

**DISCURSO PRONUNCIADO EN EL ACTO DE RECEPCION  
DEL «PREMIO REY JUAN CARLOS DE ECONOMIA»,  
INSTITUIDO POR LA FUNDACION CELMA PRIETO**

Madrid, 1990

Majestad, señoras y señores:

Recibo la tercera edición del premio que se honra llevando vuestro nombre, debido al mecenazgo de la Fundación Celma Prieto, y gracias a la generosa y discutible apreciación de mis primeros 25 años de vida profesional, realizada por un Jurado en cuyas deliberaciones ha tenido que pesar, en gran medida, el deseo de premiar el perfil de un artesano, tras haber decidido premiar en ediciones anteriores a economistas de mayor relieve.

Continúo así, agradecido y sorprendido, una corta saga iniciada por los profesores Rojo y Mas-Colell, lo que me permite afirmar que recibo el premio español más prestigioso en economía, porque el prestigio de un premio depende, sobre todo, de quiénes lo han obtenido.

No teman una detallada y aburrida autobiografía, pero permítanme que dedique unas pocas palabras a algunos de los responsables de que hoy me encuentre aquí, además del Jurado, aunque sólo sea por la oportunidad que este acto me brinda de reivindicar en público mis raíces y mencionar algunas de mis deudas.

Nacer en 1943, en la etapa más represiva de una dictadura, implicaba una alta probabilidad de recibir una educación autoritaria, mezquina, pacata y maniquea. Tuve, sin embargo, la suerte de nacer en una familia austera pero tolerante —madre republicana, padre comunista— y generosa, que hizo un enorme esfuerzo económico por darme, posiblemente, la mejor educación que en aquellos días existía: un colegio laico y mixto, heredero de la tradición de la Institución Libre de Enseñanza.

La decisión de estudiar economía fue más bien casual. Querría poder decir que tuve una vocación temprana, derivada de la admiración que me produjo el mercado al acompañar a mi madre a la compra cuando era niño. La realidad fue más prosaica: un amigo de mi hermano me explicó lo interesante que era la carrera de económicas. Puesto que él es propietario y gestor desde hace muchos años de una importante cadena de tiendas de moda y yo me encuentro aquí, parece claro que mi interés por la economía tiene poco que ver con vocaciones precoces o elecciones racionales bien informadas.

Comencé mis estudios universitarios de economía en 1960. Era aquélla una Universidad sobrepolitizada —como en toda situación en que no existen cauces democráticos de participación política— y dediqué una parte no despreciable de mi tiempo a luchar en favor



de las libertades a un coste, he de reconocerlo, muy modesto: no me permitieron hacer el servicio militar universitario y fui destinado a los regulares de Melilla. Quizá de entonces venga mi animadversión a las loterías, ya que, en un sorteo que se suponía aleatorio, los cuatro estudiantes de Madrid que no pudimos hacer el servicio militar universitario por razones políticas fuimos destinados a Ceuta, Melilla y El Sahara, siendo la probabilidad de tal resultado algo menor que la de obtener el primer premio de un sorteo de la Lotería Nacional.

Comenzar los estudios en 1960 no permitía augurar nada bueno desde el punto de vista técnico; no obstante, tuve la suerte de encontrar, junto a una mayoría de aficionados, de cuyo nombre no quiero acordarme, un puñado de profesores excepcionales por su dedicación, calidad y entrega, cuyo censo es fácil hacer por su parquedad: Amaiz, Castañeda, Fuentes, Rojo, Uría y Velarde. De entre ellos, a fuer de injusto por breve, destacaría la influencia que dos ejercieron sobre mí: Amaiz y Rojo.

El primero me obligó a estudiar en serio matemáticas y estadística, me proporcionó mi primer empleo en el Instituto Nacional de Estadística, al que oposité a los pocos meses de acabar la carrera, logrando así mi primer empleo estable. Amaiz también actuó de escudo protector en diversos avatares políticos de la década de los años 60 y, con el paso del tiempo, se convirtió en mi amigo, pese a las notorias diferencias generacionales y personales.

Al acabar mis estudios me incorporé a la cátedra de Angel Rojo. Bastaría con decir que, desde entonces hasta hoy, tuve a mi disposición su tiempo, sus opiniones, su ayuda y también sus desacuerdos. Todo ello, de forma gratuita en el sentido más amplio del término. Pero Angel Rojo no sólo es el responsable de la macroeconomía que pueda saber —un reconocimiento fácil de interpretar como un regalo envenenado—, sino también de la dedicación a lo que ha constituido la única actividad profesional de mi vida: la investigación y la docencia en análisis económico. Como, además, fue miembro del Jurado que me concedió este premio, disponen ustedes de un candidato idóneo hacia quien dirigir las reclamaciones.

Tampoco estaría hoy aquí, como ha reconocido con agudeza el Jurado en el acta, si no hubieran existido los sucesivos equipos de economistas con los que he tenido la fortuna de desarrollar una buena parte de mi trabajo. Como la enumeración individual sería imposible, haré una referencia institucional crucial en mi vida: la Fundación Empresa Pública del Instituto Nacional de Industria. Su entonces innovador patrocinio la llevó a crear en 1974 un Programa de Investigaciones Económicas, nuevo en nuestro país, y su atrevimiento a ofrecer la dirección del mismo a un joven catedrático, que hoy día sigue ejerciéndola, aunque sea menos joven —por razones biológicas— y menos catedrático —por legislación sobre incompatibilidades—. Dos años después reincidió financiando la revista *Investigaciones Económicas* y ofreciéndome también su dirección. Si no existiera el medio centenar de investigadores que pasaron años cruciales de su vida profesional en el mencionado Programa, no estaría hoy yo aquí.

En suma, he tenido una educación básica privilegiada para mi época, una actividad política enriquecedora, unos pocos excelentes profesores en la Universidad, dos generosos padrinos, una institución que me ha permitido trabajar durante diecisiete años con absoluta libertad respecto a la elección de los temas y la forma de tratarlos, y, hasta este momento, cuatro o cinco generaciones de compañeros de trabajo se han dejado dirigir por mí, aprendiendo con ellos casi todo lo que sé. Pese a mis ideas, nunca me he visto obligado a decir ni escribir nada en lo que no creyera —salvo algún juramento a los principios de la Dinámica Nacional—, aunque sí, en muy contadas ocasiones, a callar o a marcharme de algún sitio. De mi parte he puesto una cierta habilidad para no dejar escapar las oportunidades y muchas horas de trabajo, de ese trabajo lento, oscuro y con frecuencia poco reconocido, que es un ingrediente fundamental, permítanme decirlo, de todo programa de investigación serio. Soy una persona muy afortunada y el premio que hoy recibo es muy colectivo.

Pero el acto continúa y ahora tengo que hablar de economía. Releyendo los discursos de mis dos predecesores me asaltó la sospecha de que me había quedado sin tema: el profesor Rojo habló de España y de la evolución del pensamiento macroeconómico en las últimas dos décadas, incidiendo en su relación con la crisis económica; el profesor Mas-Colell, de elección social, equilibrio general y teoría de juegos. Entre ambos cubrieron todos los temas centrales para alguien que se dedica al análisis económico.

Las coincidencias, sin embargo, me dieron una pista: ambos hablaron, entre muchas otras cosas y con perspectivas distintas, de Adam Smith, del mercado, y de la tarea profesional del economista. ¿Por qué no insistir en el núcleo del mensaje? Lo haré a riesgo de que piensen Vds. que los economistas sólo podemos hablar de tres cosas: de un autor del siglo XVIII, de un mecanismo de asignación de recursos y de nuestra profesión.

La obra de Adam Smith, contemporánea de la Revolución Francesa y de la Industrial, centró su atención en el análisis de las ventajas de una forma de organización económica emergente que sustituía el intervencionismo y las restricciones gremiales de la producción, características del mercantilismo, por la libertad de los intercambios. Y defendió que ésta era la forma organizativa más adecuada para fomentar el crecimiento de la riqueza de las naciones en su época. En particular, en el terreno más propio del análisis económico, Smith nos legó el resultado posiblemente más importante de la historia de la economía: *que un conjunto de individuos que actúen de forma independiente y persiguiendo su propio interés personal puede asignar eficientemente los recursos económicos*. Expresado en otros términos: la persecución del interés individual, bajo condiciones competitivas, conduce a un resultado socialmente deseable desde el punto de vista de la eficiencia.

Este resultado ha dado empleo a miles de economistas desde su temprana formulación en 1776. Y lo ha hecho por varias vías.

Para empezar, había que demostrarlo rigurosamente. De aquí nació el *análisis de equilibrio general competitivo* que, desde entonces y hasta nuestros días, ha constituido un tema

básico de la teoría económica. La demostración rigurosa del llamado *Primer teorema fundamental de la economía del bienestar*, exige hacer explícita la lista de supuestos bajo los cuales la competencia conduce a una asignación eficiente. Supuestos que, de aceptarse, permiten demostrar un *Segundo teorema*, mucho más obscuro para no iniciados, pero de gran importancia, que establece la separabilidad entre las decisiones de asignación y de distribución. En otras palabras: *bajo determinadas condiciones, cualquier asignación eficiente deseada desde el punto de vista social puede lograrse como un equilibrio competitivo, siempre que sea posible redistribuir entre los individuos la riqueza y/o renta global de la sociedad.*

En suma, se consagró de esta forma una línea de análisis muy fructífera que constituye el núcleo duro de la profesión: si se pueden separar las decisiones de asignación y de distribución, los economistas nos ocuparemos del tema de la eficiencia en la asignación de los recursos, que siempre son escasos, dejando para los políticos, como representantes de la sociedad, el tema de cuál pueda ser la distribución deseada.

Esta división del trabajo entre políticos y economistas señala la subordinación de los últimos a los primeros. Es una posición cómoda para el economista, ya que delega la responsabilidad básica en los políticos. Más aún, esconde una parte no desdeñable del poder real de nuestra profesión; dado que, como veremos más adelante, la separación entre proposiciones normativas y positivas en una ciencia social como la economía es muy tenue.

Lo que acabo de describir es la posición dominante en el análisis económico moderno y solvente, pero se trata de una posición que, si no se sostiene con mucho esmero, puede provocar con facilidad desviaciones peligrosas. Permítanme, por tanto, dedicar una parte de la exposición al comentario de ciertos usos, muy generalizados, y en mi opinión poco adecuados, de los resultados básicos de este análisis.

Los economistas decimos que sólo hablamos de problemas de eficiencia y que, en tanto economistas, nada podemos decir sobre los juicios de valor que sustentan cualquier decisión política que afecte a la distribución. Sin embargo, *como cualquier medida redistribuidora puede afectar a la eficiencia, la autodefinición profesional como guardianes de esta última conduce con facilidad a posiciones conservadoras sobre la distribución.*

Para no seguir mencionando teoremas, ejemplificaré lo que acabo de decir con un diálogo entre un Presidente de Gobierno y su asesor económico, con la fugaz aparición final del Presidente del Consejo de Juristas. Espero no inventarme un falso economista para luchar con ventaja contra él y, en todo caso, se trata de un colega que me produce respeto profesional, cierto cariño y, no lo oculto, alguna intranquilidad como ciudadano.

## DIALOGO I

P: Querría que nuestra sociedad fuera más equitativa; no me parece deseable que la mitad más rica de la población tenga el 80 % de la riqueza y la otra mitad sólo el 20 %. Estaba pensando en una acción modesta, como llegar al 25 %. ¿Qué le parece a Vd.?

E: Como economista no me puede parecer nada, es un juicio de valor. No obstante, tengo alguna información verificable. En primer lugar, un índice de Gini de 0,70 nos sitúa en la posición decimotava del mundo, lo que deja detrás nuestro al 88,4 % de los países. En segundo lugar, lo que Vd. propone exige redistribuir al menos dos billones de unidades de cuenta.

¿Cómo quiere hacerlo?

P: Había pensado en aumentar la progresividad del impuesto sobre la renta.

E: Para lograr este cambio tendría que aumentar los tipos marginales máximos, lo que desincentivaría el ahorro —y por tanto el crecimiento— y la oferta de trabajo —y por tanto el empleo—.

P: Bien, quizá entonces un impuesto indirecto con altos tipos para los consumos de lujo...

E: Psh, no es mala idea, pero tipos indirectos distintos alteran la estructura de precios relativos y conducen a ineficiencias en la asignación.

P: ¿Y qué tal un impuesto sobre el gasto con un tipo único? Al fin y al cabo quien consume más pagaría más.

E: Excelente idea, pero ¿me puede explicar cómo gravaría el ocio?

P: ¿Perdón?

E: Verá Vd., es que un impuesto como el que me propone sólo es neutral para la eficiencia en caso de que pueda gravarse el ocio y eso, por desgracia, no parece posible.

P: ¿Le importaría decirme cómo redistribuir siendo neutral?

E: Sólo con un impuesto individual de tanto alzado.

[Presidente del Consejo de Juristas escandalizado]

A: ¡Eso es confiscatorio y, por tanto, inconstitucional!

P: La verdad es que después de oírles a Vds. estoy pensando en dejar todo como está...

E: Ese es un juicio de valor libremente expresado sobre el que, como economista, no puedo opinar.

\* \* \*

El economista del diálogo no representa un caso infrecuente, aunque sí extremo, de una posición muy en boga en nuestros días: la subordinación absoluta de la distribución a la eficiencia. Es un profesional competente y conoce muchos teoremas importantes de economía pública —lo que es necesario y deseable—, pero utiliza resultados analíticos puros como si los supuestos sobre los que descansan tuvieran una sólida base empírica, supone que la asignación de partida es eficiente y, en la práctica, termina defendiendo el *statu quo* distributivo. Su posición, por extrema, no se diferencia en exceso de otra que critica acerbamente y con toda razón: la de quienes consideran que el objetivo a lograr es la equidad en la distribución, definida como criterio absoluto y a cualquier coste.

¿Quiere decir lo anterior que el núcleo duro de la profesión se ha preocupado sólo de la eficiencia en la asignación de recursos? No es así, porque también se han aplicado potentes instrumentos al estudio de cómo se elaboran juicios de valor colectivos y de las propiedades de distintos mecanismos para llegar a ellos. La teoría de la elección social —un área con fuertes contenidos éticos, económicos y lógicos— constituye, posiblemente, una de las apuestas intelectuales más apasionantes de la economía contemporánea.

Recurriré de nuevo, y avanzo que por última vez, a un diálogo escénico entre el Presidente del Gobierno y un colega.

## DIALOGO II

P: Querría que nuestra sociedad fuese más justa; no creo que la mitad más rica de la población deba tener el 80 % de la riqueza y la mitad restante el 20 %. ¿Qué opina Vd.?

E: No se lo puedo decir hasta entender el significado preciso de sus palabras. ¿Qué entiende Vd. por sociedad más justa?

P: Bueno, lo que todo el mundo, que los pobres sean menos pobres a costa de que los ricos sean, tal vez, un poco menos ricos.

E: ¡Ah!, quiere decir una sociedad más igualitaria. Ese es un criterio que no tiene por qué implicar mayor justicia.

P: ¡No, no!, yo no soy igualitarista, soy un socialdemócrata moderado, pero siempre he pensado que es más justo que el 50 % de la población tenga el 25 en vez del 20 % de la riqueza.

E: Más igualitario, es una tautología; pero no necesariamente más justo. En todo caso, ¿por qué desea una sociedad más igualitaria?

P: Verá Vd., es una oferta del programa electoral que acordamos en una reunión del Comité Ejecutivo, con el que hemos ganado las elecciones.

E: ¿Con qué criterios llegó ese Comité a dicha propuesta?

P: Porque creemos que la sociedad gana si los pobres son menos pobres a un coste razonable para los ricos.

E: Ya veo, Vds. creen en la comparabilidad interpersonal de las utilidades.

P: ¿En qué dice que creemos?

E: En la comparabilidad interpersonal: Vd. es capaz de decir que lo que mejora un pobre por pasar de tener 30.000 a 35.000 PTA/mes es más de lo que empeora un rico por pasar de 10 millones a 9.995.000 PTA/mes.

P: Sí, claro, como todo el mundo.

E: ¿Cómo va a estar tan claro? Es imposible comparar sensaciones entre distintas personas. En todo caso, como se trata de un juicio de valor, lo único que quería era que supiera que, como tal, su formulación es cuestionable y que, desde luego, puede sostenerse exactamente lo contrario.

P: Pero los votantes han apoyado nuestro programa electoral y, por tanto, la propuesta de redistribución contenida en él.

E: Podría ser, podría ser..., todo depende de los supuestos. Ahora bien, la cuestión relevante es si eso significa que la decisión de transferir el 5 % de la riqueza es óptima desde el punto de vista social.

P: El 40 % de los votantes ha dicho que sí.

E: No exactamente. Han manifestado que prefieren una situación alternativa a la actual. Pero le puedo demostrar que si, como estoy seguro, Vd. cree que si todos los ciudadanos prefieren una alternativa a otra la sociedad también, si cada uno puede pensar lo que quiera, si el criterio de elección social debe tener cierta lógica interna, y si cuando se de-

cide entre dos alternativas las restantes no se tienen en consideración, o bien existe un dictador...

P: ¿Un dictador?, pero si toda mi vida...

E: No se excite, tiene arreglo: si exige menos consistencia lógica o sólo considera muy pocas alternativas, quizá sólo se trate de un oligarca.

\* \* \*

El economista de este diálogo es, de nuevo, competente —sobre todo si es capaz de demostrar lo que afirma—, pero su utilización de los resultados del análisis, siendo inmaculada, se limita a las partes negativas del mismo.

¿Qué he tratado de representar en estos diálogos? Creo, aunque me gustaría equivocarme, que algo más que una anécdota: dos economistas competentes, de amplios conocimientos analíticos que, sin embargo, mantienen posiciones discutibles, al menos desde tres puntos de vista.

En primer lugar, mis peripatéticos colegas aceptan como verdades reveladas supuestos incontrastables, que son cruciales para obtener sus conclusiones. El resultado de oligarquía o dictadura del segundo diálogo proviene del supuesto, aparentemente inocuo, de que, cuando se decide entre dos alternativas, da igual lo que opinemos sobre las restantes opciones. Este es el supuesto que bloquea toda posibilidad de comparar entre sí los bienestar de distintos individuos.

¿Es tan evidente esta no comparabilidad como para sostenerla a rajatabla, aunque ello bloquee muchas posibilidades de análisis? Nadie lo diría, porque la vida de las personas está llena de comparaciones bastante sensatas: ¿preferiría ser Don A o Don B?, ¿preferiría ser Don A siendo Don B, o Don B siendo Don A?, y un largo etcétera.

El segundo tipo de mala utilización de la teoría proviene de aceptar los resultados de los modelos sin preguntarse bajo qué condiciones se han obtenido. Éste es un aspecto sobre el que volveré más adelante, cuando mencione los fallos del mercado; baste ahora con recordar que la competencia perfecta asigna recursos en forma eficiente sólo si se cumplen una serie de supuestos. Si, como sucede en el mundo real, estos supuestos son más bien la excepción que la regla, resulta cuando menos arriesgado, si no erróneo, defender sin matiz alguno la competencia como mecanismo óptimo de asignación, y no digamos de distribución.

Por último, los economistas de mis diálogos, al poner el énfasis tan sólo en las ineficiencias que se puedan generar desde una situación de partida, que es la de la economía sobre la que opinan, y sostener que cualquier acción que altere la misma tiene efectos nega-

tivos, conculcan resultados teóricos, ya que razonan en términos que son correctos si y sólo si la economía de partida se encuentra en una situación óptima desde el punto de vista social.

Parece, en suma, probable que una explicación complementaria de la tristeza de la economía señalada por Carlyle y del conservadurismo de los economistas justificado por Stigler se deba no sólo al hecho de tener que tratar con la escasez, sino a la forma en que se ha ido decantando a lo largo de los años —y sobre todo en la década de los años 30— la línea dominante del análisis económico; y a la utilización, con frecuencia discutible, que los economistas hacemos en nuestra práctica diaria de los resultados de la teoría.

Seamos, pese a lo señalado, autocomplacientes y supongamos que no se producen los usos incorrectos de la teoría que acabo de comentar. Aun así, resta una pregunta relevante por contestar: suponiendo que se cumplen las condiciones exigidas por la teoría para que la competencia asigne eficientemente los recursos, ¿qué grado de confianza se puede tener sobre cómo reaccionará un sistema competitivo ante perturbaciones exógenas? Un tema de interés en nuestro mundo desde 1973 y renovado hace cuatro meses.

Ahora el problema planteado no es obtener las condiciones en que puede existir un equilibrio competitivo, sino determinar la capacidad de una economía competitiva para ajustarse a cambios en los parámetros estructurales que la definen.

En este campo no cabe ser muy optimista, porque las buenas propiedades de la competencia se han demostrado para pequeñas perturbaciones —el llamado análisis local—, y sólo pocas de ellas para alteraciones cuantitativamente importantes. Los resultados del análisis global son todavía pobres, por lo que la teoría permite tener pocas esperanzas de que un sistema competitivo logre adaptarse sin ayudas a cambios de cierta magnitud.

Pero aunque la perturbación resultara absorbida por la propia dinámica de la competencia ¿lo haría despacio o deprisa? De nuevo no se trata de un tema de interés puramente académico, sino que afecta de forma crucial al bienestar de las personas, porque una perturbación que tarde en absorberse, por ejemplo, 15 años no sólo tendrá efectos negativos sobre varias generaciones, sino que incluso cabe sospechar que, en la medida en que antes de que pasen esos 15 años es muy probable que se produzcan otras perturbaciones, no se conseguirá alcanzar nunca el nuevo equilibrio. La teoría tampoco es optimista respecto al número de períodos necesarios para absorber un desequilibrio de cierta magnitud de forma automática.

Seré más autocomplaciente aún, y supondré que no existen usos inadecuados del análisis del equilibrio general de la competencia, y que no tenemos que preocuparnos demasiado de los problemas relativos a la magnitud de las perturbaciones ni al tiempo necesario para absorberlas. Es decir, sigamos en un mundo estático.

La existencia de *fallos de mercado* plantea serios problemas de eficiencia a la competencia. No voy a proporcionar la larga lista clásica de dichos fallos, pero sí desearía decir

unas palabras sobre una clase de gran importancia: los derivados de *la falta o asimetría en la información*.

El sistema competitivo puede representarse —al igual que cualquier mecanismo de asignación de recursos— como una estructura de intercambio de información entre los agentes individuales. Desde este punto de vista, la clave de su funcionamiento eficiente radica en que la información transmitida sea suficiente e idéntica para todos los agentes. El hecho de que los agentes tengan distinta información antes o después de llegar a un acuerdo genera, respectivamente, fenómenos conocidos en la literatura con el nombre de selección adversa y riesgo moral, dando lugar a comportamientos oportunistas que provocan asignaciones ineficientes.

¿Es frecuente la asimetría de información en el mundo real? En todos los mercados de bienes de consumo duradero, donde las especificaciones técnicas resultan cruciales, el consumidor está peor informado que el vendedor. En las prestaciones sanitarias, el paciente está peor informado que el médico. En todas las grandes corporaciones y empresas, los gerentes tienen ventajas de información frente a los propietarios o accionistas. La mayor parte de nuestro capital humano lo asignamos ineficientemente.

Pese a todo, los economistas seguimos manteniendo una confianza razonable en el funcionamiento del mecanismo competitivo, y ésta es una de nuestras señas de identidad como profesión. Personalmente sería feliz si el mundo fuera competitivo y las decisiones distributivas separables, pero sospecho que no debe ser así, porque cuando hay que poner un ejemplo de mercado competitivo puro los profesores españoles recurrimos al de trigo de Chicago o a la bolsa de valores... de Wall Street.

Hasta aquí he tratado de sintetizar todo lo que dice y lo que no dice el análisis de equilibrio general respecto a las propiedades de la competencia como forma de asignar los recursos. Bajaré un peldaño en el grado de abstracción para plantear una pregunta de corte más empírico, pero no por ello menos relevante: ¿cuál es el grado real de implantación de la competencia en el mundo en que vivimos?

Es fácil darse cuenta de que la realidad actual se parece muy tenuemente al modelo de competencia perfecta. Aunque muchos gobiernos se declaran firmes partidarios del libre comercio y enemigos del proteccionismo, los mercados nacionales de automóviles se reparten en cuotas, el comercio internacional de textiles se encuentra regulado desde 1960 por un acuerdo transitorio que protege a los países ricos de la competencia de los emergentes, las especificaciones técnicas de los productos se usan como sustitutos más que perfectos de las barreras arancelarias, los precios de transferencia aplicados por las empresas multinacionales son no competitivos, los mercados mundiales de materias primas y energía son oligopolios, la movilidad de los factores productivos es muy limitada, y un largo etcétera.

Esto es así no porque los empresarios sean perversos —como parecen pensar las asociaciones de consumidores y con frecuencia los sindicatos—, o porque los gobiernos sean incompetentes —como sostienen los neoliberales y algunos empresarios—, sino por algo mucho más simple: *porque el mecanismo competitivo genera incentivos al comportamiento no competitivo.*

En efecto, lo más beneficioso para cualquiera es ser monopolista en un mundo en el que los demás no lo sean; como la competencia se rige por el interés individual —de empresarios, trabajadores y consumidores— es claro que mi propio interés me conducirá a ejercer prácticas no competitivas siempre que ello sea posible. Esta afirmación es una obviedad en la vida cotidiana: es mejor tener poder —se ejerza o no— que no tenerlo.

Pero, además, esta tendencia natural a seguir comportamientos no competitivos o estratégicos se ha visto favorecida por elementos relativamente exógenos al sistema como son la evolución de las técnicas productivas, la internacionalización de los mercados y la diversificación creciente de las necesidades. Desde finales del siglo XIX economistas y legisladores estadounidenses han mostrado su preocupación por la concentración del poder económico en manos de grandes empresas que, desde entonces, no ha dejado de crecer. Si esto es así, de lo dicho hasta aquí cabe deducir dos conclusiones de distinta naturaleza y ambas de gran importancia.

La primera se refiere al debate sobre las formas de organización de la actividad económica: las propiedades de eficiencia las tiene, cuando es así, el mercado competitivo. Por ello, *identificar la secuencia capitalismo-propiedad privada con el tándem mercados competitivos-eficiencia es una afirmación ideológica, de carácter no analítico y sin base empírica alguna.* La podremos sostener como ciudadanos, pero sin recabar para ello el apoyo del análisis económico. Que la propiedad privada y la apropiabilidad de los beneficios generen incentivos muy convenientes para que funcione la competencia es algo fuera de duda; que la mera propiedad privada genere comportamientos competitivos y asignaciones eficientes es un error desde el punto de vista analítico y un dislate empírico.

La segunda conclusión es de corte más analítico y constituye la base para abordar la segunda y última parte de mi exposición: la presencia de fallos de mercado más como regla que como excepción, la existencia de fuertes incentivos en favor de los comportamientos no competitivos y las tendencias predominantes de la tecnología y de la organización internacional de los mercados, hacen que *la competencia sea más bien una planta de invernadero que un roble.* Esta segunda conclusión es uno de los resultados principales del otro gran núcleo de investigación económica que, desde 1970, constituye lo que podríamos llamar un paradigma emergente del análisis económico: *la teoría de la organización industrial.*

En efecto, los desarrollos de la microeconomía durante las dos últimas décadas y, en particular, la teoría de los juegos, nos han enseñado, entre otras cosas, las posibilidades de comportamientos estratégicos como norma cuando las decisiones de los agentes se toman

repetidamente, tal y como sucede casi siempre en la realidad; la alta probabilidad de colusiones tácitas; los resultados no competitivos cuando los productores eligen en una primera etapa la capacidad a instalar, es decir, la inversión, aun cuando luego compitan vía precios; la infinitud de equilibrios subóptimos en los superjuegos derivada de los teoremas de tipo *folk*. En general, cuando se dota de estructura dinámica a un juego, las estrategias de equilibrio perfecto son muy numerosas, sólo algunas de ellas eficientes, y no se sabe cuál será la elegida.

En suma, tanto la teoría como la evidencia empírica demuestran que *una economía capitalista con propiedad privada* —el sistema económico que menos mal ha funcionado hasta ahora— *abandonada a sus propias fuerzas conduce a actuaciones estratégicas y asignaciones ineficientes*. El corolario de esto es inmediato: quienes sostienen que cualquier intervención genera ineficiencias y que cualquier práctica reguladora de la actividad económica es dañina, o no saben economía ni observan la realidad, o defienden un modelo de organización económica caracterizado por una alta concentración del poder y fuertes ineficiencias en la asignación. En nombre de qué lo hagan es anecdótico, en beneficio de quiénes es obvio.

Por tanto, un economista que siga manteniendo una posición favorable a la competencia —esa seña de identidad de la profesión que ya he mencionado— ha de plantearse una pregunta lógica: *¿qué hacer para facilitar el funcionamiento eficaz de la competencia?* Por desgracia, no existen recetas universales, aunque sí dos resultados negativos que operan en sentido opuesto pero, al menos, acotan el ámbito de nuestra ignorancia.

El primero es que toda intervención o regulación altera de forma compleja y difícil de conocer la estructura de incentivos prevaleciente, por lo que no existen intervenciones sin efectos colaterales no deseados. Se trata de la versión microeconómica de los problemas para instrumentar una política de *fine tuning* señalados en este mismo lugar hace cuatro años por Angel Rojo.

El segundo resultado, derivado del teorema del *second best*, es que la regla más simple e intuitiva de tolerar allí donde sean inevitables los fallos de mercado y, en el resto de la economía, comportarse competitivamente, no es óptima. Esto es así porque las condiciones de asignación eficiente se refieren a la economía en su conjunto y si, por ejemplo, un sector suministrador de inputs presenta un comportamiento monopolístico, esto afecta a las restantes actividades productivas, por lo que las condiciones de eficiencia de estas últimas pasan a ser distintas que si no existiera dicho monopolio. Expresado en términos algo más formalizados, pero creo que muy gráficos, las condiciones de eficiencia se representan por un sistema de ecuaciones simultáneas; si una de ellas cambia, lo normal es que, en la nueva solución, cambien los valores de todas las variables.

La situación en que nos encontramos los economistas en el tema de fortalecer la competencia viene, pues, caracterizada por cuatro limitaciones ante cualquier fallo de mercado:

- no intervenir ni regular consolida la ineficiencia,
- no existe regla universal válida de intervención,
- la regla más simple desde el punto de vista de su aplicación administrativa conduce a ineficiencias de tercer grado, y
- cualquier intervención genera efectos colaterales no deseados.

Lo difícil de la tarea reguladora y, sobre todo, la reciente explosión del análisis de los fallos de la intervención, ha favorecido la aparición de mensajes simplificadores lanzados como panaceas universales: desregulación, privatización, liberalización. Si lo que se encontrara detrás de estas palabras fuera una mayor eficiencia y apertura a la competencia, tal vez deberíamos suscribirlas sin ambages, pero esto no suele ser así. Como muestra bastará con un ejemplo de cada clase. El primero se refiere a algunos resultados recientes sobre *la regulación* en un tema clásico: *el monopolio natural*.

Supongamos que en un sector determinado existe un monopolio natural, es decir, una situación tal que, dada la tecnología y la demanda, es menos costoso obtener el producto en una sola que en dos o más empresas. Supongamos, además, que se trata de una empresa privada y que ni se contempla su expropiación ni la creación de un competidor público, ya que la eficiencia exige un solo productor.

La no intervención implica una pérdida de eficiencia y, por tanto, de bienestar social. Obsérvese que no se trata de un argumento distributivo del tipo «es malo que los precios sean altos porque los consumidores son más débiles que los productores», tan frecuente e incorrectamente utilizado en el caso de los servicios públicos, sino de un argumento de estricta eficiencia: el excedente total de consumidores y productores se reduce con el monopolio.

¿Cómo intervenir? Regular la tasa máxima de beneficio sobre el capital induce a que los factores se usen en proporciones no eficientes; la regla de fijación de precios utilizada en las recientes privatizaciones británicas —(RPI-x)— es arbitraria; la fijación de precios máximos genera tendencias a no minimizar costes; la franquicia periódica del monopolio no garantiza la eficiencia tras su concesión por la existencia de activos específicos y costes de sustitución. Pero, incluso, la intervención puede tener que ser doble: el crecimiento de la demanda puede dar lugar a una situación en la que dos empresas podrían obtener beneficios extraordinarios produciendo a costes medios más altos que los correspondientes a un monopolio. En este caso deberá intervenir primero para defender al monopolio de una competencia excesiva que implica derroche —un fenómeno que se da en otros ámbitos como el de la innovación tecnológica— y, además, para regular el monopolio por las razones ya expuestas.

La regla idónea es, por tanto, difícil de encontrar y sólo cabe una recomendación: en cada caso es preciso diseñar un mecanismo de intervención que maximice la diferencia

entre las ganancias de eficiencia por reducción del poder de monopolio y las pérdidas derivadas de los efectos colaterales indeseados.

El segundo ejemplo, relativo a *la privatización*, es el de la *sanidad pública*. Algunos sostienen que la prestación sanitaria pública es ineficiente y que, por tanto, debe limitarse a un servicio de mínimos para personas cuyos niveles de renta no les permitan acceder a la medicina privada. Esta es una recomendación analíticamente insostenible, porque se refiere a un mercado que acumula fallos de todo tipo: oferta de servicios médicos privados oligopolística, tendencia al exceso de equipamiento hospitalario por existencia de oligopolio en la producción de equipo sanitario, incentivos a la sobremedicación por existencia de oligopolio farmacéutico, y falta de información por parte de los demandantes, es decir, de los pacientes. Existen confirmaciones empíricas a todo ello y quizá la más llamativa sea la del oligopolio médico: pese a haber descendido sensiblemente la tasa de natalidad y no el número de pediatras, el número medio de actos privados por facultativo en el ejercicio libre se ha mantenido constante. Una práctica típica de defensa de ingresos cuando los oferentes controlan el mercado por sus ventajas informativas.

¿Significa esto que la medicina pública, gratuita y universal es la panacea? Tampoco. Existen problemas de sobredemanda derivados de la gratuidad y de gestión hospitalaria que es preciso resolver, y que tienen efectos importantes sobre el equilibrio presupuestario. Sin poder desarrollar el tema por falta de tiempo, déjenme señalar que, en mi opinión, los sistemas que tratan de introducir competencia en la prestación de servicios dentro de la sanidad pública, como el Home Maintenance Service, apuntan en la buena dirección.

Toda esta discusión creo que señala hacia lo que constituye, en mi opinión, el núcleo central del problema de la eficiencia: *lo esencial es la competencia y no la titularidad privada o pública o el mercado libre o intervenido*. La propiedad privada y los mercados libres no conducen a la eficiencia porque no impiden la existencia de comportamientos estratégicos; la propiedad pública y la intervención tampoco, porque no garantizan la corrección idónea de los fallos del mercado. El óptimo reside en la combinación adecuada de ambos elementos, y por ello la década de fin de siglo irá quizá hacia lo que Keith Cowling ha denominado, con expresión ambivalente y retadora, *la planificación del mercado*. Un mensaje que creo haber justificado se deriva de una lectura honesta, competente y ajena a intereses concretos, de resultados recientes del análisis microeconómico.

El mercado libre ni ha servido ni sirve para tomar una parte muy relevante de las decisiones de una economía moderna. Es excelente para asignar una proporción importante del gasto corriente de los consumidores de forma eficaz y barata en términos informacionales, algo que no puede conseguir ningún otro mecanismo conocido. Y los precios fijados en estos mercados son indicadores valiosos para la toma de decisiones empresariales. Pero muchas otras decisiones importantes no han sido tomadas por el mercado en ningún país del mundo: ¿en qué economía conocida el mercado ha decidido la red de carreteras, los tendidos ferroviarios, las obras hidráulicas, la capacidad de generación de electricidad, los

transportes urbanos?; ¿en qué país no se regula el transporte de mercancías peligrosas, los riesgos asumibles por el sistema financiero, la jornada y las condiciones de seguridad e higiene en el trabajo, la distribución de energía eléctrica?

Ciertas posiciones radicales y extendidas en este terreno, que cuentan con el atractivo de la simplicidad, llegan a extremos absurdos. Por ejemplo, sostener que la desregulación del transporte aéreo debe ser total y que el Estado no debe exigir siquiera requisitos de seguridad porque ello implica barreras a la competencia, argumentando que los consumidores elegirán la adecuada combinación precio-seguridad, es una invitación al caos. Afirmar que todo fallo de mercado es el resultado de una intervención política, sólo puede interpretarse como una inversión temporal de la regla metodológica goda, según la cual todos los temas importantes debían primero discutirse estando borrachos, para opinar sobre ellos después, una vez sobrios.

Estos cantos absolutos a la libertad de empresa y a la perversidad intrínseca de la regulación son, de hecho, un mal amigo de la competencia. Al menos tan malo como las técnicas de regulación incompetentes o la desconfianza sistemática hacia las motivaciones privadas. Y es que el problema de la competencia se parece al dilema de los prisioneros: si todos la defendieran se obtendría la mejor situación colectiva, pero todos tienen incentivo a transgredirla. No resulta ocioso recordar que el resultado final del dilema es la cadena perpetua para todos los prisioneros, si tienen la suerte de que la pena de muerte esté abolida.

Se preguntarán ustedes, tras esta larga letanía, si los economistas somos capaces de generar alguna recomendación de carácter general en el tema que me ha ocupado los últimos minutos. La recomendación que me parece más importante es huir de las soluciones simples de validez universal: tras ellas siempre se encuentra la defensa de los intereses de un grupo concreto. Las recetas genéricas pueden resultar atractivas, pero siempre son falsas. Quizá hoy más que nunca una razón fundamental para estudiar economía sea la dada por Joan Robinson hace ya algunos años: evitar ser engañados por los economistas.

Y, añadiría, también para evitar autoengañarnos como profesión. La economía es una ciencia social, de desarrollo muy tardío respecto a las ciencias de la naturaleza, de las que tomó prestados algunos principios fundamentales. En particular, su carácter deductivo y la necesidad de algún tipo de convalidación empírica.

El carácter deductivo de la elaboración analítica requiere poca discusión: cualquier afirmación económica solvente debe derivarse de un modelo bien especificado cuyos supuestos sean explícitos. Lo contrario no es economía literaria o descriptiva o lo que algunos entienden por análisis estructural: es simplemente mala economía. El carácter empírico es, sin embargo, más complejo de definir.

En general, los economistas aceptamos, cuando se habla de una economía concreta, que los resultados del análisis deben ser, de alguna forma, confirmados por los hechos.

Existe un grado de acuerdo razonable en cuanto a las técnicas estadísticas y econométricas a utilizar, pero los datos a los que se aplican dichas técnicas plantean con frecuencia serios problemas. En efecto, en economía casi no se pueden realizar experimentos controlados, resulta imposible especificar todas las variables que influyen sobre una dada, y los errores de medida de las variables son casi siempre significativos y constituyen la regla más que la excepción. Además, las relaciones de causalidad rara vez son unidireccionales, de forma que la relación causa-efecto con frecuencia no existe y, en todo caso, es difícil de detectar.

Todo ello conduce a la práctica *ausencia de contrastes de crucialidad entre hipótesis alternativas*. Expresado en otros términos, las estimaciones permiten, generalmente, aceptar una determinada explicación de un fenómeno, pero casi nunca rechazar una explicación alternativa que implica prescripciones de política económica distintas. Y sucede, con frecuencia poco deseable, que técnicas econométricas potentes aplicadas a los mismos datos permiten aportar evidencia favorable a dos explicaciones distintas del mismo fenómeno. Con seguridad, esto se debe, en parte, al hecho de que la información estadística de base es defectuosa, además de a otras causas cuya discusión llevaría demasiado tiempo. Pero, en todo caso, lo que hace es arrojar serias sombras sobre el grado de desarrollo de la economía como ciencia empírica.

Además, el criterio más inmediato de valorar el contenido empírico de los modelos en función del grado de exactitud de sus previsiones puede ser muy engañoso. Como ha señalado Lucas, aunque se trate de una posición extrema, los ejercicios de simulación por medio de modelos econométricos que predicen adecuadamente a corto plazo, no proporcionan información útil sobre las consecuencias de medidas alternativas de política económica. En el largo plazo, como es bien sabido, la mejor forma de acertar es formulando solamente el efecto o la fecha. Así, afirmaciones realizadas hace veinte años del tipo «el dólar está sobrevaluado» son tan correctas como la opuesta, porque no especifican cuándo se producirá el cambio de cotización que demuestra lo incorrecto de la valoración, ni la cuantía del mismo. Por el mismo criterio, la afirmación «el capitalismo está llamado a desaparecer» es una previsión exacta: bien porque como forma histórica será sustituida por otra, bien porque todo está llamado a desaparecer.

Por último, dos comentarios adicionales relacionados con problemas empíricos. El primero, que una fuerte inversión en la mejora de la información estadística debería constituir una prioridad esencial en cualquier investigación de economía aplicada; y un aviso sobre la creciente debilidad relativa de la base estadística de la economía real española, pese a su mejora en el ámbito monetario y financiero. El segundo, un deseo: no pensemos que se pueden sustituir sin límite los defectos en la información de base con sofisticación estadística. Buenos datos tratados de forma incorrecta darán lugar a resultados falsos, pero técnicas empíricas muy potentes aplicadas a datos no fiables proporcionarán estimaciones no fiables.

\* \* \*

Para terminar, permítanme una última reflexión sobre el tipo de sociedad en que desearía vivir y la posible función de los economistas en ella. No me gustan las sociedades igualitarias en que no existe compensación al esfuerzo personal; ni las economías ineficientes en que se despilfarran recursos escasos. Pero tampoco me gusta una sociedad en la que el nacimiento determina en forma crucial las opciones vitales de cada ciudadano; ni una sociedad en la que la ética social no tiene en cuenta otros valores que los de la privacidad; ni una economía sin elementos compensadores de la concentración del poder. Para lograr una sociedad mejor desde mi punto de vista, los economistas analíticos podemos aportar algo.

Debemos seguir preocupándonos de las reglas de asignación eficiente de los recursos, de diseñar instrumentos más adecuados para la aplicación de la política económica, de ir conociendo cada vez con mayor exactitud las relaciones entre las variables económicas y los instrumentos de regulación y, por tanto, los efectos sobre la sociedad de políticas alternativas.

Pero también podemos calcular lo que cuestan programas que traten de minimizar las diferencias en las condiciones originarias de los individuos, y aportar ideas respecto al diseño institucional más adecuado para poner en práctica dichos programas. Y también deberíamos estudiar procedimientos de revelación de las preferencias sociales que, sin lugar a dudas, y pese al corporativismo y conservadurismo crecientes desde hace dos décadas en nuestra sociedad, tienen componentes de ética solidaria que, por fortuna, trascienden el mundo, importante pero limitado, de nuestros intereses individuales.

Madrid, 27 de noviembre de 1990.