la ética) gobiernan la conducta, a través de *los valores* y de *las virtudes*: aquéllos, como manifestaciones específicas de lo que cada persona considera «valioso» –como fin o como medio–; las virtudes, como hábitos que acomodan las conductas a la consecución del fin. Al añadir la *dimensión social* del hombre, no cambian los papeles de las ideas, los valores y las virtudes: pero ahora las ideas éticas se dirigen al bien del hombre en sociedad y, por tanto, también al bien de los demás hombres; los valores incluyen lo que él valora para sí mismo y para los otros, y las virtudes incluyen hábitos de actuación hacia los demás. Los aprendizajes son ahora también sociales. Finalmente, contemplados en su conjunto, los agentes individuales constituyen la sociedad, a la que no es legítimo conceder una personalidad independiente de sus componentes (aunque no cabe duda de que va más allá de la mera adición de personas). Las ideas éticas de la sociedad serán las de sus miembros; y sus valores y virtudes los que resulten de los de aquellos.

La infraestructura ética del mercado es, pues, primero *la infraestructura ética de la sociedad*, y está formada por *las concepciones éticas de sus miembros, sus valores y sus virtudes*. Ya hicimos notar que no se trata de una simple adición, debido al proceso dinámico (aprendizaje y cambio) que impregna la vida en sociedad y la misma vida moral. *El origen de las ideas y de los valores es racional*: responde a ideas (filosóficas, religiosas o populares) sobre el bien y el mal, sobre lo que uno debe o no debe hacer, sobre lo que conviene o no para el bien propio y de la sociedad (no podemos detenernos aquí en el análisis del papel de los sentimientos). *El origen de las virtudes es práctico* (la ética es una ciencia práctica), y resulta de la repetición de actos, que afianza el proceso de aprendizaje en la persona, un aprendizaje individual y social a la vez, porque el hombre aprende en sociedad, de sí mismo y de los demás.

En nuestra búsqueda de la infraestructura ética de la economía de mercado hemos de partir, pues, de elementos externos a la ciencia económica. De un lado, la concepción del fin del hombre y los criterios éticos sobre cómo se ordenan los fines secundarios al fin principal y los medios a cada nivel de fines; los hemos de buscar en las reflexiones más profundas sobre el hombre y la sociedad, a saber, la antropología y la metafísica, la religión, la sociología. De otro lado, los determinantes de la conducta humana, fundados de nuevo en la antropología, pero desarrollados en la práctica diaria de la adquisición de virtudes, primero en la familia y en la escuela, y luego en todos los ámbitos de la vida social, porque el hombre es un ser en continuo desarrollo y perfeccionamiento, que adquiere o destruye virtudes –capacidades para el obrar moral– en cada una de sus acciones.

Todo esto sigue demasiado lejos del objetivo práctico de este trabajo, pero nos permite acercarnos a él. La construcción de la infraestructura ética del mercado *debe empezar con la reflexión filosófica, religiosa y moral* sobre el hombre en sociedad y sobre su fin. Se trata de ámbitos que no se contraponen, sino que se solapan; son como tres grandes visiones del hombre que nos cuentan su verdad. Y, en segundo lugar, esa infraestructura no se debe construir desde el mercado, la empresa o la política, sino *desde la familia, la escuela y la vida social* (también económica y política). Son esas instancias, no el mercado o la empresa, las escuelas de virtudes, y no se puede edificar la ética económica y empresarial sin contar con ellas.

De nuevo las instituciones y las normas

El tercer ámbito (definido, si se quiere, con cierta arbitrariedad) sí que entra ya en nuestro campo de análisis, porque las ideas, valores, aprendizajes y virtudes se concretan

en *las instituciones, normas y reglas, formales e informales*, que son los condicionantes próximos de las conductas en el mercado. Sobre esto nos hemos extendido en las páginas anteriores; aquí procederá presentar sólo algunas ideas, a modo de resumen.

Las instituciones aparecen como resultado vivo de la historia de un pueblo (y también deberían surgir así las leyes, aunque el modo de actuar de muchos Parlamentos no nos lleva a esa conclusión). Por tanto, deben ser el reflejo de sus ideas y valores. Es labor de los pensadores llamar la atención sobre esta realidad.

Ahora bien, en las economías poscomunistas ha habido que construir de nuevo su marco institucional y legal, porque el del régimen anterior estaba desprestigiado y no era compatible con los valores de la nueva sociedad. La existencia de oportunidades extraordinarias (de beneficio material, pero también de mejora cultural, humana, familiar, etc.) fue el motor de esa innovación, de acuerdo con las teorías explicadas más arriba. Dado que el origen de esas oportunidades era, sobre todo, el «efecto demostración» de los países occidentales, parecía lógico *importar sus instituciones*, desde la propiedad privada y el libre mercado, hasta la democracia, la legislación económica, el sistema de seguridad social, etc. Pero esas instituciones se insertaban en una trama de valores, normas e ideas que, a menudo, no era compatible con ellas. Por ejemplo, el sistema comunista llevó a una deformación de la comunicación, que dejó de ser la transmisión honesta de pensamientos, ideas, valores o mensajes, y esto debe influir, sin duda, en instituciones como la promulgación de las leyes, la publicidad, la información económica, etc. Asimismo, se ha producido un «aprendizaje supersticioso» (la aceptación de una institución por causas equivocadas), que puede resultar muy peligroso para la estabilidad social (Kogut, 1991). De nuevo hay que velar por la coherencia entre ideas y valores, de un lado, e instituciones y normas, de otro. Y, como ya señalamos, ésa es tarea de la ética.

Pero esa coherencia no es fácil de identificar, sobre todo si, como ocurre en las sociedades modernas, el sistema de ideas y valores no es homogéneo. La respuesta más inmediata sería el recurso al diálogo como vía para la reelaboración de instituciones y normas. Pero, como ya señalamos, en presencia de intereses contrapuestos *la negociación no garantiza la eficiencia* del cambio institucional (ni mucho menos su moralidad). Esto puede superarse, primero, estableciendo *restricciones fundamentales* («constitucionales»), *incluyendo los principios éticos inamovibles*. Y segundo, fomentando el *diálogo abierto*, que someta a la luz las «agendas ocultas» y los supuestos no explicitados –una tarea ardua cuando se ha perdido la cultura de la sinceridad, que es también una dimensión ética que hay que recuperar–.

Lowi (1985) identifica un conjunto de 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. Esta lista es bien conocida por los legisladores y ha sido ya suficientemente desarrollada en el proceso de transición de los países poscomunistas, pero como una «construcción social», no como un «orden espontáneo», ya que no existía la base de ideas y valores libremente aceptados a partir de la cual pudiese construirse. El desarrollo institucional en estos países se ha elaborado por la vía del conflicto y la negociación mencionada antes, más que por la de la evolución espontánea, lo que, como ya indicamos, no garantiza la eficiencia ni la moralidad. Es importante, pues, que la ética –social, política y económica– se ocupe de la revisión de las nuevas instituciones, para detectar sus posibles fisuras y orientar el cambio institucional que toda sociedad debe llevar a cabo continuamente.

En todo caso, conviene subrayar la importancia de algunos bloques de instituciones fundamentales para una economía dinámica. Primero, *las que favorecen el crecimiento económico y el funcionamiento del mercado*, incluyendo las que regulan el uso de los recursos (propiedad, contratos), la promoción de la innovación («entrepreneurship», distribución de los costes y beneficios de la innovación y la investigación: patentes, beneficios, derechos de propiedad inmaterial, etc.), la acumulación de capital (ahorro, inversión, instituciones financieras, interés, etc.), la función de control (contabilidad, dinero), la regulación del intercambio en el mercado (contratos, crédito), etc.

Segundo, *las instituciones de participación en la producción y en sus rentas*, como las que regulan la autoridad en la empresas (propiedad, dirección, control) y la participación de los factores (trabajo, beneficio, salario, contratos, sindicatos).

Y, tercero, *las instituciones de distribución y seguridad*, que incluyen de nuevo el precio, el beneficio, el salario, los contratos, el seguro, etc., además de la función de redistribución (impuestos, servicios públicos gratuitos, subvenciones, etc.) y, muy importante, la formación y desarrollo de la «red de seguridad» (seguro de desempleo, pensiones), no sólo pública, sino también privada (organizaciones privadas de caridad, grupos de autoayuda, mecenazgo, etc.).

La tarea de innovación institucional llevada a cabo supone una superación del marco vigente en la época anterior, en la línea de la libertad de iniciativa. Esto implica que el cambio se está llevando de acuerdo con los criterios de *riqueza y variedad institucional, generación de nuevas alternativas y libre experimentación*. La explosión de la economía de mercado en esos países es buena prueba de que ésa es una vía correcta. Otra cosa es que, en el futuro, la sociedad vaya diseñando, por la vía espontánea o por la de superación de conflictos, límites a esas instituciones –una tarea también importante que, de nuevo, deberá supervisar la ética–.

Resumiendo lo dicho hasta aquí, y diseñando el mapa de las actuaciones futuras en este ámbito, debemos señalar cinco grandes ámbitos prácticos de actuación: 1) *el papel del marco legal* como límite y, a la vez, como potenciador de la actividad de los agentes privados (sobre todo, para el objeto de este trabajo, de la empresa); 2) *la implementación de los principios éticos en el sistema legal*; 3) *la puesta en práctica de esos principios*, especialmente en la actuación de los tribunales de justicia; 4) la promoción de *mecanismos sociales de control*, y 5) *el diseño y desarrollo de mecanismos privados* de fomento de la cooperación y solución de conflictos.

Hasta aquí hemos puesto énfasis en una *revisión «formal» de las instituciones a partir de la ética* (sin entrar en el espinoso tema de la diversidad de enfoques éticos que se dan en toda sociedad plural y que no debe representar un problema mientras el debate esté siempre abierto, sea libre y busque la fundamentación en una antropología y en una sociología realistas). Esto significa, de algún modo, dejar el debate en manos de los filósofos, humanistas y pensadores. Pero no podemos olvidar la dimensión «popular»: las instituciones y normas las discuten los expertos, pero *las hacen los ciudadanos a partir de sus valores personales*. Nada sustituye, pues, a la necesaria *formación del bagaje ético de estas sociedades*, lo que implica el reforzamiento de instituciones básicas, como la familia y la escuela, y la formación de capital humano y cultural en todos los estamentos.

Esta base ética de los individuos y de la sociedad es muy importante a la hora de orientar el cambio institucional, tanto por la vía del conflicto y la negociación como por la del orden espontáneo, los contratos implícitos o la selección espontánea. Las normas

formales (leyes) serán un sustitutivo insuficiente y caro a la falta de moralidad privada y pública.

En páginas anteriores hemos puesto énfasis en el carácter social de la ética, que no se agota en la consecución de objetivos privados. El concepto de *solidaridad* implica, como ya subrayamos, algo más que un equilibrio de poderes, la actuación pública en la redistribución de la renta o un vago sentimiento de preocupación por las necesidades ajenas. La solidaridad no es otra cosa que el reconocimiento de que el hombre se desarrolla en sociedad, interacciona con los demás, influye sobre ellos y es influido por ellos: en definitiva, que *la consecución del bien individual no puede ser ajena a la del bien común* (que no debe confundirse con el bien político, ni con la suma de bienes individuales), sino que participa de ella.

Esto es particularmente relevante a la hora de discutir la infraestructura ética de la empresa, como institución clave de la economía de mercado, que expondremos brevemente como introducción a los demás trabajos de este proyecto.

Bases éticas para la empresa en las sociedades poscomunistas

¿Sirven las orientaciones dadas antes para el establecimiento de esas bases éticas de la actividad empresarial? No hemos estado hablando de otra cosa. La empresa es no sólo una institución más dentro de la economía de mercado, sino su motor y su centro de actuación. La elaboración de instituciones y normas éticamente correctas en el sistema económico no es sino otro modo de hablar de la ética en la empresa, en el doble sentido de esta expresión: como comportamientos éticos *dentro* de la empresa, y como actitud *de* la empresa en la sociedad –lo que constituye la base de su *responsabilidad social* en una economía libre–.

El marco moral adecuado para la empresa en las sociedades de libre iniciativa debe ser analizado a partir de la variedad de interesados en su actividad («stakeholders»), más allá de la mera responsabilidad ante sus accionistas («stockholders»). Este marco encuentra su justificación en el concepto de solidaridad entendido, como antes se ha presentado, como la participación de todos en el bien común –bien de las personas, de la empresa y de la sociedad–. Este es el medio adecuado para superar cuestiones candentes hoy en las economías occidentales, como cuál es el papel del altruismo en la empresa, cuál el del interés propio («self-interest») y en qué consiste el deber de la empresa como «buen ciudadano». La generación de una cultura de confianza, responsabilidad y solidaridad, compatible con el interés propio (rectamente entendido), la eficiencia económica, el cálculo racional y el espíritu emprendedor, encuentra así el marco conceptual adecuado para su desarrollo.

Este marco puede parecer extraño a los que provengan de la cultura anglosajona, pero no es contrario a ella. En años recientes hemos asistido a la aparición de problemas y debates en el entorno económico anglosajón («downsizing» y deterioro de la cultura de la empresa, pérdida de capital humano, ausencia de controles éticos internos, dificultades para la consecución de la calidad total, debates sobre el gobierno de la empresa y la dilución de responsabilidades, cultura de la cooperación frente a cultura de la competencia, deterioro del medio ambiente, etc.), que nos parece proceden de un entendimiento incorrecto de lo que es la economía de mercado y el papel de las ideas, valores e instituciones en la misma. Pero hemos presenciado también problemas en los modelos «alemán» y «japonés», aun reconociendo las notables diferencias entre ellos (crisis del modelo de protección social o estado de bienestar, pérdida de competitividad y reacciones nacionalistas y proteccionistas, mantenimiento de las ineficiencias internas, escasa capacidad innovadora, resistencia a la

innovación y al cambio, etc.), que no se derivan de la cultura del «stakeholder», sino de su deformación.

Nuestra propuesta es que una adecuada intelección del papel de la empresa en la economía de mercado y de los fundamentos éticos de ésta es condición necesaria para la revisión del modelo ético de la empresa, que deberá tomar el concepto de *solidaridad* o de *responsabilidad ante el bien común*, no como una vía de escape de su función central, sino como su manifestación. □

-
- (1) He desarrollado este tema en Argandoña (1990, 1991a y b, 1994a, 1995b y c).
 - (2) No hay que dar a este término un sentido innecesariamente restringido. Cfr. Millán Puelles (1974).
 - (3) En este trabajo damos al término «economía de mercado» un carácter técnico, reconociendo que puede estar al servicio de varios complejos ideológico-doctrinales. El liberalismo económico es uno de esos complejos de ideas y valores 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 al desarrollo de ideologías socialistas, socialdemócratas y socialistas liberales como sustrato de la economía de mercado. Llamamos «capitalismo» a la combinación de la economía de mercado con alguno de esos complejos ideológico-valorativos. Habrá, por tanto, varios capitalismos diferentes, según las ideologías que los inspiran.
 - (4) Tienen lugar cuando un solo oferente tiene poder de monopolio sobre el bien producido, debido a que el tamaño del mercado no es suficiente para permitir la existencia –con beneficios– de otros competidores. El monopolista puede restringir la producción y aumentar el precio, dando lugar a una asignación subóptima.
 - (5) Hay efectos externos (externalidades) cuando la actividad de un agente influye directamente sobre otro, fuera de la relación de mercado, sin que el perjudicado se vea compensado ni el beneficiado pague por ello.
 - (6) Son aquellos cuyo consumo es indivisible, de modo que su uso por un agente no excluye el de otro. Al final, los consumidores no estarán dispuestos a pagar por ese bien o servicio –el caso del «viajero sin billete» o «free rider»–, con lo que su provisión, dejada al mercado, será insuficiente.
 - (7) A veces el problema se produce porque no se deja 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, etc.
 - (8) Esta regla invitaría a poner énfasis en la competencia, la descentralización de decisiones, la especificación precisa de todos los derechos de propiedad y contratos, la especificación del derecho de quiebra (que facilita la supresión de organizaciones improductivas), etc.

Referencias

- Alchian, A. A., 1950, «Uncertainty, evolution and economic theory», *Journal of Political Economy*, 58.
- 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, «Values, institutions and ethics», *Research Paper IESE*, No. 215, mayo.
- 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*. Barcelona.
- Argandoña, A., 1995a, «Sobre la responsabilidad social de los accionistas», presentado al *Coloquio de Ética Económica y Empresarial*, IESE, octubre de 1995.
- Argandoña, A., 1995b, «La economía de mercado», mimeo, Barcelona.
- Argandoña, A., 1995c, «La moralidad de la economía de mercado», *Research Paper IESE*, No. 294, septiembre.
- Argandoña, A., 1996, «Economic Ethics and Institutional Change», *Research Paper IESE*, No. 302bis, enero.
- 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.
- Coase, R. H., 1937, «The nature of the firm», *Economica*, 4.
- Copeland, M. A., 1965, «Our free enterprise economy», Macmillan, Nueva York.
- Eggertsson, T., 1990, «Economic Behavior and Institutions», Cambridge University Press, Cambridge.
- Gray, J., 1986, «Public goods and the limits of liberty», presentado a la Reunión General de la Mont Pelerin Society, Saint Vincent, septiembre.
- 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.
- Hayek, F.A., 1988, «The Fatal Conceit. The Errors of Socialism», Routledge and Kegan Paul, London.
- Knight, J., 1992, «Institutions and Social Conflict», Cambridge University Press, Cambridge.
- Kogut, B., 1991, «Country capabilities and the permeability of borders», *Strategic Management Journal*, 12.
- 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.

- Lewis, D., 1969, «Convention», Harvard University Press, Cambridge.
- Lowi, T., 1985, «The public character of private markets», Washington.
- Mandeville, B., 1924, «The Fable of the Bees», Oxford University Press, Oxford.
- Millán Puelles, A., 1974, «Economía y libertad», Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.
- North, D. C., 1990, «Institutions, Institutional Change, and Economic Performance», Cambridge University Press, Cambridge.
- 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.
- 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.
- Schotter, A., 1981, «The Economic Theory of Social Institutions. Nueva York: Cambridge University Press.
- Schotter, A., 1987, «La economía de libre mercado. Una valoración crítica», Ariel, Barcelona.
- Schotter, A., 1989, «Comment», en T. Shiraishi y S. Tsuru, eds., *Economic Institutions in a Dynamic Society: Search for a New Frontier*, Macmillan, Londres.
- Smith, A., 1937, «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations», Random House, Nueva York.
- Sugden, R., 1989, «Spontaneous order», *Journal of Economic Perspectives*, 3.
- Termes, R., 1987, «Capitalismo y ética», *Cuadernos del pensamiento liberal*, 6, marzo.
- Ullman-Margalit, E., 1978, «Invisible-hand explanations», *Synthese*, 39.

IESE**DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS**

No.	TITULO	AUTOR
D/ 305	Una nueva concepción del trabajo y de la persona en la empresa del siglo XXI. Enero 1996, 44 Págs.	Gómez S.
D/ 305 BIS	A new conception of work and the individual in the enterprise of the 21st century. January 1996, 43 Pages	Gómez S.
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, 21 Págs.	Argandoña A.
D/ 311	Convertible bonds in Spain: A different security. March 1996, 38 Pages	Fernández P.
D/ 312	Bancos universales y bancos especializados: Los límites de la diversificación bancaria. Abril 1996, 27 Págs.	Canals J.
D/ 313	Country, industry and firm-specific factors in global competition. April 1996, 30 Pages	Canals J.
D/ 314	Códigos internacionales de conducta y competitividad global. Mayo 1996, 15 Págs.	Melé D.

IESE**DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS**

No. TITULO	AUTOR
D/ 315 Divisas. Evolución y análisis de tipos de cambio (1980-1995). Mayo 1996, 38 Págs.	Fernández P. Ariño M.A.
D/ 316 La primacía de la persona en el diseño de organizaciones empresariales. Mayo 1996, 14 Págs.	Melé D.
D/ 317 Popular business media: The missing link in business knowledge diffusion. An exploratory study. June 1996, 24 Pages	Mazza C.
D/ 318 Proyecto Eurocash 94. Análisis comparado de la gestión de tesorería en las empresas españolas y europeas. Julio 1996, 47 Págs.	Santomá J.
D/ 319 Reflexiones en torno a la investigación social. Julio 1996, 45 Págs.	Alvarez de Mon S.
D/ 320 Financial intermediaries and capital markets: An international perspective. July 1996, 45 Pages	Canals J.
D/ 321 Universal Banks: The need for corporate renewal. July 1996, 31 Pages	Canals J.
D/ 322 Las empresas familiares de gran tamaño del sector español de alimentación y bebidas. Julio 1996, 37 Págs.	Gallo M.A. Cappuyns K. Vilaseca A.