

Las defensas morales del mercado*

FÉLIX OVEJERO LUCAS

Universidad de Barcelona

El mercado, como cualquier otro sistema de organización de la vida colectiva, es susceptible de evaluación moral. En las páginas que siguen se examinan las dos vías de fundamentación más comunes y se muestran sus limitaciones. La primera presenta al mercado como un sistema social necesario, lo cual se pue-

de hacer por dos caminos: *a)* mostrando su superioridad desde cualquier criterio de evaluación, su superioridad incondicional; *b)* mostrando su carácter necesario, esto es, desprovisto de moralidad. La segunda vía pretende que el mercado es el único sistema compatible con valores morales generalmente aceptados.

Cuando menos, hay dos modos de defender un modelo de organización social que tienen la moral como argumento. Uno, débil y condicional, calibra con respecto a determinados valores. Otro, fuerte e incondicional, ape-la a la necesidad, entiende determinado modo de vivir como el único posible, como necesario, y, por ende, no susceptible de crítica. El primero invoca la superioridad moral de ese sistema respecto a otros. El segundo, la amoralidad. El primero presenta la debilidad de la diversidad de los patrones de medida. Los criterios de evaluación son tantos como las discrepancias morales y aun cuando se alcance cierto acuerdo resulta bien difícil que un sistema social supere a los demás en cada uno de los valores. (En rigor resulta imposible: tan valor —si valor— moral es la «igualdad» como la desigualdad y, obviamente, es imposible ser lo mejor desde ambos criterios.) El segundo es más retorcido y más brillante. Vendría a decir que determinados escenarios sociales son capaces de superar la tensión entre ser y deber ser, entre el reino de las causas y el de los fines. Si desaparece la tensión entre lo que hay y lo que está bien, si la fea necesidad resulta ser la apreciada libertad, no hay lugar para la evaluación moral. Los aspectos fundamentales de la organización de la vida colectiva no serían susceptibles de crítica moral, pues, sencillamente, no podrían ser distintos de como son. Las discrepancias podrán afectar a ciertos detalles, pero no a asuntos como la organización de la vida económica, que tantos detalles deciden.

En la defensa del mercado se encuentra esa doble línea de argumentación.¹ Por un lado, hay quienes sostienen la *necesidad moral del mercado*,

* Parte de este trabajo se realizó mientras su autor permanecía invitado por un curso académico en el Center for Ethics, Rationality and Society en la Universidad de Chicago con una ayuda de la DGICYT.

la tesis según la cual el sistema de mercado es el único modo de organización social que garantiza la realización de determinados valores intuitivamente aceptables, no discutidos por ninguna doctrina moral. Por otro, hay quienes ven en el mercado *la moral necesaria* en sentido fuerte y, en apariencia, contradictorio; esto es, como el lugar donde las elecciones morales de los individuos coinciden —y no pueden dejar de coincidir— con el orden necesario e inevitable que alimentan. En las páginas que siguen se expondrán y discutirán ambas líneas de fundamentación.²

I. *La defensa fuerte: el mercado como la moral necesaria*

No resultaría difícil clasificar las «ciencias humanas» según su particular combinación al responder a tres cuestiones en principio diferentes: *a)* «qué podemos hacer»; *b)* «qué debemos hacer»; *c)* «qué queremos hacer». La psicología social y la teoría de las ideologías se han ocupado de los contextos (alienaciones y patologías) que han tenido que ver sobre todo con la confusión entre (*a*), lo que podemos hacer, y los otros dos asuntos, (*b*) y (*c*). Las disonancias cognitivas, el autoconvencimiento de que es libre elección lo que es destino, la dignificación ética de lo inevitable, el hacer de la necesidad virtud, de una parte, y el *wishful thinking*, el confundir la realidad con los deseos, la creencia de que lo que queremos es lo que será, simplemente por el hecho mismo de quererlo, de otra, son ejemplos paradigmáticos de las respectivas patologías. Por su parte, la explicación social es para muchos la justa combinación de las estructuras (*a*) y los propósitos (*c*). Por contra, la entera reflexión moral, particularmente la de inspiración kantiana, se ha instalado en el matiz, en la tensión entre los tres aspectos. Finalmente, la filosofía política se ha estado interrogando sobre la posibilidad de una final estación de llegada —o de partida para la verdadera historia— en donde los tres planos coexistiesen armónicamente hasta incluso disolver sus diferencias. No otra era la aspiración de Hegel y, en buena medida, de Marx.

Aunque fracasaran en su intento, estos últimos dibujaron en su error la senda que había que transitar. La disolución de las tensiones entre el ser y el deber ser, entre lo que hay y lo que parece bien, tenía que mostrar dos cosas: *a)* que desaparecía la tensión entre historia y necesidad, que los hombres no hacían —no querían hacer— nada distinto de lo que podían hacer; *b)* que desaparecía la tensión entre historia y moralidad, que no se haría nada distinto de lo que se debía hacer. La argumentación tenía que resolver los dos asuntos. Uno solo no bastaba. De hecho, la réplica parcial, la contestación a uno de los dos interrogantes trazaba línea de demarcación en el pensamiento moral. Para algunos poder proporcionar respuesta a la primera pregunta era condición de posibilidad de la ciencia social. Con facilidad eran acusados de naturalistas o de científicos, de ver en la

historia de las sociedades un curso tan inevitable como la trayectoria de los planetas. Para evitar tan incómoda ubicación, otros más idealistas, en casi todos los sentidos —incluidos los populares— de la palabra, suscribían la otra alternativa y hacían de la historia poco más que el resultado planeado de una voluntad humana capaz de controlar las consecuencias de los procesos que contribuía a desencadenar, como si hubiese existido alguien capaz de decir aquello de «partimos para la guerra de los 30 años».

En la fundamentación «amoral» del mercado, la «mano invisible» fue la primera y magnífica metáfora encargada de resolver las dos tensiones.³ Los hombres, llevados por su naturaleza egoísta, satisfacían sin pretenderlo las necesidades de los demás. El buen orden social se conseguía y no podía ser de otro modo porque aquellos que no actuaban con eficiencia eran eliminados por la competencia. La defensa del propio interés era la estrategia inevitable y, a la vez, elegida, que aseguraba que la historia caminase por donde debía caminar, por un bienestar que era resultado de las acciones de todos, sin ser voluntad de nadie. La coordinación social quedaba garantizada, sin necesidad de que ningún poderoso Leviathan centralizase la información, a través de millones de decisiones dispersas inspiradas en el egoísmo. El Leviathan era inmoral y era estúpido, embarcado en una tarea imposible, su crueldad era infinita porque infinito era su empeño.

Después de la metáfora llegó la economía del bienestar y en sus resultados algunos quisieron ver la confirmación de la amoralidad del mercado.⁴ El llamado «teorema fundamental de la economía del bienestar» mostraba que, bajo condiciones altamente restrictivas, un equilibrio competitivo era un óptimo de Pareto. La tesis de que «es deseable todo cambio en el que nadie salga perjudicado y alguien pueda mejorar» se había convertido en una especie de condición necesaria de cualquier ética. Así las cosas, no extrañará que muchos vean en el teorema la prueba de que, con independencia de la idea de buen orden social que se tenga, el mercado es el escenario donde habría de realizarse. El mercado estaría más allá de la discrepancia moral.

La torpeza de la mano invisible

Los críticos tradicionales del mercado recordaron que sus buenos resultados eran un beneficio muy magro para el costo que infringía a la naturaleza humana: la pérdida de vida interior que acompaña a la resolución egoísta del conflicto moral. Críticos más recientes lamentarán la degradación psicológica, la incapacidad de los sujetos para discriminar entre los propios deseos y las preferencias morales sobre los propios deseos, entre lo que se quiere y lo que se cree que se debe querer.⁵ Pero esas tesis

resultaban poco eficaces, al menos mientras se fundaran en antropologías románticas. Los defensores del mercado siempre podrán decir que, si las cosas son como se han contado, una vida resuelta en el interés tiene menos costos de funcionamiento, menos lugar para la patología. Mayores serían los padecimientos de una vida atrapada por un egoísmo vivido a disgusto, pero que es garantía de supervivencia.

Una réplica a la «mano invisible» debería proceder en un doble paso. Debe mostrar (1) que es falaz la equiparación entre deber ser e interés. Si esa crítica resulta convincente, si, por ejemplo, se muestra que la prosecución del interés es capaz de desencadenar situaciones indeseables, indeseables incluso desde las intenciones iniciales, hay que mostrar entonces (2) que es concebible otro poder ser y que resulta menos indeseable que el primero. Al cabo, muy bien pudiera suceder que los efectos indeseados fuesen una especie de costo de rozamiento del mejor de los mundos posibles y que no hubiese modo de disfrutar de ese mundo sin incurrir en aquéllos, al modo como el buen degustador de vinos se ve sometido al riesgo continuo de un displacer que le está vedado al inexperto. La argumentación que sigue se concentra en (1).⁶

Hay razones para discutir (1). La bondad del mercado se fundaba en la *capacidad para satisfacer las necesidades con unos bajos costos de información*. Pero eso es discutible, desde las *necesidades* y desde la *información*. Por lo pronto, el mercado no recoge toda la información sobre necesidades y parte de la que recoge es falsa. Sobre lo primero no hace falta extenderse: en el mercado sólo se expresan las necesidades de quienes tienen poder de compra. Las necesidades de los más necesitados no se muestran. No es verdad que la ausencia de «colas» pruebe que no hay escaseces —necesidades insatisfechas— en el capitalismo. Sencillamente, en lugar de distribuirse según el criterio «primero que llega, primero se sirve», se distribuye según un criterio de capacidad de compra. Pero hay más. Hay necesidades que el mercado no puede cubrir, como los bienes públicos (la limpieza del aire, los bienes «ecológicos» en general), esto es, aquellos bienes que, al no ser divisibles en su consumo (no hay modo de proteger el ecosistema de unos sin proteger el de otros) y no haber, por tanto, modo de cobrar los servicios a los «usuarios», nadie está *interesado* en producirlos. También hay razones para dudar de que las necesidades reales de los individuos sean las que se expresan a través de sus demandas finales. Disponemos de interesantísimos experimentos que muestran que las preferencias no siempre informan bien sobre lo que los individuos quieren. Por ejemplo, sabemos que las gentes valoran de modo diferente las mismas cosas si son propias que si son ajenas. Saber que «las preferencias son diferentes», aun cuando se refieren a lo mismo y en unas circunstancias semejantes, invita a dudar acerca de su relación con las necesidades de los individuos. Si se tiene en cuenta que el intercambio mercantil no es sino una transferencia de derechos de propie-

dad, el hecho de que el modo de otorgar los derechos de propiedad conforme las preferencias, mina cualquier intento de fundamentar el intercambio mercantil en la expresión de las necesidades. El mercado no es el telón neutro donde se manifiestan las necesidades, sino su artífice principal. Cuando el intercambio crea las preferencias, difícilmente puede aspirar a encontrar su fundamento moral en la manifestación de las preferencias.⁷ Los problemas de coordinación informativa también invitan a dudar de la bondad del mercado. La tesis de la «mano invisible» sostiene que la máquina social funciona sin que nadie asuma la (imposible) tarea de recoger toda la información de las actividades sociales. Basta con que cada uno, desde su pequeña parcela de decisiones, se preocupe de sus intereses. Sin embargo, hay problemas con la información que tienen que ver con la obtención del bienestar y el interés. Para que el mercado funcione los consumidores y las empresas han de estar total y simétricamente informados. De ese modo no se desperdician oportunidades de beneficio. Sin embargo, eso no siempre sucede. Con frecuencia la mercancía es menos importante que la información. El taller mecánico es un ejemplo paradigmático de algo muy general. Allí, no sabemos qué estamos comprando, no lo sabemos —en el mejor de los casos— hasta que ya hemos pagado un precio. El precio deja informar sobre la calidad del producto. El oferente, que sabe de la ignorancia del consumidor, tiene razones para no proporcionar buena información y dar gato por liebre. Sabe que los gatos son más baratos y tiene razones para pensar que sus competidores, ante la misma tentación, no evitarán el fraude. Cuando todos lo piensan, todos deben hacerlo. De otro modo no podrán resistir la competencia. La ignorancia de los compradores acerca de lo que han adquirido les impide pasar factura. En este contexto, la competencia alimenta la ineficacia. El interés, también ahora con inflexibilidad, conduce a malos resultados.⁸

Los nichos ecológicos constituyen otro lugar en donde el interés aleja del bien(estar) y por razones que también tienen que ver con el carácter «necesario» del mercado. Los pescadores son los primeros en estar interesados en preservar las especies, pero si juegan al mercado, serán protagonistas obligados de su extinción. Cada uno sabe que si no obtiene el mayor número de capturas no podrá sostener la competencia, teme que los demás tengan menos escrúpulos y sospecha que aunque adopte una estrategia conservacionista de nada servirá su pequeña gota en el mar infinito de la competencia. Incluso puede pensar que en la improbable hipótesis de que todos intentasen refrenar sus tentaciones, poco importa que él intente aprovecharse al máximo: su acción apenas será perceptible y él conseguirá beneficios extras. En un caso o en otro, sean los otros conservacionistas o contaminadores, lo mejor que puede hacer es capturar cuanto pueda. Como esa es la reflexión que todos se harán, la elección de cada uno producirá una situación indeseable para todos: la extinción de los peces.⁹

El bienestar de la teoría

El «teorema fundamental» ha sido la segunda línea de defensa de la amoralidad del mercado. El teorema muestra que, bajo ciertas condiciones (sin externalidades), todo equilibrio perfectamente competitivo es un óptimo de Pareto y que bajo unas condiciones adicionales (sin economías de escala) todo óptimo de Pareto es un equilibrio perfectamente competitivo, con respecto a algún conjunto de precios (y para una distribución de renta no discutida). El criterio de Pareto, en su asepsia, proporcionaba un baremo indiscutible de moralidad y el teorema fundamental permitía sostener que, con todo, el mercado era condición necesaria de moralidad. A veces a ese juicio se añade la consideración de que la eficacia del mercado garantiza su superioridad desde cualquier criterio de justicia o de distribución: esfuerzo, necesidades, mérito o igualdad. Aún si el mercado distribuye de acuerdo con el esfuerzo, el peor retribuido estaría mejor que el igual del socialismo.

Las dificultades de esta defensa proceden de cada una de sus premisas: es discutible el teorema y es discutible el propio criterio paretiano. Los problemas del primero tienen una doble fuente: su alcance y su plausibilidad. El «teorema» afirma que «dada una distribución inicial de riqueza, si se dan tales circunstancias —las que describen al mercado en situación de competencia perfecta—, nos encontraremos en un óptimo de Pareto». Pero nada se nos dice sobre aquella distribución inicial que se toma como un dato y respecto de la cual se aplica el óptimo de Pareto. Si la distribución inicial de la renta es muy desigual y se intenta modificar, se violentará la condición paretiana: redistribuir supone quitar para dar, eso es, dejar peor a alguien. Las otras dificultades del «teorema» tienen que ver con la plausibilidad de las condiciones de competencia perfecta. Condiciones que atañen a las presunciones de comportamiento de los agentes y al funcionamiento técnico de las unidades de producción. Basta con que alguno de los supuestos no se satisfaga para que los óptimos resulten inalcanzables. Tales supuestos son algo más que complicados, son imposibles.¹⁰ Se supone, entre otras cosas no menos notables, que los agentes pueden prever hoy cualquier combinación de acontecimientos futuros, que —con un ejemplo de un economista teórico— disponemos hoy de un precio para un paraguas a vender en Oxford el 17 de septiembre de 1999 si llueve.¹¹

El criterio de Pareto tampoco está libre de críticas. Algunas de sus dificultades son conceptuales, pero con implicaciones éticas. Una situación se califica como óptima en sentido paretiano si no se puede conseguir una mejora en la *utilidad* de un individuo sin que se produzca una disminución en la de algún otro. Una parte del problema tiene que ver con la subordinación de esa definición a la noción de «utilidad». En principio, el paso de

una distribución de la renta entre dos individuos de A (30, 40) a B (60, 80), en la que el primero de ellos pasa de 30 a 60 y el segundo de 40 a 80, no se puede calificar como mejora paretiana, si no se añade la suposición de que los individuos asumen que «más (renta) es preferido (o preferible) a menos». La «utilidad» permite transformar los estados del mundo en «valoraciones sobre los estados del mundo». No es difícil que por esta vía se realice una petición de principio que introduce las valoraciones morales y detrás de una *petitio principii* suelen venir los argumentos circulares: el criterio que sirve para pasar de los estados sociales a las preferencias sobre los estados sociales es el que nos está decidiendo qué estado social es el óptimo de Pareto. Una vez se han descrito en términos de utilidades los estados sociales, es decir, una vez se han evaluado, la capacidad decisoria del óptimo, como criterio de calibración moral, puede dejar mucho que desear. Si en el ejemplo anterior, el supuesto de preferencia de los dos individuos fuera: «es preferible menos (desigualdad) a más», el estado B resultaría peor en sentido paretiano. El criterio, que se pretendía neutro, queda subordinado a un juicio de valor.

En contextos como estos la «utilidad» no es sino un modo de encubrir con rótulo digno el problema de especificar ese «estar mejor» que aparece en la definición del óptimo de Pareto. Ejemplos como el anterior, al presentarse en unidades objetivas de valor (renta, p.e.), obvían la cuestión. Pero no del todo. Por psicología social sabemos que existe una correlación positiva entre desigualdad y deseos, que los individuos, al contemplar que otros tienen más, desbocan sus deseos y, por ende, lo tienen peor para satisfacerlos. De modo que los individuos podrían preferir una situación con baja desigualdad a otra con aguda desigualdad, aun cuando en términos absolutos —que no tendrían sentido desde la perspectiva de la «utilidad»—¹² su situación fuese peor.

Pero, incluso si se utiliza una valoración objetiva, si se omiten utilidades o preferencias, la «deseabilidad» del criterio puede ser discutida. El principio paretiano permite pasar desde una distribución inicial A (90, 10) a otra B (91, 10), pero no autoriza el paso a C (89, 89): en B alguien gana y nadie pierde, cosa que no sucede en C. Que B sea Pareto superior a C, invita a dudar de su indisputabilidad moral. (Por supuesto, siempre es posible «volver» a las utilidades y evaluar en términos de utilidades, de preferencias subjetivas. En ese caso es muy posible hacer a C Pareto superior, si se introduce un criterio impersonal, «es preferible más igualdad a menos», y se supone que ambos lo siguen. Claro que en tal caso D [1, 1] sería preferible a los otros estados. Al fin, no hay modo de decidir sin referirse al criterio de valoración.)

Pero hay algo más. Sean cuatro escenarios (A, B, C y D), dos individuos y unas unidades de valoración objetivas:

	A	B	C	D
1	10	10	11	14
2	14	16	15	10

El paso de A a B es una mejora en sentido paretiano. El individuo 1 nada tiene que objetar... siempre que se limite a comparar A con B. Pero muy bien pudiera ser que comparase con otros escenarios (C o D), accesibles desde A, pero no desde B. Inaccesibilidad que podría ser el resultado de circunstancias técnicas: lo que es accesible desde A puede no serlo desde B; o de razones éticas: C no es óptimo de Pareto desde B, en tanto el individuo 2 pierde. También podría suceder que comparase directamente A con D. En la medida en que el «óptimo» —el paso por B— es una condición suficiente para hacer inaccesible una situación deseable, el óptimo resultará indeseable.

No debe desatenderse que ese contrafactual siempre se producirá. Adoptar una senda histórica conlleva abandonar otras, en la que otros podrían estar —o esperar un futuro— mejor. En rigor, eso equivale a extender el óptimo de Pareto a las diversas historias (mundos) posibles, lo cual resulta bastante razonable. La comparación —el orden de preferencias— que los individuos establecen para determinar «la utilidad» —el grado de deseabilidad, de satisfacción— que una situación les proporciona, no tiene por qué agotarse en el presente. El modo en el que yo ordeno mis preferencias entre un viaje a Túnez y uno a Noruega, no es independiente de la posibilidad de un futuro viaje a Marruecos (o Suecia).¹³ Esos otros futuros posibles deciden cómo ordeno mis preferencias hoy. Cuando la posibilidad de realizar contrafactuales se extiende al conjunto de los individuos, cualquiera estará en condiciones de vetar —de no considerar deseable— cualquier distribución. Basta con que cada uno de ellos compare con la existencia de algún otro que mejore su situación —lo que deberá darse por la definición de óptimo paretiano— para que sienta que empeora respecto a una distribución que se niega en el mismo momento en el que se acceda a la que se considera óptima.

La desigualdad en la abundancia

Una extensión de lo anterior nos muestra los problemas de la tesis según la cual la abundancia permitiría que los pobres de la riqueza estuvieran mejor que los iguales del socialismo. Un problema de esta tesis es que los más pobres no tienen por qué comparar sólo con la «igualdad» de otra historia, la del socialismo; también pueden hacerlo con la igual distribución de la abundancia existente. Como réplica a esta réplica, aparece un argumento parecido, pero en versión diacrónica: si comparamos el bienestar de los más desfavorecidos, nuestros pobres están mejor de lo que estarían si en el siglo XIX se hubiese implantado la igualdad.

Desafortunadamente la comparación de la desigualdad de la abundancia con la «historia posible» —en la igualdad— de esa misma sociedad se pierde en un contrafactual de imposible especificación: la historia posible de la sociedad presente. Imposible porque está más allá de nuestros instrumentos teóricos e imposible en un sentido estricto: de haberse producido otra historia —la historia de la igualdad— habrían llegado al presente otros individuos, con lo que se disipa el sujeto mismo de comparación. A no se puede quejar por cómo le habrían ido las cosas si se hubiera producido X, porque si se hubiera producido X las cosas no le habrían ido, porque no habría A, sino A'. Los individuos de la historia real no habrían nacido de haberse realizado la otra historia.¹⁴

Pero, además de este problema relacionado con *la identidad*, hay otra dificultad que tiene que ver con los problemas que para la versión diacrónica supone el requisito de universalidad, un requisito de cualquier fundamentación moral y que, por cierto, también afecta a la versión vulgar de la réplica de «los pobres», aquella que insistía en la redistribución igualitaria de la abundancia presente. El requisito de universalidad, exigible a cualquier doctrina moral, sostendría que lo que vale para X vale también para cualquier individuo en situación similar. Con un ejemplo: si yo recrimino a alguien por fumar en un tren e inmediatamente enciendo un cigarro, podré apelar a la fuerza o a un mandato divino, pero no a la razón. En nuestro caso ese requisito impone que lo que valía para las generaciones anteriores debe valer para la nuestra y las posteriores. El principio general «la desigualdad de una generación se justifica en nombre del disfrute de las venideras», deberíamos aplicarlo —es la parte que nos toca— a nosotros mismos y maximizar esa desigualdad (productiva para los que vendrán). Por supuesto, el argumento vale también para las futuras generaciones. Ese es el problema: la pobreza de todos se justifica por unos beneficios que nadie llega a disfrutar, beneficios que eran, precisamente, la justificación de la desigualdad.¹⁵ En rigor, el problema es más estricto, porque atañe a una inconsistencia que aparece al aplicar —a la tesis— el principio de universalidad, entre aplicarlo entre generaciones y aplicarlo dentro de la generación. La desigualdad del tiempo t_1 conllevaría la desigualdad siempre, porque lo que vale para aquella generación vale para todas, para t_2 . Pero cada generación se puede preguntar por qué no aplicar la universalidad entre los vivos, esto es, la igualdad. Pero si se hace esto, deja de ser cierto que lo que vale para t_1 vale para t_2 .

El argumento anterior reposa en una especie de (posibilidad de) compensación intergeneracional: los pobres de hoy serían *compensados* por los padecimientos de los pobres de ayer. Sin embargo, *los pobres de hoy no son los pobres de ayer*. Para alcanzar sentido, que no plausibilidad, la justificación de la miseria de los pobres de ayer en nombre del bienestar de los pobres de hoy requiere supuestos indefendibles como una sociedad de cas-

tas, sin posibilidad de «mezclas», y los genes como unidades de valoración moral. Las injusticias (las desigualdades, las desutilidades) padecidas por los muertos no justifican el bienestar de los vivos, salvo que se acepte una explotación intergeneracional, lo que supondría violar el razonable principio de universalidad moral.¹⁶

Más en general, cualquier idea de compensación «a través del tiempo» resulta problemática. Incluso en un ámbito tan restringido —y en apariencia indiscutible— como la compensación a lo largo de la vida de un individuo. Aunque a primera vista parece razonable suponer que injusticias sufridas en un período pueden ser recompensadas en otro, esa tesis sólo tiene sentido si se asume una discutible teoría de la identidad personal. Un ser humano es sobre todo un conjunto de secuencias biográficas que van configurando sucesivamente su identidad.¹⁷ Cada acontecimiento excluye una biografía y enmarca otras posibles, circunstancia que es particularmente cierta en el caso de las peripecias que tienen que ver con injusticias o padecimientos. El soldado que sufrió la brutalidad cuando era recluta no es el mismo que el que la ejercerá, precisamente por la brutalidad que sufrió.¹⁸

II. *La defensa débil: la necesidad moral del mercado*

La otra línea de argumentación sostiene que el mercado es el único escenario social que garantiza la realización de determinados valores. Realización que puede entenderse desde los principios que inspiran al escenario (*defensa débil deontológica*) o desde las consecuencias del funcionamiento del escenario (*defensa débil consecuencialista*). Esta última defensa sostendría que el mercado permite maximizar la obtención de determinados valores. Por ejemplo, se dirá que, si se deja funcionar al mercado, se garantiza un máximo de equidad, esto es, de aplicación del principio distributivo de «a cada uno según sus esfuerzos». Para la otra versión, que se discutirá con más detenimiento, el mercado es justo porque se basa en principios justos. No se valoran los estados finales, sino las reglas. Si éstas son correctas, sus resultados también lo serán. Si yo pago libremente a un artista por sus habilidades, el resultado del intercambio (determinada distribución de la renta) será justo porque se inspira en procedimientos correctos. La injusticia aparece cuando —en nombre de la igualdad, por ejemplo— se alteran los resultados de la aplicación de principios moralmente correctos y se redistribuye la renta.

Aunque hoy apenas repetida, la *defensa débil consecuencialista* tuvo una versión clásica que sostenía que el mercado permitía un máximo de equidad. El mercado, según esta versión, garantiza que a cada factor productivo se le retribuya por lo que aporta, por su productividad. La argumentación se completaba con la aplicación de un teorema matemático que mostraba que

si la retribución se realizaba según aquel criterio, no quedaban excedentes, no «sobraba nada», lo cual parecía garantizar la calidad del criterio utilizado para determinar la aportación de cada uno. La tesis podía ser discutida moralmente. Después de todo, su aplicación estricta condenaba a la extinción a los «parásitos improductivos», como niños o ancianos. Sin embargo, el vigor de estas réplicas es limitado: no hace sino oponer un principio a otro. En cualquier caso, las dificultades de esta argumentación son más definitivas en tanto su base teórica se mostró sin fundamento.¹⁹

La propiedad original y la propiedad intercambiada

Más enjundia tiene la defensa del mercado desde los principios. La más sólida de tales defensas se ampara en la idea de libertad: el mercado es el único escenario en donde queda garantizada la libertad y la soberanía de las gentes. Las mejores razones en la defensa deontológica del mercado como «realización de la libertad» las ha proporcionado Robert Nozick y son dos.²⁰ Primero: los intercambios son justos cuando son acuerdos libres entre individuos y cuando los bienes que se intercambian son *posesiones* lícitas. Segundo: la libertad, para ser ejercida, necesita de la *propiedad*. De poco me serviría saber leer (o ser libre de leer) si no dispongo de un libro. Dada la centralidad de la propiedad en esos argumentos, no ha de extrañar que Nozick complete esas razones con la tesis de que la propiedad de que un individuo dispone presenta una doble fuente de legitimidad: *a)* la que le permite iniciar el juego de los intercambios; *b)* la que deriva de los intercambios lícitos.

Nozick discute con detenimiento la legitimidad de la primera. Quizá algunos piensen que esa morosidad es innecesaria, que tiene poco sentido la exploración genealógica de la primera riqueza. Sin embargo, a la vista de las consideraciones anteriores, su proceder no debiera extrañar. Recuérdese lo dicho: si se consigue fundamentar éticamente aquella dotación, si se puede presentar como justa, y si el intercambio se realiza libremente, nada cabrá predicar críticamente de los resultados del mercado. De hecho, el intercambio, por definición, deviene en óptimo de Pareto. Los individuos pasan de una situación (la anterior al intercambio) a otra (la posterior) que les resulta más deseable a ambos; pues, de otro modo, si alguno no lo deseara, el intercambio (libre) no se daría. De todos modos, Nozick no está interesado en una defensa consecuencialista del mercado y, en ese sentido, no le preocupa si se produce un óptimo de Pareto, no le preocupa si quedan «mejor o peor». A él le interesa garantizar determinados principios (el de la libertad) con independencia de las consecuencias que desencadene su funcionamiento social. Para justificar el intercambio como procedimiento, Nozick necesita, además de una *teoría de los intercambios legítimos*, fundamentar éticamente la *apropiación original*.

Nozick retoma un argumento de Locke en su justificación de la apropiación original. Una apropiación es legítima si no deja peor a los excluidos de la propiedad. Si en el estado original se producían 40 fanegas de trigo (20 para cada uno, en el caso de dos individuos: A y B) y después de la apropiación —por economías de escala, p. e.— A consigue para sí 30 y puede proporcionar a B un salario de 25, la apropiación se puede considerar legítima. Esta argumentación ha sido criticada por la vía de ampliar los contrafactuales y mostrar que, así las cosas, no hay apropiación que no empeore la situación de alguien.²¹ Muy bien pudiera suceder que B no compare (30-25) con la situación anterior (20-30), cuando x no pertenecía a nadie, sino con otra en la que él mismo se hubiese apropiado de x (25-30). En tal caso, B fácilmente entenderá la apropiación como un paso a peor. Como esa situación es imaginable para cualquier miembro de la comunidad, no habría apropiación posible atendiendo al criterio de Nozick. En todos los casos siempre se encontraría alguien peor, a saber, los excluidos de la apropiación, que, por definición de apropiación, siempre existirán. Desde luego esas críticas resultan vigorosas, aunque se enfrentan a dos posibles réplicas: *a*) a una posible reconstrucción de la apropiación originaria desde otra teoría de la apropiación distinta de la resumida; *b*) a la ignorancia del asunto, dando por «natural», por irreversible, la distribución de riqueza, habida cuenta de que lo que se usurpó a los pobres ya desaparecidos no puede serles jamás restituido: nuestra vida presente se edifica sobre los cimientos de muchas injusticias (sociales, lingüísticas, etc.), pero, cuando nosotros tratamos de actuar justamente sólo podemos hacerlo sobre los sujetos vivos —sólo algunos nacionalistas creen que los muertos son sujetos de derecho— o, en todo caso, sobre los futuros (lo que no está exento de hondos problemas filosóficos). Una réplica —consistente con *a*) y *b*) —podría decir que es cosa del «premercado» la configuración de las apropiaciones, que nuestra teoría tiene que hacer como la teoría económica, que toma como dadas las preferencias y los talentos naturales, sin preguntarse por su gestación. Vale decir que este proceder resultaría plenamente coherente con la tesis de Nozick según la cual no hay distinción esencial entre la propiedad sobre mí mismo (mis talentos) y la propiedad sobre mis cosas.

Aquí no se discutirá el contenido de la defensa de la primera apropiación. Tiene más interés el otro pilar de la argumentación de Nozick, la que apela a la apropiación por vía del intercambio. De todos modos, sí vale la pena rescatar la anatomía de fundamentación de aquella apropiación, porque no se lleva muy bien con la apropiación por medio de los intercambios. La anterior defensa de la apropiación: *a*) es *consecuencialista*, en tanto justifica la apropiación por cómo deja las cosas después de realizadas, de tal modo que el excluido de la apropiación no esté peor; y *b*) es *objetivista y paternalista*, en tanto admite que la apropiación se realice aun con-

tra la voluntad del excluido, siempre que no «esté peor», esto es, se ampara en criterios de valoración distintos de la propia apreciación del individuo (que permiten reconocer como «peor» una situación) e intervenir.

Exactamente esos dos criterios, consecuencialismo y objetivismo, son descalificados por Nozick en su defensa del intercambio. Nozick critica cualquier intento de intervenir en nombre de las consecuencias. Si se aceptó intercambiar dinero por las habilidades del artista, no tiene sentido reclamar, aunque como consecuencia de ello se produjera una distribución desigual de la renta. La única fuente de legitimidad son los principios (la libertad de la relación entre los sujetos) y el procedimiento (el intercambio libre e informado). Por otra parte, mientras la justificación de la apropiación admite que la libertad de un individuo sea violada en nombre de razones paternalistas, la tesis del intercambio como fuente de legitimidad requiere que sólo se tenga en cuenta *la apreciación de los actores*: es legítimo lo que los propios individuos dan por bueno. Cuando se admite que la apropiación pueda realizarse sin escuchar el parecer del excluido, siempre que no quede «peor», se está presumiendo *un procedimiento de valoración* independiente de los deseos del individuo. El criterio de evaluación no es la satisfacción subjetiva —la utilidad, si se quiere— del excluido, el grado de realización de sus deseos, sino algún tipo de valoración objetiva, que permite reconocer una situación, una apropiación, como «no peor» y concede legitimidad a la actuación que trata de procurarla. Como se dijo más arriba, el paso de «Z mayor —en unidades de renta, p.e.— que Y» a «Z es preferido a Y» no es automático. En el caso de Nozick con más razón. Para alguien que defiende la propiedad porque permite decidir sobre uno mismo, no está nada claro que, desde el punto de vista del bienestar subjetivo, B «se sienta mejor» como asalariado. B dispone de más renta, pero tiene menos soberanía.

Intercambio y valoración

Que la dificultad descrita tiene calado profundo lo muestra el hecho de que reaparece —en una versión menos fuerte— en el seno mismo de la justificación del intercambio como fuente de apropiación legítima. En rigor no se trata del mismo problema, aunque su trasfondo es el mismo: la tensión entre valoración moral y legitimidad del intercambio. Como la justificación del intercambio es la justificación del mercado, vale la pena examinar la dificultad. De todos modos, importa advertir que la crítica anterior es independiente de la que a continuación se realiza. Los comentarios que siguen afectan, en general, a los intentos de fundamentar los derechos en transacciones (no debe olvidarse que el intercambio mercantil es un intercambio de derechos de propiedad).²²

Para Nozick el intercambio es el paradigma de libre relación. Para

garantizar la legitimidad de los acuerdos, necesita distinguirlos del fraude y la coerción. Los intercambios legítimos han de ser libres e informados. Si no entrego lo que realmente prometí el intercambio no es legítimo. Repárese que no se está reproduciendo la crítica al mercado más arriba realizada: no se trata de que esa asimetría informativa produzca malos resultados («ineficiencias») y por ello sea condenable. Es condenable porque viola la legitimidad del intercambio mismo. Para que el intercambio se respete ha de corresponderse con lo que reza en el contrato. El problema radicará en que hay contratos que, por principio, son inespecificables.

Los resultados (los intercambios de propiedad) serán legítimos en la medida en que lo sea el procedimiento, el intercambio. Por tanto Nozick necesita *a) otorgar legitimidad al intercambio*, esto es, que los intercambios se realicen desde la voluntad soberana de los individuos, para lo cual le resulta muy útil la teoría de la utilidad tradicional, según la cual el intercambio es finalmente un intercambio de satisfacciones subjetivas: de ese modo el intercambio no tiene juez distinto que sus protagonistas; *b) poder discriminar entre fraudes e intercambios lícitos*, o lo que es lo mismo, *separar la noción de legitimidad de la de intercambio*, pues de otro modo, si todo intercambio es, por definición, legítimo, no habría modo de fundamentar los intercambios. Los dos objetivos, sin embargo, no son fáciles de armonizar.

Si A y B intercambian trabajo por salario, p. e., porque A no tiene otro remedio para ir viviendo, o si A entrega (en horas de trabajo) más de lo que recibe de B (en mercancías medidas en tiempo de trabajo) y no lo sabe, difícilmente los intercambios podrán considerarse lícitos. El primer caso, sería una coacción; el segundo, un fraude. Si A y B intercambian porque les satisface el resultado de su intercambio, nadie podrá decir nada desde el punto de vista moral. Yo no podré reclamar ninguna redistribución de la renta del artista porque acepté libremente realizar un intercambio que me proporciona cierta satisfacción.

Hay aquí un peligro que no ignora Nozick y que es frecuente en determinados usos de la teoría subjetiva del valor que impiden discriminar entre el fraude y el intercambio, la otra tarea de Nozick. En algún texto de economía se puede leer la afirmación de que «todo intercambio es eficiente y la prueba de la eficiencia es el intercambio». Al cabo, se dice, «por eso se intercambia». Ligeramente más sofisticados, algunos añaden que en el caso de la ignorancia acerca de lo que realmente se intercambia también el intercambio es eficiente porque los individuos en el fondo están evitándose costos de información. No parece que se pueda esperar mucho de juicios como esos desde el punto de vista de la fundamentación moral. Si lo que se intercambia no es otra cosa que satisfacciones subjetivas no cabe distinguir entre lo que se intercambia y lo que se cree intercambiar y, consiguientemente, resulta imposible discriminar entre intercambio lícito e ilícito. La tesis del

intercambio como fuente de legitimidad deriva en tautología: el intercambio mismo, su existencia se toma como prueba de su licitud.

Para una teoría «objetiva» del valor económico la distinción entre el acuerdo legítimo y el fraude no sería difícil. Si la mercancía A tiene valor 3 y la mercancía B tiene valor 2, todo intercambio —no informado— en el que no se respete la razón 3:2 será fraudulento. Por ejemplo, si los nativos intercambian lo que es resultado de muchas horas de trabajo por quincalla, están siendo engañados (explotados) en la medida en que el intercambio no se realice según la razón de la relación de intercambio que indican las horas de trabajo. Por supuesto, esa teoría «objetiva» no necesariamente tendría que establecerse sobre la base del trabajo incorporado en las mercancías. Quizá las «comparaciones interpersonales de utilidad» pudieran cumplir la misma función. No es cosa de abordar aquí las muchas dificultades de la teoría del valor trabajo, aunque tal vez no sea impertinente recordar que serían siempre menos que los intentos de establecer «comparaciones interpersonales ("objetivas") de utilidad» («del grado de satisfacción de los deseos subjetivos»).²³

Nozick no puede apelar a ninguna teoría «objetiva» para realizar (b), para discriminar el fraude del intercambio legítimo. De todos modos, a diferencia de lo que sucedía en su fundamentación de la apropiación original, Nozick no necesita para (b) de una teoría objetiva. Recuérdese que, en su defensa de la apropiación originaria, tal necesidad aparecía como consecuencia del doble compromiso de Nozick: a) con la ordinalidad, con el reconocimiento de que existía «lo peor y lo mejor»; y b) con el paternalismo, que excluía al individuo en la determinación de «lo peor y lo mejor». Cuando Nozick hace del intercambio fuente de legitimidad prescinde del paternalismo y puede también prescindir de teorías objetivas del valor. Lo peor y lo mejor, las ordenaciones, pueden salvarse desde valoraciones utilitaristas clásicas, esto es, con apreciaciones de un mismo individuo realizadas en un mismo momento. Yo puedo decir que ahora prefiero un vaso de agua a un bolígrafo, pero no puedo decir ni que un vaso de agua es preferible a un bolígrafo, ni que esta noche mi orden de preferencias seguirá siendo el mismo. En ese sentido, si Nozick abandona el paternalismo puede seguir manteniendo sus valoraciones, siempre, eso sí, que reconozca que estas sólo tienen sentido: a) para una misma persona; b) en el mismo momento. La teoría de la utilidad tiene un vuelo muy corto.

Sean A_1 la situación antes del intercambio y A_2 la situación después del intercambio; $U_1(A_1)$ la utilidad experimentada por el sujeto en el instante 1 respecto de la situación 1 y $U_2(A_2)$ la utilidad experimentada por el sujeto en el instante 2 respecto a la situación 2. De las diversas combinaciones posibles, sólo se puede hablar con sentido de «mejor» o «peor» comparando las dos situaciones desde el principio o comparándolas desde el final. Quedaría excluida la posibilidad de comparar una desde el princi-

pio y otra desde el final, porque no habría ningún sujeto —distinto de un «viajero del tiempo»— que comparase. La visión ordinalista de la utilidad, la única que tiene algún sentido, sólo permite comparar «desde la misma persona, en el mismo momento». Para Nozick tampoco resulta admisible la comparación desde el final. Está interesado en hacer de los intercambios fuentes de legitimidad y la apreciación de los mismos es obviamente *a priori*. Además, la valoración desde el final excluiría intercambios que Nozick no quiere excluir. En nuestro ejemplo: puede muy bien suceder que al cabo de pocos reencuentros el espectador suponga que está peor de lo que estaba antes de iniciar la relación con el artista. Su orden de preferencias se habría alterado al disminuir su renta.

En suma, *el intercambio se realizará siempre que $U_1(A_2) > U_1(A_1)$* , esto es, cuando la comparación se realiza desde la situación inicial. Implícitamente, por debajo del impersonal «el intercambio se realizará», se está haciendo uso de una suposición de racionalidad. Un individuo C podría realizar el intercambio aun cuando $U_1(A_2) < U_1(A_1)$, dando, por ejemplo, duros por cuatro pesetas. Esta situación puede que resulte improbable, pero, al menos, hemos de reconocer su posibilidad lógica. De otro modo estaríamos equiparando utilidad a intercambio. A no ser que queramos vaciar a la noción de utilidad de su ya menguado contenido, no deberíamos decir que C, en realidad, se encuentra en la situación descrita por la primera relación: $U_1(A_2) > U_1(A_1)$. Se verá que no es fácil de satisfacer el requisito de que $U_1(A_2) > U_1(A_1)$, condición necesaria de los intercambios legítimos, y al que podríamos llamar *condición racional de ordinalidad*.

Condiciones de legitimidad y de racionalidad

Nozick no puede apelar a una teoría objetiva si quiere evitar dificultades con su objetivo de hacer de la voluntad de los individuos el fundamento de la legitimidad del intercambio. Pero, por otra parte, si quiere hacer del intercambio fuente de legitimidad, tiene que alejarse de las tautologías como las que asimilan intercambio y eficiencia, que le impedirían distinguir los cambios legítimos de los ilícitos, de los fraudulentos o coactivos. Para evitar eso tiene que imponer determinadas condiciones a los intercambios, *unas condiciones éticas de legitimidad*: a) *información* de lo que se intercambia; b) *ausencia de coacción*. La información permite excluir el fraude, situación en la que los individuos intercambian algo distinto de lo que creen intercambiar. La ausencia de coacción permite excluir el chantaje.²⁴ Sobre esta nueva base es posible, en principio, separar el intercambio legítimo del ilegítimo, sin dejar de reconocer que lo que se está intercambiando son satisfacciones subjetivas, esto es, sin buscar fuentes de legitimidad distintas de los protagonistas del intercambio.

La exigencia de información es muy importante habida cuenta el pla-

no normativo en el que se desenvuelve Nozick. La idea de que los individuos intercambian porque *creen* que les beneficia, una versión aligerada de la tautología antes vista, no parece insensata y, aunque su vigor pueda ser escaso, tiene sentido en el dominio explicativo. Que los intercambios se realizan y que los individuos creen beneficiarse por ello, resulta poco discutible. Pero esa descripción también incluye intercambios que no son lícitos. El interés de Nozick es normativo: el intercambio como fuente de legitimidad. Los intercambios *han* de ser correctos, no basta con que se *crean* correctos. La condición *ética* de información es una exigencia que debe cumplirse y es una exigencia fuerte.

La información requiere fundamentalmente conocimiento de las consecuencias. Al espectador no le duele, en rigor, el dinero que entrega al artista, sino lo que dejará de adquirir con ese dinero. Estas son las razones importantes para Nozick: en ellas funda su defensa de la propiedad desde la libertad, cuando recuerda que no basta con el derecho genérico, sino que hace falta disponer de medios para ejercerlo. Eso es lo mismo que reconocer que las consecuencias sólo se calibran en los escenarios reales. El valor subjetivo del vaso de agua variará según acabe en un desierto o en un oasis. La información del chantajista tendrá valor distinto en una sociedad victoriana que en una comunidad de libertinos. Para los economistas serios se trataría de dos mercancías distintas. Conocer las consecuencias es conocer lo que se intercambia. Pero las consecuencias sólo se darán en escenarios que, por futuros, son imprevisibles. En los intercambios de productos de consumo instantáneo no aparecen mayores problemas. Cuando en un restaurante pido un plato, conozco —en líneas generales— las consecuencias de mi acción: si pido paella, me traerán paella y no consomé (otra cosa es que no sepa cómo estará). En este caso puedo especificar mi orden de preferencias, mi mejor y mi peor, porque tengo ante mí las dos opciones y conozco lo que una y otra suponen.

Sin embargo, no siempre las cosas son tan sencillas. Por ejemplo, Nozick parece admitir que A entrega su mano a cambio de una compensación. Que A lo puede hacer es poco discutible. Pero que ese intercambio pueda considerarse racional y legítimo es otra cosa. Obviamente el problema no es la mano, sino los escenarios donde se desenvolverá. Por ello no es lo mismo la mano para un mecanógrafo que para un conserje. Muy bien podría suceder que al cabo de unos años A cambie de oficio o que la mano sea importante para manejarse con los ordenadores (o, al revés: en 1950 A ignoraba que existirían cajeros automáticos). En esas condiciones A no podía saber realmente qué era lo que estaba intercambiando. Se podrá decir que lo que importa no es lo que realmente intercambié sino lo que creía que intercambiaba, esto es, su creencia de 1950. Pero en ese caso, la condición ética de información, que permitía excluir el fraude, desaparece y, con ella, el intercambio como fuente de legitimidad.²⁵

En breve: una fundamentación absoluta (no subjetiva), que permite justificar la apropiación inicial, se aviene mal con el intento de hacer del intercambio fuente de legitimidad. Si no se quiere incurrir en una fundamentación tautológica, si se quieren separar los fraudes de los intercambios legítimos, se necesita o una teoría objetiva o información, un conocimiento de lo que se intercambia. La teoría objetiva de la valoración queda excluida si se quiere hacer de los protagonistas los únicos jueces de los intercambios. Pero la información resulta imposible de satisfacer dada la naturaleza de lo que se negocia.²⁶

Addenda: El intercambio y la identidad personal

La incertidumbre que acompaña inevitablemente —por darse en el tiempo— a los intercambios es una fuente de problemas de bastante hondura filosófica. Al hacer de los individuos y de su soberana capacidad de decidir el núcleo de su argumentación, Nozick, implícitamente, asume una teoría fuerte de la identidad personal. Esa teoría *a)* le permite criticar cualquier paternalismo, cualquier intento de que el intercambio sea interferido por sujetos distintos de los propios protagonistas. Por otra parte, en su defensa de la soberanía Nozick establece *b)* la indistinción entre el modo en que un individuo posee sus talentos y el modo en que posee sus cosas. Esa tesis es presupuesto de su justificación de la propiedad desde la libertad, según la cual un individuo para ser soberano necesita poder disponer de bienes. Un colorario de *(b)* es que «un» individuo con cosas distintas se ha de contemplar como dos individuos distintos. Vale decir que, aunque contraintuitivo, no carece *(b)* de cierto sentido común. La propiedad me garantiza la libertad porque *puedo hacer* y ese poder hacer no es ajeno a mi identidad. Imagínese que pierdo el dedo de un pie (cuyo valor, por cierto, será muy distinto si formo parte de una sociedad urbana que si soy miembro de una comunidad nómada). El valor de la pérdida dependerá de las cosas que me serán negadas por no tener el dedo, no por su valor esencial: es lo que nos permite seguir reconociendo como la misma persona a un individuo con un órgano trasplantado. Si dispongo de un sustituto mecánico, esto es, de una parte del mundo externo, que me permita realizar las funciones que antes cumplía con mi dotación natural, no habría distinción posible entre una y otra propiedad desde el punto de vista de la libertad cercenada. Otro rasgo muy razonable de esa teoría es *(c)* su antiesencialismo: un individuo no es una «entidad» que está más allá de sus características, una cosa distinta de los rasgos que constituyen su personalidad, que sus deseos y sus preferencias. Para la teoría económica en la que Nozick se inserta analíticamente y, en general, para los enfoques que tradicionalmente han defendido el intercambio como fuente de legitimidad, un individuo viene definido por su orden de preferencias.

Conviene ahora recuperar explícitamente dos razonables supuestos ya mencionados. Es difícil no reconocer: r_1) que las preferencias cambian con los escenarios, como nos recordaba el ejemplo del vaso de agua, en el desierto y en el oasis; y r_2) los intercambios desembocan inevitablemente en una situación diferente de la que existía antes del intercambio, porque de otro modo no se producirían: nadie intercambia para quedarse como está. De r_1) y r_2) se sigue (R) que *los intercambios cambian las preferencias*, que después de adquirido el vaso de agua por el que entregué mi alma, mi orden de preferencias entre el diamante y el agua cambia. Pues bien, aquellos supuestos (*a*, *b*, *c*) sobre la identidad y este reconocimiento (R) son una fuente importante de problemas para la fundamentación moral del mercado.

En primer lugar, razonablemente cabe interrogarse sobre la consistencia entre (*a*) y (*b*). Si los intercambios desembocan en una situación nueva, por (*b*) no es el mismo el individuo antes del intercambio que después, pero, entonces, por (*a*), el individuo no tiene derecho a decidir sobre él mismo después del intercambio. Si el intercambio como fuente de licitud se basa en que una persona no puede decidir sobre otra, y, por definición de intercambio y del supuesto que da sentido a la idea de soberanía, el intercambio siempre produce otra persona, no hay posibilidad de intercambio legítimo.

Pero hay más. R nos dice que las preferencias cambian con las situaciones. Las situaciones, a su vez, cambian con los intercambios. El individuo que después de sucesivos pagos al artista llega a arruinarse, al final, seguramente mudará sus preferencias. Nadie es tan insensato como para mantener sus preferencias por encima de la historia. Mi orden de preferencias entre el diamante y el vaso de agua cambia con el escenario. Si me toca un viaje a Túnez, es muy posible que se modifique mi orden de preferencias entre un próximo viaje a Marruecos o Suecia. Pero, si los intercambios modifican las preferencias, por (*c*), están cambiando a los individuos, y por (*a*), dejan de ser legítimos. No es insensato pensar que el individuo quede tan modificado como resultado del intercambio, que se pueda poner en duda su legitimidad para decidir en el momento anterior al intercambio sobre «el mismo después del intercambio». Que esto no es especulación lo saben bien los militares. Los contratos de marines y legionarios atan a los individuos mientras conservan vínculos con su personalidad. En el intercambio negocian sus preferencias y su identidad. Cuando están en condiciones de rescindir el contrato se trata ya de otra persona. La «pendiente de consumo», como se decía hace muchos años, es una versión menos explícita de lo mismo.

Si no hay distinción entre la propiedad sobre uno mismo y la propiedad sobre el mundo externo, se hace imposible seguir manejando la noción de comparación valorativa, que presumía la identidad de los indivi-

duos a través de distintos mundos posibles, el real y los contrafácticos. Si «yo» soy otro en la medida en que adquiero algo, lo que viene implicado por la continuidad entre «yo» y «mis posesiones», la idea de comparación entre dos situaciones es un sinsentido: se trataría de una —imposible analíticamente— comparación interpersonal. Pero en ese caso, si se dispone de comparaciones interpersonales, se dispone de criterios «objetivos», con lo cual el proyecto mismo de intercambio como fuente de legitimidad se desvanece. (Por supuesto, lo dicho no quiere negar el hecho de que el sujeto experimenta la sensación de estar comparando y de que eso es fuente de legitimidad, pero eso se trata de una experiencia psicológica, no de una fundamentación ética.)

NOTAS

1. Sobre los problemas de fundamentación moral del mercado, cfr. A. Buchanan, *Ethics, Efficiency and the Market*, Totowa, Rowman and Littlefield, 1985; y J. Chapman y J. Roland Pennock (eds.), *Market and Justice*, Nueva York, New York University Press, 1989.

2. Aunque aquí no se explorará, las dos líneas de argumentación se enfrentan a una réplica empírica que muestre que en la asignación de muchos recursos escasos (como las notas de los estudiantes o los órganos para trasplante) no se utilizan procedimientos de mercado. Tales «hechos» muestran (1) que los mecanismos de asignación del mercado violentan los criterios éticos que regulan buena parte de las decisiones cotidianas, lo que va contra la primera línea, y (2) que el mercado no se ha impuesto «necesariamente» en todos los escenarios, lo que va contra la segunda línea. En un libro en curso de publicación (*Local Justice*), Jon Elster ha mostrado exhaustivamente todos esos otros escenarios que se alejan del mercado.

3. Cfr. Ch. McMahon, «Morality and the Invisible Hand», *Philosophy and Public Affairs*, 10, 3; J. Eawtall, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The Invisible Hand*, Nueva York, Norton, 1989.

4. Para un repaso de la economía del bienestar, véase R. Hahnel y M. Albert, *Quiet Revolution in Welfare Economics*, Princeton, Princeton U.P., 1990. Para una evaluación y previsión de las líneas de desarrollo; cfr. W. Gaertner y P. Pattanaik, «An interview with Amartya Sen», en *Social Choice and Welfare*, 1988, 5.

5. F. Ovejero, «La victoria del *homo oeconomicus* sobre Kant», *Agora*, 1988.

6. Aunque, por implicación, algo se dirá de (2): en la medida en que mostrar que A no funciona y atribuirlo a B, propicia preguntarse si es posible A sin B y sobre la posibilidad misma de erradicar B. De todos modos, aunque no abordemos otros modelos sociales, sí que cabe hacer algunas consideraciones de tipo general, que se infieren de la descripción anterior. El mercado no es sólo interés. Con individuos egoístas y en otros escenarios sociales, los resultados son diferentes. La defensa del mercado más arriba reproducida, al sostener que *la competencia es el único escenario en donde el egoísmo (naturaleza) se troca en bienestar (moral)*, parece asumir que el mercado es competencia y egoísmo, esto es, reglas de juego y modelos de conducta. Ese reconocimiento permite conjeturar sobre posibilidades distintas de ordenar el quehacer compartido. Conjeturas que tienen que ver con las posibilidades lógicas que sostienen aquella tesis y con la distinta naturaleza de sus componentes: 1) cualquier otro modelo podrá diferir en cuanto a las reglas sociales y/o los comportamientos; 2) en principio (pero sólo en principio), un mismo objetivo puede conseguirse con variaciones en las reglas o en los modelos, al modo como un pastel puede repartirse igualmente porque las gentes sean naturalmente generosas o porque, a pesar de su egoísmo, han fijado la regla de que el que corta los trozos es el último en escoger; 3) resulta más sencillo actuar sobre las reglas, median-

te acciones políticas, que directamente sobre los comportamientos; 4) el cambio de los patrones de conducta, en la medida en la que actúa sobre la voluntad resulta más trabajoso, más lento, y puede resultar imposible sin actuar sobre las reglas —el mercado, se ha visto, refuerza el egoísmo—, amén de exigir a los individuos una psiquis más compleja, que recoja los deseos de los demás, p.e.; 5) la acción sobre reglas y modelos no es independiente, las reglas (la competencia, p.e.) retribuyen unos comportamientos (egoísmo, p.e.) y reprimen otros (solidarios, p.e.). Cfr. F. Ovejero, *Intereses de todos, acciones de cada uno*, Madrid, Siglo XXI, 1989.

7. A. Kahneman, J. Knetsch y R. Thaler, «Experimental Test of the Endowment Effect and the Coase Theorem», *Journal of Political Economy*, 98 (1990). Sobre sus implicaciones desde el punto de vista de la fundamentación moral de las preferencias, cfr. F. Ovejero, «Mercado, ética y economía» (manuscrito).

8. Resumen estas líneas dos problemas diferentes («azar moral» e «información asimétrica») que coinciden en mostrar el mal funcionamiento del mercado cuando hay problemas de información: Arrow, «The economics of agency», en J. Pratt y R. Zeckhauser (eds.), *Principal and Agents*, Boston, 1985; G. Akerlof, «The market for lemons», *Quarterly Journal of Economics* (agosto 1970).

9. F. Ovejero, «Mercado económico, mercado político y ecología», *Ecología Política*, 5, 1992.

10. N. Kaldor, «The irrelevance of Equilibrium Economics», *Economic Journal*, vol. 82 (1972). No hay que confundir el mercado de los manuales de microeconomía con los mercados reales. Sobre todo, porque los supuestos de la teoría no son, por así decir, condiciones generales de abstracción —que se encuentran en toda teoría— sino condiciones construidas para garantizar un resultado, un buen comportamiento que dicen los economistas, y que de ser sustituidas por otras condiciones (también abstractas, pero más plausibles) llevarían a resultados menos decorosos. Hay aquí dos aspectos interrelacionados. Una cosa son los llamados «fallos del mercado» (para un repaso cfr. A. Schotter, *Free Market Economics*, Nueva York, St. Martin's Press, 1991 [2.ª ed. rev.]), y otro los fallos de la teoría (para un repaso clásico y difícilmente superable, cfr. M. Allais, «Les Théories de l'Équilibre Économique Général et de l'Efficacité Maximale», *Revue d'Économie Politique*, 3 [1971], pp. 331-409). De todos modos, unos ayudan a entender otros. Una teoría (irreal) sobre el mercado que funciona es también un inventario de razones de mal funcionamiento del mercado (empírico). En ese sentido, la teoría que a veces se descalifica porque nada tiene que ver con «la realidad» es también una sólida teoría de las muchas situaciones en las que el mercado no funciona. El alejamiento de los supuestos (teóricos) es también alejamiento de los eficientes resultados (empíricos). Hay una paradoja llamativa aquí. Acostumbra a suceder que muchos economistas críticos del mercado son también críticos de la teoría económica convencional a la que descalifican porque, a su entender, describe un mundo quimérico, irreal, con individuos racionales por encima de sus posibilidades psíquicas o con rendimientos de escala no crecientes, por ejemplo. La verdad es que cuesta entender la simultaneidad de esa doble crítica sobre las bases descritas (no sobre otras), pues precisamente *cada una de esas «irrealidades», de condiciones restrictivas que se imponen para mostrar que el mercado es lo mejor, es una razón en favor de la demostración de que el mercado no es lo mejor*. Cfr. F. Ovejero, «La economía como ciencia, el mercado como moral. Comentarios a un texto de David Anisi», *Cuadernos de Economía* (en prensa).

11. F. Hahn, «General Equilibrium Theory», en D. Bell e I. Kristoll (eds.), *The Crisis in Economic Theory*, Nueva York, Basic Books, 1981. Sobre las dificultades de los supuestos de comportamiento, cfr. F. Ovejero, «La racionalidad en las teorías económicas», *Arbor*, 511 (1988). Resulta llamativo que textos recientes de microeconomía intermedia, preparados por economistas de primera línea, después de describir exhaustivamente los axiomas de la teoría de la utilidad esperada, afirmen que prácticamente ninguno de ellos funciona empíricamente. Véanse, p.e., R. Frank, *Microeconomic and Behavior*, Nueva York, MacGraw-Hill, 1991, p. 227; D. Kreps, *A course in Microeconomic Theory*, Nueva York, Harvester, 1991, p. 227. Para dos repastos de los resultados, cfr. P. Earl, «Economics and Psychology: A survey», *The Economic Journal* (sept. 1990), y D. Kahneman y C. Varey, «Notes on the psychology of utility», en J.

Elster y J. Roemer (eds.), *Interpersonal Comparisons of Well-Being*, Cambridge, Cambridge U.P., 1991, pp. 127-163. Esta circunstancia ha llevado a algunos a hacer uso de argumentos procedentes de la epistemología (en particular, las tesis —más escépticas que irrealistas— de Van Fraassen). Pero, por diversas razones, esa disputa está plagada de confusiones. Cfr. F. Ovejero, «Métodos, juegos y teoría», Ponencia presentada en las *II Jornadas de Teoría de Juegos* celebradas en la Universidad Autónoma de Barcelona (diciembre 1991).

12. El problema de la impertinencia de las comparaciones interpersonales de bienestar o utilidad (cfr. J. Elster y J. Roemer, *op. cit.*) tiene su miga, desde la propia calificación como «problema». En rigor no es tal. Sencillamente: no se pueden hacer tales comparaciones. El real problema es que, si no se pueden hacer, hay muy poco que decir *con el enfoque teórico desde el que aparece el problema*. Pero como resulta más sencillo etiquetar un problema que abandonar una teoría (la economía marxiana sabe de ello), se opta por lo primero. Buena parte de los intentos de obtener teorías económicas del valor y teorías de las necesidades andan, en el fondo, lidiando con el mismo problema: encontrar un asidero sólido donde fundamentar juicios (e intuiciones) morales. Entre los intentos de salir del atolladero uno de los más prometedores es la «teoría del bien» de John Broome (*Weighing Goods*, Londres, Basil Blackwell, 1991), quien intenta articular resultados de la economía del bienestar con la (auto)crítica al utilitarismo tradicional de D. Parfit (*Reason and Persons*, Oxford, Oxford U.P., 1986). Cfr. *infra* nota 23.

13. Aquí se exprime y extiende una sugerencia de G. Loomes, T. Sudgen, «The importance of what might have been», en D. Hagen y F. Wenstop (eds.), *Progress in utility and Risk Theory*, Reidel, Dordrecht, 1984.

14. Se explotan aquí los argumentos de D. Parfit, *op. cit.*

15. Un argumento parecido a éste («*the jaw tomorrow*» paradox) ha aparecido en la discusión sobre los derechos de las generaciones futuras: la austeridad de todos no sirve a nadie (R. Sikora y B. Barry [eds.], *Obligations to Future Generations*, Filadelfia, Temple U.P., 1978). Es ese uno de los muchos ejemplos en donde nuestras intuiciones morales están claras, pero no sus fundamentos. En el caso que se cita en el texto la coexistencia en el tiempo de desigualdad, su contemporaneidad, impide asimilar este problema a la citada paradoja.

16. Ello no se debe confundir con el sensato reconocimiento de que no se puede pensar simétricamente en el tiempo; la relación con los que fueron no es la misma que la relación con los que serán; el bienestar de los que vendrán —que, hay que reconocer, son tan inexistentes como los ya desaparecidos— sí justifica nuestra austeridad. Se esconde aquí un problema apasionante: el de los derechos de las generaciones futuras, que se ha visto revitalizado después de que D. Parfit (*op. cit.*, pp. 351 ss.), en un ejercicio de honestidad intelectual, formulara su «conclusión repugnante» y que, en esencia, consiste en reconocer las consecuencias de nuestras acciones sobre la *identidad* de los miembros de las futuras generaciones. Estas no tendrían derecho a quejarse, pues, sencillamente, de haber adoptado decisiones distintas de aquellas que les disgustan, ellos no habrían venido al mundo (sino otros distintos, a los que se les aplica lo mismo). La literatura sobre este asunto se ha disparado en los últimos tiempos (cfr. el sugerente utilitarismo de Yew-Kwang Ng, «What should we do about future generations?», *Economics and Philosophy*, 5 [1989]). De todos modos, como se dijo en la nota 12, no hay que desatender la exacta naturaleza de la dificultad: encontrar una justificación racional a una intuición moral que nadie discute. En ese acuerdo se amparan las palabras del texto.

17. Para un repaso de los diferentes aspectos e implicaciones de este problema, que tanta literatura está generando en los últimos años, cfr. H. Noonan, *Personal Identity*, Londres, Roudledge, 1989.

18. La presunción de que se puede «compensar al individuo» tiene mucho que ver con una confusión entre moverse en el espacio y moverse en el tiempo, confusión presente en bastante teoría económica. Por ejemplo, no es infrecuente que se compare al trabajador o al buscador de pareja con el consumidor: todos ellos «buscan, comparan y se quedan con lo mejor». Sin embargo, aunque es cierto que yo me puedo mover a lo largo de los estantes de un supermercado, comparar y elegir lo que me parece mejor, las cosas no son iguales cuando

busco un trabajo o un *partenaire*: a) el empleo o *partenaire* que desprecié no me estará esperando; b) el tiempo va deteriorando o modificando mis capacidades.

19. El marco teórico que servía de fundamento se mostró insostenible: no hay modo de atribuir significado preciso a nociones como «productividad marginal» del *capital*, subordinada a la noción de «valor de capital», que es imposible de determinar con independencia de la distribución, esto es, de aquello que, en principio, vendría determinado por la «productividad marginal»; dada la interdependencia técnica —la producción conjunta— resulta imposible atribuir costes específicos a cada uno de los productos resultantes (pocas veces se da producción de un único tipo de bien, sobre todo si se tiene en cuenta que el estado final del equipo productivo es también un producto); los supuestos en los que funciona el teorema de Euler (los rendimientos constantes de escala) son excepcionales. Cfr. J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *Capital Theory, The New Palgrave*, Nueva York, 1990. Para una crítica en el mismo sentido y destacando los aspectos morales, cfr. E. Nell, «On Deserving Profits», *Ethics*, 97 (1987).

20. La vinculación más estrecha entre libertad de elegir y mercado ha sido realizada por M. y R. Friedman, *Free to Choose*, Londres, Secker, 1980, aunque aquí se discutirá una versión inspirada en Robert Nozick, *Anarchy, State and Utopia*, Oxford, Blackwell, 1974, más refinada filosóficamente, no sin advertir que el proyecto explícito de Nozick no es, en rigor, la defensa del mercado.

21. G. Cohen, «Nozick on Appropriation», *New Left Review*, 1985, 150.

22. En el caso de Nozick la crítica se puede realizar desde distintas perspectivas. La dificultad que a continuación se comenta tiene otra versión indirecta, sobre la que se volverá, que tiene que ver con otra tesis de Nozick según la cual uno es propietario del mundo externo del mismo modo que es propietario de sí mismo.

23. Cfr. F. Ovejero, «Economía moral del mercado», *Arbor*, 550 (1991), nota 3. La «utilidad» se ha convertido en una palabra-fetiché que parece asegurar una garantía de precisión, en la confianza de que los otros se encargan de fijar su significado. Esos otros, se sobreentiende, son —somos— los economistas. Para intranquilizar un poco quizá no sea malo recordar que bien recientemente uno de los economistas que más horas ha dedicado al asunto se mostraba escéptico sobre «la posibilidad de identificar el significado oficial de utilidad en economía», cfr. A. Sen, «Utility», *Economics and Philosophy*, 7 (1991), p. 278.

24. En el caso del chantaje, Nozick impone la condición de que los intercambios no sean improductivos, esto es, que el individuo no esté peor de lo que estaría si no hubiese existido nunca aquel otro individuo con el que realiza el intercambio. No carece esta fundamentación de dificultades parecidas a las que nos ocupan; o apelamos a una teoría objetiva o no hay modo de considerar productiva —ni legítima— la apropiación original.

25. La crítica anterior vale con más razón para los derechos. Por su naturaleza genérica, por no saber qué ejercicios concretos me estaré negando, me resulta imposible satisfacer la condición de información. De otro modo: no hay posibilidad de especificar lo que se intercambia y por ende no hay modo de hacer del intercambio una fuente de legitimidad. Por supuesto, nada de lo dicho atenta contra la —trivial— dimensión explicativa del intercambio. Que los individuos se puedan vender como esclavos no quita que su acción no sea racional y que, por tanto, ese intercambio no sea legítimo. (Repárese en que la presente objeción es más fuerte que la simple consideración [empírica] de que buena parte de los intercambios se producen por asimetría informativa, porque A sabe que lo que B tiene tendrá un valor que B ignora, o porque B no sabe lo que compra hasta que ya lo ha comprado. Aunque tampoco estos intercambios —que no son pocos— serían fuente de licitud para Nozick.)

26. Dificultades parecidas aparecen cuando, en su justificación del monopolio del poder por parte de la agencia de protección dominante —para fundamentar el Estado mínimo—, Nozick acepta la aplicación de compensaciones aún contra la voluntad de los individuos compensados, sin, por supuesto, abandonar la tesis del intercambio como fuente de legitimidad.