

# Nueva desconfianza en el individuo y el mercado

## Indicios en la teoría económica

Javier M. Iguñiz Echeverría<sup>(\*)</sup>

Economista. Profesor Principal del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

En el ámbito de la teoría económica, durante los últimos lustros estamos observando la emergencia de un conjunto de nuevos conceptos que revelan una tendencia que parece corresponder con el inicio de un cambio de época o, por lo menos, con la desconfianza respecto del lugar preeminente del individuo. Nuestra intención es mostrar diversas expresiones de lo que consideramos que constituye una muestra de desconfianza o, por lo menos, de relativización de la importancia de algunos de los pilares conceptuales de la visión moderna del mundo. Estamos pensando en la desconfianza en la libertad individual, en la operación del libre mercado e incluso en los derechos que están incluidos en el derecho general a la propiedad privada, pero nos concentraremos en esta oportunidad en mostrar ciertos indicios sobre los dos primeros.

### 1 La desconfianza en el individuo.

A contracorriente del imperio del individualismo metodológico y de la derrota de la planificación estatal por el “mercado”, un conjunto de nuevos conceptos sugieren la creciente conciencia de la inconveniencia, para la sociedad, de confiar en el comportamiento del *homo economicus*. Vamos a escoger algunos de los que surgieron poco a poco en la literatura económica y que hoy se hacen sitio en la enseñanza convencional de la teoría económica y de la administración de empresas<sup>(1)</sup>.

**1.1.** El término “riesgo moral” (*moral hazard*) surgió por la comprobación de que un individuo, una vez asegurado contra, por ejemplo, accidentes de tránsito con su vehículo, descuida la calidad de su manejo y aumenta el riesgo de sufrir un accidente con lo que reduce la rentabilidad de las aseguradoras. La empresa de seguros pierde y podría hasta quebrar si es que ese comportamiento fuera el más común. A partir de ahí se han encontrado infinidad de situaciones en las que el individuo siguiendo un criterio considerado económicamente racional, que para la teoría neoclásica convencional equivale a individualista y egoísta, puede afectar las ganancias y hasta la existencia de las empresas.

En general, el riesgo moral “(...) es la forma de oportunismo postcontractual que surge porque las acciones que tienen consecuencias de eficiencia no son libremente observables **de modo que la persona que actúa puede escoger actuar de acuerdo a su interés privado en contra del interés del otro**”<sup>(2)</sup>. Así, el propio interés es materia de sospecha y, en general, todo lo no observable es peligroso para el orden económico vigente. Es necesaria una mayor supervisión sobre el comportamiento<sup>(3)</sup>.

**1.2.** Otro término muy común en la teoría económica reciente es “oportunismo”. El oportunismo consiste en el aprovechamiento “indebido” de toda

(\*) Agradezco las sugerencias de José Távora.

(1) Antes de proseguir debemos indicar que no nos parece que la respuesta a la crisis del individualismo que creemos percibir sea el colectivismo: si tenemos razón, las dos caras de la medalla serían cosa del pasado, obviamente tras un periodo todavía largo y, como se comprueba estos últimos lustros, doloroso. No habría, pues, marcha atrás.

(2) STIGLITZ, Joseph. 1994.

(3) El propio Stiglitz indica que “no hay solución perfecta para el problema de riesgo moral. Cuanto mejor la cobertura del seguro, más débiles serán los incentivos económicos normales para lograr la eficiencia, cuanto peor, más fuertes serán los incentivos”. STIGLITZ, Joseph. *Economics of the Public Sector*. 2a. edición. Nueva York: W.W. Norton, 1988. p. 300.

circunstancia exclusivamente para el propio beneficio. De acuerdo a uno de los teóricos del concepto, el oportunismo es “una búsqueda del interés propio con dolo”<sup>(4)</sup>. Se trata de un comportamiento tan individual como racional que consiste en hacer con todo y en todo momento aquello que a uno más le conviene<sup>(5)</sup>. Es una expresión del individualismo sin restricción externa<sup>(6)</sup>. Por eso, “el oportunismo es una fuente problemática de incertidumbre ‘conductista’ en las transacciones económicas, cuya incertidumbre se desvanecería si los individuos fuesen enteramente abiertos y honestos en sus esfuerzos por obtener ventajas individuales, o bien si pudiera presumirse plena subordinación, autonegación y obediencia”<sup>(7)</sup>. Generalmente, aunque nunca la transacción está libre de aprovechamientos, éstos no corresponden con los que habrían en el caso de que el vendedor fuera alguien que sólo busca su propio interés. La confianza en las personas y también en las instituciones, pasa cada vez más por la sospecha respecto del tipo de individuo que la economía ha considerado clave para el progreso de las naciones o, por lo menos, para algo menos importante, cual es, la teoría económica. “Una de las tesis del oportunismo es que son muy frágiles los modos cooperativos ‘ideales’ de la organización económica, es decir, los modos en los que se imputa generosamente a los miembros la confianza y las buenas intenciones. Tales organizaciones son fácilmente invadidas y explotadas por agentes que no poseen esas cualidades”<sup>(8)</sup>.

A manera de resumen y aplicación a situaciones que trascienden el mundo de la empresa privada, recordamos que el peligro del oportunismo y del individualismo para el orden social se ha detectado en la economía al estudiar más minuciosamente la naturaleza de los contratos. Como la mayor parte de los contratos son incompletos,

en el sentido de que no se pueden especificar totalmente, los comportamientos de las partes durante el período que requieren para finalizarse estos contratos abren la posibilidad de que el incumplimiento de contrato, una vez firmado, sea individualmente más rentable que su cumplimiento. Es el caso del oportunismo postcontractual, y es usual entre individuos y entre empresas y también entre el Estado o los individuos y las empresas. Por eso, para las grandes empresas, uno de los grandes peligros del momento actual es la extensión del individualismo al Estado. De esta amenaza surgen nuevas miradas al problema de la regulación. Cuando el Estado privatiza sus comportamientos por la introducción de una lógica privada en su comportamiento, el riesgo es grande: empieza a buscar su propio interés, cosa que ha atemorizado mucho a los neoliberales ya que coloca a las empresas en inferioridad de condiciones frente a un Estado que comparte sus propias reglas de juego. Un término que expresa ese peligro es “atracar” o “asaltar” (*hold-up*)<sup>(9)</sup>. Se refiere a que la empresa está secuestrada por el Estado. Entre los casos más relevantes están los relativos a las inversiones que, una vez realizadas no pueden cambiarse de uso. Una vez que la empresa privada ha enterrado una tubería de desagüe no es posible utilizarla para otra cosa y cuesta mucho llevársela en caso de que la otra parte en el contrato, el Estado, se aproveche oportunamente. Una tubería es un activo específico; no sirve para otros fines y una vez enterrada no tiene valor de mercado para quien no tenga acceso a la provisión del servicio para el que es útil. Su dueño no puede irse con sus tubos si la otra parte viola el acuerdo, esto es, si se comporta de manera oportunista tras haber firmado el contrato; por ejemplo, pagando o exigiendo el cobro de precios muy bajos por el servicio.

(4) WILLIAMSON, Oliver. *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1989. p. 40.

(5) Tanto el oportunismo como la racionalidad limitada, que veremos más adelante, son supuestos que para Williamson “concesiones a ‘la naturaleza humana tal y como la conocemos’”. WILLIAMSON, Oliver. Op. cit.; p. 10.

(6) No es casual que se esté dando tanta importancia a la ética en la economía de las transacciones y de la empresa. Resulta indispensable la restricción interna de los agentes para que la economía funcione.

(7) WILLIAMSON, Oliver. Op. cit.; p. 58. Un profesor de quien tuvimos el privilegio de recibir clases indicaba que “(p)odemos imaginar el caso limitante de un colectivismo monolítico donde se ejecutan prescripciones del plan central por funcionarios que se identifican plenamente con las macrometas impuestas. En tal sistema, los procesos pertinentes del orden económico se reducen casi por completo a manipulaciones técnicas”. LOWE, Adolph. *On Economic Knowledge. Toward a Science of Political Economics*. Nueva York: Harper and Row, 1965. p. 142. Luego de citar lo anterior Williamson prosigue: “La identificación plena a la que se refiere Lowe prevé una gerencia de clase extrema donde se desvanece el interés propio. (...) Los robots tienen la virtud de satisfacer los requerimientos de la obediencia con un costo nulo de condicionamiento social, aunque con una capacidad de respuesta limitada”. WILLIAMSON, Oliver. Op. cit.; p. 59.

(8) WILLIAMSON, Oliver. Op. cit.; p. 73. La gama de posibilidades de utilización del concepto que comentamos es enorme. Un ejemplo es el relativo a la relación entre oportunismo y posibilidad de ocultar información. WILLIAMSON, Oliver. Ibid.; pp. 67-68.

(9) En realidad hay un riesgo aun mayor. Una vez que el Estado privatiza su racionalidad en el sentido de adquirir los objetivos y métodos de las empresas privadas, el peligro de que usen directamente el poder político para fines particulares. Con este endiosamiento de las motivaciones privadas y con el deseo de que esa racionalidad invada todas las esferas de la actividad humana es natural el furibundo antiestatismo existente. El monstruo, un Estado con criterios privados, se vuelve contra su creador. La salida neoliberal ha sido una fuga hacia delante.

1.3. Otro término que ha sido introducido en la economía es “polizón”. El terrible personaje que vive del esfuerzo ajeno es hoy el prototipo del individuo racional cuando se trata de analizar su comportamiento *vis a vis* las organizaciones (empresas, clubes u otras) en las que participa. Resulta que aprovecharse del esfuerzo de los demás sin aportar a él es lo que el individuo de la teoría económica debe hacer si quiere hacer honor a su prestigio de individualista campeón del progreso capitalista. El “descubrimiento” del polizón (*free-rider*) como agente racional fue obra del recientemente fallecido Mancur Olson<sup>(10)</sup>. Desde entonces, el asalariado no sindicalizado que se beneficia de la lucha sindical es el héroe de la película porque minimiza esfuerzo, es eficiente logrando que otros trabajen para él, mientras que el asalariado afiliado no sólo es un revoltoso sino que es irracional. La razón es simple, el afiliado hace un esfuerzo en tiempo y *stress* muchas veces superior al beneficio que recibe mientras que el no sindicalizado se beneficia sin mover un dedo y sin correr el riesgo del despido. Fuera de algún “oportunist” aprovechamiento de los empresarios para quebrar sindicatos, la racionalidad individual es, una vez más, mirada con temor.

1.4. El individuo, como anterior a la sociedad propia del individualismo ontológico, está siendo socavado desde los ámbitos que más lo ensalzaron. Hoy, la sociedad entra a tallar desde el mismo momento en el que el individuo ejerce su actividad más reconocida por el mundo de la economía convencional, escoger, elegir. El supuesto de la teoría económica individualista era que las decisiones individuales no eran influidas por las decisiones y comportamientos de los demás<sup>(11)</sup>. Ninguna de estas dos apreciaciones mantiene su fuerza en los más recientes desarrollos de la teoría.

El propio Gary Becker ha tenido que introducir dichas influencias sociales en su teoría del consumidor<sup>(12)</sup>. Para la teoría más reciente, las personas empiezan a tener tanto **historia personal** como a ser influidos por la **sociedad**. Estos dos términos siempre han sido mirados con recelo por el criterio individualista en teoría económica.

1.5. El “dilema del prisionero”, que constituye el ejercicio que se usa para estudiar las características del

comportamiento individual y su efecto social en los cursos de economía, muestra que la acción racional de los individuos no deriva en un óptimo social. Una conclusión de esta aproximación a las decisiones individuales es que de éstas no puede derivarse el logro de la eficiencia social. El dilema, es una ilustración estilizada de la teoría de las decisiones individuales en un marco en el que se introduce en la teoría económica el increíblemente ausente hecho de la interacción entre personas. Con todas sus limitaciones, la “teoría de juegos”, de la que el dilema es una de sus expresiones más sencillas, alude a la influencia de unos sobre otros como dato previo a la decisión individual. Podemos sugerir que se comparen los textos actuales de microeconomía con los de hace 10 años y se verifique la reducción en la proporción de páginas que se dedican a los comportamientos individuales aislados de influencias ajenas como ha sido el caso ampliamente dominante a lo largo del siglo XX. En efecto, los cómplices detenidos, sometidos a un interrogatorio que les presente opciones inteligibles en caso de declararse o no declararse culpables, terminarán declarando culpabilidad y perdiendo la oportunidad de minimizar sus penas individuales y colectivas. Ese desenlace inconveniente o sub-óptimo para los individuos es el denominado “equilibrio de Nash” en recuerdo del que luego fuera Premio Nóbel de Economía. Ninguno de los miembros de esa “sociedad” puede mejorar su situación dada la estrategia del otro. Sólo la cooperación permite llegar a una situación mejor para ambos. En otros términos, la teoría económica reconoce que las decisiones individuales pueden no llevar al mejor de los mundos **posibles**.

La interacción de individuos perfectamente racionales puede no ser, pues, eficiente y el bien de la sociedad y de cada uno de los individuos puede ser mayor si es que actúan coordinadamente. Por eso, resulta clave el personaje encargado de interrogar, o coordinar las acciones de los individuos para, en esta ilustración, hacer valer el peso de una sociedad distinta a la de los individuos que la integran sobre los individuos que sí la integran. El comisario representa un interés ajeno y superior al de los individuos.

1.6. Junto a los anteriores, hay otros conceptos que aluden a la desconfianza de la economía en el individuo.

(10) OLSON, Mancur. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press, 1965.

(11) En la medida en que el individuo actuaba solo, como Robinson Crusoe, por definición no podía haber interacción con ningún otro humano (salvo el esclavo Viernes, por supuesto) y los efectos de las decisiones no afectarían a nadie.

(12) BECKER, Gary. *Accounting for Tastes*. Cambridge y Londres: Harvard University Press, 1965.

---

El individuo ya no sería un punto  
de partida tan simple y tampoco  
la unidad más primaria de la  
sociedad.

---

Está ampliándose el uso de un término hiriente pero empíricamente adecuado para predecir comportamientos: el “comportamiento rebaño” (*herd behavior*). Este comportamiento se ha definido como aquel en el que “cada uno termina haciendo lo que todos los demás están haciendo incluso cuando su información particular sugiere que deberían hacer algo claramente distinto”<sup>(13)</sup>. El ejemplo ilustrativo de un pueblo de 100 habitantes en el que 99 consideran que el restaurante A es mejor que el B pero termina yendo al segundo porque el único poblador que considera lo contrario fue el primero en escoger y los demás tomaron en cuenta esa información por encima de su propia opinión expresa la existencia de este tipo de comportamiento. Estamos así, ante otro factor de ineficiencia social derivada del comportamiento racional de los individuos.

**1.7.** También se utiliza crecientemente un término que cuestiona al individuo como personaje central de un mercado impersonal. Nos referimos a “reputación”, típico término de épocas más personalizadas donde “ser alguien” podía ser decisivo. Ese aire democratizador que traía la impersonalidad está siendo cuestionado porque las relaciones comerciales son más dependientes de la reputación de lo que se pensaba en la economía. Igualmente se están introduciendo cuestionamientos y proponiendo limitaciones a la ensalzada libertad de elegir.

**1.8.** La teoría económica se ha apoyado en las preferencias de los individuos para deducir de ellas sus comportamientos ante diversos incentivos en el mercado. Así, un individuo racional emergía como el agente privilegiado de la actividad económica. Esas preferencias organizaban sus decisiones. Nuevas preguntas surgen sobre las motivaciones para la acción y entre ellas están las referidas a la fundamentación de las preferencias. La pregunta es: ¿por qué prefiero lo que prefiero? Resulta importante responder a esa pregunta pues revela, entre otras cosas, la solidez, la

raíz de tales preferencias. La respuesta a esa pregunta nos coloca en el terreno de las metapreferencias. De este modo nos acercamos a los “maestros de la sospecha” como Freud o como Marx que indagaban “detrás” de la conciencia del individuo para explicar comportamientos. El individuo ya no sería un punto de partida tan simple y tampoco la unidad más primaria de la sociedad.

## 2 Desconfianza en el mercado.

Mientras la ofensiva neoliberal intenta universalizar el mercado, en el pensamiento económico contemporáneo adquieren preeminencia visiones recelosas de dicha institución. Vamos a recorrer la manera de tratar algunos de los términos claves de esa institución: mercado, contrato, competencia, racionalidad e interés.

**2.1.** Una de las expresiones de ese recelo es el cambio de *status* del mercado y un corolario de ello es su relativización. Una de las realidades contra las que reaccionó el planteamiento pro-individuo fue la jerarquía. El individuo, relacionado a los otros individuos a través del mercado estaba encuadrado dentro de lo que constituían relaciones estrictamente horizontales. Hoy, con el impulso del Premio Nóbel de 1992, Ronald Coase, se explicitan los límites del papel del mercado. Pero lo más importante es que su conveniencia como institución intermediadora en las transacciones económicas es determinada por un cálculo y ya no es asumida automáticamente o por cuestión de principio. La jerarquía es vista como tan necesaria como el mercado. En ese cálculo, se contrastan las relaciones de mercado impersonales o entre personas propietarias (horizontales) con aquellas propias de las organizaciones jerárquicas (verticales) y se evalúa cuál es económicamente la más eficiente desde el punto de vista de los costos que suponen las transacciones para la sociedad. Hoy el mercado tiene que demostrar su eficacia para diferentes objetivos.

En realidad, la teoría económica dominante tiene sentimientos encontrados con el mercado. Por un lado, dicha teoría busca demostrar que campos de la vida que se suponía no estaban regulados por la competencia mercantil, como por ejemplo, la familia o el Estado, sí lo están<sup>(14)</sup>. A esto se le ha llamado “imperialismo económico” y mereció un Premio Nobel a Gary Becker. Sin embargo, por otro lado, la teoría se siente cada vez

(13) BANERJEE, Abhijit. *A Simple Model of Herd Behavior*. En: *Quarterly Journal of Economics*. Volumen CVII, Issue 3. Agosto, 1992. p. 798.

(14) Por esta razón, el Premio Nobel George Stigler denominó a la economía la “ciencia imperial”.

más incómoda consigo misma y relativiza la vigencia del mercado en los ámbitos en los que supuestamente reinaba con plenitud incuestionable. En el núcleo óseo de la teoría del mercado está desarrollándose una especie de osteoporosis. Al parecer, refleja la osteoporosis del mercado mismo. La creciente conciencia sobre un hecho obvio, cual es, que el pronóstico del futuro influye en las decisiones del presente, ha llevado a que se le pida ayuda a la teoría para “traer” el futuro al presente. Es en este terreno que se define un mercado como “completo”. Para que un mercado sea completo deben haber transacciones de bienes y servicios existentes pero también de bienes y servicios por crearse. Como esto es casi siempre imposible, se ha descubierto recientemente que la inmensa mayoría de mercados son “incompletos”. La razón por la que la mayor parte de los mercados son y serán siempre incompletos no es porque todavía no hayan penetrado todas las esferas de la vida o regiones de los países. Se trata de la incapacidad de las reglas de mercado para asignar bien recursos **ahora** tomando en cuenta situaciones que **todavía no han ocurrido** así como para productos que **todavía no existen**. El problema es muy serio pues se trata de un hecho capital para el orden vigente: la valoración de la innovación.

El futuro influye sobre el presente en casi todas las actividades económicas y el mercado no da señales para asignar recursos adecuadamente. La inversión, por ejemplo, no puede realizarse con todas las señales necesarias. No deja de ser curioso que la teoría económica tenga problemas para tratar sobre un aspecto central del orden mercantil: el riesgo. Ese es el problema que se ha detectado sobre todo en los mercados de riesgo o a futuro.

**2.2. El contrato** es una institución fundamental del orden mercantil. Se justifica en el compromiso mutuo de cumplir lo pactado que dos o más agentes económicos realizan voluntariamente. El problema recientemente detectado por los economistas es que los contratos generalmente no pueden especificar la totalidad de aquello que se deriva del contrato; de ahí que todo contrato sea, en mayor o menor grado, “incompleto”. Por ejemplo, la empresa Wong no puede poner en el contrato la cantidad, y menos aun la calidad, de la sonrisas que sus empleados deben dar a los clientes. Ningún contrato puede especificar todo lo que un operario debe hacer durante el tiempo de trabajo. En una famosa negociación en EE.UU. el sindicato en huelga amenazó a la empresa automotriz Chrysler con cumplir estrictamente con lo especificado en el contrato

si es que la gerencia no negociaba. Se ha comprobado con investigaciones en empresas que, generalmente, los trabajadores de todos los niveles ponen de su parte algo más de lo que el contrato especifica. Para competir, especialmente en el mundo de hoy, hace falta que los trabajadores den de sí más de lo que cualquier contrato puede especificar y de lo que la mejor supervisión puede vigilar y exigir. De ahí la prédica empresarial actual en términos de “misión”, “mística”, etcétera; temas ciertamente ajenos a la tradición económica.

**2.3. La confianza en el mercado** se ha apoyado en distintas fuentes; algunas principistas y otras instrumentales. Entre las primeras está el supuesto de la impersonalidad por la que nadie en particular puede, ni aunque lo pretenda, afectar a través del mercado el ejercicio de la libertad de otro en el momento de decidir lo que va a hacer en el mercado. El concepto fundamental tras esta manera de ver las cosas es “competencia perfecta”, entendida como la situación en la que ningún competidor podía influir directamente en el curso de los acontecimientos o en el destino de otros competidores. Este concepto tiene cada vez menos importancia en la teoría económica y desde hace unos 60 años es sustituido crecientemente por otros: competencia monopolística es uno de ellos; otro, más genérico es “competencia imperfecta”. En el contexto de esta última, la oferta no iguala a la demanda en todos los mercados, puede haber equilibrio con desempleo involuntario y con racionamiento de crédito. La mayor parte de los mercados que deciden nuestra vida operan bajo reglas muy distintas de las que presenta la competencia perfecta que sirvió de base conceptual al individualismo durante el siglo XX.

**2.4. La manera tradicional de ver la economía** es suponiendo que los agentes económicos actúan racionalmente maximizando los objetivos que se derivan de su propio interés cuando asignan los recursos de acuerdo a su escasez relativa. Este supuesto también está siendo relativizado. El término que se utiliza para ello es el de **racionalidad limitada** y su descubrimiento es una de las razones por las que se le dio el Premio Nobel a Herbert Simon. El comportamiento de los agentes es “**intencionalmente** racional, pero sólo en **forma ilimitada**”<sup>(15)</sup>. De acuerdo a ella, los seres humanos normalmente no son capaces de comportarse de acuerdo al supuesto tradicional de racionalidad. La capacidad para resolver o anticipar problemas complejos



es limitada. Por eso hacen falta instituciones verticales, como las empresas, en las que la organización, los criterios de la administración se impongan muchas veces a los de los individuos.

2.5. Una dificultad que se presenta con mayor frecuencia es el aislamiento del interés privado respecto del interés ajeno o social. Aunque tiene alrededor de un siglo, desde la década de los sesenta el término **externalidad** está siendo crecientemente utilizado. Existe una externalidad cuando una actividad realizada por alguien afecta, para bien (plantar árboles) o para mal (tirar humo), a otros que no son parte de dicha actividad. Una consecuencia de ello es que quien realiza esa actividad no puede calcular el costo-beneficio completo de lo que está realizando, pues no puede incluir consecuencias de su acción que escapan a su interés privado. Un resultado es la ineficiencia. El sistema de precios como asignador de recursos falla<sup>(16)</sup>.

En un mundo crecientemente aglomerado y comunicado es natural que el importante concepto de "externalidad" amplíe su vigencia. Es difícil no afectar bien o mal a otros con nuestras acciones. De ese modo, el mundo del individuo se conecta necesariamente con el mundo de otros individuos a tal punto que no es posible ni siquiera pensarlo totalmente aislado como la

teoría lo supuso en sus argumentaciones. Las externalidades son una razón adicional para desconfiar de la conveniencia de asumir la racionalidad individual plenamente.

2.6. Sucede que puede darse, como lo recordó Akerlof una **selección adversa**<sup>(17)</sup>. En este caso, los que venden los mejores productos se excluyen de la transacción. La ilustración más utilizada ha sido la de los autos usados. Los vendedores saben mucho mejor que los compradores la calidad del auto que venden. Como los compradores no pueden saber cuál es mejor o menos malo entre los carros que se ofrecen, ofrecerán el menor pago posible por cualquiera de ellos. Debido a ello, los que poseen carros de segunda mano en buenas condiciones se resistirán a ponerlos en venta y, por esa razón, el mercado de esos autos concentrará aquellos en peores condiciones. Es más probable que los peores choferes sean los que compran un seguro; de paso, lo encarecen y auyentan a los mejores choferes. El problema es importante porque influye mercados muy importantes como el de crédito y el de seguros.

En conclusión, los calificativos incompleto, imperfecto y limitado tienen por fin explicitar las limitaciones del mercado ahí donde opera más plenamente que es, justamente, donde muestra sus limitaciones intrínsecas.

### 3 Conclusión general.

Hoy la teoría económica le pide auxilio a otras disciplinas y, lo que es más importante, a otras reglas de comportamiento humano para explicar por qué el mercado no es instantáneamente destruido por el individuo económico en el que descansa prácticamente todo su edificio argumental. Aun más, hay que recurrir a otro individuo, miembro de grupos, de culturas, de religiones, de razas para explicar por qué el mercado pudo surgir y operar. El mundo de la economía se ve a sí mismo como menos autónomo.

Varias de estas desconfianzas en el individuo provienen de las organizaciones, entre ellas, principalmente de las empresas. Nuestra impresión es que este origen le da fuerza histórica a dicha desconfianza. La fortalecida empresa transnacional será un vehículo poderoso de dicha desconfianza; seguramente más que los discursos anti-liberales provenientes de la ciudadanía. La alternativa es la restricción a la libertad individual de decidir.  $\square$

(16) STIGLITZ, 1994, pp. 42-43.

(17) AKERLOF, George. *The market for 'lemons'*. En: *Quarterly Journal of Economics*, 1970.