

JUNIO 2013 - AÑO XXXI - Nº 85

Cultura Económica

A painting of a mountain landscape. In the foreground, a winding road with two yellow lines leads towards a river. The river flows through a valley, surrounded by green and yellow vegetation. In the background, there are large, rugged mountains with patches of green and brown. The overall style is impressionistic with visible brushstrokes.

El futuro
de la ciencia
económica

CENTRO DE ESTUDIOS EN ECONOMÍA Y CULTURA
UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA

CULTURA ECONÓMICA

JUNIO 2013 • AÑO XXXI • N° 85

Director

Carlos G. Hoevel

Secretario de Redacción

Álvaro Perpere Viñuales

Consejo de Redacción

Ricardo Crespo

Octavio Groppa

Gustavo Hasperué

Carlos G. Hoevel

Joaquín Migliore

Patricio Millán

Ernesto O'Connor

Agustina Rosenfeld

Rafael Sassot

Camilo Tiscornia

Carlos H. Torrendell

Asistente de Redacción

Agostina Prigioni

Consejo Académico

Néstor T. Auza

Academia Nacional de la Historia

William Campbell

Philadelphia Society

Samuel Gregg

Center for Economic Personalism

Francisco Leocata

Universidad Católica Argentina

Miguel Alfonso Martínez Echevarría

Universidad de Navarra

Daniela Parisi

Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano

Rafael Rubio de Urquía

Universidad Autónoma de Madrid

Charles Wilber

University of Notre Dame

Stefano Zamagni

Università di Bologna

En la tapa reproducimos la pintura "De regreso" (2011), acrílico sobre lienzo 30 x 24 cm, del artista argentino Marcelo Vascón.

CULTURA ECONÓMICA es una Revista del *Centro de Estudios en Economía y Cultura* (CEEC) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Pontificia Universidad Católica Argentina de una periodicidad de dos números por año. Creada en 1983 bajo el nombre de *Revista Valores en la sociedad industrial*, la revista tiene como objetivo la publicación de los estudios, ensayos y actividades del CEEC y de autores vinculados a su temática centrada en el estudio de las implicancias culturales de los problemas económicos de nuestro tiempo. Los artículos de investigación recibidos son sometidos a referato anónimo. Todos los textos publicados son responsabilidad de sus autores y no comprometen la opinión de la Pontificia Universidad Católica Argentina.

Actualmente *Cultura Económica* está indexada en las bases de datos DIALNET, EBSCO Academics y LATINDEX.

Dirigir el envío de comentarios a: *Revista Cultura Económica* (UCA) Av. Alicia Moreau de Justo 1400, Edificio Santo Tomás Moro 4° piso, CP: C1107AFB, Ciudad de Buenos Aires, Argentina. Tel. (54 11) 4338-0786. E-mail: culturaeconomica@uca.edu.ar. Sitio web: www.uca.edu.ar/culturaeconomica. Allí pueden consultarse los números anteriores.

Costo por unidad: \$50. Recargo por envío: para Argentina, \$3,60 + IVA; para MERCOSUR, U\$S 3,38; para el resto de América, U\$S 6,30; para el resto del mundo, U\$S 4,95.

Revista Cultura Económica. Editor responsable: Carlos Germán Hoevel. Derechos reservados. Propietario: Fundación Universidad Católica Argentina. Registro de la Propiedad intelectual N° 4979085. Marca registrada. ISSN N° 1852-0588.

Preimpresión e Impresión: Torres Aristegui & Asociados - Tel.: (011)-5433-6888

Los autores de los artículos publicados en el presente número ceden sus derechos, en forma no exclusiva, para que se incorpore la versión digital de los mismos al Repositorio Institucional de la Universidad Católica Argentina, como así también a otras bases de datos que dicha Universidad considere de relevancia académica.

Contenido

Los economistas como filósofos mundanos
ROBERT J. SHILLER Y VIRGINIA M. SHILLER

10

Mientras que las principales figuras de la historia de la economía la concibieron como una ciencia inseparable de la filosofía y de otras ciencias humanas, en las últimas décadas se ha producido un movimiento hacia la transformación de la economía en una disciplina esencialmente técnica, con áreas de investigación estrechamente especializadas. Si bien es cierto que la especialización ha permitido realizar un gran progreso en la ciencia económica, los hechos que han ocurrido en los últimos años relacionados con la crisis financiera, sustentan los argumentos de quienes plantean la necesidad de desarrollar foros de interacción interdisciplinaria y aspirar a una visión más amplia de la economía como ciencia.

Palabras clave: historia de la economía – ciencia económica – moral filosofía económica – crisis financiera

Economists as Wordly Philosophers

While leading figures in the early history of economics conceived it as inseparable from philosophy and the humanities, there has been a tendency especially in recent decades, towards its becoming an essentially technical field with narrowly specialized areas of inquiry. Certainly, specialization has allowed for great progress in economic science. However, recent events surrounding the financial crisis support the arguments of those who suggest the need to develop forums for interdisciplinary interaction and to aspire to a broader view of economics as a science.

Keywords: economic history – economics – moral values – philosophy of economics – financial crisis

Después de la crisis financiera. Revisión del debate entre la ética y la economía

21

JACOB DAHL RENDTORFF

La fuerte crisis financiera y los hechos internacionales más recientes están atravesados por grandes cuestionamientos acerca de la relación entre la ética y la economía, y la responsabilidad que la economía

de mercado pueda tener en problemas sociales y políticos más profundos. En este artículo se presentan algunas de las dimensiones del debate entre la ética y la economía que están detrás de la cuestión fundamental del rol de las responsabilidades éticas en la crisis financiera. El tema es abordado desde una perspectiva que considera que existe un fuerte vínculo entre la ética y la economía. Esta visión representa un desafío frente al punto de vista tradicional, que sostiene que debe haber una separación estricta entre la racionalidad ética y la racionalidad económica.

Palabras clave: ética – economía – responsabilidad empresaria – crisis financiera – racionalidad ética

After the Financial Crisis. The Ethics and Economics' Debate Revisited

The global financial crisis and recent international events are interwoven by important questions about the connection between ethics and economics, and the responsibilities the economic market has in relation to broader social and political concerns. This paper presents some of the dimensions of the debate between ethics and economics that lie beneath the fundamental matter of ethical responsibilities' importance in the financial crisis. This will be analyzed from a point of view that considers there is a strong link between ethics and economics, which represents a challenge to the traditional scope that states there should be a strict separation between ethical and economic rationality.

Keywords: ethics – economics – corporate responsibility – financial crisis – ethical rationality

La moral y los modelos de optimización económica: una reflexión acerca de la antropología en la teoría económica neoclásica

39

CARLOS CARVALLO SPALDING

Luego de la crisis financiera global de 2008, el blindaje conceptual del paradigma neoclásico, edificado sobre un atractivo formalismo matemático, ha dejado entrever sus falencias. En ese contexto, este artículo plantea la necesidad de revisar sus fundamentos, en especial la concepción antropológica y la metodología que subyace detrás del modelo. El autor analiza al *mainstream* como un modelo reduccionista de la naturaleza humana, y postula la necesidad de modificar el rumbo de la ciencia económica hacia una dirección personalista, enfocada en el bienestar social de las personas, que considere la importancia de la moral en la toma de decisiones. Asimismo, el economista debería desarrollar su trabajo desde una perspectiva reflexiva y de diálogo con el resto de las ciencias sociales.

Palabras clave: teoría neoclásica – *homo oeconomicus* – economía personalista – reciprocidad – ética

Moral Values and Economic Optimization Models: a Reflection on the Anthropology underneath Neoclassical Economic Theory

After the global financial crisis of 2008, the neoclassical paradigm's concepts, built upon an attractive mathematical formalism, have revealed their flaws. In this sense, this paper outlines the need for revising the anthropological

concepts and the method underneath the models. The author analyzes mainstream economics as a reductionist theory of human nature, and poses the need for changing the course of economics towards a personalist perspective, focused on social welfare, that considers the importance of moral values in decision-making. According to the author, economists should carry out their work from a reflexive perspective and dialogue with the rest of the social sciences.

Keywords: neoclassical theory – homo oeconomicus – personalist economy reciprocity – ethics

Enfoques de la teoría de la firma y su vinculación con el cambio tecnológico y la innovación

51

DIEGO FAVARO VILLEGAS

A partir de la escuela neoclásica, las ideas de Ronald Coase y la teoría evolucionista representada por Joseph Schumpeter, el artículo presenta la evolución del concepto de empresa desde una perspectiva estática y exógena, a analizarse dinámicamente, a una perspectiva evolutiva y endógena al sistema económico. La firma es desde este punto de vista, el principal agente innovador de la economía, y se concibe en la nueva economía institucional como respuesta a los problemas de información inherentes a los procesos productivos. En la coyuntura actual, el desarrollo económico está basado en la información; por lo tanto, cada empresa debe capitalizar la cualificación de sus recursos humanos, su saber-hacer, y la creación y difusión de tecnología innovadora.

Palabras clave: teoría de la firma – teoría neoclásica – desarrollo tecnológico – innovación – Ronald Coase – Joseph Schumpeter

Perspectives on the Theory of the Firm and its Correlation with Technological Change and Innovation

Starting from the neoclassical theory, Ronald Coase's ideas, and the evolutionist theory represented by Joseph Schumpeter, the paper presents the evolution of the notion of the firm from a static and exogenous perspective, to a dynamic, evolutionary and endogenous perspective. The firm is the main innovative agent of the economy, and in the new institutional economics it is conceived as the answer to information problems attached to productive processes. In the current situation, economic development is based on information; therefore each company should capitalize its human resources qualification, its know-how, and the creation and spreading of innovative technology.

Keywords: theory of the firm – neoclassical theory – technology development innovation – Ronald Coase – Joseph Schumpeter

Documentos	71
<i>Carta del Santo Padre Francisco al Primer Ministro del Reino Unido David Cameron con ocasión de la Cumbre del G8 (17-18 de junio 2013)</i>	
Documents	73
<i>Letter of Holy Father Francis to H.E. Mr. David Cameron, British Prime Minister on the occasion of the G8 meeting (17-18 June 2013)</i>	
Reseñas	75
<i>Books' Reviews</i>	
<i>The True Wealth of Nations, Catholic Social Thought and Economic Life, de Daniel Finn</i>	
ALVARO PERPERE VIÑUALES	

El futuro de la ciencia económica

La ciencia económica, en su fase actual, ha logrado ciertamente un alto grado de sofisticación técnica y rigor metodológico por medio de una coherente aplicación de sus supuestos heurísticos, tales como la tesis de la racionalidad maximizadora de los agentes o el individualismo metodológico, y una generalizada y precisa formalización matemática. Sin embargo, cada vez son más las personas que señalan los costos excesivos que puede implicar esta coherencia metodológica, tanto para la ciencia como para la realidad en general. La pérdida de perspectiva, la excesiva unilateralidad y la falta de flexibilidad ante una realidad compleja y cambiante, que evidenciaron muchos actores involucrados en los hechos que precedieron a la crisis financiera global del 2008, tuvieron en buena medida su origen, según estos críticos, en un verdadero encierro metodológico. Esto impidió tomar en cuenta las advertencias provenientes tanto desde fuera como desde dentro de la propia disciplina económica.

Sin embargo, en los últimos años, todavía en medio de la gran incertidumbre acerca del futuro que dejó la crisis, comienzan a verse algunos signos que parecen apuntar a una reflexión más amplia, con el fin de comenzar a modificar el *statu quo* en el cual hasta ahora se encuentra dicha ciencia. Entre ellos cabría mencionar, por ejemplo, la conferencia que en septiembre de 2011 tuvo lugar en la Universidad de Columbia titulada “Fundamentos filosóficos de la ciencia económica y de la buena economía: valores individuales, fines humanos y autorrealización”, en la que participaron economistas de la talla de Edmund S. Phelps, Robert J. Shiller, Joseph Stiglitz, Amartya Sen y John Kay. Lo novedoso de esta reunión fue especialmente el hecho de que un grupo tan destacado de economistas tomara la iniciativa de apartarse por un momento de la urgencia que planteaba la coyuntura de la crisis para reflexionar acerca del problema de fondo que afecta a la ciencia económica, es decir, acerca de sus principios fundamentales y su modo de acercamiento a la realidad. En tal sentido, algo más para destacar de este encuentro constituyó el hecho de que los mencionados economistas no se reunieron solos, sino que se arriesgaron a entablar un diálogo abierto con importantes filósofos y científicos sociales tales como Thomas Nagel, Saskia Sassen y Richard Sennet, con el propósito de comenzar a pensar juntos la forma nueva que podría adquirir el pensamiento económico en el futuro.

Otro signo de un posible cambio viene del *Instituto para el Nuevo Pensamiento Económico*, organizado a nivel global por destacados economistas en el que se intenta comenzar un proceso de apertura de la ciencia económica hacia una visión más interdisciplinaria, histórica y ligada a los problemas reales. Dentro de las líneas de investigación de este nuevo instituto se destacan, por ejemplo, el *Centro para la Historia de la Política Económica* encabezado por Bruce Caldwell

en la Universidad de Duke, y el *Programa de Investigación en Historia económica* dirigido por Barry Eichengreen en la Universidad de California Berkeley, los cuales apuntan a la educación de economistas formados en historia con capacidad para influir de modo efectivo en el debate y el diseño de políticas públicas. Asimismo, en el ámbito del mismo Instituto, se desarrolla un *Comité para la reforma del Curriculum de Enseñanza de la Economía* dirigido por Lord Robert Skidelsky y Perry Mehrling, cuyo objetivo es realizar recomendaciones concretas para cambios en los objetivos y contenidos de las carreras de Economía en Universidades de todo el mundo.

Con este mismo espíritu, en este número 85 de *Cultura Económica* publicamos una serie de artículos que apuntan precisamente a profundizar la reflexión del pensamiento económico sobre sí mismo que, como se ve, parece haber tomado más fuerza en los últimos años. En primer lugar, presentamos el artículo que el Profesor Robert J. Shiller, tuvo la gentileza de enviarnos poco antes de haber sido galardonado con el Premio Nobel de Economía 2013, escrito junto a Virginia Schiller, ambos profesores de la Universidad de Yale. Inspirado en las ideas del economista Robert Heilbroner, los Shiller nos proponen repensar la tarea del economista bajo la imagen heilbroniana del “filósofo mundano” (*worldly philosopher*). En contraposición a la idea puramente especializada y técnica que fue adquiriendo la profesión económica, los autores consideran que el cambio de perspectiva central que necesitaría la economía radicaría en volver a pensarla como una profesión “filosófica”, es decir, que dote a quienes se forman en ella con la capacidad de realizar preguntas no sólo acerca de los medios más eficaces para obtener ciertos fines ya dados, sino también acerca de la razonabilidad de los fines mismos que consumidores, trabajadores, empresarios y todos los demás agentes de la economía nos proponemos cada día y hacia los cuales dichos medios van dirigidos. Esta sola exigencia –que rompería con el tabú de la llamada neutralidad valorativa de la ciencia- llevaría al economista, según los Schiller, a adoptar enfoques metodológicos lo suficientemente flexibles como para poder insertar su visión, análisis y recomendaciones dentro del marco más amplio de los grandes fines sociales y humanos considerados en su conjunto.

El segundo artículo de este número del profesor Jacob Dahl Rendtorff de la Universidad de Roskilde en Dinamarca, presenta el debate sobre la relación entre la ciencia económica y la ética revisitado luego de la crisis financiera global. De acuerdo con Rendtorff, en tanto la economía política clásica y la economía del bienestar reconocían las vinculaciones entre ambas disciplinas, la ciencia económica neoclásica, predominante en las décadas previas a la crisis, se concibió a sí misma como libre en su totalidad de estos vínculos. Sin embargo, un análisis más pormenorizado de los modelos de análisis neoclásico permitiría ver, según Rendtorff, que a pesar de esta intención de completa autonomía metodológica, dichos modelos contienen implícitamente múltiples supuestos normativos, especialmente aquellos provenientes del pensamiento ético utilitarista. En tal sentido, el profesor danés propone explicitar la dimensión ético- normativa inevitable en cualquier análisis económico, haciendo entrar en relación los conceptos básicos de la ciencia económica como el de utilidad, preferencias o competencia con conceptos éticos y sociales como los de necesidad, libertad o cooperación, con el fin de lograr una concepción argumentativamente justificada -y no simplemente fáctica- de las propuestas de políticas públicas.

En tercer lugar, publicamos el artículo del profesor Carlos Carvallo Spalding, de la Universidad Católica del Uruguay, quien sostiene que luego de la crisis financiera global el andamiaje conceptual del paradigma neoclásico, edificado sobre un atractivo formalismo matemático, ha dejado entrever sus falencias. En ese contexto, el artículo plantea la necesidad de revisar sus fundamentos,

en especial la concepción antropológica que subyace detrás del modelo, y su metodología, postulando la necesidad de modificar el rumbo de la ciencia económica hacia una dirección personalista en diálogo con el resto de las ciencias sociales.

En cuarto lugar, publicamos los resultados del trabajo de investigación de Diego Favaro Villegas, profesor de la Universidad Católica del Uruguay, en el cual presenta la evolución del concepto de empresa desde una perspectiva estática y exógena, propia de la teoría neoclásica convencional, hacia una perspectiva dinámica, evolutiva y endógena, en relación a la teoría evolucionista representada por Joseph Schumpeter. En tal sentido, en opinión de Favaro Villegas, una perspectiva de este tipo permitiría ampliar la visión de la teoría económica de la firma iniciada especialmente a partir de las ideas de Ronald Coase.

Finalmente, cerramos el número con la Carta del Papa Francisco al primer ministro del Reino Unido David Cameron con ocasión de la Cumbre del G8 realizada en junio de 2013. En esta misiva, dirigida a los principales líderes del mundo en un momento todavía muy delicado de la economía mundial, se puede ver con claridad, desde la perspectiva universal que le exige su misión pontificia comenzada este año, la continuidad en la preocupación de los tres últimos Papas porque el proceso económico propio de la globalización logre finalmente encauzarse dentro de un nuevo tipo de cultura en la cual la dimensión ética y humana tenga un lugar mucho más central y decisivo en la economía. En tal sentido, este número de *Cultura Económica* tiene la intención de realizar un pequeño aporte, desde el campo del pensamiento y la reflexión universitarias, en la consecución de este difícil pero tan necesario objetivo.

C. H.

The Future of Economics

Economics as it is today, has certainly achieved a high level of technical sophistication and methodological rigor due to a consistent application of heuristic assumptions, such as the maximizing rationality thesis or methodological individualism, and a generalized and accurate mathematical formalization. However, there is an increasing acknowledgement of the excessive cost this methodological coherence might involve for science and for reality itself. The loss of perspective, an excessive unilateralism and the lack of flexibility before a complex and changeable reality, evidenced by many of the actors involved in the facts that preceded the global financial crisis of 2008, had its origin, according to these critics, in a true methodological isolation. As a consequence, the warning coming from inside and outside economics was not considered.

However, in the midst of great uncertainty about the future brought by the crisis, over the last years some signs that seem to lead to a broader reflection, have started to emerge. The conference held at the University of Columbia in September 2011 entitled “Philosophical Foundation of Economics and the Good Economy: individual values, human pursuits, self-realization and becoming”, in which economists such as Edmund S. Phelps, Robert J. Shiller, Joseph Stiglitz, Amartya Sen and John Kay lectured, can be cited as an example. The novelty of this meeting was especially the fact that a group of so prominent economists took the initiative of stepping aside for a moment from the urgency of the crisis to think about the problem that affects economics in its fundamental principles and in its mode of approach to reality. It is also noticeable that these economists did not isolate themselves, but risked to engage in an open dialogue with remarkable philosophers and social scientists such as Thomas Nagel, Saskia Sassen and Richard Sennet, in order to start thinking together about the new scope economic thinking might achieve in the future.

Another sign of a possible change comes from *The Institute for New Economic Thinking*, organized globally by distinguished economists, which aims to open economics towards an interdisciplinary, historical and bound to real problems perspective. Among the lines of research developed at this new institute stand out the *Center for the History of Political Economy*, led by Bruce Caldwell at the Duke University and the *Research Program in Economic History*, directed by Barry Eichengreen at the Berkeley University of California. They are focused on the education of economists trained in History with ability to influence effectively on the debate and design of public policies. Additionally, the Institute created the *Economics Curriculum Committee*, directed by Lord Robert Skidelsky and Perry Mehrling, to make concrete recommendations for changes in the objectives and contents of Economics studies in Universities worldwide.

In this spirit, the papers in this issue of *Cultura Económica* go further in the reflection of the future of economic thought which seems to have taken more

impulse in recent years. The first paper, that Robert J. Shiller kindly sent us soon before being awarded with the Nobel Prize in Economics 2013, was co-written with Virginia Shiller. In contrast to the purely specialized and technical idea of the economic profession and using Robert Heilbroner's image of the "wordly philosopher", the author proposes to rethink economics as a "philosophical" profession. As a consequence, those educated in economic science would attain the capacity to raise questions not only about the most efficient means to achieve a preexistent end, but also about the fairness of the goals consumers, workers, entrepreneurs and all the other economic agents aim for. This exigency – that would break the taboo of the so called science's evaluative neutrality – would take economists to adopt methodological perspectives that would be flexible enough to insert their vision, analyses and recommendations into the broader context of social and human ends taken as a whole.

The second paper by Professor Jacob Dahl Rendtorff from the University of Roskilde, Denmark, sets out the debate on the connection between economics and ethics, revisited after the global financial crisis. According to Rendtorff, while classical political economy and welfare economics acknowledged the link between both disciplines, neoclassical economics, preeminent in the decades before the crisis, conceived itself as a science free from ethical boundaries. However, a further analysis of the neoclassical models would reveal that beside their absolute methodological autonomy's intention, those models – especially those coming from utilitarian ethical thinking – have multiple normative assumptions. In this sense, the Danish Professor suggests to make explicit the normative ethical dimension, which is inevitable in any economic analysis. Thus, basic economic concepts, such as utility, preferences or competition, can be related to ethical and social concepts as necessity, freedom and cooperation, in order to achieve an argumentatively justified conception – and not merely factual - of public policy proposals.

Thirdly, we present the work by Professor Carlos Carvallo Spalding, of the Catholic University of Uruguay, who argues that the conceptual bases of neoclassical paradigm, edified on an attractive mathematical formalism, have revealed their weaknesses after the global financial crisis. In this context, this paper outlines the need for revising its fundamentals, especially the model's underlying anthropological concepts and its method. In the end, it is necessary to change the course of economics towards a personalist path and hold a dialogue with the other social sciences.

In the fourth place, we present the results of a research article by Diego Favaro Villegas, Professor at the Catholic University of Uruguay. The author presents the evolution of the concept of the firm from the static and exogenous perspective of the neoclassical theory, to an evolutionary and endogenous view related to the evolutionist theory of Joseph Schumpeter. According to Favaro Villegas, this point of view might broaden the conception of the firm in economic theory, initiated especially with Ronald Coase's ideas.

In the end, the Letter by Holy Father Francis to UK Prime Minister David Cameron closes this issue. In this missive, written with the occasion of G8 meeting in June 2013, and addressed to the main world leaders facing the economic crisis, it can be seen the common concern of the last three Popes' about the need to guide the process of globalization towards the development of a new culture, where the ethical and human dimensions have a central and vital role. In this sense, this issue of *Cultura Económica* intends to make a contribution from academic thinking to the achievement of this hard but necessary objective.

C. H.

Los economistas como filósofos mundanos*

ROBERT J. SHILLER Y VIRGINIA M. SHILLER

Revista Cultura Económica

Año XXXI • N° 85

Junio 2013: 10-20

En su influyente libro de 1953, *Los filósofos mundanos: la vida, el tiempo y las ideas de los grandes pensadores económicos*, Robert Heilbroner hizo una vivificante descripción acerca de lo que los economistas hacen; descripción que durante décadas fue asignada a incontables alumnos de economía como lectura complementaria. Heilbroner escribió que su elección del término “filósofos mundanos” se debe a la pregunta por la amplitud y profundidad moral de los economistas. La denominación prevaleció, y durante muchos años fue común referirse a los economistas como filósofos mundanos. La inspiración de ese libro ha contribuido al deseo de muchos de ser economistas, y tener vidas fructíferas como investigadores.

Sin embargo, mientras la cantidad de investigaciones hechas por economistas es sorprendente, se cuestiona si la investigación económica encarna las nociones de “mundana” y de “filosófica” en la forma en que debería. ¿La economía como profesión ha perdido sustancialmente de vista la noción de idealismo que existió en las décadas anteriores? ¿El fuerte impulso por desarrollar una especialización profunda para impulsar al límite la investigación ha conducido a una pérdida de la perspectiva moral?

La crisis financiera que comenzó en 2007 y continúa hoy, es ampliamente entendida en la prensa popular como evidencia de un decaimiento, ya sea moral o de otro tipo, en la sabiduría y en el juicio de la profesión del economista. ¿Por qué

falló la profesión en su conjunto al no anticipar ni plantear ninguna advertencia significativa acerca de la mayor crisis financiera en la mejor parte de un siglo?

Incontables críticos ajenos a la profesión sostienen que los modelos en los que confiaban los economistas estaban demasiado depurados o especializados como para permitir que la mayor parte de ellos pudiese ver el cuadro de conjunto, y dar alarma sobre los problemas que se estaban desarrollando. En este punto, creemos que es importante considerar las tendencias que hubo en economía a lo largo de los años, y pensar en los factores que influyeron en las agendas de investigación. Comenzaremos con el estudio del trabajo de dos de los “filósofos mundanos” de Heilbroner. En general, los hombres que fueron descritos en este libro y que ejercieron influencia en el desarrollo temprano de la profesión – incluyendo a Adam Smith, Karl Marx, Henry George, John Maynard Keynes, Thomas Malthus, Alfred Marshall y John Stuart Mill – estaban interesados en la corriente intelectual más general de sus días, y estaban involucrados en importantes cuestiones de políticas públicas, relevantes para la mejora de las vidas de los ciudadanos. Ellos concebían su disciplina en forma más amplia, y más en términos de imperativos morales de lo que parecen hacerlo hoy la mayor parte de los economistas.

I. Ejemplos

Adam Smith era profesor, no de economía, sino de filosofía moral¹. Su *Teoría de los sentimientos morales*, publicada por primera vez en 1759, era una mezcla de filosofía, psicología y economía. Su concepción de la fuerza rectora detrás de la actividad económica desconcierta: es gente egoísta por naturaleza, ¿o acaso se preocupan por otros? En su evaluación de la moralidad humana, Smith se encaminó hacia la psicología, esforzándose por describir con precisión los móviles humanos. Este libro fue el fundamento que le permitió escribir *La riqueza de las naciones* en 1776, el libro que sentó las bases de la economía moderna.

John Maynard Keynes escribió un trabajo filosófico *Tratado sobre probabilidad* (1921), acerca de los fundamentos profundos de la teoría probabilística. Dudaba de que uno debiera siquiera pensar en términos de probabilidades: “Algunas frecuencias estadísticas son, con límites más estrechos o más amplios, estables. Pero las frecuencias estables no son muy comunes, y no pueden adoptarse a la ligera” (Keynes, 1921: 336). Esto lo condujo a pensar en las probabilidades como grados de convicción, y por lo tanto, como fenómenos psicológicos, para así rechazar una buena parte del modelo económico probabilístico, y formular el concepto de “espíritus animales” como una fuerza en la economía. De este modo, su filosofía de la probabilidad, y su rechazo de la manipulación mecánica de los modelos probabilísticos fueron centrales a la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936)².

El interés de Keynes en cuestiones filosóficas derivó en su influyente libro acerca de la conferencia de paz de Versalles, *Las consecuencias económicas de la paz*, escrito tras el fin de la Primera Guerra Mundial. Allí expresó sus preocupaciones sobre los duros pagos de compensación que el Tratado de Versalles impuso a los alemanes, e intercaló el análisis puramente económico con ideas acerca del impacto psicológico que tendrían las compensaciones de guerra, la opinión popular acerca de la justicia del acuerdo,

así como el carácter moral de la gente que negoció el tratado. El análisis de Keynes anticipó los sucesos económicos, sociales y políticos que condujeron a la Segunda Guerra Mundial. Este trabajo, uno de los éxitos más significativos en la historia de las predicciones hechas por economistas, reveló una modalidad de investigación extremadamente amplia, inductiva.

Pareciera que el mismo tipo de interrogante se hallaba muchas veces detrás de las advertencias de quienes, antes de 2007, previnieron la última crisis financiera. Una vez más, percibir una crisis inminente implicó pensar en la falta de confianza en nuestros modelos de probabilidad, en la psicología humana y en el curso de los hechos históricos y de los cambios institucionales, que no eran contemplados por los modelos econométricos modernos.

La especialización, por supuesto, tiene distintas ventajas: facilita el rápido progreso científico, por lo menos siguiendo las directivas indicadas por los visionarios que no se especializaron tan en profundidad. Pero el espíritu de especialización profesional tiene también potenciales desventajas. Si la especialización es demasiado extrema, tiende a llevar demasiado lejos las ideas originales, más allá de su propósito útil. En la academia, la especialización sumada a las fuertes presiones competitivas, genera una situación en la cual los académicos generalmente sienten que no tienen tiempo para considerar cuestiones más amplias, e incluso estar familiarizados con hechos básicos y simples que excedan el campo de su especialidad. Su conocimiento general puede ser vergonzosamente limitado, y así pueden retraerse en su propia especialidad y producir investigaciones que contribuyen en pequeña medida al desarrollo de su campo de estudio, pero carecen de una visión de conjunto.

II. Una tendencia a largo plazo hacia el incremento del rigor científico y la especialización

Los departamentos de ciencias sociales modernos comenzaron a proliferar a

finales del siglo XIX. El diario *The Sun* de Baltimore explicaba el desarrollo de la ciencia económica en 1892:

La economía política ha pasado a designar un grupo de ciencias. Anteriormente se suponía que cualquier persona de inteligencia ordinaria podía enseñar economía política... Ahora en cada departamento de economía se requiere de una combinación de especialistas para la presentación de los resultados de las investigaciones más recientes. (*The Sun* -Baltimore- 20 de febrero de 1892: 3)

Ya en esa época había una tensión en la profesión de la ciencia económica entre aquellos que veían los problemas sociales y éticos que desafiaban al análisis formal, y aquellos que enfatizaban la pura teoría económica. En 1889, Edwin R. A. Seligman, entonces un profesor adjunto de política económica de la Universidad de Columbia, expresaba la tensión entre la “vieja escuela” que usaba un “método histórico y comparativo”, y la “nueva escuela” que acentuaba un “método de ley natural *a-priori*” y el “pensamiento abstracto”. (Seligman, 1889)

Seligman sugería que los adherentes a la “nueva escuela” tendían a ser más jóvenes, y que eran los economistas más grandes los que se hallaban más inclinados hacia lo filosófico. Es interesante notar que esta observación podría hacerse acerca de los economistas de hoy. Quizás haya algo de cierto en eso de las intuiciones que se obtienen con el tiempo, percepciones que trascienden la época en la que uno vive. La tendencia de largo plazo hacia la ampliación del sentido de la disciplina científica, no siempre derivó en una especialización estrecha. En 1916, un observador, el filósofo de Harvard Ralph Barton Perry, observó cómo una visión más profunda de la naturaleza humana había estado deslizándose en la economía:

“La teoría económica ha ido creciendo ininterrumpidamente en forma más psicológica (...) Ha habido una tendencia de crecimiento

sostenido, al menos en la teoría, para ir más allá de las formas existentes y de los instrumentos del proceso económico, hacia las motivaciones humanas que subyacen y animan el proceso”. (Perry, 1916: 447)

Ciertamente, el énfasis de la economía moderna en representar el comportamiento económico humano en términos de maximización de funciones utilitarias, en medio de restricciones, significó un triunfo para una visión más humanista de los procesos económicos. Entendía a las personas y sus intenciones como el centro de la teoría económica, y condujo al desarrollo de la economía de bienestar, que dio una mejor conexión moral al análisis económico.

Sin embargo, desde la perspectiva de los críticos, la especialización técnica de la economía se volvió prominente hacia fines del siglo XX, cuando innovaciones tales como la teoría de las expectativas racionales y las hipótesis de mercados eficientes parecían ser desarrolladas hasta el exceso por sus entusiastas.

Incluso el inventor del concepto de expectativas racionales en 1961, John F. Muth, se preocupó en las décadas subsiguientes por la estrechez de las tendencias relacionadas con este concepto. En una carta de 1984 enviada a Michael C. Lovell, profesor de economía en Wesleyan, Muth aseveró que:

Es un poco sorprendente que serias alternativas a las expectativas racionales nunca hayan sido efectivamente propuestas. Mi artículo original era en gran parte una reacción contra las hipótesis ingenuas de las expectativas yuxtapuestas con el comportamiento de toma de decisiones altamente racional, y parece haber sido ampliamente malinterpretado. (Carta del 2 de octubre de 1984, cortesía de Michael C. Lovell)

Hay dos líneas que al parecer, vale la pena explorar: 1) explicar por qué las reglas para “suavizar” funcionan y cuáles son sus

limitaciones y 2) incorporar conocidos prejuicios cognitivos en la teoría de las expectativas (Kahneman y Tversky). Es realmente increíble que se haya avanzado tan poco en estas líneas de análisis.

Robert Heilbroner, en la séptima y última edición de *Filósofos mundanos*, publicada en 1999, incluyó un capítulo final titulado “¿El fin de los filósofos mundanos?” Heilbroner expresó su preocupación acerca de la creciente focalización de la economía como una “ciencia” comparable a la física o a la biología, que busca descubrir las leyes que gobiernen los eventos económicos. Sin embargo, Heilbroner citó la advertencia de Alfred Marshall acerca de que “la economía no puede ser comparada con las ciencias físicas exactas porque trata con las fuerzas cambiantes y sutiles de la naturaleza humana” (Marshall, 1920: 5). Asimismo, Heilbroner mostró que la economía no puede ser una ciencia pura porque la vida social de los seres humanos es por naturaleza política.

III. La economía como ciencia moral

El primer uso del término “economía como ciencia moral” parece datar del discurso presidencial de Kenneth Boulding del *American Economic Association*, en 1968. Según Boulding, generalmente no se considera que las ciencias puedan estar influenciadas por consideraciones morales, ya que apuntan simplemente a descubrir conocimientos acerca del mundo. Sin embargo, Boulding sostiene que las ciencias dependen inherentemente de una aceptación común de un sistema de valores, y por ende, tienen por naturaleza un componente ético. En la exposición de este argumento, Boulding aseveró:

No podemos escapar a la proposición acerca de que como la ciencia se mueve desde el conocimiento puro hacia el control, esto es, hacia crear lo que conoce, lo que crea se transforma en un problema de decisión ética, y dependerá de los valores comunes de las sociedades en las cuales subyace

la subcultura científica, así como de la subcultura científica. En estas circunstancias, la ciencia no puede proceder sin al menos una ética implícita, esto es, una subcultura con valores comunes adecuados. (Boulding, 1969: 3)

En su discurso de 1968, Boulding señaló una dirección que con frecuencia lleva a los economistas demasiado lejos: la fascinación que estos tienen con el óptimo de Pareto como un marco para el análisis político. Parece evidente para muchos economistas que la ciencia económica debiera adoptar el criterio de Pareto como una disciplina de investigación: debemos perseguir el desarrollo de políticas que mejoren las condiciones de vida de cada persona, y dejar a un lado por no merecer nuestra consideración, cualquier política que empeore la situación económica de cualquier persona. Pero -Boulding objetó- el supuesto subyacente a la teorización de Pareto, que la gente se preocupa sólo por sí misma y que no hay ni malicia ni bondad en ninguna parte del sistema, es obviamente falso. “Difícilmente se podría imaginar algo menos descriptivo de la condición humana” aseguró. (Boulding, 1969: 4)

Aquí, Boulding está aseverando que se debe entender en primer lugar “la condición humana” para poder luego desarrollar una economía como ciencia moral. Desde esta perspectiva, es necesario que los economistas posean ciertos conocimientos de historia y de la vastedad de las ciencias sociales, sumados al desarrollo matemático y las habilidades técnicas. Si no vamos a depender exclusivamente de un criterio de Pareto estrechamente determinado, necesitamos tener algún sentido de la interconectividad de las personas, de sus reacciones emocionales, y de sus motivaciones.

IV. Promover la economía como ciencia moral

Tras el aparente fracaso de los economistas para ver las posibilidades de nuestra reciente crisis financiera, hay signos emergentes de un mayor interés

en un balance entre la especialización y el conocimiento de los hallazgos de otros campos de estudio, que incluyen la historia, la psicología y la sociología. ¿Qué puede hacer la profesión para fomentar que sus miembros mantengan esta línea? ¿Hay apoyos o incentivos que promuevan que los jóvenes economistas tengan un mayor interés en reivindicar el título de filósofos mundanos?

Aquellos que tienen la capacidad de influenciar la dirección de la investigación económica (que incluye a quienes evalúan las propuestas de investigación, se comprometen en la contratación y promoción de investigadores, o que dirigen revistas académicas) tienen una importancia clave en el incentivo de perspectivas más amplias que armonicen distintas aproximaciones, para permitir así una valoración más compleja de los problemas económicos.

Un ejemplo de lo que puede hacerse, ha sido la creación en 1987 del *Journal of Economic Perspectives*. En el primer número los primeros editores, Joseph Stiglitz, Carl Shapiro y Timothy Taylor, lamentaban que “los especialistas hablan con desdén a otros especialistas”, y aseveraban que los economistas necesitaban una nueva revista para “servir como una revista de economía académica para el público de economistas en general.” Escribieron: “El título de la nueva revista fue elegido para reflejar dos aspectos centrales de su misión: proporcionar una variedad de perspectivas sobre la economía y mostrar cómo una perspectiva económica puede ayudar a entender la sociedad y algunos de sus problemas” (Stiglitz, Shapiro y Taylor, 1987: 3).

Si bien los artículos de la revista no predijeron la crisis financiera mundial de 2007, no obstante cierto número de los artículos publicados fueron relevantes justo antes de la crisis. El número de la primavera de 2005 incluyó un artículo de W. Scott Frame y Lawrence J. White, manifestando la preocupación de los autores acerca de los problemas sistémicos planteados por Fannie Mae y Freddie Mac, aunque no sugerían una falla inminente. El número del otoño de 2005 presentó

el simposio “Conocimiento, ciencias cognitivas y economía” que incluía un artículo, de Ernst Fehr y Jean-Robert Tyran, que exponía una teoría cognitiva de las burbujas especulativas basada en la economía experimental, aunque no analizaba la situación de ese momento. El mismo número tenía un artículo de Charles Himmelberg, Christopher Mayer y Todd Sinai sobre la supuesta burbuja especulativa en el mercado inmobiliario, pero llegaba a una conclusión débil, que “es imposible afirmar categóricamente que exista o no una burbuja inmobiliaria” (Himmelberg et. At., 2005: 89). El número de invierno de 2005 incluía la presentación de un simposio de sociología y economía que sentó las bases de un debate sobre la sociología de la condición especulativa en los mercados; debate que en efecto, no se produjo.

Estos académicos vieron con claridad los elementos de la crisis pero no lograron unirlos para alertar a los lectores de que la crisis era inminente. ¿Estos autores no anticiparon la crisis en absoluto, o se vieron a sí mismos solamente como creadores de modelos especializados, renuentes a usar su juicio para desafiar el punto de vista dominante acerca de la solidez de nuestro sistema financiero? Está claro que no todos los problemas de especialización fueron resueltos con la fundación de esta revista.

Sin embargo, el esfuerzo ilustrado por el *Journal of Economic Perspectives* de incentivar a los economistas profesionales a que combinen una amplia variedad de líneas de investigación, y se formen juicios propios acerca de los problemas apremiantes del presente, se halla en la dirección correcta. Sencillamente, debemos implementar más cambios, tales como otros foros interdisciplinarios, y un diseño mejorado de incentivos para los investigadores, tanto en su formación como en sus subsiguientes carreras. El imperativo verdadero para los investigadores es la necesidad de redoblar esfuerzos para fomentar el enriquecimiento mutuo y la amplitud de pensamiento, guiado por el propósito moral de perfeccionar el bienestar humano³.

Referencias bibliográficas

- Boulding, Kenneth (1969). "Economics as a Moral Science." *American Economic Review*, 59(1):1-12
- Cate, Thomas, y L. E. Johnson (1998). "The Theory of Probability: A Key Element in Keynes' Revolution." *International Advances in Economic Research*, 4(4):324-344.
- Choudhury, Masudul Alam (1994). *Economic theory and social institutions: A critique with special reference to Canada*. United Press of America, Inc. London.
- Fehr, Ernst, y Jean-Robert Tyran (2005). "Individual Irrationality and Aggregate Outcomes," *Journal of Economic Perspectives*, 19(4):43-66.
- Frame, W. Scott, y Lawrence J. White (2005). "Fussing and Fuming over Fannie and Freddie: How Much Smoke, How Much Fire?" *Journal of Economic Perspectives*, 19(2):159-84.
- Heilbroner, Robert (1953). *The Worldly Philosophers: The Lives, Times And Ideas Of The Great Economic Thinkers*. Simon & Schuster, New York.
- Himmelberg, Charles, Christopher Mayer y Todd Sinai (2005). "Assessing High House Prices: Bubbles, Fundamentals and Misperceptions." *Journal of Economic Perspectives*, 19(4):67-92.
- Keynes, John Maynard (1919). *Economic Consequences of the Peace*. Macmillan, London.
- Marshall, Alfred (1920). *Principles of Economics*. MacMillan, London.
- Muth, John F. (1961). "Rational Expectations and the Theory of Price Movements." *Econometrica*, 29:315-35.
- Perry, Ralph Barton. (1916). "Economic Value and Moral Value." *The Quarterly Journal of Economics*, 30(3):443-85.
- Seligman, Edwin R. A. (1889). "Review [of Gustav Schmoller]." *Political Science Quarterly*, 4(3):543-545.
- Smith, Adam. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*. A. Millar, in the Strand and A. Kincaid and J. Bell in Edinburgh.

Traducción: Agostina Prigioni

* Artículo presentado por los autores en la 9ª Conferencia Anual "Fundamentos filosóficos de la ciencia económica y la buena economía: valores individuales, búsqueda del hombre y realización personal" que tuvo lugar el 7 de enero de 2011. © American Economic Association, 2011. *Cultura Económica* agradece a los autores por permitirnos publicar esta doble versión en español e inglés.

1. Los profesores de política económica o de economía no comenzaron a aparecer sino hasta el siglo XIX. Por ejemplo, en la Universidad de Cambridge, la economía se enseñaba como parte de las ciencias morales (Choudhury, 1994).
2. Para profundizar, véase Thomas Cate and L.E. Johnson, 1998.
3. Agradecemos a Marie-Laure Djelic por sus fructíferos debates.

Traducción: Agostina Prigioni

ECONOMISTS AS WORDLY PHILOSOPHERS

In his influential 1953 book *The Worldly Philosophers: The Lives, Times And Ideas Of The Great Economic Thinkers*, Robert Heilbroner gave an inspirational account of what economists do, an account that was assigned as supplemental reading to countless beginning economics students over decades. Heilbroner wrote that he chose the term "worldly philosophers" because of the breadth and moral depth of economists' inquiry. The appellation stuck, and for many years it was common to refer to economists as worldly philosophers. The inspiration of that book has contributed to the desire for many to go on to become economists, and to productive lives as researchers.

But, while the volume of research turned out by economists is most impressive, there are questions whether "worldly" and "philosophical" are represented as much as they should be in economic research. Has economics as a profession substantially lost sight of the idealism that existed in earlier decades? Has the strong impulse to pursue narrow specialization in order to propel

research to the frontier led to some loss of moral perspective?

The financial crisis that started in 2007 and that continues today is widely taken in the popular press as evidence of a lapse, moral or otherwise, in the wisdom and judgment of the economics profession. Why was it that the profession as a whole failed to anticipate and raise any significant warning about the biggest financial crisis in the better part of a century?

Countless critics from outside the profession think the models that economists relied upon were too rarified or specialized to allow most economists to see the big picture and to sound the alarm about problems that were developing. At this juncture, we believe it is important to consider trends in economics over the years, and to think about factors influencing research agendas. We will start with consideration of the work of two of Heilbroner's "worldly philosophers." Overall, the men who were featured in this book and who were influential in the early development of the profession – including Adam Smith, Karl Marx, Henry George, John Maynard Keynes, Thomas Malthus, Alfred Marshall, and John Stuart Mill – were concerned with the broader intellectual current of their day, and were involved in important public policy issues with relevance to bettering the lives of citizens. They conceived of their discipline more broadly, and more in terms of moral imperatives, than most economists seem to do today.

I. Examples

Adam Smith was a professor, not of economics but of moral philosophy¹. His *The Theory of Moral Sentiments*, first published in 1759, was a mixture of philosophy, psychology, and economics. It puzzled over the guiding force behind economic activity: are people inherently selfish, or do they have a concern for others? In assessing human morality, Smith found his way to psychology, and an effort to describe accurately human drives. This book was the foundation that enabled him

ultimately to write his *Wealth of Nations* in 1776, the book that laid the foundation for modern economics.

John Maynard Keynes wrote a philosophical work *A Treatise on Probability* (1921) on the deep foundations of probability theory. He doubted that we should even be thinking in terms of probabilities: "Some statistical frequencies are, with narrower or wider limits, stable. But stable frequencies are not very common, and cannot be assumed lightly." (Keynes, 1921: 336) This led him to think of probabilities as degrees of belief, and hence psychological phenomena, to reject much probabilistic economic modeling, and to formulate a concept of animal spirits as a force in the economy. Thus, his philosophy of probability and his rejection of mechanical manipulation of probabilistic models were central to *The General Theory of Employment Interest and Money* (1936).²

Keynes' interest in philosophical issues led to his influential book *The Economic Consequences of the Peace*, written at the end of World War I about the Versailles peace conference. He expressed concerns about the heavy reparation payments from the Germans imposed by the Versailles treaty, and interspersed purely economic analysis with ideas of the psychological impact of the reparations, the popular sense of their justice, as well as of the moral character of the people negotiating the treaty. Keynes' analysis anticipated the economic, social, and political events that lead to the tragedy of World War II. This work, one of the most significant successes in the history of forecasting by an economist, showed an extremely broad, inductive, mode of inquiry.

It would appear that that same kind of inquiry was often behind the warnings of those of us who, before 2007, warned of the recent financial crisis. Sensing an imminent crisis once again involved thinking about the unreliability of our probability models, and instead of human psychology and of the course of historical events and institutional changes that weren't captured in modern econometric models.

Narrow specialization has its distinct

advantages, of course: it facilitates rapid scientific progress, at least along directions that have been indicated by earlier visionaries who did not specialize so narrowly. But a spirit of specialization in the profession has potential disadvantages as well. If specialization is too extreme, it has a tendency to lead to carrying original ideas too far, beyond their useful purpose. Specialization coupled with strong competitive pressures within academia leads to a situation in which academics often feel that they just do not have time to ponder broad issues and learn even basic simple facts outside their specialty. Their general knowledge may be embarrassingly limited, and so they may retreat into their own specialty and produce research which contributes in small ways to the development of the field, but fails to pay attention to the larger picture.

II. A Long-Term Trend Towards Increasing Scientific Rigor and Specialization

Modern social sciences departments began to proliferate in the late 19th century. The Baltimore Sun commented on this development for economics in 1892:

Political economy has come to mean a group of sciences. Formerly it was supposed that any person of ordinary intelligence could teach political economy... Now it requires a combination of specialists to present the results of the most recent researches in every department of economics (The Sun - Baltimore - February 20th 1892: 3).

Already at this time there was a tension in the economics profession between those who saw social and ethical issues that defied formal analysis and those who emphasized pure economic theory. In 1889, Edwin R. A. Seligman, then an adjunct professor of political economy at Columbia University, commented on the tension between the “old school” that used a “historical and comparative method,” and the “new school” that stressed an “a priori natural-law method” and “abstract reasoning” (Seligman, 1889).

Seligman suggested that adherents of the “new school” tended to be younger, and that it was the older economists who were more philosophically inclined. Interestingly, this observation might be made by some about economists today. Perhaps there is indeed something about insights gained with aging, insights which transcend the era in which one lives. The long trend toward a greater sense of scientific discipline did not always result in narrow specialization. By 1916, one observer, Harvard philosopher Ralph Barton Perry, remarked at how a broader vision of human nature had been creeping into economics:

Economic theory has steadily grown more psychological. (...) There has been a steadily growing tendency, in theory at least, to go behind the existing forms and instruments of the economic process, to the human motives which underlie and animate the process.” (Perry, 1916: 447)

Indeed, the emphasis of modern economics on representing human economic behavior in terms of maximization of utility functions in the face of constraints was a triumph for a broader more humanistic view of economic processes, in that it saw people and their motives as the core of economic theory, and led to the development of welfare economics, which gave a better moral connection to economic analysis.

But, in the view of critics, the technical specialization of fields in economics became more prominent in the late twentieth century, when such innovations as rational expectations theory and the efficient markets hypothesis seemed to be carried to excess by their enthusiasts.

Even the inventor, in 1961, of the concept of rational expectations, John F. Muth, had concerns in subsequent decades about the narrowness of trends related to his concept. In a 1984 letter addressed to Michael C. Lovell, Professor of Economics at Wesleyan, Muth asserted that:

It is a little surprising that serious alternatives to rational expectations

have never really been proposed. My original paper was largely a reaction against very naïve expectations hypotheses juxtaposed with highly rational decision-making behavior and seems to have been rather widely misinterpreted (Letter dated October 2, 1984, courtesy of Michael C. Lovell).

Two directions seem to be worth exploring: 1) explaining why “smoothing” rules work and their limitations and 2) incorporating well-known cognitive biases in an expectations theory (Kahneman & Tversky). It is really incredible that too little has been done along these lines.

Robert Heilbroner, writing in the seventh and last edition of *The Worldly Philosophers*, published in 1999, included a final chapter titled “The End of the Worldly Philosophy?” Heilbroner expressed concern about an increasing focus on economics being a “science,” comparable to physics or biology, which seeks to discover laws governing economic events. However, Heilbroner cited Alfred Marshall’s warning that “economics cannot be compared with the exact physical sciences, for it deals with the ever-changing and subtle forces of human nature.” (Marshall, 1920: 5). In addition, Heilbroner noted that economics cannot be a pure science because the social life of humans is inherently political.

III. Economics as a Moral Science

The first use of the term “economics as a moral science” appears to date from Kenneth Boulding’s *American Economic Association* presidential address in 1968. In Boulding’s view, sciences are usually not viewed as influenced by moral considerations, since they are aimed simply at discovering knowledge about the world. However, Boulding argues that sciences inherently depend upon a common acceptance of value systems, and hence have an inherent ethical component. In making this argument, Boulding asserted:

We cannot escape the proposition that as science moves from pure

knowledge toward control, that is, toward creating what it knows, what it creates becomes a problem of ethical choice, and will depend upon the common values of the societies in which the scientific subculture is embedded, as well as of the scientific subculture. Under these circumstances science cannot proceed at all without at least an implicit ethic, that is, a subculture with appropriate common values (Boulding, 1969: 3).

Boulding singled out in his 1968 address a direction that often carries economists too far: the fascination that economists have with the Pareto improvement as a framework for policy analysis. It seems self-evident to many economists that economic science should adopt the Pareto criterion as a research discipline: We should pursue the development of policies that make every single person better off, and cast aside any policy as unworthy of our consideration if it makes anyone worse off. But, Boulding argued, the underlying assumption that motivates Pareto theorizing, that people care only about themselves and that there is neither malevolence nor benevolence anywhere in the system, is demonstrably false. “Anything less descriptive of the human condition could hardly be imagined” Boulding asserted (Boulding, 1969: 4).

Here, Boulding is asserting that one must understand “the human condition” in order to pursue economics as a moral science. In his view, this requires economists to have some knowledge about history and the broader social sciences, in addition to developing mathematical and technical skills. If we are not going to rely exclusively on a narrowly defined Pareto criterion, we need to have some sense of the interconnectedness of people, and of their emotional reactions and motivations.

IV. Promoting Economics as a Moral Science

After the apparent failure of economists to see the possibility of our recent financial crisis, there are emerging signs of greater

interest in a balance between specialization and knowledge of findings in other fields, including history, psychology, and sociology. What can the profession do to encourage its members to continue this trend? Are there supports or incentives that could encourage young economists to have greater investment in reclaiming the title of worldly philosophers?

Those who are in the position to influence the direction of economic research, including those who evaluate research proposals, engage in the hiring and promotion of researchers, or who manage scholarly journals, are in a key position to encourage broader perspectives which bring together various approaches to allow a more sophisticated assessment of economic problems.

An example of what can be done has been the creation in 1987 of the *Journal of Economic Perspectives*. In the first issue the inaugural editors, Joseph Stiglitz, Carl Shapiro, and Timothy Taylor, lamented that “specialists talk most easily to other specialists,” and asserted that economists needed a new journal to “serve as a scholarly economics journal for the general audience of economists.” They wrote: “The title of the new journal was chosen to reflect two central aspects of its mission: to provide a range of perspectives on economics and to show how an economic perspective can help in understanding society and some of its problems.” (Stiglitz, Shapiro y Taylor, 1987: 3)

Articles in that journal did not predict the world financial crisis that began in 2007, but the journal did publish a number of articles that were relevant just before the crisis. The spring 2005 issue included an article by W. Scott Frame and Lawrence J. White that worried about systemic issues posed by Fannie Mae and Freddie Mac, though it did not suggest imminent failure. The Fall 2005 issue featured a symposium “Cognition, Brain Science and Economics” that included a paper, by Ernst Fehr and Jean-Robert Tyran, which presented a cognitive theory of speculative bubbles based on experimental economics, though it did not discuss the current situation. The same issue had an article by Charles

Himmelberg, Christopher Mayer and Todd Sinai about the alleged speculative bubble in the housing market, though it reached a weak conclusion that “it is impossible to state definitively whether a housing bubble exists” (Himmelberg et. al., 2005: 89). The winter 2005 issue included a symposium on sociology and economics that set the stage for a discussion of the sociology of the current speculative situation in the markets, though it did not actually do this.

These scholars clearly saw elements of the crisis but did not put all the elements together to alert the reader that a crisis was imminent. Did these authors really not anticipate the crisis at all, or did their view of themselves as just specialized model builders make them hesitant to use their own best judgment to challenge the prevailing viewpoint that our financial system was solid? Clearly, not all of the problems of specialization were solved by the founding of this journal.

But the kind of effort exemplified by the *Journal of Economic Perspectives* to encourage professional economists to synthesize from a wide variety of research directions and to form judgments about the pressing issues of the day is the right direction to go. We simply must implement more changes, such as other interdisciplinary forums, and improved design of incentives for researchers, both in their training and in their subsequent careers. The real imperative for researchers is that efforts need to be redoubled to encourage cross-fertilization and broad-spectrum thinking, driven by the broad moral purpose of improving human welfare.³

References

- Boulding, Kenneth (1969). “Economics as a Moral Science.” *American Economic Review*, 59(1):1-12
- Cate, Thomas, and L. E. Johnson (1998). “The Theory of Probability: A Key Element in Keynes’ Revolution.” *International Advances in Economic Research*, 4(4):324-344.
- Choudhury, Masudul Alam (1994). *Economic theory and social institutions: A critique with*

- special reference to Canada*. United Press of America, Inc, London.
- Fehr, Ernst, and Jean-Robert Tyran (2005). "Individual Irrationality and Aggregate Outcomes," *Journal of Economic Perspectives*, 19(4):43-66.
- Frame, W. Scott, and Lawrence J. White (2005). "Fussing and Fuming over Fannie and Freddie: How Much Smoke, How Much Fire?" *Journal of Economic Perspectives*, 19(2):159-84.
- Heilbroner, Robert (1953). *The Worldly Philosophers: The Lives, Times And Ideas Of The Great Economic Thinkers*. Simon & Schuster, New York.
- Himmelberg, Charles, Christopher Mayer and Todd Sinai (2005). "Assessing High House Prices: Bubbles, Fundamentals and Misperceptions." *Journal of Economic Perspectives*, 19(4):67-92.
- Keynes, John Maynard (1919). *Economic Consequences of the Peace*. Macmillan, London.
- Marshall, Alfred (1920). *Principles of Economics*. MacMillan, London.
- Muth, John F. (1961). "Rational Expectations and the Theory of Price Movements." *Econometrica*, 29:315-35.
- Perry, Ralph Barton. (1916). "Economic Value and Moral Value." *The Quarterly Journal of Economics*, 30(3):443-85.
- Seligman, Edwin R. A. (1889). "Review [of Gustav Schmoller]." *Political Science Quarterly*, 4(3):543-545.
- Smith, Adam. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*. A. Millar, in the Strand and A. Kincaid and J. Bell in Edinburgh.
-
- * Paper presented by the authors at the 9th Annual Conference "Philosophical Foundations of Economics and the Good Economy: Individual values, Human pursuits, Self-realization and Becoming", that took place on January 7th, 2011. © American Economic Association, 2011. *Cultura Económica* thanks the authors for allowing us to publish this paper in both English and Spanish.
- 1 Professors of political economy or economics did not begin to appear until the 19th century. For example, economics was taught as part of the moral sciences tripos at Cambridge University. (Masudul Alam Choudhury (1994).
- 2 For further reading see Thomas Cate and L. E. Johnson (1998).
- 3 We would like to thank Marie-Laure Djelic for helpful discussions

Después de la crisis financiera. Revisión del debate entre la ética y la economía*

JACOB DAHL RENDTORFF

Revista Cultura Económica
Año XXXI • Nº 85
Junio 2013: 21-38

I. Introducción

El problema de la relación entre la ética y la economía está relacionado con el concepto de acción económica y el rol de la responsabilidad ética en economía (Mahieu, 2001). El debate sobre racionalidad económica y filosofía política gira en torno al problema de si puede haber para todos los miembros de la sociedad algo como la justicia social o el bien común. Desde el punto de vista del *mainstream economics*, este problema es abordado como una búsqueda por administrar recursos limitados de forma eficiente. En este sentido se puede decir que la teoría neoclásica es un sistema de pensamiento que busca enfrentar racionalmente el problema del sacrificio, esto es, el problema de quién, cómo o qué se debe sacrificar para alcanzar un uso óptimo y más eficiente de los recursos (Dupuy, 1992). Con la separación de la economía de la filosofía política, la primera se ha vuelto una ciencia del uso racional de recursos basada en el principio de la maximización racional de la ganancia del *homo oeconomicus*.

Por consiguiente, la idea de racionalidad económica depende del concepto de acción económica (Sen, 1987). Este concepto está marcado por la interacción entre individualismo, altruismo y la responsabilidad personal por las acciones económicas. La idea de que la acción económica debe ser éticamente correcta implica una crítica al concepto de interés personal como base de la acción

económica. Si bien el cálculo económico debería estar exclusivamente basado en la maximización individual de utilidad, existe una preocupación altruista por el bien común y por otros individuos humanos. Si se considera que existe cierto bien ético de la economía, debemos entender al agente económico como un individuo que hace un cálculo económico que se extiende para incluir la responsabilidad por otros seres humanos y por la sociedad, integrando el cálculo económico a un conjunto de normas morales bien fundadas y a las costumbres éticas de la sociedad.

II. La ética en la historia económica

Desde la perspectiva de la historia económica se observa que en la relación entre los negocios y la ética, la idea de la maximización de ganancias basada en el interés personal es un principio utilizado desde hace relativamente poco tiempo (Dennis, 1966). Aunque en la filosofía materialista clásica de Epicuro existe algún atisbo, esta concepción del agente económico surgió y adquirió preponderancia con los pensadores económicos modernos de los siglos XVI y XVII, en combinación con la emergencia de una economía capitalista autónoma basada en la eficiencia y en la utilidad. La noción de neutralidad social y política del mercado ha surgido en el contexto de economías de mercado independientes. En la política económica clásica, la acción de mercado era concebida desde la óptica de la comunidad política. Aristóteles,

por ejemplo, consideraba que la riqueza y el dinero no son bienes que el hombre busque por su propio valor, sino en tanto son medios para obtener una buena vida en la comunidad. Santo Tomás de Aquino, por su parte, desarrolló la doctrina del “precio justo” en la cual las relaciones de intercambio económico se basan en el respeto por la ley natural y la justicia política en la sociedad (Santo Tomás de Aquino, citado por Dennis, 1966).

Aunque haya sido el fundador de las doctrinas económicas modernas del interés personal y de la mano invisible, una concepción similar de la economía como ciencia del bien de la comunidad puede encontrarse en los trabajos de Adam Smith. En la *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759) Smith parece sostener que las bases de la acción económica son las relaciones entre las personas junto con otros sentimientos morales comunes a todos los hombres. El interés personal es solamente una entre muchas virtudes humanas e inclinaciones de la naturaleza humana. Incluso Smith argumentó que la maximización de la utilidad debe concebirse en conjunto con otras virtudes como la generosidad y la justicia (Sen, 1987). Por lo tanto, el cálculo racional económico está basado en una visión de la naturaleza humana más amplia que la que surge de la idea del *homo oeconomicus*, que se ha vuelto predominante en la economía neoclásica.

Al mismo tiempo, con Adam Smith podemos percibir el comienzo de la emancipación de la economía de la filosofía moral. El surgimiento del individuo moderno ha posibilitado el desarrollo de un concepto de acción racional totalmente basado en el amor individualista y en el egoísmo (Dupuy, 1992: 77). Smith estaba inspirado por el provocativo trabajo de Bernard de Mandeville, quién con su libro *Fábula de las Abejas*, anunció las nuevas bases del concepto moderno de racionalidad económica, basada en la idea de “vicios privados, beneficios públicos” (Mandeville, 1970). Smith integró esta mirada como la base de su concepto de acción económica en *La Riqueza de las Naciones* de 1776. Desde este punto de

vista, podría decirse que las ideas de Smith fueron muy importantes en el proceso de decantación de la acción económica hacia las preferencias personales y el interés personal del *homo oeconomicus*. La economía es un asunto privado y el estado solo tiene la limitada función de proteger la libertad y los derechos de los individuos a elegir libremente entre sus opciones dentro de la sociedad. Por esto, es enigmático cómo Smith pudo combinar la creencia en el interés personal con el análisis de la moralidad y la posible benevolencia entre los seres humanos, presente en *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759)¹. Smith parece argumentar que las bases de la acción económica son las relaciones entre las personas y otros sentimientos morales comunes. De todos modos, debemos recordar que desde el punto de vista de Smith la benevolencia es analizada como parte de la sensibilidad del individuo (Dupuy, 1992: 84), pero no proviene del egoísmo o del desordenado amor por uno mismo, sino de una inclinación natural del sujeto hacia el bien del otro.

De acuerdo con esto, el interés personal parece ser solamente una más entre las virtudes humanas y las inclinaciones naturales del ser humano. Como se ha dicho, incluso Smith argumenta que la maximización de la utilidad tiene que ser vista bajo la perspectiva de otras virtudes como la generosidad y la justicia (Sen, 1987). Y por lo tanto, el cálculo económico debe basarse en una visión más profunda de la naturaleza humana que la que subyace a la idea del *homo oeconomicus*. Smith no logró, sin embargo, resolver las tensiones entre el egoísmo y el altruismo, implícitas en su concepción del sujeto económico. El énfasis puesto en el interés personal, no le permitió integrar a la benevolencia dentro de su teoría, y por lo tanto, aparece una tensión trágica entre la racionalidad económica egoísta y las pasiones y emociones humanas (Dupuy, 1992: 84). De hecho, la idea de la mano invisible muestra el corazón de esta tensión: el interés por la comunidad se borra de la conciencia del individuo, y es entregado a la misteriosa fuerza divina de la mano invisible (Dupuy, 1992: 94).

La historia de la economía política enseña que originalmente la economía era vista como una ciencia moral, y no como una ciencia natural de procesos mecánicos; era considerada como parte del arte del “buen gobierno”. Según Amartya Sen, entre otros, en la economía moderna esta concepción ha sido olvidada, puesto que se interesa más por los problemas mecánicos de la eficiencia económica que por los problemas éticos y sociales de los derechos y los logros de la sociedad (Dupuy, 1992: 6). Esta tradición incluye a autores clásicos, como Ricardo y Malthus, y es continuada por la tradición neoclásica de Leon Walras y Jevons, y desarrollada por autores como Alfred Marshall en *Principios de Economía* (1920), un libro enfocado exclusivamente en la utilidad individual y que olvida la importancia del bien común en la teoría económica. Debido a esta concentración en el interés personal, la idea de racionalidad económica queda expuesta a una fuerte tensión con restricciones deontológicas sobre el mercado económico, basadas en la protección de derechos, intereses y libertades de otros seres humanos (Sen, 1987: 15). De acuerdo con esta mirada, los conceptos de bienestar y racionalidad en el pensamiento económico neoclásico deben configurarse de acuerdo con principios éticos. Debemos prestar más atención al aspecto ético de la motivación humana e integrar a la economía cuestiones sobre la buena vida. Por lo tanto, sin dejar de tener en cuenta los importantes aportes hechos por la economía positiva, podemos pronunciarnos en favor de una mirada normativa de la teoría económica, ya que la ética de los negocios nos brinda el “eslabón” que faltaba entre la política económica tradicional y la racionalidad microeconómica.

Para proveer ese punto de unión entre la ética y la economía política, debemos observar más de cerca los fundamentos de la tradición neoclásica en política económica, su concepción de la racionalidad económica y sus implicancias éticas. El concepto neoclásico de racionalidad implica una concepción ilimitada de racionalidad según la cual los agentes económicos tienen competencias

ilimitadas para tomar decisiones en vistas a maximizar el interés personal dentro de un espacio exógeno de posibilidades (Knudsen, 1995).

III. El concepto neoliberal de economía

La economía política se concibe dentro del pensamiento neoliberal como la generalización del concepto económico de interés personal, siendo la racionalidad económica la base para organizar a la sociedad y lograr la justicia social. De acuerdo con un liberal como Hayek, la libre competencia que se da en el mercado entre individuos de hábitos éticos, es la mejor manera de alcanzar la felicidad humana y la riqueza (Hayek, 1983). En mercados competitivos basados en la libertad económica, la igualdad parece no ser algo tan importante. El pensamiento económico neoclásico privilegia la búsqueda del interés personal bajo la concepción del hombre como un ser naturalmente competitivo. En la base de los mercados económicos del liberalismo no existe ningún principio de igualdad implicado en los derechos de propiedad, sino que la libertad económica es esencial a estos derechos. Limitar la libertad humana en el mercado económico apelando a reglas de justicia, es ser paternalista. Los libertarios radicales y algunos liberales son de algún modo críticos de la perspectiva deontológica, porque implica restricciones morales a la libertad personal.

Hayek conecta este argumento a favor de la ilimitada racionalidad económica del mercado con una crítica a la propuesta del rol activo del Estado como promotor de la justicia social en la sociedad moderna. Esta idea de justicia sería de alguna manera igual a la del socialismo, y Hayek critica la idea de una justicia social planificada desde un punto de vista epistemológico (Hayek, 1997). El hombre no es capaz de construir reglas sociales en forma racional, sino que solamente puede seguir ciertos patrones específicos a través de un reconocimiento tácito del sentido de algo o por imitación de otros. La libertad es lo que el individuo hace con lo que la sociedad ha hecho de

él (Dupuy, 1992: 247). El individuo posee la libertad de actuar en las condiciones situacionales y sociales que le son dadas. Hayek se aproxima a la economía y a la ética desde el punto de vista del individualismo metodológico. Los seres humanos son responsables por su sociedad, pero no pueden saber perfectamente cuál será el resultado de sus actos, y no tienen control sobre el nivel colectivo de la sociedad, que es mucho más complejo que el del nivel individual de la acción humana.

En este contexto, el nivel de la sociedad puede ser concebido como un complejo sistema cibernético sobre el cual los seres humanos no tienen ningún control. La sociedad, que está creada por individuos, es más compleja que los individuos mismos, que no pueden concebirla en su propia complejidad. El orden social es espontáneo, nadie ha realmente querido que sea así como es, y puede ser concebido como cierta reinterpretación de la idea de “mano invisible”. El orden social queda establecido entre el orden natural y el orden artificial. Es el resultado de un largo proceso evolutivo, similar al proceso de la evolución del mundo natural descrito por Darwin. No hay leyes generales de evolución. Estamos en una sociedad abierta, la sociedad de la libertad individual propuesta por Adam Smith. En esta evolución, hay una selección de las reglas que dependen de la información y de la eficiencia. La utilidad y el cálculo son sus instrumentos. El mercado es la esencia de la evolución de este orden espontáneo y la base de la organización social, de su propio desarrollo, de la división del trabajo y de su eficiencia. Hayek desarrolla una teoría del precio como información, entendiendo que éste no es un instrumento para la distribución de la riqueza, sino un signo. No es posible calcular el precio desde un punto de vista colectivista. El mercado se está convirtiendo en una especie de meta-tradición de toda la tradición económica. La competencia es la fuerza rectora del mercado económico hacia el progreso, y la información es la esencia del desarrollo económico del mercado.

Podemos encontrar en la teoría económica de Hayek la justificación

utilitarista de la libertad y de la justicia (Hayek, 1998). La externalización y la autotrascendencia son una alienación liberadora del individuo. Este debe dejarse llevar por las fuerzas del mercado y olvidarse de la justicia social, porque de todas maneras tampoco es capaz de controlar a la sociedad. El individuo está llamado a actuar en conformidad con las reglas del orden espontáneo del cual es parte. La justicia no puede ser planeada pero es un concepto que ha sido generado por el mismo orden espontáneo. Los derechos de propiedad son derechos a la libertad personal. Y la imitación es la base del desarrollo personal de los individuos y de su autoregulación social y económica. Aquello que se aparta del patrón usual juega un papel muy importante en la evolución social. Los resultados del mercado no tienen ética, son ciegos. La política social rompe la conexión entre los individuos y el mercado (Dupuy, 1992: 284).

En la visión filosófica de Hayek sobre el “orden espontáneo” del desarrollo económico y social, también encontramos esta idea de las consecuencias éticas de la acción individual guiada por el interés personal. Durante la evolución social basada en la interacción entre individuos que actúan en base a su interés personal, las acciones fundadas en la libertad individual y en la elección racional de la alternativa más eficiente serán, a largo plazo, las que más contribuirán al progreso de la sociedad. Y lo que es más, este orden espontáneo resultará en un mejor sistema legal y moral. La competencia justa e instituciones económicas saludables contribuirán a una mejor sociedad, dentro de un sistema basado, justamente, en la competencia justa. Desde esta perspectiva, la idea de competencia incluye una dimensión ética de justicia y transparencia que contribuye al orden espontáneo de la sociedad. Hayek parece querer establecer al bien y a la justicia sobre la contingencia de la espontaneidad de los asuntos sociales (Dupuy, 1992: 291). Pero este es en realidad un argumento contra todo intento por formular una base racional que justifique restricciones políticas a las acciones de

los individuos y las corporaciones. De acuerdo con la idea de la mano invisible y la idea de orden espontáneo, el mercado tiene que tener el derecho a existir como una institución humana libre, porque es la garantía del desarrollo de la sociedad. Así, la acción económica debería estar basada en la supremacía de la libre toma de decisiones individuales y en mercados económicos abiertos con la menor intervención posible del gobierno. El concepto liberal de economía da como resultado una concepción de la racionalidad económica que se justifica a sí misma, y la ética debe ser introducida como una limitación externa a la economía, cuando ella va más allá de los mismos requerimientos de la racionalidad económica, como por ejemplo, cuando no respeta las reglas de justa competencia en los mercados libres y abiertos.

El ideal de la competencia perfecta presente en el pensamiento de Hayek y en la economía neoclásica presupone los derechos de los individuos a tomar sus propias decisiones racionales en los mercados económicos. Esta mirada de la economía está basada en los presupuestos de la competencia perfecta, la toma de decisiones racional e independiente, un mercado perfecto, un producto homogéneo, muchos vendedores compitiendo y la libre posibilidad de entrar y salir en los mercados económicos. Se presupone también que la empresa es un individuo racional, antes que un grupo o una coalición de individuos. La empresa es una categoría del individuo y una unidad de producción capaz de proveer bienes que son luego intercambiados en los mercados económicos (Knudsen, 1995: 66).

En la mirada de la economía neoclásica, la ética se considera una limitación externa del mercado. No está integrada en la toma de decisiones económicas pero es útil para asegurar que en el mercado haya acciones económicas libres. La economía se niega a integrar valores externos en la racionalidad económica. Por lo tanto, podría pensarse que la única ética presente en esta doctrina es la ética de la competencia, la de maximizar el interés personal, y maximizar las preferencias personales. De esta

manera, la ética parece ser un elemento de acción social exógeno a los límites de la racionalidad económica. Sin embargo, una competencia justa y de mercados perfectos son presupuestos que deben ser aceptados por todos los participantes de la competencia económica, que a su vez está restringida por las reglas del juego, como por ejemplo, los derechos de propiedad y los contratos. Una interpretación generosa del pensamiento de Smith y de Hayek puede ser que las ideas de mano invisible y de orden espontáneo son intentos por integrar el concepto de bien común al liberalismo. Desde esta perspectiva optimista, el liberalismo siempre va más allá del puro egoísmo, porque se supone que el interés personal de alguna manera sirve al interés general. Aunque una interpretación de este estilo puede ser más cercana a la intención moral de la filosofía liberal, es un punto de vista que parece haber sido más o menos olvidado en la economía neoclásica, que aisló la preocupación del bien común del concepto de análisis económico.

Más aun, aunque tengan importantes diferencias con la teoría neoclásica, otros paradigmas económicos –por ejemplo, la teoría de los juegos o la teoría de la agencia– parecen compartir la misma mirada de separación entre la ética y la economía, y la concepción de la acción económica como algo idealmente protagonizado por un individuo egoísta y cuya racionalidad consiste en una maximización de la utilidad. Estos priorizan el enfoque individualista como la base de la acción económica antes que considerar a la economía desde el punto de vista de la sociedad como una totalidad que busca el bien común.

La teoría de los juegos contribuye a resolver un problema muy importante de la teoría económica neoclásica: el problema del equilibrio armonioso que lleva al monopolio, lo que es contradictorio con el ideal de competencia perfecta (Knudsen, 1995: 88). Para evitar esta armonía estática, la teoría de los juegos opera con “juegos no cooperativos” como el ideal de la interacción económica. De acuerdo con el economista matemático John Forbes Nash,

una situación de equilibrio es el caso donde cada participante en el juego elige una estrategia, que es la mejor respuesta para competir con la estrategia de los demás. El equilibrio perfecto en la teoría de los juegos no cooperativos es una combinación de estrategias en las cuales ningún jugador tiene razones para elegir otra estrategia que mejore la recompensa (Knudsen, 1995: 96). De hecho, esta teoría de la competencia presupone limitaciones externas en los mercados y en el comportamiento de las empresas. Los jugadores tienen que jugar dentro de ciertas reglas y tienen que compartir el mismo concepto de racionalidad, considerando a los otros actores económicos como maximizadores de utilidad auto-interesados.

Una mirada similar del *homo oeconomicus* aparece en la teoría de la agencia, que construye su visión sobre la base de agentes individuales racionales que actúan en función de la maximización de sus propios intereses. En la teoría de la agencia, las corporaciones son, en primer lugar, vistas como instrumentos y elementos que sirven para maximizar ganancias (Jensen, 2000). Incluso se pueden mencionar algunas miradas del *homo oeconomicus* en la economía de los costos transaccionales, arguyendo que si viésemos al hombre “tal cual es” seguramente encontraríamos no solo individuos maximizadores de utilidad auto-interesados, sino también potenciales individuos oportunistas que, aunque no son racionales en el sentido ideal del término, en sus acciones diarias y con conocimiento limitado, están prontos a seguir estrategias no muy buenas para alcanzar la maximización de su utilidad (Williamson, 1989). Aunque las teorías de los costos transaccionales se manifiestan a favor de la importancia de las estructuras de gobierno y están de acuerdo en que son importantes otros elementos como la cooperación, el honor personal y la integridad (Williamson, 1989: 63), esta economía institucional considera que el móvil principal de la acción es el interés personal.

Se podría decir que estamos confrontando con un concepto instrumental de racionalidad económica, que está presupuesto antes que explicitado

en los sistemas económicos neoliberal y neoclásico. Pero, ¿por qué considerar al interés personal como el único móvil para la acción económica cuando sabemos que las personas reales están motivadas por una pluralidad de valores y decisiones éticas? (Sen, 1987: 19-20) Una respuesta plausible podría ser que la economía es vista no como una ciencia aplicada a una esfera específica de la realidad, sino como un conjunto de asunciones y herramientas que pueden ser aplicadas como un método fundamental en todos los aspectos de la vida humana, incluyendo la ética, que es justificada solamente en la medida en que permite a esa metodología económica actuar lo más libremente posible. La base de este concepto de economía es la antropología del individuo como maximizador de su propio interés y sus preferencias individuales, incluso bajo condiciones de racionalidad limitada y voluntariedad acotada. El concepto de bien común no juega ningún papel importante en este concepto de acción económica donde los que conducen la acción económica no son instituciones sociales con valores comunes, sino los intereses individuales de maximizadores de utilidad.

IV. La economía del bienestar y la crítica al concepto neoclásico de racionalidad

Observando de cerca el concepto de economía de bienestar podemos criticar su foco en un concepto de racionalidad puramente económico como fundamento de la economía política, como es el caso del pensamiento neoliberal y neoclásico. En contraste con el modelo liberal neoclásico que se enfoca en la maximización individual, la economía de bienestar trabaja con decisiones macroeconómicas relacionadas con la sociedad en su conjunto, y toma el concepto de preferencias personales como base de las teorías económicas y de los modelos económicos. Este concepto de racionalidad ha surgido de la separación entre ética y economía que se ha desarrollado con la aparición de la ciencia económica moderna. La

economía de bienestar constituye una teoría normativa de la maximización de las preferencias personales (Hausman, MacPherson, 1996). Específicamente, la teoría racional de la economía de bienestar en macro y microeconomía es una teoría normativa de la maximización de las preferencias en condiciones de riesgo y de incertidumbre, antes que una teoría descriptiva de condiciones económicas objetivas. Esta teoría es usada como la base de la acción económica para determinar resultados más eficientes en relación con el rédito económico. No opera con una teoría sustancial de la racionalidad, ya que no es posible determinar el contenido de cada preferencia individual e incluso éstas podrían ser preferencias irracionales. Por lo tanto, la teoría económica está basada en una teoría formal de la acción individual que fundamenta el resultado de la acción económica.

En este contexto, Daniel H. Hausman y Michael S. MacPherson argumentan que no hay necesariamente una separación absoluta entre la economía y la ética. De hecho, las decisiones racionales tomadas según las preferencias de los sujetos son, al final, evaluadas en función de conceptos morales. Cuando actores económicos como el Banco Mundial desarrollan planes económicos o propuestas sobre temas, como por ejemplo el vertido de desechos de países occidentales en países en desarrollo, a fin de cuentas, no son evaluadas solamente en relación a su racionalidad económica, sino que también son consideradas desde un punto de vista moral o de valores éticos. Se podría argumentar que hay una presuposición en la teoría económica que sostiene que satisfacer las preferencias personales de un individuo es algo bueno. Este concepto de bien, que está presente detrás de la racionalidad económica de la economía de bienestar, puede ser ilustrado por el concepto del óptimo de Pareto, el cual señala que una situación económica ha llegado a su estado óptimo cuando es imposible mejorar la condición de un individuo sin empeorar las condiciones de vida de otros. El vertido de basura en los países en desarrollo puede mejorar

la situación del mundo occidental, pero ciertamente no lleva a ningún tipo de mejora en los países en desarrollo y, por lo tanto, no cumple con las condiciones mínimamente éticas de las acciones. Sin embargo, la economía del bienestar comparte los presupuestos de la economía liberal al enfatizar que la libre competencia es una condición importante de la libertad económica de los actores individuales. El ideal de la libre competencia como la base de la eficiencia económica es compartido por la mayoría de los economistas de la economía del bienestar. Más aun, la economía del bienestar comparte también con la economía liberal la idea de que la satisfacción racional de las preferencias es el fundamento de la toma de decisiones económicas. De hecho, esto está también basado en la idea del bien moral o de una evaluación ética de las opciones económicas como la base de las decisiones en macroeconomía. Se podría decir que este concepto de preferencias en la economía supone que los individuos son racionales y están bien informados, y también que sus preferencias no son extrañas ni totalmente inmorales (Hausman, MacPherson, 1996: 64). En este sentido, la idea de un bien moral o de la aceptabilidad ética puede ser concebida como una condición y una mínima presuposición en la concepción de las preferencias individuales de la economía de bienestar (Hausman, MacPherson, 1996: 66).

Se podría decir que para ser aceptable como una teoría económica, la economía del bienestar debe presuponer la conciencia ética de los economistas. El contra argumento que presenta el punto de vista neoliberal o neoclásico es que a veces los economistas no pueden ser éticos porque las restricciones éticas destruirían los requisitos de la libre competencia. Falsamente, se supone que hay una cercana relación entre libre competencia e inmoralidad. Pero esto podría no ser así, e incluso podría suceder que fuese mejor para una compañía o para las autoridades públicas ser morales que inmorales, para así asegurar la sustentabilidad a largo plazo y limitar los costos de la institución

(Hausman, MacPherson, 1996: 68). Desde este punto de vista, la crítica escéptica no ha demostrado verdaderamente que haya una clara relación entre la libre competencia y la inmoralidad. De todos modos, los partidarios de la economía de bienestar no pueden sustentar su teoría de la racionalidad sin considerar los posibles límites morales y las consecuencias de sus actos. En este sentido, podemos argumentar que en la economía del bienestar la evaluación ética tiene que ser un aspecto interno de la teoría económica.

De todas maneras, esto no significa que haya una clara relación entre la racionalidad económica y la ética. Si bien en algunos casos la acción racional puede ser moral, en otros casos podría ciertamente no ser aceptable desde el punto de vista ético. Desde otra perspectiva, es cierto que en la economía del bienestar las preferencias racionales no siempre son preferencias individuales. El concepto de racionalidad podría estar basado en preocupaciones altruistas y por eso no necesariamente hay que excluir *a priori* al altruismo de los modelos económicos de la economía del bienestar. Así, los economistas que defienden este modelo han argumentado que las normas morales y las virtudes tienen un impacto positivo en el desarrollo económico. Por ejemplo, un código de ética en el mundo de los negocios torna más confiable a la acción económica y contribuye a acrecentar el bienestar. Sin embargo, también podría haber normas morales que fuesen ineficientes desde el punto de vista económico y, casos donde ellas no estén siquiera justificadas por razones éticas; por ejemplo, el no aceptar estas normas dentro de la teoría económica podría estar justificado en casos de discriminación o despido de empleados. Por lo tanto, desde el punto de vista de la economía del bienestar, las normas morales de los actores económicos podrían tener impacto en la economía aún cuando no haya una conexión directa entre la moral y el deber y la eficiencia o la racionalidad económica. Esto significa que aunque los individuos concretos puedan tener meta-preferencias que superen las supuestas preferencias

actuales, no hay una conexión directa entre la racionalidad económica y la ética (Hausman, MacPherson, 1996: 87).

V. La ética dentro de la economía

Junto con las ideas de la teoría neoclásica y de la economía del bienestar está la idea de que existe una íntima conexión entre la racionalidad ética y la racionalidad económica. Algunos, incluso, argumentan que existe una dimensión ética interna dentro de la economía, y que incluso es posible definir qué móviles económicos pueden ser considerados comportamientos éticos válidos, y cuáles no². La pregunta es qué ciencia económica puede ayudarnos a decir algo acerca de la buena vida y cómo la economía, entendida como una ciencia moral, puede contribuir a generar una sociedad mejor. De acuerdo con los economistas de la escuela austríaca, como Karl Menger, Ludwig von Mises y, hasta cierto punto, Hayek, la economía puede ser considerada como una “praxeología”, una ciencia normativa, basada en la consecuencias lógicas de la noción de acción humana, que ayuda al hombre a alcanzar el bien. (Mahieu, 2001: 120). Ellos proponen un paradigma racionalista e interpretativo de la economía, en el cual se argumenta que ésta podría estar basada en principios sintéticos *a priori*. Hay también mucha convergencia entre la ética utilitarista y la visión tradicional de la economía normativa, que es vista como la ciencia del cálculo de la eficiencia, la ganancia y la maximización de las preferencias personales y comunes al género humano.

En la medida en que las teorías económicas de la organización están basadas en las ideas del interés personal y de la maximización eficiente de las ganancias, ella parece presuponer algún tipo de ética utilitarista. Pero es un utilitarismo con un fuerte énfasis en los intereses personales y egoístas. En efecto, esto es lo que sucede con la economía neoclásica. Como ya hemos descripto, las nociones de los seres humanos como sujetos motivados únicamente

por su interés personal y de los actores económicos como potenciales oportunistas, han sido asumidas dentro de las teorías económicas de la organización, como la economía de los costos de transacción y la teoría de la agencia.

La economía de los costos de transacción considera a las firmas como relaciones contractuales entre individuos que buscan maximizar su interés personal y luchan contra el oportunismo, sobre la base de que un comportamiento legal dentro de los límites del contrato puede ser considerado como una defensa de la ética de una buena “gobernanza” y una alta *performance* en la eficiencia de las instituciones del mercado (Williamson, 1989: 129). La teoría de la agencia se enfoca en los derechos de propiedad como la base del comportamiento económico (Jensen, 2000). Cuando proponemos una ética de la economía del bienestar, no solamente estamos mirando a la firma a la luz de la microeconomía, sino que también la estamos considerando como una organización integrada en un sistema social y político más grande (Knudsen, 1995: 262). Ahora bien, la razón económica instrumental del individuo tiene significado solamente dentro de un marco en el que la ética está subordinada a los fines de los individuos orientados hacia el interés común de la comunidad. En contraposición, debemos admitir que hay muchos y muy importantes aspectos de los principios económicos del interés personal y de la acción racional que pueden servir para dar forma a la ética. Los economistas ortodoxos argumentan que la asignación eficiente de recursos escasos está basada en una intervención mínima del gobierno y de la ley, y que los actores libres son los que mejor saben cómo respetar las reglas del mercado y las costumbres éticas de la sociedad (Swanson, 2002: 210). Como se ha dicho, economistas importantes como Adam Smith y Milton Friedman, pero también John Stuart Mill, creían que la racionalidad económica de perseguir el interés personal, y la búsqueda de la maximización de las ganancias dentro de los mercados, contenía dentro suyo una sólida racionalidad por la cual cualquiera

que buscase satisfacer su propio interés contribuiría al bien común. La ética de los negocios no puede ignorar esta ética del mercado, que a su vez puede contribuir a una nueva forma ética, dada dentro de las reglas del mercado pero, al mismo tiempo, atenta al bien común de la sociedad.

Desde la óptica de la ética económica sobre la eficiencia de la relación costo-beneficio, la mejor manera de tratar con el problema de la escasez de los bienes es el desarrollo de la acción económica libre dentro de un mercado (Swanson, 2002: 211). Esta visión puede tener dos formulaciones. La primera enfatiza el rol del estado como dinamizador de la economía, mientras que la segunda sostiene que la autonomía del sector privado es la forma más eficiente de asignar los bienes escasos. Los actores económicos se caracterizan por el uso consciente y responsable de los bienes escasos. En esencia, la economía es una ciencia que investiga cómo hacer un uso eficiente y prudente de los recursos. Más aún, la acción organizacional debe dar alguna ganancia. De acuerdo con la racionalidad económica, para que tengamos éxito en los negocios no podemos ignorar el balance final que surge de comparar ingresos y egresos. La economía consiste en crear valor y en maximizar las ganancias en términos de bienestar y utilidad personal y social. La economía es la ciencia de la eficiencia y la utilidad para la sociedad, y la acción económica se trata de asegurar la forma más eficiente de lidiar con la escasez de recursos.

Asimismo, la economía también puede entenderse bajo la perspectiva del desarrollo social. La teoría utilitarista está basada en el óptimo de Pareto (Swanson, 2002: 210). Los economistas del bienestar enfatizan el rol del estado en tales situaciones, mientras que los libertarios consideran que el libre mercado ofrece el mejor resultado (Little, 2002). Así, la economía es considerada como la ciencia que compara y sopesa los diferentes bienes de la sociedad y asigna los recursos escasos de la manera más eficiente. La acción económica es un modo de contribuir a crear riqueza en el mercado y por lo tanto,

a crear riqueza en la sociedad; y lo más recomendable es hacer esto dentro de las reglas básicas y de los principios éticos de ésta, ya que no sería justo faltar el respeto a las leyes y a los principios de la economía cuando se actúa dentro de los mercados. Por lo tanto, la acción económica basada en la utilidad contribuye a la maximización de la eficiencia dentro de los límites del respeto de derechos básicos. Un aspecto importante de esa concepción ético-económica es el mencionado caso de la idea de “mano invisible” de Adam Smith, quien señala que si cada uno actúa de acuerdo con sus propios intereses, respetando las reglas de la justa competencia del mercado, la sociedad crecerá y la acción de los individuos que buscan su propio interés significará una contribución para el bien común. Como hemos descrito, también encontramos referencias a las consecuencias éticas de la acción individual regida por el interés personal en la filosofía del orden espontáneo de Hayek. Durante la evolución basada en interacciones entre los intereses personales de los individuos, aquellas prácticas basadas en la libertad individual y en la elección racional de la opción más eficiente, colaborarán con el mejoramiento de la sociedad a largo plazo³. Y por lo tanto, un mejor sistema legal y moral será el resultado de este orden espontáneo. La competencia justa y las instituciones económicas saludables contribuirán a generar una mejor sociedad. Desde este punto de vista, la idea de competencia incluye la dimensión ética de la justicia y la transparencia, como elementos que contribuyen al orden espontáneo de la sociedad.

Si concebimos a la economía como una disciplina que implica una particular racionalidad ética, podríamos analizar de qué manera las instituciones económicas contribuyen con la ética. Dentro de los acuerdos institucionales, la ética económica que se observa es la de la promoción del interés personal y la justa competencia como un instrumento que promueve el progreso económico. Como señala John Dienhart, de acuerdo con la mirada institucional de la economía, los mercados pueden ser considerados

“motores éticos” (Dienhart, 2000: 145). Sin embargo, el concepto de la racionalidad económica es más amplio y más plural que el que se desprende de concebir al mercado económico justo como resultado exclusivo de la búsqueda del interés personal. Así, podemos diferenciar una aproximación externa y una interna a la ética y a la economía. De acuerdo con la primera, la racionalidad económica está basada en el interés personal y hay una completa separación entre la ética y la economía (Dienhart, 2000: 146). Los motores económicos pueden ayudarnos a alcanzar valores éticos, pero la economía es en sí misma, éticamente neutral. De todas maneras, en la racionalidad económica parece haber implicada una ética. Por lo tanto, podemos argumentar a favor de una aproximación interna, según la cual la ética no solamente representa una limitación externa a la economía, sino también una parte de ella.

Esta aproximación interna no necesariamente tiene que depender de una concepción utilitarista o neoclásica de la ética económica. Más bien, lo que tenemos es una aproximación plural a los valores éticos que tiene impacto en la acción económica. Así, la ética debe ser considerada como un aspecto interno de las instituciones económicas, pues conceptos económicos como la propiedad, las estructuras de riesgo y recompensa, la información y la competencia tienen todos ellos una dimensión ética. Esto implica que debemos tener una aproximación institucional a la economía, enfatizando el hecho de que las instituciones determinan la acción económica (Powell y DiMaggio, 1991). Las reglas y los principios constitutivos de los mercados, basados en las nociones de propiedad, estructuras de riesgo-recompensa, información y competencia, incluyen ciertas ideas éticas que encarnan las condiciones para que se desarrollen los sistemas económicos. Douglass North, por ejemplo, ha mostrado que el acto de prometer es un requisito para que se den buenos contratos y que favorece el desarrollo futuro de la economía (Dienhart, 2000: 149).

Cuando tratamos con el aspecto

institucional de la propiedad, estructuras de riesgo-recompensa, información y relaciones de competencia, la ética interna de la economía de mercado tiene por objetivo organizar los recursos escasos de una manera justa. El respecto a los derechos de propiedad es el fundamento del sistema económico, y una parte esencial de que exista una competencia justa, consiste en no cuestionar los derechos básicos de propiedad. Adam Smith, y luego la mayoría de los economistas liberales, han dicho siempre que los derechos de propiedad deben ser considerados como la base del orden económico (Dienhart, 2000: 149). Nuestros usos y definiciones de los mismos, se basan en una combinación entre el consecuencialismo y las consideraciones teleológicas. La intervención externa es necesaria cuando en las transacciones económicas que se dan en el mercado no se respetan los derechos básicos. Esto ocurre cuando hay una extendida corrupción dentro de los sistemas económicos.

En cuanto a los contratos, poseen ciertos valores éticos implícitos, que son necesarios en las interacciones económicas. Esto es evidente cuando algunos teóricos de los costos de transacción sostienen que esas estructuras de gobierno son importantes en los intercambios económicos para evitar el oportunismo y para favorecer la confianza y la firmeza de la palabra (Williamson, 1989: 63). Respecto de la información podemos encontrar algunos principios éticos dentro de la acción económica. La información correcta y confiable es una condición necesaria para que haya relaciones de confianza dentro de los mercados.

Para que existan buenos contratos, es necesario que la información sea confiable. Los principios de justicia y de sana competencia podrían incluso ser un aspecto importante de los principios éticos de los mercados competitivos. Las normas sobre prácticas monopólicas constituyen una limitación interna a las interacciones económicas. Es una creencia muy extendida que, dentro del mercado, la acción monopólica está en los límites de la acción económica y posiblemente, incluso en el límite del comportamiento económico como tal.

Si analizamos la ética de los costos de transacción, se podría argumentar que una mirada contractual de la empresa no es suficiente para conceptualizar la dimensión ética de las organizaciones. Las organizaciones no son solamente universos de micro contratos, sino que están basadas en valores que funcionan como fines organizacionales para el comportamiento corporativo. La economía de los costos de transacción intenta resolver los problemas éticos en las organizaciones cuando discute problemas de comportamiento oportunistas con temas relacionados con la información, la agencia y la responsabilidad de los individuos, pero no puede explicar el comportamiento leal y altruista en las empresas. Puede que sea cierto que las organizaciones intentan controlar el comportamiento organizacional y asegurar la eficiencia al establecer infraestructuras organizacionales basadas en contratos (Dienhart, 2000: 177). Pero la cuestión es si esto es realmente suficiente para entender los casos de ausencia de comportamiento oportunista en ellas. Podemos argumentar, junto con Herbert Simon, que la economía de los costos de transacción no puede explicar por qué la gente se identifica con las organizaciones y se siente mucho más comprometida de lo que se requiere desde la perspectiva del interés personal (Simon, 1995). La relación jefe-empleado y la motivación no pueden ser entendidas como contratos incompletos, sino como algo basado en los fines y en los valores de la organización como premisas implícitas para la decisión. La motivación de los empleados, entonces, no está solamente basada en incentivos económicos, sino también en la fidelidad a los objetivos de la organización. Más aún, las organizaciones no deberían ser entendidas solamente como micro mercados de contratos competitivos, sino también como instrumentos de coordinación de la acción humana, que facilitan la acción en los mercados económicos (Dienhart, 2000: 180).

En esta visión basada en objetivos, la racionalidad de utilidad basada en el *homo oeconomicus* no puede ser la única explicación de la función de las

organizaciones en los mercados, ya que una explicación basada en objetivos y en el comportamiento comunitario es un aspecto mucho más importante de la acción organizacional. De todas maneras, dentro de la nueva teoría institucional podemos percibir una orientación hacia la integración de diferentes aspectos de la racionalidad cuando trata sobre instituciones económicas (Powell y DiMaggio, 1991). Por esto, al analizar las organizaciones podría haber algún tipo de convergencia entre una concepción basada en objetivos y otra basada en los contratos.

En este intento por deducir a la ética a partir de la economía, podríamos concluir diciendo que la ética no siempre es externa a la racionalidad económica, sino que a veces es también interna a ella. Podemos sostener que algunos aspectos éticos de la economía están basados en los valores básicos del sistema económico. El sistema que surge a partir de los conceptos básicos del mercado – “Propiedad, relaciones riesgo-recompensa, información y competencia” (Dienhart, 2000: 182) – no es neutral pero tampoco implica valores éticos, sino que están basados en la eficiencia económica. Además, incluyen una pluralidad de racionalidad ética que refleja las metas de los individuos, los valores de las organizaciones y los valores de las comunidades. Esto significa que las organizaciones económicas no están determinadas solamente por el interés personal de individuos que actúan buscando su utilidad, sino por valores éticos de las organizaciones económicas, que son más complejos e incluyen los valores personales de cada miembro individual de la organización (Dienhart, 2000: 182). De todas maneras, la pluralidad de valores también implica una gran tensión entre la economía tradicional, que valora la utilidad y el interés personal, con los valores de la comunidad que están basados en una visión ética de la economía.

VI. La antropología económica y los fundamentos de la racionalidad

El debate sobre la relación entre la economía con la ética y la política se centra en la visión sobre la antropología

económica y en los motivos para la acción que tienen los individuos. Con la economía del bienestar ya hemos sido capaces de proponer una mirada más compleja a los conceptos de preferencia y de racionalidad económica. Como se mencionó, la crítica más usual a la idea del interés personal de los actores económicos dice que los seres humanos no son maximizadores de utilidad egoístas, sino que por pertenecer a comunidades y ser parte de una cultura, están también preocupados por el bien común, y esto no puede ser excluido al momento de analizar la motivación de las acciones económicas (Mahieu, 2001: 299). Más aún, los presupuestos neoclásicos de situaciones ideales en la que se da la acción económica están concebidos como algo muy lejano respecto de las condiciones reales en las que se producen estas acciones en la vida real. Una mirada más amplia de los fundamentos éticos de la acción económica señala que la antropología económica se caracteriza por una tensión entre altruismo y egoísmo (Mahieu, 2001: 152). Algunos autores argumentan que una acción económica sabia implica reciprocidad y preocupación por el otro. Por lo tanto, el interés personal nunca es el único motivo para la acción económica. En contraposición a esta visión social de la acción económica, algunos economistas como Gary Becker han defendido al altruismo como una forma avanzada de la maximización individual de la utilidad. Becker desarrolla el llamado “Teorema del niño malcriado”, señalando que las personas que actúan en forma altruista lo hacen para mejorar su interés personal –como el niño que se porta bien para obtener una recompensa mayor de sus padres (Becker, 1993). Desde esta perspectiva, las estrategias de cooperación y la simpatía son solamente formas avanzadas de interés personal, que reconocen la importancia que tiene decir la verdad, mantener las promesas y los contratos para obtener luego futuras colaboraciones e intercambios. Este argumento ha sido desarrollado por Axelrod, quién en su libro *The Evolution of Cooperation* (1984), sostiene que el comportamiento cooperativo puede

ser encontrado en el comportamiento maximizador de utilidad porque, en el largo plazo, las estrategias cooperativas beneficiarán a los individuos mucho más que las estrategias oportunistas. Como hemos observado en la discusión sobre la economía del bienestar, las preferencias fundamentales no son siempre egoístas, y la maximización no siempre equivale a una maximización de la ganancia individual. De hecho, un desarrollo importante de la economía del bienestar en la dirección del comportamiento cívico de la empresa, la ética de los negocios y la responsabilidad social corporativa es mostrar que el sujeto económico no es concebido solamente como un maximizador de preferencias, sino que desde la antropología económica se reconoce que tiene también preferencias altruistas. Podemos decir que el *homo oeconomicus* debe ser completado con la idea del “hombre social”, o también que los individuos están caracterizados por una estructura de preferencias dobles, donde las preferencias individuales están también relacionadas con otras personas. Christian Arnsperger brinda sustento a nuestro argumento, ya que considera a la tradición antropológica francesa, que va de Marcel Mauss y el concepto de responsabilidad de la fenomenología de Emmanuel Lévinas, como posibles críticos a la restrictiva concepción liberal y neoliberal, que concibe a los sujetos económicos como “mónadas atomistas” de maximización de utilidades (Arnsperger, 2000: 99). Esta aproximación, nos permite valernos de la tradición antropológica francesa para iluminar el concepto de subjetividad económica. Con su “*Essai sur le don. Forme et Raison de l'échange dans les sociétés archaïques*” de 1924, Mauss analiza los fundamentos antropológicos del concepto de intercambio (Mauss, 1950). El punto principal es que esta reducción de todo intercambio a uno de tipo económico, no captura las bases antropológicas del intercambio, que son la verdadera condición de integración social. A través del análisis arqueológico del origen del intercambio, Mauss logra entender los fundamentos de las instituciones sociales modernas. Al analizar el concepto de

intercambio, el sociólogo muestra que el concepto original de “don” está en fuerte contraste con el concepto neoclásico de intercambio económico. De hecho, la estructura triádica del dar, recibir y devolver (*donner-recevoir-rendre*) permite ver cómo el intercambio es una condición de interacción social, ya que es una forma de integración social entre seres humanos (Hénaff, 2002)⁴. Esto es ilustrado por el fenómeno de Potlatch, practicado por los indígenas en Vancouver y en Alaska (Mauss, 1950). Potlatch era una suerte de regalo agresivo que daba inicio a una batalla del dar (*prestations totales de type agonistiques*), donde el ganador era quien otorgara el mejor regalo. En la Polinesia, los intercambios de regalos eran una parte importante de los eventos simbólicos de la sociedad, como por ejemplo en ceremonias religiosas. En este contexto, el regalo tenía un contenido religioso, y recibir algo de otras personas significaba recibir partes de una sustancia simbólica, por ejemplo, como mediación divina entre el dador y el receptor.

Hoy, en contraste con el intercambio económico, el don aún mantiene aspectos de tales significados. Sin embargo, en la metafísica del don, el intercambio no se reduce a un cálculo económico de las preferencias, sino que está asociado con relaciones espirituales entre individuos; incluso cuando tratamos con transacciones económicas esta dimensión espiritual es parte del intercambio. Un don implica una obligación para ambos, quien da y quien recibe, y en algunas situaciones también implica la obligación de responder con una expresión de reconocimiento y gratitud.

En la antigua mitología de la India, Dios se define como una generosidad divina que brinda el mundo a los seres humanos, y en las sociedades germanas arcaicas, el don se asociaba con relaciones sociales profundas, un instrumento simbólico y a veces espiritual de integración entre diferentes grupos de sociedades. Mauss argumenta que la sociedad moderna todavía contiene elementos de este concepto original de don. En la economía y en el comercio es frecuente que las interacciones se caractericen por

expectativas de satisfacción mutua entre el comprador y el vendedor, y se presupone que la relación de intercambio se basa en la reciprocidad y el reconocimiento. Además, nuestros conceptos de generosidad se definen como una transgresión respecto del concepto de intercambio. Según Mauss, la idea moderna de sujeto económico, que surgió con la tradición liberal neoclásica, podría concebirse como una especie de alienación del concepto original del don. Aunque todavía vivamos según la metafísica del don, en la sociedad moderna hemos desarrollado un sistema económico donde el don ha sido olvidado a causa del predominio del concepto de individualismo metodológico de maximización de ganancias individuales (Mauss, 1950).

Sin embargo, existen muchos fenómenos que reflejan los límites de este concepto de interacción social, como por ejemplo la seguridad social en el estado de bienestar, la filantropía corporativa, los movimientos de caridad, y también el don en distintos tipos de ceremonias. Mauss se lamenta de que el concepto económico de intercambio como maximización personal esté reemplazando al don, que es espiritual y está basado en la generosidad. Ciertamente, en la economía neoclásica, el intercambio mutuo máximo, que está basado en la idea de que se debe dar lo mismo que se recibe, ha sido reemplazado por la noción de maximización de las preferencias individuales. Es posible cuestionar el concepto liberal de maximización económica a partir del concepto antropológico de intercambio de Mauss. Este presenta grandes limitaciones para explicar todos los aspectos relevantes de las motivaciones humanas, y debe ser considerado desde la perspectiva de la vida social. Mauss, entonces, intenta formular un concepto de intercambio económico más complejo, asociando la economía con móviles altruistas y con los conceptos del dar y recibir. Desde un punto de vista ético, los sujetos económicos no son sólo maximizadores de ganancias, sino que en su actividad de dar y recibir no pueden dissociarse de la lógica de la integración social, que también es un aspecto importante de la interacción económica.

El aporte principal de Mauss es pensar que la antropología económica no puede basarse solamente en el concepto de maximización de las preferencias individuales, sino que la interacción económica presupone una preocupación de interdependencia social mutua de los actores económicos. Asimismo, este concepto de sociedad presupone una concepción más amplia del ser humano con respecto a la que propone la economía neoclásica. De hecho, podemos decir que la acción de dar-recibir-devolver no es ajena al mercado, sino que es su verdadera realidad, ya que éste supone la existencia de relaciones de dependencia mutua entre los actores económicos. Podríamos proponer, junto con Arnsperger, un “altruismo metodológico” para alcanzar un individualismo metodológico de maximización de ganancias (Arnsperger, 2000: 104).

En este contexto, los conceptos de altruismo de Becker y Axelrod no tienen en cuenta, justamente, lo que verdaderamente es el altruismo. Están esquivando la cuestión del altruismo porque sólo quieren considerarlo en los términos de un egoísmo liberal. Pero el altruismo se basa en el carácter social esencial del mercado que incluye las condiciones básicas de las relaciones de intercambio, tal como las describe Mauss. En lugar de la creación de una economía axiomática, debemos reconocer la relación que existe entre las teorías económicas y las ciencias morales. La teoría económica no puede abstraerse de la moralidad de intercambio porque, de hecho, el intercambio es un evento social.

A través de la antropología, hemos comprendido que es posible alcanzar un individualismo metodológico con un altruismo metodológico que también explique las posibles preferencias altruistas en el sujeto económico, y lo que es más, que reconozca la importancia de la evaluación ética de las preferencias individuales y los móviles económicos. Emmanuel Lévinas ayuda a ampliar los fundamentos éticos de esta aproximación altruista a la antropología económica. Lévinas propone una fenomenología del encuentro profundo con el otro

ser humano como la base de nuestra concepción de la motivación humana (Mahieu, 2001: 164). El encuentro con el otro ser humano es una demanda infinita de responsabilidad y sacrificio personal. La preocupación por el otro es la base de las relaciones sociales. La reciprocidad con el otro no debería definirse como una relación de “*alter ego*”, sino que el otro es alguien fundamentalmente diferente con respecto a mí. Desde la postura de Lévinas, el respeto fundamental por el otro en tanto otro es la base de las relaciones éticas y antecede a la relación de intercambio económico egoísta. La relación ética es más esencial que las relaciones económicas, y este ideal ético del respeto por “el otro en tanto otro” es la base y condición primera de la posibilidad del intercambio económico. Luego, Lévinas expone que la ética precede a la reciprocidad como el reconocimiento mutuo y al altruismo en tanto interés personal ampliado. Esta crítica del sujeto económico atomístico, que se revela en el análisis de Mauss, es sustentada por la ética antropológica de Lévinas, que sitúa a la actividad económica en una posición secundaria con respecto a la responsabilidad humana fundamental por “la otredad del otro”, como la revelación de lo que es el propósito más intrínseco de la acción humana (Lévinas, 1961). Esto implica que la actividad económica se inserta en estructuras sociales más amplias, y la racionalidad económica no puede separarse de la racionalidad ética y política. Christian Arnsperger sugiere que la descripción fenomenológica de la subjetividad individual de Lévinas, que implica una responsabilidad esencial por el otro, muestra que la lógica del don es una posibilidad de la elección individual que antecede a “cada constitución de subjetividad como puramente autónoma” (Arnsperger, 1999). Se puede decir que esta ética de la otredad constituye la apertura fundamental para la generosidad que antecede a la apreciación económica de preferencias particulares. Lévinas enfatiza que la responsabilidad es la constitución de la subjetividad más básica, y en este sentido, podemos decir que la

subjetividad ética es más esencial que el sujeto económico de la teoría económica neoclásica y neoliberal (Arnsperger, 2000: 113).

Esta perspectiva de la relación entre la economía y la ética nos ayuda a entender que la maximización racional individual nunca puede estar completamente aislada de la idea de subjetividad ética, en tanto el individuo es en esencia responsable por otros seres humanos. La ontología de la economía y el alcance del método económico basado en la pura maximización individual, no pueden abarcarlo todo y ser absolutos, dado que la racionalidad económica es secundaria respecto de la reciprocidad política y ética. Desde este punto de vista, la toma de decisiones económicas debería tener restricciones externas en las leyes de la justicia política y los principios éticos basados en premisas fundamentales de la existencia humana. La razón económica está supeditada a la responsabilidad subjetiva. Ésta, cuando evalúa preferencias económicas, no puede evitar hacer preguntas acerca de las ideas éticas de las reglas morales universales, la búsqueda de justicia en la comunidad, y consideraciones de bienestar comunitario.

Desde la perspectiva de la filosofía de Lévinas, la responsabilidad por el otro ser humano legitima la actividad económica (Arnsperger, 2000: 114)⁵. Además, visto desde los ideales de la comunidad política, la responsabilidad no sólo es una relación profunda con el otro, sino que debería extenderse en tiempo y espacio a la sociedad en su conjunto. Este es el argumento del filósofo alemán Hans Jonas, quien piensa que la responsabilidad no concierne sólo a las actividades humanas presentes, sino que debería extenderse en forma global en tiempo y espacio e incluir el futuro de la humanidad (Jonas, 1979).

Sin embargo, tal integración entre la ética y la política no se da sin un precio, porque se entiende que las consideraciones económicas básicas son relativas a los principios éticos (Mahieu, 2001: 168). Los conceptos de eficiencia, utilidad, producción, demanda, consumo, acumulación de bienes y propiedad no son considerados como valores intrínsecos, sino

que solo son válidos en tanto no violen los principios éticos básicos que contradicen nuestros valores morales. Las limitaciones éticas y políticas a la acción económica proponen una ética de la responsabilidad como la base para la regulación social de la actividad económica.

VII. Conclusiones

A partir de este análisis, podemos establecer que la racionalidad económica, asociada con las condiciones sociales del intercambio y con las responsabilidades de la subjetividad ética, no implica que las decisiones económicas sean exclusivamente éticas o económicas en un sentido ideal. Por el contrario, siempre es posible que la toma de decisiones dependa de una especie de “racionalidad combinada” que incluya elementos de la economía y de la racionalidad ética, así como de otros ámbitos tales como la política y el derecho. En un sentido más profundo, también podemos concebir la ética económica como el fundamento de la toma de decisiones en empresas, ya que no se trata solo de recursos económicos y racionalidad, sino que también se trata de los objetivos sociales y políticos del comportamiento económico. Aún así ¿cómo definir esta racionalidad ética y política como la base de la acción económica?

Desde la responsabilidad ética y subjetiva se sostiene que la racionalidad económica nunca puede justificarse sin buenas razones éticas. Esto es respaldado por la economía antropológica y por la economía del bienestar, que descansa en el concepto de maximización individual de las preferencias; por ejemplo el mismo *homo oeconomicus* de la tradición neoclásica, pero no excluye la evaluación ética de las propuestas de maximización. De hecho, una gran ventaja de la economía de bienestar, que de alguna manera representa un contraste con la economía neoclásica, es que ella no separa la ética de la racionalidad económica sino que reconoce que la teoría de la racionalidad económica debería estar siempre justificada desde el punto de vista de la ética. Es muy

importante que los economistas acepten este límite ético en la acción económica, incluso cuando no estén de acuerdo en las razones éticas que deberían usarse para justificar ciertas acciones de este tipo.

Podríamos decir que este tipo de normativa supone que las concepciones del querer, la utilidad (placer), la competencia y la libertad para consumir, en la economía neoclásica se hallan en tensión con valores sociales tales como necesidades, cooperación, libertad para crecer y realización personal a través del trabajo como un bien potencial. Estas ideas pueden ser consideradas como aquello necesario para promover a la justicia como estructura básica de la sociedad. Este es, desde la perspectiva de la ética de los negocios, el objetivo de las instituciones económicas, instituidas en una conexión profunda entre la ética y la economía, en el sentido de que la racionalidad económica está basada en el bien, y en razones y argumentos éticos apropiadamente fundados.

Traducción: Alvaro Perpere Viñuales

Referencias bibliográficas

- Arnsperger, Christian (1999) “Homo Oeconomicus, Social Order and the Ethics of Otherness”. *Ethical Perspectives*, Vol 9.
- (2000) “Mauss et l'éthique du don: Les enjeux d'un altruisme méthodologique”. En “*Revue du Mauss, Éthique et économie. L'impossible (re) mariage?*” No. 15. La découverte/Mauss, Paris.
- Axelrod, Robert (1984). *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- Becker, Gary S. (1993) *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. University of Chicago Press, Chicago 1993.
- Broom, John (1999). *Ethics out of Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Dennis, Henri (1995 [1966]). *Historie de la pensée économique*, Thémis, PUF, Paris.
- Dienhart, John W. (2000). *Business, Institutions and Ethics. A Text with Cases and Readings*. Oxford University Press,

- Oxford.
- Dupuy, Jean-Pierre (1992). *Liberalisme et justice sociale*. Pluriel, Paris.
- Etzioni, Amartya (1988). *The Moral Dimension. Towards a New Economics*. Collier Macmillan, New York.
- Hausman, Daniel M. y Michael S. MacPherson (1996). *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hayek, Friedrich (1983). *Law, legislation and liberty. A new statement of the liberal principles of justice and political economy*. Routledge, London.
- (1997). *The Road to Serfdom*. Routledge Paperbacks, London.
- Hénaff, Marcel (2002). *Le prix de la vérité. Le don, l'argent, la philosophie*. Le Seuil, Paris.
- Jensen, Michael (1976). "A Theory of the Firm, governance, residual claims and organizational forms", en *The Journal of Financial Economics*.
- Jonas, Hans (1979). *Das Prinzip Verantwortung*, Insel Verlag, Frankfurt am Main.
- Knudsen, Christian (1995) *Økonomisk metodologi II*, Jurist og Økonomforbundets forlag, København
- Lévinas, Emmanuel (1961). *Totalité et infini, Essai sur l'extériorité*. M. Nijhoff, La Haye.
- (1972). *L'humanisme de l'autre homme*. Gallimard, Paris.
- Little, I.M.D (2002). *Ethics, economics and politics. Principles of public policy*, Oxford University Press, Oxford.
- Mahieu, François-Régis (2001). *Éthique économique, fondements anthropologiques*. Bibliothèque du développement, L'Harmattan, Paris.
- Mandeville, Bernard (1970). *The fable of the bees*. Pelican classics, London.
- Marshall, Alfred (1920). *Principles of Economics*. MacMillan, London.
- Mauss, Marcel (1950). "Essai sur le don", In *Sociologie et Anthropologie*, PUF, Paris.
- Powell, Walter W. y Paul J. DiMaggio (1991). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. The University of Chicago Press, Chicago and London.
- Sen, Amartya (1987). *On Ethics and Economics*. Blackwell Publishers, Massachusetts.
- Simon, Herbert (1995). "Organizations and markets". *Journal of Public Administration Research and Theory* 5; 3.
- Smith, Adam (2002) *The Theory of the Moral Sentiments*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Swanson, Diane L. (2002). "Business Ethics and Economics", en *A Companion to Business Ethics*, Blackwell Companions to Philosophy, Blackwell Publishing, Oxford.
- Werhane, Patricia (1991). *Adam Smith and his Legacy for Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford.
- Williamson, Oliver (1989). *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, New York.

* Este artículo fue publicado en inglés en una versión similar en la revista *Nordicum-Mediterraneum*, vol.5, Nº1 (2010). Agradecemos al autor por permitirnos publicar esta versión en español.

1 Werhane formula la tensión que existe entre la benevolencia y el egoísmo de la siguiente manera: "En la *Teoría de los sentimientos morales*, Smith critica cualquier teoría moral que fundamente los juicios morales basándose solamente en el interés personal y la igualdad, y cuestiona cualquier teoría moral que derive la valoración de estos juicios solamente a partir de la benevolencia. Al distinguir pasiones de intereses, Smith entiende que los seres humanos no están motivados solamente por pasiones egoístas, sino por la prudencia y la benevolencia, virtudes autodeterminadas y basadas en intereses sociales. La virtud primordial es la justicia. (Werhane, 1991 p. 13).

2 Véase por ejemplo John Broom: *Ethics out of Economics* (1999), un autor que cree que la ética y la política deberían aprender de la ciencia económica. Sin embargo, Broom parece trabajar desde la tradición utilitarista de la economía del bienestar y no queda claro si defiende la perspectiva neoclásica de la necesidad de que el mercado no posea restricciones legales y políticas. Su visión pareciera, por el contrario, imponer estrictas limitaciones a la economía de mercado, si se la compara con el liberalismo radical de Robert Nozick y Milton Friedman, quienes se declaran a favor de una ética implícita en el mercado.

3 De hecho, hay muchos argumentos a favor de la RSE que se apoyan en los conceptos económicos del interés personal. Estos argumentos se basan en la idea de la mano invisible y en que el interés personal funciona como acción estratégica que conduce al

bien común. Esta postura sostiene que es posible emplear conceptos de la teoría de los juegos para justificar las acciones de RSE desde una perspectiva estratégica. En función de ello, los actos altruistas en pos del bien común podrían justificarse en términos de satisfacción de preferencias egoístas.

4 En su libro *Le prix de la vérité. Le don, l'argent, la philosophie*, Hénaff desarrolla profundamente el tema del don. El problema radica en la posibilidad de unir el don y el intercambio. A partir de Sócrates, la tradición filosófica tradicional se ha mostrado reacia a esta unión, argumentando que un filósofo no podría vender su conocimiento sin reducir el don de verdad al intercambio, y perdería entonces su legitimidad. Sin embargo, existe otra corriente que acepta el correlato entre don e intercambio, que aparece expresado por ejemplo en la filosofía de Montesquieu. Éste sostiene que el comercio implica una unificación de naciones. Otro ejemplo aparece en Max Weber que, en cierto sentido, parece responder a la cuestión del don con su idea de la ética protestante. De todos modos, desde nuestro punto de vista, estas discusiones enfatizan el hecho de que el intercambio económico no es un

hecho aislado, sino parte del intercambio humano general basado en la reciprocidad y el reconocimiento. El intercambio económico, por lo tanto, no puede separarse de las prácticas humanas, y luego, la economía debe concebirse como una práctica social. No puede separarse de los procesos sociales del dar y recibir, aún cuando el dinero parezca neutralizar esa relación de intercambio.

5 El lector crítico podrá insistir en que Lévinas no puede ser usado para argumentar en favor de la primacía de la ética por sobre la economía. Tal postura establecería que la fenomenología del otro implica una reacción negativa frente al instrumentalismo del intercambio económico y una ética de demanda situacional sobre el individuo que va más allá del intercambio económico. Estoy de acuerdo con eso, pero al mismo tiempo sirve como un buen argumento acerca de la importancia de la ética en las relaciones sociales de intercambio recíproco. Desde esta perspectiva, la responsabilidad ética es un elemento primario, constitutivo de la existencia del ser humano.

La moral y los modelos de optimización económica: una reflexión acerca de la antropología en la teoría económica neoclásica

CARLOS CARVALLO SPALDING

Revista Cultura Económica
Año XXXI • N° 85
Junio 2013: 39-50

I. Introducción

El origen y las características de la crisis económica actual cuestionan la sostenibilidad del modelo económico-social dominante. El clima de violencia generalizado a nivel mundial, los desastres naturales asociados con el deterioro de la calidad ambiental, el cuestionamiento de los liderazgos históricos económicos y políticos, entre otros, siembran dudas acerca del modelo sobre el que se fundará el orden social en el futuro.

En este contexto de incertidumbre se debe situar el debate acerca del futuro de las ciencias económicas, y más específicamente, del rol de la acción humana en el pensamiento y la *praxis* de la economía. Surge la necesidad de revisar y discutir la pertinencia de los supuestos básicos del paradigma neoclásico, erigido como el *mainstream* de las ciencias económicas en los últimos años, así como su parte de responsabilidad en la generación de profesionales y académicos. Estos basan su pensamiento y su comportamiento en esquemas de análisis de costo-beneficio económico, partiendo del supuesto que naturaliza el comportamiento egoísta e individualista del ser humano.

La teoría económica neoclásica se fundamenta en la racionalidad instrumental, por la que se entiende que los individuos siempre son racionales, y

como tales, toman sus decisiones basándose en sus propios intereses económicos. A partir de este enfoque del comportamiento humano, el método científico del *mainstream* proclama la neutralidad valorativa, entendiendo que los fines son subjetivos y no es materia científica de los economistas, quienes deben preocuparse por lograr la eficiencia en el uso de los medios.

En este esfuerzo positivista, las ciencias económicas han sufrido una pérdida de visión reflexiva (verbalización), debido a una excesiva formalización matemática, llevando a algunos economistas de la nueva generación a estar más preocupados en competir por la sofisticación matemática de sus modelos, que por transmitir los conceptos adecuados para entender la realidad. De este modo, se confunde la rigurosidad analítica con el desarrollo matemático. Esta energía puesta en el desarrollo de sofisticadas herramientas matemáticas, ha dejado de lado todo aquello que no podía incluirse en modelos de esta naturaleza, por ejemplo, las "limitaciones informales", provocando una pérdida de la dimensión histórica del pensamiento económico y una ruptura entre economía y cultura.

Considerando estas cuestiones, en este artículo se parte de la hipótesis de que los modelos económicos de optimización, basados en el comportamiento racional y maximizador del individuo, no toman en

consideración la injerencia de los valores morales, en tanto determinantes de la acción humana, así como la complejidad de las interacciones sociales. Creemos que aún cuando fuesen modificados e incluyeran la influencia de los valores, estos modelos todavía serían insuficientes para describir la complejidad de la acción económica. Asimismo, la generalización de los supuestos neoclásicos sobre el comportamiento humano, puede inducir a los actores de la economía que se encuentran en situaciones de poder (empresarios, *policy makers*) a comportarse de acuerdo al modelo. Esto conduce a una “profecía autocumplida”, que puede operar como un factor desestabilizante en la sociedad, como se observa actualmente en el origen de la crisis económica mundial.

II. El “enfoque económico”: la visión optimizadora del comportamiento humano

1. El modelo económico de optimización

En primer lugar, es necesario establecer que se denomina “enfoque económico”¹ al método científico, los fundamentos y el campo de estudio de la teoría económica neoclásica. El método científico del enfoque económico supone que la economía es una ciencia positiva (neutralidad valorativa). En este sentido, los gustos y preferencias de los individuos están dados, y las decisiones de los agentes económicos se desprenden directamente de dichas preferencias². En este enfoque, la moral de las decisiones y de los fines no son temas que conciernen al economista.

Bajo esta lógica, para que las ciencias económicas sean consideradas científicamente rigurosas, deben adoptar el abordaje metodológico de las ciencias físicas. A pesar de que este enfoque reconoce la existencia de la economía normativa, le atribuye mayor importancia científica a la economía positiva, dejando los valores fuera del análisis científico. Lo importante es la capacidad predictiva de la economía, y no el realismo de sus supuestos (Friedman, 1990).

La postura positivista, entonces, ofrece un enfoque libre de valores donde, en

teoría, el científico no expone su ideología y es, por lo tanto, neutral. De este forma, es posible observar los fenómenos económicos “desde afuera”, como los fenómenos controlados de las ciencias físicas. Por ejemplo, el intercambio en los mercados sería el resultado de la interacción observada de seres humanos racionales, evitando caer en el subjetivismo de la elucubración político-ética. Este es, a mi juicio, uno de los aspectos que hace al enfoque económico tan atractivo para los estudiantes de economía, y tan difícil de reemplazar³. Los supuestos y el abordaje metodológico permiten el desarrollo y la resolución matemática del modelo, ofreciendo un “ropaje” de rigurosidad, elevando a la economía, por lo menos en la percepción, más allá de las otras ciencias sociales cargadas de subjetividad, dudas e inexactitud. Esto otorga al “enfoque económico”, en opinión de muchos científicos positivistas, un *status* superior al del resto de las ciencias sociales y humanas.

El enfoque positivista de la economía neoclásica realiza una separación entre valores (pensados) y hechos (constatados). La economía debería basarse en hechos, mientras que los valores, que son de carácter subjetivo y difícil de constatar mediante el método de análisis de las ciencias físicas, no deberían ser considerados por la teoría económica.

En cuanto a sus fundamentos, el enfoque económico asume que los individuos se comportan de manera racional, maximizando sus utilidades, sujetas a ciertas restricciones cuantitativas. El hecho de que los agentes se comporten de manera egoísta en la búsqueda por maximizar su utilidad individual, garantiza a la sociedad uno o varios equilibrios en los que se alcanza el máximo beneficio social posible (óptimo de Pareto). La felicidad de la sociedad no es más que la suma de las felicidades individuales. En palabras de Becker “the combined assumptions of maximizing behavior, market equilibrium, and stable preferences, used relentlessly and unflinchingly, form the heart of the economic approach as I see it.” (Becker, 1978: 5).

El enfoque económico, sustentado en supuestos atractivos y consistentes sobre el

comportamiento humano, permite llegar a resultados económicos únicos, inequívocos y fáciles de interpretar. Esto posibilita el desarrollo de medidas concretas de política económica adecuadas a la situación que se analiza, siendo de esa forma, también una teoría atractiva para los políticos que toman decisiones.

En cuanto a su campo de estudio, el reduccionismo formal de la teoría neoclásica sustentada sobre el supuesto del comportamiento racional y maximizador de los individuos, ha permitido extender la frontera del enfoque económico neoclásico hasta abarcar el análisis de todas las decisiones humanas, imponiendo una suerte de “imperialismo de las ciencias económicas” sobre las demás ciencias sociales⁴. Para Becker – uno de los economistas que más ha intentado correr la frontera del análisis económico basado en la maximización de utilidades – el enfoque económico es suficiente para entender la acción humana, por lo que el campo de estudio de la economía no tendría mayores fronteras. Lo que la distingue del resto de las ciencias sociales y de las ciencias humanas en general, no es el objeto de estudio (por ejemplo, el mercado o la asignación de recursos escasos para satisfacer demandas competitivas), sino su aproximación metodológica, que para este autor es única: “the economic approach is uniquely powerful because it can integrate a wide range of human behavior” (Becker, 1978: 5)⁵.

Este enfoque permite analizar y resolver todas las decisiones humanas, aún las más trascendentes, utilizando criterios de mercado, asimilándolas en esencia a decisiones mundanas como las de comprarse o no un determinado bien. Otorga margen para analizar el mercado para casamiento, la decisión de cometer crímenes, el suicidio, el gasto individual en salud⁶, etc. y, en todos estos casos, el mercado competitivo satisface las preferencias individuales mejor que cualquier otro “arreglo institucional”⁷. Para ilustrar con un ejemplo, en el análisis sobre el crimen, el enfoque económico parte del supuesto de que el individuo es racional y decidirá entre cometer un crimen o no de acuerdo a un *set* de informaciones

disponibles⁸, y luego de un análisis sobre los costos y beneficios de cometer dicho ilícito. El criminal es un “calculador económico” que ejerce el delito como una carrera laboral, y simplemente debe decidir si dedica su tiempo al crimen o a otra tarea remunerada (Ehrlich, 1973, Imrohoroglu et. al., 2000; Glaeser et. al., 1996; Becker, 1968).

También se utilizan el análisis y los supuestos neoclásicos en modelos que tratan las adicciones, las costumbres y la tradición, la publicidad, los estilos y modas, las manías, el racismo, etc. Al igual que en el ejemplo anterior, para todas estas categorías, los economistas del *mainstream* recurren a la función de maximización del consumidor o de la firma. Un ejemplo clásico es el de Becker y Stigler (1977), que aplican la teoría de la firma para analizar las adicciones, tratando a los drogo-dependientes como empresarios racionales que maximizan una función de producción de placer (*euphoria*), donde uno de los *inputs* es la droga.

Dadas las variables del problema que se quiera resolver y aplicando las definiciones matemáticas del modelo, es posible inducir decisiones óptimas aplicando incentivos monetarios y cuasi-monetarios, ya que para todas las decisiones sociales y humanas existe un mercado con precios relativos que equilibra la oferta con la demanda. En definitiva, sobre lo que hay que incidir no es sobre la moral, sino sobre el precio sombra. Considerando que el comportamiento humano se reduce a cálculos de “placer y dolor” (a la Bentham), el motivo para que se modifiquen las actitudes de los seres humanos es que se alteren los precios “sombra” relativos. Es decir, cometer o no un crimen, donar órganos, suicidarse, ayudar al prójimo, salvar una vida, educarse, cuidar la salud, practicarse un aborto, depende de los costos y beneficios económicos, determinados por los precios relativos del mercado en cuestión, y los cambios en los comportamientos dependen de factores exógenos. No hay procesión interna, ni introspección analítica moral más allá del “placer y el dolor” individual.

En síntesis, el enfoque económico ofrece un método de análisis autocontenido,

unificado y abarcativo, que conduce a resultados concretos fáciles de interpretar y que reducen las decisiones humanas a unas pocas variables. El método científico del *mainstream* proclama la neutralidad valorativa, partiendo de la interpretación de que los fines individuales son subjetivos, y no es materia científica de los economistas, quienes deben preocuparse por alcanzar la eficiencia en el uso de los medios. Tampoco es materia del economista estudiar cómo se forman las preferencias, ya que las mismas son subjetivas. Simplemente hay que asumir que los individuos se van a comportar de forma racional e individualista, y que de esa manera van a escoger maximizar sus placeres. En este contexto, las políticas deben intervenir lo mínimo posible en el comportamiento maximizador si el objetivo es lograr el máximo bienestar social, materializado en el equilibrio de los mercados de bienes materiales e inmateriales.

Desde el punto de vista académico, la posibilidad de formalizar un esquema lógico en sofisticados modelos matemáticos, brinda la sensación de que es posible capturar la complejidad de los problemas socioeconómicos de manera rigurosa. Esto es así porque el enfoque económico proporciona un método de análisis que parece ser más “exacto” que el de otras ciencias sociales. Gracias a esto, el *mainstream* reviste un halo de superioridad, ya que no presenta límites en la generalización del comportamiento maximizador y, en consecuencia, es posible extender las herramientas de la economía a todas las facetas de la conducta humana, en un movimiento que conduce al “imperialismo económico” por sobre otras ciencias. En este sentido es que Becker proclama la hegemonía de este enfoque:

I have come to the position that the economic approach is a comprehensive one that is applicable to all human behavior, be it behavior involving money prices or imputed shadow prices, repeated or infrequent decisions, large or minor decisions, emotional or mechanical ends, rich or poor persons, men or women,

adults or children, brilliant or stupid persons, patients or therapists, businessmen or politicians, teachers or students (Becker, 1978: 8).

2. La concepción del hombre en los modelos neoclásicos

La antropología que subyace bajo el enfoque económico asume que los individuos son seres racionales que toman sus decisiones basándose en sus propios intereses económicos, a partir de un cálculo costo-beneficio. Por este motivo, muchos autores denominaron a este individuo como *homo oeconomicus* (Wallacher, 2004; Melé, 2004; Kahneman, 2003).

El *homo oeconomicus* es un ser aislado de su entorno social, que toma sus decisiones guiado estrictamente por su afán de lucro económico y beneficio personal, e intenta lograr sus objetivos con los medios que tenga a su alcance, pero sin considerar los intereses del prójimo. A la hora de explicar este comportamiento individualista y racional, los economistas neoclásicos aducen que éste muchas veces no es consciente ni verbalizado, pero es parte del ADN humano. Por lo tanto, considerando que están determinadas genéticamente, todas las decisiones de la vida estarían regidas por una misma motivación. En consecuencia, desde el punto de vista del método de análisis no es necesario distinguir entre los tipos de decisiones; resultan indistintas las motivaciones vinculadas con la vida o con la muerte, con el hecho de cometer o no un crimen, con la práctica del aborto, etc., respecto de aquellas que impliquen comprar o no un producto. Todo es cuestión de precios y mercados.

La posición de Becker (1968) es radical al mencionar que algunos economistas ocultan su falta de comprensión detrás del alegato del comportamiento irracional. Sin embargo, reconoce que existen variables no económicas que afectan el comportamiento humano, aunque las minimiza.

En el modelo se asume también que el individuo, en tanto racional, siempre desea más antes que menos. El *homo oeconomicus* es un ser egoísta, pero además, insaciable. En términos metodológicos, este supuesto

se resuelve al considerar que existe una estricta separación entre preferencias y restricciones. El ser humano siempre quiere más, pero los medios disponibles para satisfacer estas necesidades (dinero, tiempo, etc.) son limitados.

Por otra parte, el enfoque económico supone también que las preferencias son estables (Becker, 1978; Samuelson, 1938), y que los cambios en el comportamiento sólo pueden ser atribuidos a cambios en los precios (incentivos) y a restricciones. El individuo es un agente económico que maximiza su bienestar, y por ende lo único que puede hacer que cambie de actitud es que los precios y los costos se modifiquen por razones exógenas, es decir, que se modifique el equilibrio del mercado y se conduzca al individuo a un nuevo punto de óptimo, del cual no se moverá a no ser que ocurra otro cambio similar (*shock* exógeno). Esto se asume como un comportamiento generalizado, con lo cual es posible predecir el comportamiento de los individuos ante cambios en los precios relativos. Además, se presupone que los individuos están en condiciones de evaluar y ordenar de manera lógica todas las alternativas posibles, y actuar en consecuencia para decidir por aquella que posea la mejor relación costo-beneficio.

El supuesto sobre el comportamiento humano utilizado en el “enfoque económico” tiene su origen en algunos autores clásicos. Si bien suponían que los actos son buenos en la medida en que son desinteresados, y que el comportamiento moral es la satisfacción que se experimenta al actuar con “simpatía”, consideraban que en las decisiones económicas los agentes siempre actúan buscando su propio interés. Según Melé (2004), detrás de esta visión subyace la creencia de que los juicios morales son una expresión de la emoción personal y no un juicio racional sobre el bien y el mal, por lo que para el *mainstream* en el análisis económico estos juicios no deberían considerarse.

Para recapitular, la antropología humana por detrás del enfoque económico es la de un individuo enteramente racional, que maximiza su utilidad a partir de un *set* de preferencias estables que acumulan una cantidad suficiente de información y de insumos de diferentes mercados, que

permiten a la persona tomar las decisiones óptimas para su bienestar individual.

III. Las críticas al modelo

1. La economía más allá del equilibrio

La crisis económica actual ha removido los cimientos del enfoque económico, contruidos sobre los fundamentos del modelo neoclásico. La estabilidad de la economía en mercados totalmente desregulados está cuestionada, y con ello se debilita el blindaje conceptual edificado sobre un atractivo formalismo matemático, que es consistente con el método científico derivado de la visión positivista en el cual se basa dicha teoría.

El paradigma neoclásico ha ofrecido a la comunidad científica un sencillo y comprensivo instrumental para entender el funcionamiento de la economía, basado en el pragmatismo epistemológico, que separa la lógica de los medios de la lógica de los fines. Bajo esta visión, la preocupación del economista se convierte en cómo alcanzar la eficiencia económica, o más precisamente en cómo hacer que los medios sean eficientes.

La falta de predictibilidad de los modelos neoclásicos y la responsabilidad de algunos agentes económicos (tanto empresarios como *policy makers*) en la actual crisis económica mundial, cuestiona los incentivos sobre los cuales ha funcionado la economía global desde el siglo pasado. Ante el relativo silencio de los principales economistas del *mainstream* en relación con la actual situación económica mundial, surgen muchos cuestionamientos dirigidos a ese cuerpo teórico dominante en economía, sobre todo a sus supuestos y a su enfoque metodológico, que habría conducido a consideraciones de política económica que parecieran no ser las más adecuadas para el “buen vivir”⁹.

A continuación se expondrán algunas críticas a la epistemología del *mainstream*, en particular a todo aquello que tiene relación con el ser humano y los supuestos sobre su comportamiento.

2. ¿Es correcta la visión del “enfoque económico” sobre el comportamiento humano?

La visión egoísta de la naturaleza humana sustentada por muchos economistas clásicos y neoclásicos, supone que éste es un comportamiento natural de los seres humanos¹⁰. Sin embargo, si el egoísmo psicológico fuese tan verdadero y amplio como definen los economistas del *mainstream*, la moralidad sería vana. El comportamiento egoísta y racional del *homo oeconomicus* se ve cuestionado cuando se observan comportamientos en los que se sacrifican beneficios personales, por ejemplo, en pos de causas de justicia y de “juego limpio”. Consideraciones de este tipo, anulan la relación directa entre elección personal e incremento del beneficio propio. Muchas veces la moral exige que actuemos en el sentido contrario de nuestros intereses individuales. En opinión de Bowie, “Las necesidades, los gustos y las preferencias no son consideradas como dadas, sino que pueden ser criticadas con criterios morales” (Bowie, 2004: 128).

En general, las personas tienen un afán de lucro restringido, por lo que no se comportan como seres consumistas insaciables que no tienen límites internos y sólo se detienen ante las restricciones presupuestarios (Wallacher, 2004). En muchos experimentos controlados, se encuentra que los individuos internalizan en su comportamiento preferencias sociales de “juego limpio”, confianza y reciprocidad, y actúan motivados por normas de justicia y solidaridad, contradiciendo así las normas del comportamiento maximizador de utilidades. En determinadas condiciones, las personas deciden sacrificar su beneficio personal (por ejemplo, renunciando a sumas considerables de dinero), si esta es una condición para castigar a otros individuos cuando estos no tienen un comportamiento cooperativo o solidario¹¹. Las personas tienen una fuerte inclinación hacia la reciprocidad, tanto en las buenas como en las malas acciones (Kahneman, 2003). Existe mucha evidencia acerca de la importancia de la interacción social

en el comportamiento de los individuos. El renombrado economista Amartya Sen pone el ejemplo del ser humano que ante un caso de tortura, si bien no se siente personalmente perjudicado, se indigna y está dispuesto a hacer algo para detenerla. En este caso, el que asume esta posición no lo hace en el marco del comportamiento racional para satisfacer sus propias preferencias, donde la acción se considera de forma instrumental. Aquí se toma esta determinación por la justicia misma, no como un medio para un fin (Sen, 1977).

En el enfoque económico, sólo se considera la “racionalidad instrumental”, que permite definir qué es lo más eficaz para alcanzar determinados objetivos, pero no asegura que la decisión sea lo mejor para el bien humano. Para el pensamiento económico neoclásico la clave es el esquema de incentivos, y se deja de lado la noción de relación interpersonal. Sin embargo, como se deduce de los ejemplos analizados, existe otro tipo de racionalidad ausente en el enfoque económico, que permite a las personas involucrarse con su entorno social para, a partir de allí, evaluar “lo más conveniente”. Es la “racionalidad directiva”. El ser humano cuando decide, no sólo elige que quiere hacer, sino también qué clase de ser humano quiere ser, es decir, la acción está guiada por una disposición racional distinta a la de la técnica, que es la “prudencia”. Esto no se relaciona con lo que es bueno para un fin particular, sino que lo importante es analizar si eso afecta y de qué manera el desarrollo humano, el “buen vivir” (Melé, 2004).

Por ejemplo, en el caso de la evasión impositiva, el objetivo para el enfoque económico es encontrar una multa que permita que los individuos no estén dispuestos a arriesgarse a ser descubiertos y prefieran pagar los impuestos. La cuestión de la moral impositiva no está presente. Sin embargo, existen países donde la evasión es baja y el castigo no es alto. Las personas pueden percibir que el sistema tributario es justo, confiar en que los demás ciudadanos van a pagar y que el destino de los fondos es adecuado, y por eso estarían dispuestos a cumplir con su compromiso. Según la psicología social, muchos de los cambios

que experimentan los individuos tienen su origen en motivaciones que poco tienen que ver con las del *homo oeconomicus*, y que responden a criterios intrínsecos, en los cuales interactúan sentimientos, valores, empatía, renunciamiento, entre otros. (Wallacher, 2004).

En tal sentido, las motivaciones extrínsecas (incentivos exógenos) interactúan con las motivaciones intrínsecas otorgando resultados variados, pudiendo reforzarse o ir en dirección inversa. Por ejemplo, según Wallacher (2004), un premio justo al rendimiento puede aumentar el esfuerzo en el trabajo, pero un pago monetario puede incidir negativamente en la disposición a cumplir tareas voluntarias. Bajo este enfoque, la ética no sería algo separable e independiente de las decisiones económicas.

Esto supone que el hombre tiene dos dimensiones, una subjetiva asociada a la búsqueda de valores materiales, y otra objetiva conducida por valores morales. Cualquier esquema de pensamiento que no considere ambas dimensiones sería incompleto (Grigoriu, 2008). Esta posición va en contra de los postulados de los economistas neoclásicos, quienes consideran que existe una dicotomía entre el *self-interest* aplicable a las decisiones económicas y el altruismo.

Para Melé (2004), existen tres aspectos que no son dissociables en la toma de decisión, tanto en el plano empresarial como en el de las políticas económicas: los resultados buscados (aspectos económicos o técnicos); la gobernanza y las consecuencias previsibles que puedan afectar la aceptación de una decisión (aspecto social y político); y la calidad moral de la decisión (aspecto ético). Según el autor, los individuos consideran y sopesan estos tres aspectos, pudiendo dar mayor peso a uno frente a otro según las circunstancias del momento, pero los tres aparecen imbricados, son parte de un sistema; cada una de estas instancias incide sobre las otras. Las decisiones de economía política ocasionan resultados económicos, pero también tienen un componente ético y generarán reacciones sociales. Por esto, no habría espacio para la “tesis de la separación” propuesta por los economistas neoclásicos (Melé, 2004).

3. Preferir no es igual a elegir: el efecto de la moral en las decisiones económicas

El enfoque económico supone que las preferencias de un individuo son estables, y que su comportamiento estaría explicado por dichas preferencias, las que a su vez se explicitan a partir del comportamiento observable. Cuando un individuo escoge x a y , se infiere automáticamente que el mismo prefiere x a y . La observación de dicha elección permite deducir inequívocamente la preferencia del individuo, es decir, preferir es sinónimo de elegir. Este enfoque de las “preferencias reveladas” no se limita a decisiones de mercado, sino que se extiende a las decisiones del gobierno, de los políticos, las concernientes a la vida humana, entre otras decisiones *non market* (Sen, 1973).

En primer lugar, el supuesto sobre la estabilidad en las preferencias parece muy fuerte, e implica que es posible aislar muchos fenómenos psicológicos catalizadores de cambio, a partir de los cuales las personas modifican sus preferencias. Por otra parte, el proceso de decidir representa, en muchos casos, un compromiso entre opciones, que nos obliga a sopesar diversas variables a partir de distintos criterios. Ese análisis consciente muchas veces separa las preferencias de la elección (Wallacher, 2004). Entre la preferencia y la acción puede interponerse la prudencia, como resultado del pensamiento ético. Un individuo puede preferir algo para él, pero en realidad no sigue el camino de su preferencia, ya que entiende que eso puede ser perjudicial para otras personas.

Sin duda, las elecciones de las personas se basan en preferencias que expresan lo que se quiere, pero también se originan en rigurosos análisis acerca de si determinada acción nos dignifica o no como seres humanos. No es que los seres humanos no tomen decisiones basadas en el análisis de costo-beneficio económico, pero estas tienen sus límites. Ganar dinero puede ser una preferencia, pero se le puede imponer un límite, por ejemplo, si el bienestar de nuestra familia está amenazado por esta decisión.

La separación entre las preferencias y el proceso de decisión (“la acción”) puede ilustrarse mediante un ejemplo proporcionado por Bowie (2004). A partir de la racionalidad instrumental se puede suponer que el objetivo de cualquier empresa es maximizar el valor de sus acciones, pero para asegurarse de que ésta sea una buena decisión para el “buen vivir”, es necesario recurrir a la racionalidad instrumental y analizar qué bienes humanos están en juego en esta decisión. Además, se requiere una aproximación a la racionalidad especulativa (teórica), es decir comprender cuál es la misión de la empresa en la sociedad (búsqueda de la verdad). En este ejemplo, la decisión final puede estar alejada de aquella predecible por el modelo neoclásico, es decir, aquella vinculada con la racionalidad instrumental (Bowie, 2004).

Otro ejemplo interesante es el extraído del clásico “dilema del prisionero” de la teoría de juegos, ilustrado por Sen (1973). Existen dos delincuentes capturados, si uno de los dos confiesa y el otro no, el que confesó queda libre y el que no confesó va a prisión 20 años. Si ambos confiesan, cada uno va 10 años a la cárcel, mientras que si deciden no confesar, se les impone una sanción de dos años de cárcel a cada uno. Desde la perspectiva del enfoque económico, como se supone que las personas son racionales e individualistas ambos confesarán, lo que los conducirá a 10 años de cárcel. La mejor solución es la cooperación: si ambos no confiesan van a prisión por sólo dos años, pero bajo la lógica del cálculo racional de costo y beneficio, eso no ocurrirá. Para Sen (1973), sin embargo, es precisamente en tipos de situaciones similares a esta, donde se observan reglas de comportamiento ético, y a partir del cual se suspende el cálculo del individuo racional.

Sólo la posibilidad de que uno de los prisioneros del ejemplo actúe dictado por su conciencia y no confiese, independientemente de la actitud del otro, pone en tela de juicio el postulado del enfoque económico. Claramente, los prisioneros van a preferir las consecuencias de su confesión considerando la no confesión del otro prisionero, a su no

confesión con el otro confesando. El prisionero no prefiere ir a prisión por veinte años, en lugar de diez, pero tampoco prefiere ir a prisión por dos años en lugar de permanecer libre. Es decir, si no confiesa, su elección claramente no revela su preferencia en la manera enunciada por el enfoque económico (Sen, 1973).

En este ejemplo de Sen, el comportamiento estaría dictado por preceptos morales que inhiben el cálculo de costo-beneficio económico. Las preferencias no son distintas al juego original, pero el comportamiento (la acción) sí lo es. El enfoque económico, al exacerbar el individualismo, desconoce que el ser humano es en esencia un “animal social”, por lo que sus decisiones no pueden ser tan rígidas en el sentido de maximizar tan sólo sus propias preferencias. Muchas veces las decisiones se toman no por impulso de los deseos, sino por la reflexión moral sobre lo que se hace. Se trata de resaltar la capacidad del hombre de tomar decisiones a partir de sus convicciones morales, que a su vez pueden ser independientes de cualquier norma o regla de juego que se le imponga de manera exógena.

En síntesis, una decisión involucra un análisis consciente que incluye juicios morales, técnicos, económicos, políticos, etc. Para Melé, un correcto ordenamiento en el proceso decisorio exige que “lo instrumental se someta a lo conveniente – y no al revés – y lo conveniente lo sea respecto al bien humano, ya que sólo eso es lo verdaderamente conveniente” (Melé, 2004: 53).

4. El altruismo en los modelos “optimizadores”. ¿Es suficiente?

Algunos economistas neoclásicos argumentan que el *homo oeconomicus* no es un ser egoísta, ya que el enfoque económico puede asumir que el mismo toma en cuenta las necesidades altruistas y los valores esenciales en general, siendo el único requisito impuesto el de actuar racionalmente. En los últimos años, muchos economistas han ido reconociendo que economía y sociedad funcionan mejor

si existe confianza, normas civiles, redes de asociación, comportamiento ciudadano, entre otras cuestiones; y a raíz de este reconocimiento se han ido introduciendo estos conceptos en el cuerpo teórico de la economía.

Los economistas ortodoxos intentan presentar una solución incorporando dentro de la función de utilidad neoclásica sentimientos tales como la culpa, la conciencia, la confianza, el altruismo, la ética, etc. Sin embargo, esto no hace más que reducir un profundo y complejo proceso de deliberación moral de los seres humanos a un simple y frío cálculo racional. Lo mismo sucede cuando instituciones informales a la North (1990) como las redes y las *social skills*, o el concepto agregado de “capital social”, se incorporan al análisis económico tradicional, utilizando el método de aproximación científica de la economía positiva. De todos modos, en el fondo subyace la concepción humana del *homo oeconomicus*. Como ejemplo, se puede citar el trabajo de Antoci, Sacco y Vanin (2005), en el que los autores analizan la interacción social sobre la base de un modelo donde los individuos maximizan su bienestar a partir del consumo de bienes privados y relacionales (amistad, tiempo compartido), donde ambos son sustitutos y el óptimo depende de la función de utilidad del consumidor.

Por su parte, Frank (1987) se pregunta qué pasaría si el *homo oeconomicus* pudiera escoger incorporar o no en su función de utilidad a la conciencia. La conclusión a la que llega es que la única razón por la cual escogería esta alternativa sería para que otros pudieran confiar en él, y así sacar provecho personal. Si el individuo tiene la etiqueta de ser confiable, otras personas podrían estar dispuestas a cooperar con él.

Otro modelo interesante es el de la transmisión cultural de padres a hijos. En estos modelos, la novedad es que se “endogenizan los valores” y, en un esquema de empatía imperfecta, se incorpora la función de utilidad con los valores de los padres en los procesos de optimización de los hijos. Sin embargo, no deja de ser un proceso de maximización de utilidades (Bisin y Verdier, 2001; Lindbeck y Nyberg,

2006). Por otro lado, Dal Bó y Dal Bó (2009) concluyen que si bien la persuasión moral puede inducir temporariamente un aumento en la cooperación, sólo la coacción normativa lo puede hacer en el largo plazo, es decir, se asume que el hombre es un ser humano racional y para lograr que cambie su actitud, hay que modificar los incentivos (precios relativos).

El problema, siguiendo a Grigoriu, es que en la cabeza de estos economistas, la “acción humana” sigue estando incompleta. Este esfuerzo “para que el modelo contemple valores morales, no es otra cosa que ponerle al esquema un burdo disfraz. Es un intento desesperado y caprichoso de convertir un valor moral en conmensurable e intercambiable por uno material” (Grigoriu, 2008: 46). Esto lleva a que, en general, los economistas que trabajan estos temas desde el “enfoque económico” estén más preocupados por cómo medir las variables y testear econométricamente sus impactos, que por describirlas adecuadamente¹².

El concepto del beneficio personal es tan fuerte en el modelo, que aún ampliando su forma al incorporar preferencias sociales, la hipótesis permanece inalterada, el cálculo siempre es individual. Volviendo a la pregunta de si es suficiente adicionar a las preferencias materiales del enfoque económico aquellas inmateriales como el altruismo, los valores, etc., la respuesta parecería ser que no, si es que estos aspectos se subordinan al proceso de maximización de las utilidades. Para Bouckaert (2008), que defiende un enfoque personalista de la economía, la persona humana debe ser defendida contra toda forma de instrumentalización en la vida económica. El problema de tratar la moral en el marco del enfoque económico es que se reduce el problema al concepto de *homo oeconomicus*, a partir del cual los sentimientos morales se instrumentalizan. En definitiva, es asumir que el valor moral es buscado para aumentar la utilidad, cuando en realidad el proceso es el inverso. Como menciona Grigoriu (2008), el valor moral produce bienestar precisamente por el hecho de que no fue buscado con ese afán, es decir, es un valor en sí mismo.

IV. Reflexión final: Hacia una ciencia económica menos autista

En este artículo se intentó realizar un análisis crítico de los fundamentos y del método científico del enfoque económico, principalmente en lo que refiere a la concepción antropológica que subyace a los supuestos del modelo. Al mismo tiempo, se presentaron los argumentos de los autores que creen no sólo que este enfoque es correcto, sino que es también conveniente.

El enfoque económico generaliza un aspecto limitado del comportamiento humano, asumiendo que cuando los individuos toman decisiones, no sólo sobre los bienes que van a consumir, sino sobre la vida misma, lo hacen de una manera racional, subjetiva e individualista; los individuos siempre prefieren obtener el mayor beneficio posible y sopesan tan sólo los elementos que atañen exclusivamente a su conveniencia individual.

Si bien hay argumentos que manifiestan que ésta no es más que la interpretación del comportamiento humano desde la economía, en el desarrollo de la teoría se lo presenta como un esquema comprensivo y autocontenido, que permite predecir toda acción humana.

En la segunda parte del trabajo, se presentaron las críticas al modelo, partiendo de la idea de que el ser humano es un ser social, y que las acciones que emprende, si bien en parte están signadas por sus propios intereses, también están determinadas por sus valores y por la interacción con sus pares, no en menor medida. En este sentido, se argumentó que el comportamiento humano no puede ser reducido a un comportamiento optimizador, ya que la persona muchas veces actúa por convicción y no sólo por conveniencia. La acción humana es mucho más compleja de lo que se supone en el enfoque económico. Cuando las convicciones son profundas, los mecanismos formales pierden eficacia para incidir en la conducta humana. En estos casos, la fuente de cambios radica en la dimensión objetiva, donde los organismos políticos, sociales o económicos, no tienen mayor incidencia, al menos en el corto plazo. Esta

dimensión objetiva no es conmensurable, y no se puede instrumentalizar como lo requiere el enfoque económico. En tal sentido, se argumenta que no es posible corregir el sesgo teórico del modelo solo introduciendo sentimientos y valores, cuando se mantiene el supuesto antropológico acerca del comportamiento racional y optimizador del hombre.

El ser humano es un ser complejo, y en sus decisiones interactúan la búsqueda de valores materiales con la búsqueda de la trascendencia. La teoría neoclásica, al reconocer sólo la dimensión subjetiva y no considerar de manera adecuada los valores éticos, la conciencia, las convicciones, entre otros factores, que muchas veces conducen a la persona a actuar en contra de sus preferencias materiales, podría estar cometiendo importantes errores de predicción.

Por otra parte, desde el punto de vista de la incidencia práctica, el enfoque económico ha creado un lenguaje de comunicación sencillo y atractivo. Además, al aproximarse a los fenómenos sociales mediante el método de las ciencias naturales, si bien ha reducido el problema humano a cálculos matemáticos, es cierto que ha otorgado al economista una sensación de “seguridad” científica, al “liberarlo” de la carga subjetiva de los valores cuando aborda estos problemas.

Si bien la mayoría de los profesores de economía reconocen que el supuesto del egoísmo es simplemente un artificio heurístico y que no apunta a ser una descripción del mundo (Bowie, 2004), en la práctica esta aclaración queda subsumida en la fortaleza teórica y la sofisticación matemática del modelo. Ante la falta de alternativas, los profesores y alumnos de economía acaban asumiendo que éste es un comportamiento generalizado, o por lo menos, que vale la pena actuar en consecuencia, es decir, como si lo fuera (Bowie, 2004).

El *mainstream* no está libre de valores, ya que proyecta un ideal de sociedad y de instrumentos para alcanzarla. Para muchos economistas, los seres humanos son “egoístas” y es bueno que sean así, e intervenir en esa lógica puede conducir a la humanidad a niveles de bienestar agregado.

El problema es que detrás de la fuerza de esta corriente, hay un problema de profecía autocumplida. Cuantas más personas crean que el egoísmo psicológico es verdadero, más cerca estará de serlo. Si yo creo que la gente es interesada y altruista sólo por apariencia, para obtener ventajas, más lejos estaré de una conducta genuinamente altruista. Este comportamiento proyecta un mundo altamente inestable, lleno de personas que actúan como *free-riders*, encerradas en su micro-mundo, encontrándose en el mercado sólo para satisfacer sus intereses, y optando por la desinversión en institucionalidad.

En este contexto, surge la necesidad de considerar en la teoría económica a la persona, en lugar del individuo, en la dirección planteada por la economía personalista. Los economistas deberían preocuparse más por los fines que por los medios. En este sentido, siguiendo a Sen (1985), el objetivo de la actividad económica debería ser el bienestar de las personas, enfocado desde los derechos de los seres humanos, creando las condiciones “materiales e inmateriales” para lograr una situación de bienestar con un enfoque integral.

Desde el método científico, el desafío es el de recuperar la visión reflexiva de la economía, con el objetivo de dialogar con las otras ciencias sociales, en un esfuerzo por salir del autismo en el cual la teoría neoclásica ha metido a las ciencias económicas, comenzando por abandonar el razonamiento mecánico de la acción humana. Se debe propiciar la vuelta a las ciencias sociales con el rigor que le impone su método científico, siendo preferible obtener conclusiones ambiguas e imprecisas pero auténticas y útiles, antes que resultados exactos que carecen de apego a la realidad.

Sin embargo, tampoco se trata de tener una actitud pendular, de dismantelar todo lo que tiene de bueno el enfoque económico. Simplemente se debe tener claro que los resultados obtenidos aplicando el enfoque económico sólo explican una parte limitada de las decisiones de los individuos. El propio Grigoriu explica que el instrumental desarrollado por el pensamiento

neoclásico es muy útil para explicar el comportamiento de ciertos mercados financieros, pero por otro lado, el enfoque económico no es suficiente para dar cuenta de la conducta solidaria que es norma, por ejemplo, en muchas comunidades indígenas (Grigoriu, 2008). Finalmente, entonces, es importante considerar que no se debe dar a la racionalidad neoclásica supremacía sobre el resto de las ciencias sociales y humanas.

Referencias bibliográficas

- Antoci, A.; Sacco, P. y Vanin P. (2005). “On the Possible Conflict Between Economic Growth and Social Development”. En B. Gui and R. Sugden (eds.), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Becker, G. (1968). “Crime and Punishment: An Economic Approach”. *Journal of Political Economy*, N°76.
- (1978). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Becker, G. y Elías, J. (2007). “Introducing Incentives in the Market for Live and Cadaveric Organ Donations”. *The Journal of Economic Perspectives*, vol.21, N°3.
- Becker, G. y Stigler, G. (1977). “De Gustibus Non Est Disputandum”. *The American Economic Review*, Vol. 67, N°2.
- Bisin, A. y Verdier, T. (2001). “The Economics of Cultural Transmission and the Evolution of Preferences”. *Journal of Economics Theory*, N°97(2).
- Bouckaert, L. (2008). “El proyecto de una economía personalista”. *Revista Cultura Económica*, N°71.
- Bowie, N. E. (2004). “Desafiando el Paradigma Egoísta”. En L. Videla y R. Crespo (eds.). *Ética de los Negocios*. Buenos Aires, Educa.
- Crespo, R. (1997). *La Economía como Ciencia Moral*. Bs. As., Educa.
- (2008). “El Problema de la Inconmensurabilidad en el Enfoque de Capacidades de Sen”. *Revista Cultura Económica*, N°71.
- Dal Bó, E. y Dal Bó, P (2009). “Do the Right Thing. The Effects of Moral Suasion on

Cooperation". *NBER working paper*.

Ehrlich, I. (1973). "Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation". *Journal of Political Economy*, N°81.

Frank, R. (1987). "If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience?" *American Economic Review*, N°77(4).

Friedman, M. (1990). "Positive Economics". En Daniel Hausman (ed.) *The Philosophy of Economics*. Cambridge, Cambridge University Press.

Glaeser, B.; Sacerdote, C. y Scheinkman, J. (1996). "Crime and Social Interactions". *Quarterly Journal of Economics*, N°111.

Grigoriu, P. (2008). "El poder de la convicción". *Revista Cultura Económica*, N°71.

Imrohroglu, A.; Merlo A. y Rupert P (2000). "On the Political Economy of Income Redistribution and Crime". *International Economic Review*, N°41(1).

Kahneman, D. (2003). "A Psychological perspective on Economics". *The American Economic Review*, vol. 93, N°2.

Lindbeck, A. y Nyberg, S. (2006). "Raising Children to Work Hard. Altruism, Work Norms and Social Insurance". *Quarterly Journal of Economics*, N°121(4).

Melé, D. (2004). "Racionalidad Ética en las Decisiones Empresariales". En L. Videla & R. Crespo (eds.) *Ética de los Negocios*. Buenos Aires, Educa.

North, D. (1990). "Institutions, Institutional Change and Economic Performance". Cambridge. Cambridge University Press.

Samuelson, P. (1938). "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour". *Economica* vol. 5.

Sen, A. (1973). "Behavior and the Concept of Preference". An inaugural lecture delivered at the London School of Economics.

(1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory". *Philosophy and Public Affairs*, N°7.

(1985). "The Moral Standing of the Market". *Social Philosophy and Policy*. N°2.

Wallacher, J. (2004). "¿Despedida del *homo oeconomicus*?" *Communio*, Año 11, N° 2.

1 Término acuñado por Becker (1978)

2 Este es el concepto de "preferencias reveladas" desarrollado por Samuelson (1938)

3 Sustentada en el positivismo empirista que supone a la economía como ciencia neutral, y basada en el supuesto de la racionalidad instrumental, la teoría neoclásica se impuso como el método de raciocinio dominante de los economistas.

4 Más bien sería correcto referirse al imperialismo del *mainstream*, ya que otros enfoques de otras escuelas económicas (marxista, estructuralista, histórica, austríaca, institucionalistas, etc.) también han sido desbancados, y prácticamente se las dicta en cursos optativos y de historia del pensamiento económico.

5 En la expresión "única" de Becker también se puede interpretar una intención de superioridad.

6 Bajo este enfoque muchas muertes son tratadas como suicidios. La decisión de asignar recursos para prolongar la vida dependerá de la utilidad de cada individuo racional.

7 Según Becker (1978: 6) "The economic approach is clearly not restricted to material goods and wants, nor even to the market sector. Prices, be they the money prices of the market sector or the «shadow» imputed prices of the nonmarket sector, measure the opportunity cost of using scarce resources, and the economic approach predicts the same kind of response to shadow prices as to market prices".

8 Por ejemplo, dentro de ese *set* de informaciones, el gasto público en policías, el funcionamiento de las cortes, etc., generan una probabilidad de ser atrapado.

9 En el sentido aristotélico del término.

10 El egoísmo psicológico es utilizado por el *mainstream* no necesariamente porque se crea que el hombre actúa siempre de esa manera, sino porque se supone que debería hacerlo. Esto es, que este comportamiento sería el más adecuado para alcanzar el óptimo paretiano.

11 Un ejemplo clásico es el juego donde un individuo A recibe 100, y puede sugerir cómo dividir el dinero con otro participante B. Si B acepta, se reparte como sugirió A, si no acepta ninguno gana nada. Si los dos se comportaran como *homo oeconomicus*, cualquier monto propuesto por A soluciona el juego (A le va a ofrecer el mínimo para quedarse con la mayor cantidad y B aceptará pues es mayor que cero). Sin embargo, en juegos iterativos se demuestra que si A ofrece a B menos dinero respecto de un cierto límite, existe una probabilidad elevada de que B lo rechace (Wallacher, 2004; Bowie, 2004). La conclusión es que ante un trato considerado inequitativo, B prefiere penalizar a A aunque eso le signifique una pérdida.

12 Esto lleva muchas veces a un esfuerzo importante por resolver problemas econométricos de omisión y endogeneidad de las variables, que se soluciona con algunos "artificios" técnicos, por ejemplo, usando variables instrumentales como la donación de sangre para medir altruismo o el clima para medir confianza, etc.

Enfoques de la teoría de la firma y su vinculación con el cambio tecnológico y la innovación

DIEGO FAVARO VILLEGAS

Revista Cultura Económica
Año XXXI • N° 85
Junio 2013: 51-70

I. Introducción

La firma es el elemento central que introduce innovaciones en el mercado y por lo tanto, impulsa el cambio tecnológico y sus implicancias. Si bien en el camino de la innovación y de la generación de ventajas competitivas dinámicas, intervienen todos los agentes de la sociedad, se puede sostener que la firma es el principal agente de este proceso.

En este artículo se analizan las diferentes contribuciones que se han hecho en relación a la teoría de la firma y su vinculación con el cambio tecnológico y con la innovación, a partir del análisis del enfoque neoclásico, paradigma dominante en el pensamiento económico. Luego se introducen los aportes de Ronald Coase a la teoría de la firma, y las contribuciones de la teoría evolucionista, de su principal exponente, Joseph Schumpeter, y posteriormente, la de sus más destacados continuadores.

Por último, se analiza la incidencia de los procesos de aprendizaje en el desarrollo de la firma. En cuanto a la consideración de la empresa como agente innovador, se destaca la brecha epistemológica existente en el pensamiento económico predominante. Para sus autores, éstas tienen su origen en aproximaciones al tema de origen diverso, basadas, unas en el positivismo inglés (escuela neoclásica), mientras que otras (escuela evolucionista) son en gran parte tributarias de la escuela historicista alemana.

II. La escuela neoclásica

La escuela neoclásica está constituida por un conjunto de presupuestos teóricos que han construido la primera y la segunda generación de marginalistas. Tales principios fueron integrados y refinados por Alfred Marshall a través de su obra *Principios de Economía* (1890). Los primeros marginalistas (León Walras, William Jevons y Carl Menger), sustituyeron la teoría del valor trabajo (Ricardo y Marx) por la de la utilidad decreciente, mientras que los autores posteriores (Francis Edgeworth y Vilfredo Pareto) desarrollaron la determinación de los valores de los servicios productivos. El modelo desarrollado por Edgeworth, basado en el comportamiento egoísta junto con la idea de optimización de Pareto, se convirtió en el puente entre los utilitaristas y los autores neoclásicos. Estos últimos se basaron en las ideas utilitaristas de Jeremy Bentham y en las herramientas matemáticas de su época. Bentham, desarrolló su teoría del concepto de utilidad en dos sentidos principales: como instrumento para explicar la conducta de los individuos, pues estos tratan de maximizar su propia utilidad, y como criterio moral, ya que se busca la mayor felicidad para el mayor número (principio de la utilidad). La utilidad era un concepto práctico, algo que puede ser reconocido y medido por las personas.

La teoría neoclásica enfoca su análisis en el comportamiento de las unidades básicas de decisión, tanto consumidores como productores. El accionar humano

se convirtió en el punto de partida y sobre esta base, el pensamiento neoclásico focalizó la atención hacia las decisiones tomadas por consumidores y productores, en las diferentes situaciones de mercado y el análisis de sus consecuencias. Toda la discusión se basaba y partía de una serie de supuestos básicos que sustentaban la teoría.

- La firma neoclásica goza de perfecta información acerca de sus posibilidades futuras
- conoce íntegramente la distribución de probabilidades de éxito o fracaso de todos y cada uno de los cursos de acción por los que pueda optar
- opera en mercados perfectos de factores
- maximiza beneficios a partir de un conjunto de datos exógenos que describen íntegramente las funciones de producción a las que accede libremente y los precios de los factores, que toma como un dato en sus cálculos de maximización.

Las empresas son actores determinantes en una economía de mercado, dado que organizan los principales procesos productivos y generan la mayor parte del empleo y de los productos, formando y transformando recursos, y aplicando y renovando todo tipo de tecnologías. En la teoría de los precios, la empresa se reduce básicamente a una función de producción. El comportamiento de una empresa no es más que la aplicación de diferentes técnicas de maximización. Una teoría de la empresa concebida como tal, no resulta necesaria para un economista convencido de la vigencia de los supuestos básicos de la economía neoclásica.

Un economista que cree que una “firma” es un agente de maximización de beneficios (ya sea por una decisión consciente, racional o por otro medio), dotada de tecnología específica, y que opera bajo una restricción de mercado bien definida, no verá la necesidad de contar con una teoría especial de la empresa. La teoría de la firma no es más que un conjunto de métodos de optimización (y tal vez de estructuras de mercado). Si se acepta el comportamiento maximizador de las empresas, la manera en que esto

se logra no tiene importancia para la economía, definida exclusivamente como ciencia positiva de la elección racional. “Si las empresas maximizan, como lo hacen, no es de mucho interés o cuando menos relevante para la economía” (Archibald, 1998: 357).

Para los economistas neoclásicos la teoría de la firma es simplemente un bloque conceptual de teorías orientadas en un nivel más alto de agregación. No hay interés en conocer lo que las empresas hacen realmente y por qué lo hacen. De acuerdo con Nelson (1994), la explicación formal de una empresa en la teoría neoclásica no es más que la receta de una sopa (“*boullabaisse*”) que explica qué ingredientes (capital y trabajo) se deben combinar en una olla y cómo cocinarlos (función de producción), para servirla posteriormente en un plato (producto). Las empresas se conciben generalmente como “cajas negras” que transforman un conjunto de insumos en determinados productos, aplicando tecnologías conocidas por todos de acuerdo con las condiciones en el mercado. El principio orientador de la teoría neoclásica es el supuesto principal del agente racional (en este caso, el empresario productor), que procura lograr siempre el máximo económico posible en el desarrollo de sus acciones. En este contexto, el empresario es racional si optimiza la asignación de sus recursos escasos, al elegir de un conjunto disponible, la técnica óptima para maximizar los beneficios. El cambio tecnológico es el resultado de este proceso de maximización. Al privilegiar el problema de la escasez, el interés del pensamiento neoclásico se centra en el análisis de las decisiones de la empresa para alcanzar la eficiencia económica. Asimismo, en la teoría neoclásica de la empresa, lo importante es cómo ésta elige los niveles de *inputs* y *outputs* para lograr la maximización del beneficio.

Bajo la formulación neoclásica más dura, la tecnología es considerada como una variable exógena al sistema. Por tecnología se entiende el caudal o cuerpo dado de información y conocimiento que pueden ser aplicados a la producción de bienes y

servicios; es decir, el saber de la empresa sobre las diferentes posibilidades de producción que son, a su vez, los planes de producción físicamente posibles descritos por los ingenieros. La descripción del conjunto de posibilidades de producción es un problema perteneciente a la ingeniería. El problema económico, en cambio, consiste en la selección de la mejor combinación de *inputs* para la obtención de un nivel dado de *output*. Esta concepción considera a la tecnología como un factor exógeno y disponible a la empresa, al suponer su presencia, pronta para ser adquirida. La selección de la mejor tecnología posible obedece a los criterios y a la restricción de la maximización del producto.

Al suponerse que la tecnología es información disponible, que no requiere ser explicada, este análisis teórico centra su interés en la relación de precios relativos y la asignación de los recursos escasos. De esta manera, la teoría neoclásica no asume la problemática del fenómeno tecnológico, limitándose sólo a señalar los efectos sobre la producción y el crecimiento. El análisis neoclásico de la selección de técnica de producción, descansa sobre tres hipótesis básicas: la competencia perfecta, la conducta maximizadora de los agentes y la sustitución de *inputs*. La competencia perfecta es el modelo base de la microeconomía, en donde se supone la existencia de un número grande de pequeños productores y consumidores que no influyen en los precios; y la información perfecta sobre productos, precios y mercados, incluyendo la referida a las tecnologías. La conducta maximizadora es un principio unificador de la teoría neoclásica, ya que todo problema económico es tratado en tanto una suma de acciones racionales sujetas a restricciones. El supuesto de sustitución implica que cada punto de la *isocuanta* es igualmente accesible al empresario. Bajo estos supuestos, el teorema fundamental es que la selección de la técnica de producción está determinada por los precios relativos de los *inputs* principales: capital y trabajo.

En cuanto a la tecnología, la concepción implícita en la teoría neoclásica la asimila a

información aplicable generalizadamente y materializada en un conjunto de instrucciones que, seguidas con precisión, llevan a un resultado especificado. Se puede expresar que el conocimiento tecnológico se concibe como explícito, articulado, imitable, codificable y perfectamente transmisible. Las firmas pueden producir y usar innovaciones a partir de un conjunto de conocimiento que, según los casos, será o no de acceso gratuito, pero que siempre entregará una información codificada y fácilmente reproducible; se supone por ende, que las tecnologías son usadas con el mismo grado de eficiencia en todas las firmas. La tecnología se percibe como enteramente realizada con anterioridad a su incorporación a la esfera productiva (no hay retroalimentación proveniente de esta última) y, en general, se ignoran las innovaciones provenientes de actividades no formales. La ciencia, en tanto, se concibe como situada fuera del proceso económico. Esto significa que el modelo es lineal en relación a la innovación. El proceso de “traducción” de los principios científicos a conocimientos útiles para la producción es, en esencia, secuencial tanto en el plano temporal como en el plano institucional; comprende fases discretas que deben sucederse. La aparición de nuevas tecnologías sigue una secuencia temporal bien definida que comienza con actividades de I&D, seguida por una fase de desarrollo y finalmente, arriba a las etapas de producción y comercialización. La innovación se identifica con actividades formales de I&D.

Las capacidades tecnológicas de una organización o sociedad son esencialmente una función de las fronteras de sus conocimientos. Esta concepción lineal del proceso de innovación muestra las siguientes etapas: investigación básica, investigación aplicada, desarrollo tecnológico e innovación sin considerar las condicionantes de un fenómeno mucho más complejo, cuyos resultados pueden provenir de un sinfín de vías.

En el mundo neoclásico no existe la “racionalidad acotada”, los retornos crecientes a escala, las externalidades o

los “bienes públicos”. En la lógica del equilibrio competitivo tales “anomalías” no son compatibles con el buen funcionamiento del sistema de precios. La función de producción es “genérica” y no “específica”. No existe el conocimiento “tácito” no formalizado. Cuando se admite el aprendizaje, se lo hace de manera determinista, con lo cual se pierde de vista la incertidumbre y el aprendizaje a fuerza de ensayo y error que normalmente rodean al acto de búsqueda de nuevos conocimientos científico y técnicos.

III. Aportes fundamentales de Ronald Coase a la teoría de la firma, en relación al paradigma neoclásico

En el proceso que nos lleva a la apertura de la llamada caja negra, la empresa como tal no se puede concebir simplemente como un agente de maximización de beneficios. La tecnología ya no es siempre dada y conocida, y las restricciones de mercado no son siempre bien definidas y transparentes. La formulación de una teoría de la empresa con diferentes características significa construir nuevos principios que no siempre coincidan con los supuestos básicos acerca del comportamiento de las empresas y de los agentes en general, como se conoce en la economía ortodoxa. Se han desarrollado diversos planteamientos que proponen la construcción de una teoría de la firma diferente.

La economía institucional es uno de los principales ámbitos de esta labor de teorización. La reconsideración del papel de las instituciones es importante en la nueva teoría de la empresa en general, pero obviamente es fundamental en la rama correspondiente de la economía institucional. Desde su punto de vista, las instituciones son elementos esenciales en la comprensión de la estructura interna de la empresa. Se refiere a una gama amplia de instituciones y arreglos institucionales, compatibles o no, con la lógica de procesos de optimización.

En la teoría neoclásica se ha reconocido la importancia de las instituciones para

la economía¹. Sin embargo, el marco institucional asociado a un sistema de mercados competitivos de tipo neoclásico consiste básicamente en instituciones “eficientes”, de acuerdo a lo sostenido por Gandler (2003). Estas se crean con el propósito de coordinar la asignación de actividades a mercados o empresas, principalmente por medio de señales contenidas en los precios. Este esquema es sin duda relevante² y habrá que analizar y transparentar en mayor medida algunas características específicas, pero en términos de una comprensión amplia de la importancia de los arreglos institucionales para la coordinación de la actividad de la empresa, tiene limitaciones importantes. La formulación de una teoría de la empresa que de respuestas a los enigmas de la “caja negra” requiere del desarrollo de perspectivas adicionales de la organización de la producción y del papel de las empresas en el desempeño de una economía específica, tal como opina Nelson (1994).

La cuestión de la existencia de la empresa en un sistema de mercados, que parece tan elemental, es uno de los principales puntos de partida para el análisis institucional de su funcionamiento y de su papel en la economía. Ronald Coase explicó la importancia de este tema en su influyente artículo “*The Nature of the Firm*”, publicado en 1937: un mercado perfectamente competitivo dentro de los supuestos básicos de la teoría tradicional –específicamente los de información completa y de mercados competitivos– no requiere de empresas, porque se da un intercambio de insumos y productos entre agentes aislados en perfecto conocimiento del propio mercado, específicamente en mercados *spot* de entrega inmediata, sostenido por contratos sucesivos de corto plazo. Pero dada la información incompleta de los actores acerca de los precios y otros elementos fundamentales del mercado, y los esquemas incompletos de mercados y de contratos en prácticamente todo tipo de actividad económica, surgen diversos costos no contemplados por el modelo neoclásico básico: por ejemplo, costos de investigar cuáles son los precios relevantes, costos de

comparar precios, costos de negociación, costos de contratación, entre otros.

A todos estos costos, que Coase llamó “costos del uso del sistema de precios” (Coase, 1937), se pueden reducir o eliminar con la creación de empresas. La coordinación descentralizada en el mercado, es sustituida por una coordinación focal realizada por empresas en prácticamente todos los ámbitos productivos. La coordinación empresarial permite ahorrar recursos por medio de la formación de capacidades específicas y la elaboración de contratos de largo plazo. El autor habla en concreto de contratos para el aprovisionamiento de artículos o servicios. El artículo ha contribuido a la creación de una agenda de investigación muy amplia, en buena parte cubierta por autores de la llamada economía institucional.

Coase partía de una pregunta fundamental: ¿por qué existen las firmas? La respuesta se centraba en el hecho de que la firma existe por su habilidad para economizar en ciertos costos y su habilidad de utilizar el mercado. Por lo tanto, la organización de cierta actividad económica se realizará dentro de una firma si los costos de coordinar la producción dentro de ella son menores que los costos en que se tendría que incurrir si se adquiere un insumo a través del mercado. En su laureada contribución, establece que las actividades a realizar por una firma vienen dadas por la comparación entre dos tipos de costos: el de coordinación de los recursos a través de transacciones de mercado, llamados también ‘costos de transacción’, y su contraparte, los costos de coordinar los recursos internamente. El costo de producir internamente no sólo incluye el costo de producción, sino que también agrega el costo de organizar la producción y de encontrar y negociar con los proveedores. Por otra parte, entre los costos de transacción más importantes de pasar por el mercado están los de negociar y firmar contratos, y los de informarse, buscar y seleccionar precios y calidades de los diferentes productos. En general, mientras los costos de transacción de usar el mercado disminuyen a medida

que aumenta la integración de procesos dentro de la misma empresa, llegando a cero en el caso de que toda la línea insumo-producto se encuentre integrada, los costos de coordinación interna aumentan con la integración de procesos dentro de la organización.

Considerando que la teoría microeconómica tradicional era incompleta, porque si bien incluía costos de producción y de transporte, excluía costos contractuales y de manejo de las organizaciones, Coase ofrece una primera versión del principio de eficiencia referido a la disyuntiva entre empresa y mercado. Además, allana el camino para el análisis sistemático de las instituciones en el sistema económico y su significado, y descubre que las relaciones de cooperación internas a la empresa permiten eliminar los costos de transacción que supondría la adquisición de bienes y servicios a otras empresas.

Fuera de la empresa, los movimientos de precios dirigen la producción, esta es coordinada mediante una serie de transacciones en el mercado. Dentro de la empresa, estas transacciones de mercado se eliminan y, la complicada estructura de mercado con transacciones de intercambio, se sustituye por el empresario coordinador, que dirige la producción. Usaré el término «emprendedor» para referirme a la persona o personas que, en un sistema competitivo, toman el lugar del mecanismo de precios en la dirección de los recursos. (Coase, 1937: 405)

Para resumir esta parte de la argumentación diremos que la operación de un mercado cuesta, y que si se forma una organización y se deja que cierta autoridad (el empresario) dirija los recursos, ciertos costos de mercado se ahorran. El empresario debe llevar a cabo esta función a menor costo, teniendo en cuenta el hecho de que él puede obtener los factores de producción a menor costo que las transacciones

de mercado que él reemplaza, porque siempre es posible revertir el mercado abierto si fracasa haciendo esto. (Coase, 1937: 405).

El autor concluye que la razón de ser de la empresa es precisamente esa eliminación de los costos de transacción, y descubre así que existe una división del trabajo en el interior de la empresa que no se reduce a un intercambio mercantil, aunque es perfectamente analizable en términos de rentabilidad. La empresa, que había sido hasta entonces un objeto relativamente opaco para la economía neoclásica, ingresa gracias al cálculo de costes de transacción en la lógica general de la ventaja comparativa y la rentabilidad. Ante la pregunta de por qué las empresas adoptan cierto tamaño, concluye que una firma crece y se desarrolla si las medidas de asignación pueden llevarse a cabo dentro de ella a un costo total (de producción, de contratación y administrativo) menor que si se hicieran con compras y ventas en el mercado. Si bien intenta abrir la “caja negra”, centra todo su análisis en los procesos de contratación, dejando sin explicitar el rol de la tecnología, que la ubica al mismo nivel que cualquier otra mercancía que se externaliza o internaliza en función de los costos de transacción o de coordinación. Son importantes sus aportes con respecto a los derechos a usar bienes y factores (derechos de propiedad). Coase demostró que estos derechos pueden reasignarse por contratos entre los individuos, si de ello se derivan ventajas.

La llamada empresa “neoinstitucional” existe porque el mercado muchas veces no logra proveer por sí mismo las condiciones para establecer soluciones productivas adecuadas, o la realización de las actividades productivas exclusivamente en el mercado es más costosa. Esta empresa usa el mercado para intercambiar el máximo posible de bienes en segmentos de mercado con costos de transacción más bajos, pero controla internamente ciertos ámbitos de la producción que cuentan con costos de transacción altos en el mercado. En este enfoque, la

empresa es un complemento “negativo” del mercado. El mercado eficiente es el esquema básico para producir y distribuir bienes. Las empresas son un mal necesario para alcanzar un nivel de eficiencia que es inferior al del mercado puro, pero es el único factible.

IV. La teoría evolucionista

Las razones de la existencia de la empresa en la escuela evolucionista son en esencia positivas. Se destacan los beneficios de la organización integrada de producción en entidades acotadas con mecanismos diferentes a los mecanismos de mercado. No se limita a razones “negativas”, relacionadas exclusivamente con restricciones a la minimización de costos y la maximización de ganancias. La empresa no existe por las limitaciones del mercado de organizar la producción, sino porque es en primera instancia, el principal lugar para organizar procesos productivos. De hecho, el control de la información se puede convertir en el problema fundamental de la existencia de una empresa, especialmente si se trata del desarrollo de nuevos productos o procesos en sectores productivos con altos niveles de inversión en innovación. En consecuencia, el mercado es, en esta perspectiva, un conjunto entrelazado de combinaciones de capacidades que intercambian bienes. El mercado no podría existir sin la existencia previa de las empresas. Desde este enfoque, la empresa facilita el desarrollo de competencias, recursos y capacidades³.

Al asignar concretamente habilidades y posiciones que permiten el procesamiento de recursos, las competencias (*competences*) se vinculan directamente con la actividad productiva, incluyendo la autoridad para asignar y usar recursos y el conocimiento en el sentido del “saber cómo” (*knowhow*), también llamado conocimiento procesal. Los recursos (*resources*) no son habilidades, sino entidades en forma de activos tangibles o activos intangibles como conocimiento en el sentido de “saber que” y “saber porque”, o conocimiento declarativo. Activos en este sentido

incluyen el acceso a financiamiento y a los mercados de insumos y productos. Las capacidades (*capabilities*) de una empresa son el concepto más amplio e incluyente. Las capacidades determinan tanto el estado de la organización – o la explotación de los procesos conocidos y definidos– como el desarrollo de nuevos esquemas organizativos –la exploración de procesos innovadores.

La teoría evolucionista y sus derivaciones imaginan firmas e individuos como agentes que actúan con información imperfecta en lo que refiere al conjunto de opciones a las que se ven enfrentados, y con incompleta percepción acerca de la relación costo-beneficio asociada a cada una de las posibles decisiones que vayan a tomar. También los supone operando con “racionalidad acotada”, esto es, buscando el beneficio, pero no necesariamente maximizando su tasa de ganancia. Los agentes económicos actúan por ensayo y error, experimentando y buscando nuevas rutinas operativas que les permitan mejorar su desempeño a través del tiempo. Acumulan experiencia en ese proceso y a medida que emprenden nuevas actividades o expanden las anteriormente realizadas. Todo ello configura un “proceso de maduración” en el que el paso del tiempo y la historia juegan un papel fundamental, condicionando la complejidad de las actividades que los agentes económicos pueden realizar en forma eficiente. Existen retornos crecientes a escala, externalidades y otras anomalías diversas que impiden que el libre funcionamiento del sistema de precios lleve la asignación de recursos hacia un óptimo social.

Los autores pertenecientes al llamado enfoque “evolucionista” afirmarán no sólo que las firmas son distintas en sus características, sino que además, esas diferencias “importan”, explica Nelson (1991). Sobre esta premisa, estos autores han desarrollado el concepto de rutina como herramienta esencial para el análisis de la firma. Las rutinas son estructuras previsibles y regulares de comportamiento, que conducen a esquemas repetitivos de actividad y constituyen la memoria organizacional que orienta la toma de

decisiones en la empresa. Pueden ser entendidas como comportamientos que se estiman apropiados y efectivos para los contextos en donde son empleados; por tanto, su uso resulta racional, aunque la firma no proceda a realizar comparaciones en todo el espacio nocional de comportamientos posibles (Nelson, 1995).

Las firmas se distinguen a partir de las competencias específicas de “resolución de problemas” (*problem-solving*), acumuladas en cada una a lo largo del tiempo, las cuales van a influir en forma decisiva en su capacidad para generar y adoptar innovaciones. Asimismo, una firma dominará en cada momento del tiempo sólo un cierto conjunto de técnicas productivas. También los esquemas organizacionales y las estrategias que eligen las firmas son elementos de diferenciación. A partir de estos conceptos, se puede argumentar que, dado un conjunto de competencias tecnológicas y técnicas de producción que una firma puede dominar, las estructuras organizacionales particulares y las estrategias empresariales afectan tanto la eficiencia actual que alcanza la firma como las tasas y la dirección en la cual se acumula el conocimiento innovador (Coriat y Dosi, 1994).

La economía evolucionista considera el cambio tecnológico, no como un proceso de elección racional, que asume la tecnología como algo que no requiere ser explicado, sino como el producto del proceso de variación y selección. Se reconoce la racionalidad limitada de los agentes económicos, que están dotados de una serie de capacidades, habilidades y conocimientos, y tienen que aprender para adaptarse a su entorno. En todo momento, los agentes deciden en función de sus capacidades y de su entendimiento del mundo, que a su vez depende de sus experiencias pasadas, de su aprendizaje y de las capacidades y habilidades del pasado. Consecuentemente, la secuencia de acontecimientos históricos puede influir en el presente y en el futuro (fenómenos de dependencia histórica o *path-dependence*), y los individuos, las

empresas, las instituciones y las regiones evolucionan generando trayectorias (*paths*). Los economistas evolucionistas conciben el cambio técnico como un proceso de ensayo y error (variación y selección).

La existencia de rutinas implica un grado importante de “inercia” organizacional. Asimismo, la naturaleza de las competencias acumuladas en el seno de la firma y su capacidad de aprendizaje, van a determinar el espacio de las trayectorias posibles para la firma; en otras palabras, el sentido de su evolución está predeterminado por la naturaleza misma de sus activos específicos (es *path-dependent*). Así, cuando las firmas deben responder a oportunidades o desafíos que surgen del ambiente en que se desenvuelven, emprenden búsquedas generalmente “miopes” y “locales”. ¿Qué ocurre con las firmas cuando se producen cambios en su ambiente evolutivo? ¿En qué medida el ajuste a cambios en el ambiente se logra mediante el aprendizaje de las viejas organizaciones o requiere su muerte? Dada la inercia antes referida, se concluye que, tanto lo que una firma puede hacer en un momento dado como sus capacidades de aprendizaje son limitadas, por lo cual no todas las firmas podrán adaptarse a las nuevas condiciones externas imperantes (Nelson, 1995).

Desde la economía evolucionista, la tecnología como información, conceptualizada en la función de producción, realmente no es un bien público. Existen límites en la información debido al conocimiento tácito que algunos agentes utilizan para el desarrollo de productos y procesos, a la protección del conocimiento por medio de patentes, derechos de autor y secretos industriales. Además, las tecnologías de las empresas, en muchas ocasiones, son el resultado de la acumulación de cambios incrementales originados en el aprendizaje tecnológico y en las actividades de investigación y desarrollo (I&D) ejecutadas en los laboratorios industriales. El componente público de la información se encuentra en el conocimiento de las ciencias naturales, sistematizado en series de revistas, libros, y socializados por universidades y centros de

investigación. Pero el conocimiento tácito, logrado por el aprendizaje interno de la empresa y el protegido, no se encuentra disponible en el conjunto de posibilidades de la empresa. Estas observaciones permiten el rechazo de la función de producción como construcción teórica del estado del conocimiento tecnológico, y del supuesto de perfecta información. La empresa tiene conocimiento detallado de la tecnología que ella usa. Si por alguna razón ésta tiene que cambiar de tecnología, debe buscarla, fenómeno que implica costo y la incertidumbre acerca de adquirir la tecnología óptima. Romper con el concepto de tecnología como información es dirigir la investigación sobre sus características y relaciones constitutivas: es “abrir la caja negra”.

En el campo de la conducta maximizadora, en primer lugar, no existe un principio único que imponga a la empresa, una conducta coherente de propósitos y; en segundo lugar, el proceso de selección de técnicas no tiene porqué dirigirse hacia la opción maximizadora. Si el móvil de la producción capitalista es la ganancia, los empresarios no necesariamente se rigen por el máximo posible; los empresarios aceptan un nivel de ingresos netos de acuerdo con las condiciones (piénsese en los casos de crisis económica). No hay razón para pensar que el empresario tenga que actuar en condiciones de máximo; ésta es sólo una posibilidad teórica. En condiciones de competencia, con la acción conjunta de todos los empresarios, la situación de máximo general no es posible.

La economía evolucionista también rechaza la idea de mercado perfecto, señalando la heterogeneidad existente en el sistema (diversidad de empresas, de tecnologías, de productos, de comportamientos, etc.), y existen además mecanismos que garantizan la generación constante de nueva diversidad (innovaciones). En paralelo, tienen lugar procesos de selección endógenos al sistema, que contribuyen a crear orden en el mismo. El concepto de orden se contrapone al de caos, y es diferente del de equilibrio, aunque éste último puede ser considerado

como un caso particular de orden. Debemos resaltar que dichos mecanismos de selección no son el resultado de las acciones de un “juez externo”, sino que emergen de la acción conjunta de todos los agentes económicos. Más aún, frente a la disciplina del concepto de mercado perfecto, el propósito de toda innovación es justamente conseguir un desequilibrio en el mercado, proporcionando un monopolio temporal para el innovador, antes de que los imitadores saturen el mercado.

La selección de técnicas sigue una lógica distinta y es un fenómeno *ex-post*. La selección no ocurre sobre un conjunto de posibilidades de producción, como lo supone el enfoque neoclásico, sino sobre las ya existentes y conocidas por el empresario: sobre las que ya tiene y actúa. La empresa no tiene certidumbre sobre la elección, porque una de las características del cambio tecnológico es la de ser incierto, por ello aleatorio y probabilístico. La empresa escudriña la técnica aleatoriamente, incluso en su interior, cuando desarrolla proyectos tecnológicos de I&D con base en su propio conocimiento y aprendizaje tecnológico, para luego decidir sobre la base de “satisfacer” y no de “optimizar”. La innovación se caracteriza por la incertidumbre de sus resultados. Existe incertidumbre técnica, referida a la posibilidad de logro de los productos y/o procesos; incertidumbre en los mercados, referida a la posibilidad comercial. Un programa de investigación y desarrollo con grandes recursos puede generar pocos resultados y, por el contrario, un proyecto de I&D con pocos recursos puede generar grandes resultados. Los resultados de las innovaciones no se pueden predecir con certeza, ya que son probabilísticos, no determinantes. Esta noción es un elemento adicional que invita a romper con la perspectiva neoclásica. Si la innovación es incierta, la selección no es determinista y la maximización no es posible.

Para los evolucionistas, la adquisición de capacidades tecnológicas e innovadoras se concibe como un proceso acumulativo, en donde el conocimiento juega un papel central, distinguiendo entre conocimiento

codificado y tácito. Pero mientras que el conocimiento codificado puede almacenarse y transmitirse fácilmente, el tácito reside en las personas y en los grupos, y es transmitido mediante la interacción entre individuos: aparece aquí la dimensión espacial del conocimiento, relacionado íntimamente con el aprendizaje social y las economías de aglomeración, que tienen una enorme importancia en el diseño de políticas industriales y tecnológicas.

1. La contribución de Schumpeter al pensamiento evolucionista

Joseph Alois Schumpeter se formó en la más profunda tradición de la Escuela Austriaca de la mano de Eugen von Böhm-Bawerk (quien fuera su director de tesis en la Universidad de Viena, en donde se doctoró en 1906) y Friedrich von Wieser, aunque en realidad nunca podría considerarse como un discípulo directo de dicha escuela.

En sus trabajos definió la evolución en términos de los cambios institucionales y estructurales. Situó al cambio tecnológico en el centro de la evolución, al empresario como el ente innovador de las organizaciones, e intentó inútilmente hacer compatible el concepto del equilibrio general walrasiano con la evolución. A diferencia de los autores neoclásicos, como Friedman (1953), que consideraron que la evolución tiene lugar en un ambiente estático, en el que no existe relación directa entre el entorno y los agentes, y que todo tiende a un equilibrio estable e inmutable, Schumpeter (1912) argumentó que la economía no puede ser estudiada a partir del postulado de estacionalidad. Señaló que la persecución de las utilidades y la acumulación de capital conducen a un incremento del crecimiento económico. El impulso fundamental que alimenta dicho crecimiento proviene de los nuevos bienes consumibles, de los nuevos métodos de producción, de la apertura de nuevos mercados y de las nuevas formas de organización industrial, que no sólo producen cambios cuantitativos, sino también cualitativos.

La creación de nuevas industrias y la desaparición de las viejas es lo que para Schumpeter es la destrucción creativa: para crear algo nuevo es necesario destruir parte, gran parte o la totalidad de lo viejo. Bajo este enfoque, la historia de la humanidad puede clasificarse en dos tipos de etapas:

- i) las de cambio incremental;
- ii) las de cambio de paradigma tecnológico.

En las primeras, se ha mejorado lo existente hasta llevarlo casi al límite de sus capacidades, y es entonces cuando se ha iniciado una frenética búsqueda para identificar y evaluar caminos alternativos de evolución. Las segundas se refieren a nuevos caminos para enfrentarse a los problemas.

2. Los continuadores del pensamiento evolucionista y sus derivaciones

Algunos de los trabajos más relevantes de las tres últimas décadas del siglo pasado (Daly, 1974; Boulding, 1974; Wilson, 1975; Nelson y Winter, 1982; Clark y Juma, 1987; Dosi y Freeman et al., 1988; Dosi, Pavitt y Soete, 1990; Loasby, 1991; Verspagen, 1993; England, 1994; Vromen, 1995; y los de Freeman y Soete, 1997, entre otros) fueron los que argumentaron que las interacciones entre individuos, instituciones y su entorno son esenciales para el cambio económico, como explicó Schumpeter. Para estos autores los elementos que caracterizan a la teoría evolucionista se distinguen por lo siguiente:

- i) el foco de atención se centra en una variable (o en un grupo de ellas) que se modifica con el tiempo, y es de sumo interés entender el proceso dinámico que está detrás del cambio observado
- ii) la variable o sistema en cuestión sufre modificaciones parcialmente aleatorias y existen mecanismos de selección sistemática entre esos cambios.

Asimismo, estas investigaciones están fundamentadas en el equilibrio inestable, en la imposibilidad de alcanzarlo, en agentes que intentan alcanzar metas, en que los fenómenos económicos se desarrollan en un entorno cambiante, en

la racionalidad limitada y en las relaciones no lineales entre las variables económicas. Algunos de los resultados obtenidos se han orientado a modificar la definición del problema económico, que ha ido de la asignación óptima de factores escasos con usos múltiples, tomando en cuenta las preferencias inmutables que sostenía la economía neoclásica, a la identificación de las características y patrones de ajuste continuo exitoso, y a condiciones y preferencias permanentemente cambiantes de la economía evolucionista.

3. La diversificación del pensamiento evolucionista

En los últimos años (fundamentalmente a partir de la segunda mitad de la década de los años noventa del siglo pasado hasta la actualidad) se originó una ramificación de teorías que se derivan de las tesis evolucionistas originales. Los enfoques más destacados han sido el enfoque evolucionista propiamente dicho, el pensamiento neoschumpeteriano, el de la economía ecológica y el enfoque neoinstitucionalista. En términos generales, el evolucionista comparte con el resto de los enfoques los objetos de estudio de sus investigaciones, que se centran en torno a las dinámicas de los sectores industriales, a la generación y gestión de los procesos de innovación, al empresario como agente de cambio, al cambio estructural y a los procesos de desequilibrio, entre otros aspectos.

El punto de encuentro entre la economía ecológica y los restantes, es que comparten su interés por el estudio de la evolución de los sistemas económicos, pero no se destacan por estudiar a la economía industrial, los procesos de innovación y al empresario como agente de cambio. Los principales autores de esta línea de pensamiento (Daly, 1989; Constanza, 1991; Constanza, Perrings y Cleveland, 1997) se han dedicado a analizar la sostenibilidad de las interacciones entre los sistemas económicos y ecológicos, y han tratado de dilucidar las controversias que se generan entre el crecimiento económico y los límites de los ecosistemas.

Por su parte, el enfoque neoinstitucionalista considera que:

i) las organizaciones operan según reglas que constantemente son interpretadas y ejecutadas por personas, por lo cual, la evolución de éstas obedece, en parte, al comportamiento humano, (North, 1990); (Pelikan, 1992 y 2003);

ii) la evolución de las organizaciones se somete a un perpetuo proceso de “acierto-error” que genera cambios permanentes, semejantes a los que tienen lugar en los genes y en los procesos de generación de nuevas tecnologías (Dawkins, 1976) y (Pelikan, 2004).

Desde esta última perspectiva, la creación y existencia de la empresa es el inicio de una continuidad institucional, histórica y legal de la organización. Los actores aglomeran actividades alrededor de instituciones que permiten integrar y alinear las organizaciones como tales. Las empresas no podrían existir sin estos fundamentos institucionales. Son formas “integradas” y “duraderas” de actividad productiva en este sentido: “una empresa se define como una organización integrada y duradera de personas dedicadas a la producción de bienes o servicios que la empresa posee como propiedad legalmente protegida”. (Pelikan, 2003: 237) Es *integrada* en el sentido en que actúa para sí misma como una “persona legal” tácitamente, o de otra forma, poseyendo sus productos y realizando contratos. Es *duradera* ya que constituye más que un contrato o acuerdo transitorio entre sus principales miembros e incorpora estructuras y rutinas de una cierta longevidad esperada. (Hodgson, 1998: 179-201). La existencia de la empresa se vincula con una gran diversidad de arreglos institucionales. Estos son los contratos, las rutinas y los hábitos.

El primer punto de conflicto entre los autores neoschumpeterianos y los evolucionistas es la utilización de las matemáticas en los modelos económicos. En la actualidad, se ha llegado al extremo de creer que cuanto más abstractos son los modelos matemáticos que se empleen, mejores serán los resultados, a pesar de que en realidad las matemáticas sólo son

un instrumento al servicio de la economía, que permite proporcionar validez a las hipótesis formuladas. Esta cuestión lleva a afirmar que los economistas de la corriente evolucionista cada vez adoptan en mayor medida los procedimientos utilizados por los economistas neoclásicos, mientras que los neoschumpeterianos se han mantenido fieles a Schumpeter, tanto en los objetos que son susceptibles de ser estudiados, como en el desarrollo y selección de los métodos de investigación.

El segundo punto de conflicto es la interpretación que cada grupo ha hecho de la importancia de las ideas de Schumpeter. Para los evolucionistas, Schumpeter es considerado como un autor más en el proceso de construcción de su pensamiento y su legado es tan válido como el de cualquier otro. Para los neoschumpeterianos, sin embargo, Schumpeter es identificado como “el profeta de la innovación” (McCraw, 2007) y el autor que ha marcado una decisiva diferencia en relación con el resto de los autores evolucionistas. Esta cuestión es fundamental ya que significa que sobre su herencia doctrinal se edifican los cimientos epistemológicos del pensamiento de sus continuadores.

Si bien la relación de la tecnología con la organización sigue siendo importante, difícilmente es determinante. Sostengo al respecto que, salvo contadas excepciones, las indivisibilidades y las inseparabilidades tecnológicas de las que se vale la teoría convencional para explicar la organización ajena a un mercado, sólo sirven para definir tipos muy simples de jerarquías. En cambio, mantengo que las consideraciones transaccionales, no las tecnológicas, son por lo común las decisivas para determinar cuál es el modelo de organización que ha de adoptarse, en qué circunstancias y por qué. (Williamson, 1991: 25).

Este enfoque constituye sin duda una referencia trascendental en el análisis de las instituciones en la teoría de la empresa

y en la teoría económica en general. Tiene una gran virtud que radica precisamente en su capacidad de tracción en el análisis institucional: la capacidad de construir modelos generales de comportamiento de las empresas, en el sentido de poder describir y medir la totalidad de los factores que influyen en sus resultados en todos los niveles. Cada tipo de actividad empresarial en todas sus etapas de integración se relaciona con mediciones de costos de transacción y la selección de alternativas que permiten reducir tales costos. La economía se abre al análisis de las instituciones en la teoría de la empresa, integrando las instituciones en su modelo conceptual. En esta fortaleza se originan al mismo tiempo una serie de debilidades que llevan nuevamente al reduccionismo que se quería abatir. Esto se refiere a cuestiones cognitivas del comportamiento de los actores, a la innovación tecnológica y organizativa, así como a la diversidad empírica de modelos económicos incrustados en marcos institucionales.

Ante todo, son tres los problemas fundamentales de la teoría de la empresa y de la economía de costos de transacción que llevan a la necesidad de complementar el análisis y ampliar el enfoque institucional de la empresa. El individualismo metodológico vinculado con la rigidez de las preferencias, la incapacidad de conceptualizar adecuadamente aspectos dinámicos de la empresa, y la reducción de la producción organizada en función de costos de transacción.

Los costos de transacción cuantifican diversos aspectos institucionales en el comportamiento de la firma, y permiten así mantener la lógica general de la maximización individual en el análisis institucional⁴. A pesar de que los actores no poseen la misma capacidad para determinar los planes óptimos dentro de la totalidad de opciones como el *homo economicus* convencional, pueden comparar perfectamente bien diferentes soluciones tecnológicas y organizativas, y seleccionar aquella que permite maximizar la ganancia. Para tal fin, consideran la totalidad de factores de costos de la misma manera en que se toman en cuenta en la llamada

economía neoclásica y, adicionalmente, consideran también los diferentes niveles de costos de transacción. Es así que se lleva a cabo un cálculo, que en muchos sentidos se parece al de la empresa neoclásica, con acotaciones en el conjunto de soluciones posibles. Y la coherencia del modelo entero es una consecuencia directa del cálculo individual parecido a un sistema de mercados competitivos. La empresa existe, porque asegura la minimización de los costos de transacción, es decir responde exclusivamente al interés del productor de maximizar las ganancias que genera la actividad productiva. Pero la existencia explícita de organizaciones contribuye a plantear las limitaciones de los individuos en cuanto a sus capacidades de considerarlas.

En segundo lugar, y como el propio Williamson ha reconocido y defendido como la mejor solución posible, existen limitaciones significativas de la teoría de costos de transacción original en cuanto a sus aspectos dinámicos, dado que su método es en esencia estático-comparativo. Es una limitación importante no contar con un bagaje conceptual para pensar en términos dinámicos, si se reconoce que prácticamente la totalidad de los procesos productivos se renuevan de forma permanente. El concentrarse en explicaciones estático-comparativas, donde se juzga que una medida organizacional tiene costos (de transacción) más bajos que otra, conduce a un tratamiento inadecuado de los aspectos dinámicos del problema, como el aprendizaje, la innovación y el desarrollo tecnológico. Además, el punto central llega a ser de eficiencia estática, de minimización de costos, antes que de eficiencia dinámica y de beneficios a largo plazo. Las explicaciones estático-comparativas o basadas en el equilibrio, también tienen dificultades para explicar la heterogeneidad manifiesta del comportamiento y el rendimiento de la empresa en el mundo real.

Un tercer aspecto es que la selección de esquemas de gobierno óptimos se basa exclusivamente en la comparación de costos de transacción sin tomar en cuenta costos de producción, sobre

todo los costos de adquirir o desarrollar tecnología o costos de innovación. La decisión de producción se toma en dos procesos completamente separados. La suposición característica de uniformidad de la tecnología a través de diferentes formas de gobierno, implica que son separables la producción y la tecnología de las estructuras de gobierno o los costos de transacción. Por consiguiente, se ignora la contribución explicativa de los costos de producción y la tecnología, en tanto se evalúan las formas de gobierno. Como resultado, no se hace énfasis en la producción, la acumulación y el desarrollo, sino en la elección de estructuras de gobierno y en la distribución eficiente de recursos dados.

Los costos de transacción tienen un carácter diferente al de los costos de producción. La separación de la decisión productiva-técnica de la decisión productiva-organizacional es consecuencia de la naturaleza de ambos tipos de costos. Los costos de transacción explican como dada la capa institucional de la producción. Pero determinan qué etapas del proceso de producción, se asignan a la institución del sistema de precios y cuáles a la institución de la empresa. Los costos de producción, por su parte, determinan elecciones técnicas (de sustitución).

Ambos tipos de costos son lógicamente distintos.

2. La construcción del pensamiento neoschumpeteriano

La formalización de lo que se considera como el pensamiento neoschumpeteriano en realidad es de muy reciente aparición. El trabajo que puede considerarse como seminal es el de Arthur (1994): a partir de él se ha generado un enorme interés por identificar las coordenadas ideológicas de este pensamiento. Esta tarea ha resultado ser muy ardua porque han aflorado muy pronto una multitud de diferencias conceptuales y metodológicas entre sus adeptos. En principio, en lo que todos los neoschumpeterianos coinciden es en lo que se refiere a:

i) el estudio de la interacción entre los agentes económicos y sociales;

ii) la generación y difusión del conocimiento (incluidas las innovaciones) en el contexto de la evolución de los sistemas complejos.

Ambas cuestiones son el punto de partida de un largo viaje que posiblemente terminará con una nueva síntesis.

La propuesta presentada por Hanusch y Pyka (2006a y 2006b) es uno de los pilares sobre los que se sostiene la economía neoschumpeteriana. Estos autores suponen que del correcto funcionamiento e interacción entre la economía industrial, el sector financiero y la economía del sector público dependerá que se alcancen mejores metas en materia de desarrollo económico. En este caso, las innovaciones son consideradas como el elemento que envuelve tanto a los descubrimientos y avances científicos y tecnológicos, como a los cambios que suceden en el interior de las organizaciones. De este modo, las innovaciones contribuyen a generar un ambiente de incertidumbre constante, propio de los sistemas complejos pero, gracias a ellas, se propician vínculos estrechos entre los agentes que conforman la estructura señalada (las empresas, las universidades, las agencias y las dependencias gubernamentales). Esto contribuye a generar mejores condiciones para el desarrollo económico.

El conocimiento tecnológico no siempre es articulado, sino que tiene importantes elementos tácitos, que se reflejan en la imposibilidad general de diseñar instrucciones precisas (*blueprints*) que definan la manera de emplear una determinada tecnología. La mayor parte del conocimiento tecnológico se puede caracterizar como tácito, específico, de difícil transferibilidad e imitación, y no siempre completamente entendido; por ende, el cambio técnico es, en general, acumulativo y principalmente “local”.

Se diferencian las tecnologías “universales” –el conocimiento, generalmente científico, difundido y referido a principios generales de vasta aplicación– de las específicas –conocimiento relativo a “maneras de

hacer cosas”, muchas veces producto de la experiencia. También se distinguen las tecnologías públicas -por ejemplo, los libros- de las privadas -por su carácter tácito o por estar protegidas a través de patentes y el secreto comercial (Dosi, 1988 a y b). Asimismo, las tecnologías difieren en el grado en que es posible que sean imitadas, y en cuanto a la medida en que sus principios básicos son entendidos.

Las tecnologías, lejos de ser siempre bienes libres, se caracterizan por tener diversos grados que permiten ser apropiados por las organizaciones. Difieren en el grado en que pueden ser imitadas, siempre que sus principios básicos sean entendidos. Hay incertidumbre sobre los resultados técnicos, y *a posteriori* comerciales, de los esfuerzos innovadores. Distintas trayectorias innovadoras, generalmente presentan fuertes características acumulativas, abrirán diferentes oportunidades para alcanzar nuevos avances técnicos.

A su vez, las firmas que encuentran mejores técnicas -probablemente porque usan mejores reglas de búsqueda- se expandirán más que las otras. Las asimetrías o brechas tecnológicas entre firmas -y naciones- surgen como una consecuencia natural de estas tendencias. Obviamente, la noción de función de producción aparece cuestionada. No se puede asumir que las firmas -y menos aún los países- acceden a una función de producción común, ya que la imitación no es trivial. Además, las firmas no operan en una función de producción completa sino en algunos, o en un punto específico del *set* de combinaciones tecnológicas; su progreso técnico está localizado alrededor de esos puntos. Cada firma puede emplear con confianza sólo un número limitado de técnicas y necesitará un cierto esfuerzo de I&D y *learning by doing* para dominar otras. Incluso habrá algunas otras técnicas sobre las cuales la firma tiene aún mayores incertidumbres y cuyo dominio requeriría esfuerzos sustanciales de aprendizaje (Nelson, 1980).

En el modelo interactivo del proceso de innovación (*chain-linked*), se desvanece la distinción schumpeteriana entre

invención, innovación y difusión como tres actos claramente separables, a favor de una concepción del cambio tecnológico como proceso continuo. La información sube desde los estadios “aguas abajo” (producción, comercialización y distribución) hacia los estadios “aguas arriba” (invención y/o concepción analítica del producto o proceso). Se enfatizan las interacciones entre reflexión científica e innovación tecnológica en cada estadio del proceso de innovación, desde la invención hasta la comercialización.

Destaca la importancia de los procesos de aprendizaje (*learning by doing, by using, by producing, by interacting*) que generan numerosas innovaciones incrementales en muchas industrias. Los procesos de aprendizaje tecnológico nunca son automáticos, pues son afectados por un buen número de variables, entre las que se encuentran la orientación del aprendizaje, la base de conocimientos existente y la intensidad del esfuerzo por internalizar el conocimiento nuevo que implica la adquisición de una nueva tecnología. Las firmas aprenden de diversas maneras, y cada una de ellas lleva a mejoras en el cúmulo de conocimiento y a mejoras en sus capacidades tecnológicas específicas. Esto a su vez, genera un rango de trayectorias de avance tecnológico y no una simple reducción promedio de costos. A su vez, los distintos tipos de aprendizaje abren diversas direcciones de cambio técnico incremental.

V. El papel de los procesos de aprendizaje en el desarrollo estratégico de una firma como resultado de la innovación

La esencia del proceso de innovación se concreta en definitiva, a través del resultado sinérgico de un conjunto de procesos complejos de fortalecimiento de las capacidades tecnológicas de las organizaciones, en función del aprendizaje y la conversión de las mismas en productos y procesos innovadores. Esto ocurre en el marco de un escenario de cambio tecnológico permanente y continuo.

El trabajo directo y concreto es cada vez menos observable, ya que predominan

las tareas en las cuales el trabajador pone en juego sus facultades mentales. Esto implica que se fomente el aprendizaje dentro de la organización, que provee un contexto adecuado para que el proceso de aprendizaje ocurra, y posibilite que los empleados desarrollen sus habilidades competitivas.

La concepción que subyace es que el conocimiento implica un proceso social, y por lo tanto se sustenta en las relaciones entre pares dentro de la firma, así como en la dinámica entre la firma y el resto de los agentes de la sociedad.

Las firmas no operan con base en una función de producción tradicional, dado que los conocimientos tecnológicos no se comparten equitativamente entre ellas y tampoco son fáciles de imitar o transferir entre las mismas (Lall, 1995). En consecuencia, el aprendizaje es una condición imprescindible en el proceso de transferencia de la innovación tecnológica. Las tecnologías son tácitas y sus principios subyacentes necesitan de conocimiento tecnológico, habilidad, esfuerzo e inversión para su comprensión por parte de la organización.

La mera exposición de las organizaciones al conocimiento externo pertinente resulta insuficiente si no se realiza un esfuerzo por internalizarlo. Esto es, cuanto mayor sea la base de conocimientos existente y la intensidad del esfuerzo, más rápido y más a fondo será el proceso en espiral del aprendizaje tecnológico (Kim, 2001). Kim también afirma que el aprendizaje discontinuo tiene lugar cuando se percibe una crisis en la competencia del mercado y se pone en práctica una estrategia para enmendar la situación. Así como el término "crisis" es una combinación de dos caracteres (amenaza y oportunidad), habrá empresas que aprovecharán la crisis como una oportunidad para intensificar su esfuerzo y transformar las capacidades tecnológicas de manera discontinua mediante el aprendizaje tecnológico rápido y eficaz. Por tanto, una crisis, más que destructiva, puede ser creativa.

Al embarcarse en actividades innovadoras, las firmas están motivadas

por la percepción de alguna oportunidad inexplorada. Tal percepción, sin embargo, difícilmente pueda incluir el conocimiento detallado de todos los eventos posibles, como por ejemplo, combinaciones de insumos, características de los productos, entre otros. En otras palabras, ni la solución de los problemas, ni las consecuencias de las acciones pueden ser conocidos *ex ante* con precisión –especialmente en las etapas tempranas de una determinada tecnología (Dosi, 1988a y b). Además, si las tecnologías no se entienden bien, la idea de un *set* de posibilidades de invención es engañosa. La elección de tecnologías es, asimismo, un tema más complejo y sutil de lo que supone la ortodoxia, ya que no existe un conjunto bien definido de opciones tecnológicas. Juzgar como funcionará una tecnología creada por otra firma es un asunto complejo, y necesariamente cada firma desarrollará una versión diferente con variantes, intencionales o no, respecto del original.

Un aspecto que el análisis institucional de las empresas enfatiza es la importancia fundamental del acceso a la información, de la construcción de conocimiento y de los procesos de aprendizaje para toda actividad productiva. La economía neoclásica no explicita la búsqueda, la selección y el procesamiento de información en la empresa, ya que se supone que todos los actores poseen información completa. Los aspectos relacionados con la tecnología y su innovación se toman generalmente como dados y el aprendizaje se reduce a la acumulación de información dada y accesible. Por principios metodológicos de tracción y de énfasis, y por principios epistemológicos de la concepción del mercado, todos los actores tienen acceso a la información que existe y la capacidad de analizarla en un instante sin costos. Ante una distribución asimétrica de la información, y la importancia de acumular, estructurar y analizar la información disponible como base para la toma de decisiones en la empresa jerárquica, la empresa se concibe en la nueva economía institucional, como respuesta a problemas de información inherentes

a los procesos productivos (Fransmann, 1994). Los problemas de control del derrame de información y de la posibilidad de apropiarse de procesos muestran la importancia de eventos de creación y control de información.

En la teoría de la firma de la economía evolucionista, el conocimiento es una razón de ser fundamental de la empresa. Más allá de las respuestas óptimas a problemas de información y de su recopilación y control con la existencia de la empresa, una noción diferente del conocimiento fundamenta una idea diferente de la existencia de las empresas como “depositarias de conocimiento”. Las empresas existen para poder reunir, retener y acrecentar los conocimientos que son necesarios para llevar a cabo actividades productivas. El uso del conocimiento es más difícil que la simple aplicación de tecnologías eficientes existentes, porque la selección de conocimiento no se da como elección racional entre alternativas conocidas que se puedan implementar directamente. Se trata, en muchas ocasiones, de conocimiento productivo que no es ni explícito ni libremente transferible, sino tácito e incrustado (Langlois y Foss, 1999).

Mientras que la escuela evolucionista hace énfasis en el conocimiento y en su acumulación, y trata el aprendizaje desde esta perspectiva, para los neo institucionalistas una condición principal para la existencia de la empresa es el aprendizaje como proceso de transformación organizacional. Sin aprendizaje en condiciones cambiantes dentro y fuera de la empresa, la formación de capacidades no sería posible, y como consecuencia, tampoco la existencia de las empresas. Los actores de una empresa tienen que adquirir marcos mentales que les permiten percibir, interpretar y evaluar de manera conjunta. Estos surgen en procesos compartidos y dinámicos de formación, que reconstituyen a los individuos y a las organizaciones. El aprendizaje organizacional depende de la cultura corporativa. Es más que información compartida, ya que las prácticas y hábitos de pensamiento proveen el método, el contexto, los valores y el

lenguaje del aprendizaje y de la evolución de competencias individuales y grupales (Hodgson, 1998).

La esencia de la empresa es su carácter de organizador de aprendizaje. Este depende de marcos cognitivos adquiridos y compartidos. No puede sujetarse exclusivamente a dinámicas de optimización. El proceso de aprendizaje es abierto, provisional y potencialmente falible. Considerando restricciones reales en el comportamiento individual, el aprendizaje no se puede considerar como la adquisición acumulativa de conocimiento útil y codificable. Sin un aprendizaje individual y una organización real, la adaptación de la empresa a nuevas condiciones productivas y tecnológicas no es posible. El aprendizaje lleva a un desplazamiento continuo de las actividades de la empresa.

En muchos sectores, el aprendizaje tecnológico no se hace a través de una actividad especializada clasificable como I&D, sino que predominan diversas vías menos formales (*learning by doing*, *learning by using*). En consecuencia, la distinción neoclásica entre sustitución de factores dentro de una función de producción y movimientos de la función de producción se desvanece, ya que el movimiento de la función de producción depende muchas veces del punto en el cual se está operando al presente (Nelson, 1980). A su vez, los resultados de las actividades de búsqueda son estocásticos y no predecibles.

Una dimensión alternativa que aporta a la discusión en relación a la concepción y el rol de las firmas en el contexto actual, se plantea en la Encíclica del Pontífice Benedicto XVI “*Caritas in Veritate*” (2009). El documento plantea la evolución del sistema productivo y la relación cada vez más fuerte entre empresa y ética.

[...] parece que la distinción hasta ahora más difundida entre empresas destinadas al beneficio (*profit*) y organizaciones sin ánimo de lucro (*non profit*) ya no refleja plenamente la realidad, ni es capaz de orientar eficazmente el futuro. En estos últimos decenios, ha ido surgiendo

una amplia zona intermedia entre los dos tipos de empresas. Esa zona intermedia está compuesta por empresas tradicionales que, sin embargo, suscriben pactos de ayuda a países atrasados; por fundaciones promovidas por empresas concretas; por grupos de empresas que tienen objetivos de utilidad social; por el amplio mundo de agentes de la llamada economía civil y de comunión. (Benedicto XVI, 2009:28)

Luego explica que la aparición de esta zona intermedia no se trata de la aparición de lo que se conoce como el tercer sector. En cambio, expresa que es un espacio que resulta del emerger de una nueva realidad, que comprende al sector privado y al sector público, y que considera al beneficio como algo muy importante que hace a la funcionalidad del sistema, pero principalmente como un instrumento para objetivos humanos y sociales. Esto significa que estas empresas conciben la ganancia como una herramienta para

[...] alcanzar objetivos de humanización del mercado y de la sociedad. Es de desear que estas nuevas formas de empresa encuentren en todos los países también un marco jurídico y fiscal adecuado. Así, sin restar importancia y utilidad económica y social a las formas tradicionales de empresa, hacen evolucionar el sistema hacia una asunción más clara y plena de los deberes por parte de los agentes económicos. Y no sólo esto. La misma pluralidad de las formas institucionales de la empresa es lo que promueve un mercado más cívico y al mismo tiempo más competitivo. (Benedicto XVI, , 2009:28)

El trabajo y los conocimientos técnicos pasan a ser considerados como una necesidad universal.

VI. Conclusiones

En este artículo se ha explicitado el marco teórico general en el que se desarrolló la teoría de la firma en relación con el cambio tecnológico y con la innovación. Se ha realizado un recorrido por los autores neoclásicos y su concepción, luego se presentó el enfoque de Coase, el primero en plantear concretamente una teoría de la firma a partir de una aproximación institucional. A continuación, se expusieron los aportes de varios autores que han contribuido a conformar el cúmulo de teorías vinculadas a la economía de la evolución, y que comprende desde los pensadores de la segunda mitad del siglo XIX hasta la actualidad. En este contexto, se ha resaltado la importancia del legado de Schumpeter, al cual se considera como “el profeta de la innovación” y, por tanto, sus ideas encarnan el principal sustento ideológico en el que se forja el pensamiento neoschumpeteriano.

Asimismo, se han presentado las diferencias que subyacen entre los distintos enfoques económicos que se identifican con las tesis evolucionistas, tales como el propio enfoque evolucionista, el pensamiento neoschumpeteriano, el de la economía ecológica y el enfoque neoinstitucionalista. Se ha puesto el énfasis en reconocer las principales diferencias entre los neoschumpeterianos y los evolucionistas, marcando pese al origen común, una división formal entre ambos enfoques. Las coordenadas ideológicas del pensamiento neoschumpeteriano se estructuran en torno a:

- i) el estudio de la interacción entre los agentes económicos y sociales; y
- ii) la generación y difusión del conocimiento (incluidas las innovaciones) en el contexto de la evolución de los sistemas complejos.

Hasta hace relativamente poco tiempo, la tecnología y el cambio tecnológico han sido factores a los que se ha prestado poca atención como elementos determinantes de los sistemas económicos y de la competitividad de las empresas. Las causas de este “abandono” se podrían resumir

sucintamente en cinco puntos:

a. La creencia de que las innovaciones pertenecían al entorno externo del aparato productivo, es decir, que la ciencia y la tecnología eran desarrolladas por investigadores individuales ajenos a la empresa. A partir de la segunda guerra mundial el proceso innovador comienza a interiorizarse al proceso productivo.

b. La dificultad de medición de la mayoría de las actividades innovadoras.

c. La extremadamente difícil captación de las innovaciones resultado de las mejoras de los propios empleados.

d. La herencia neoclásica donde la tecnología era una variable externa y perfectamente accesible en el mercado, y

e. La escasez de instrumentos metodológicos y de datos.

Desde los neoclásicos, la innovación y el cambio tecnológico han pasado de estudiarse de forma estática y exógena a la economía a analizarse dinámicamente de forma evolutiva y endógena al sistema económico. De teorizarse exclusivamente desde el punto de vista macroeconómico, en la teoría del crecimiento fundamentalmente, a buscar marcos teóricos microeconómicos que inciden en las estrategias empresariales. De considerar el proceso innovador como una “caja negra” donde entran los inputs y salen las innovaciones sin estudiarse el proceso, a mirar e intentar sacar conclusiones al interior de esa caja. La empresa asiste a una reestructuración de la economía en la que se ha pasado de un modo de desarrollo industrial a un modo de desarrollo basado en la información, en el que el cambio estructural y el crecimiento económico se producen a través de la acumulación de conocimiento, la innovación y el cambio técnico y donde los elementos relevantes son la calificación de capital humano, el saber hacer y la creación y difusión de la tecnología.

Se presenta un incremento del consumo de bienes diferenciados, una tendencia a la inestabilidad de la demanda, una mayor incertidumbre y riesgos asociados a la producción debido a esa sofisticada

y cambiante demanda y a la rapidez en la introducción de innovaciones que provoca una reducción sustancial del ciclo de vida de los productos.

Referencias bibliográficas

Archibald, G.C. (1998) “Theory of the firm” en John Eatwell, Murray Milgate, Peter Newman (eds.) *The New Palgrave - A Dictionary of Economics*. Macmillan, London.

Arthur, W. B. (1988) “Competing Technologies: an Overview”, en Dosi, G. et al. (eds.), *Technical Change and Economic Theory*. Pinter, Londres.

(1994) *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor, University of Michigan Press.

Baumol W., R. Nelson y E. Wolff (eds), (1994) *Convergence of Productivity. Cross-National Studies and Historical Evidence*. Oxford University Press, Nueva York.

Benedicto XVI (2009) *Caritas in Veritate*. Libreria Editrice Vaticana, Roma.

Boulding, K. (1974) *Evolutionary Economics*. Routledge, Londres.

Clark, N. y Juma, C. (1987) *Long-run Economics: an Evolutionary Approach to Economic Growth*. Frances Printer, Londres.

Coase, R. (1937) “The nature of the firm”. *Económica*, Vol. 4, N°16.

Coriat, B. y G. Dosi (1994) “Learning how to Govern and Learning how to Solve Problems: on the Co-Evolution of Competences, Conflicts and Organizational Routines”. *World Development*, Vol.15, N°6.

Dawkins, R. (1976) *The Selfish Gene*. Paladin, Londres.

Dosi, G. (1988a) “The Nature of the Innovative Process”, en Dosi, G. et al. (eds.), *Technical Change and Economic Theory*. Pinter, Londres.

(1988b) “Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation”, *Journal of Economic Literature*, Vol.XXVI, N°3.

Dosi, G., Pavitt, K. y Soete, L. (1990) *The Economics of Technical Change and International Trade*. Pinter Publishers, Londres.

- England, R. W. (1994) *Evolutionary Concepts in Contemporary Economics*. Ann Arbor, University of Michigan.
- Foss, N. J. (1999) "The theory of the firm: an introduction to themes and contributions" en Nicolai J. Foss (ed.) *Theories of the firm: critical perspectives in economic organization*. Routledge, Londres.
- Fransmann, M. (1994) "Information, knowledge, vision and theories of the firm", *Industrial and Corporate Change*, N°3(3).
- Freeman, C. (1982) *The economics of industrial innovation*. Pinter Publishers, Londres.
- Freeman, C. y Soete, L. (1997) *The Economics of Industrial Innovation*. The MIT Press, Boston Massachusetts.
- Friedman, M. (1953) *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press, Chicago.
- Gandlgruber, B. (2003) "La concepción de las instituciones en la economía contemporánea", en *Análisis Económico*, Vol. XVIII, N°38.
- Gibbons, M., et al. (1997) *The New Production of Knowledge: Science and Research in Contemporary Societies*. Ediciones Pomares - Corredor S.A. Barcelona.
- Hanusch, H. y Pyka, A. (2006a) *Manifesto for Comprehensive Neo-Schumpeterian Economics*. University of Augsburg, Augsburg.
- (2006b) *The Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Hodgson, G. M. (1998) "Evolutionary and competence-based theories of the firm", en *Journal of Economic Studies*, Vol. 25, N°1.
- Katz, J. (1990) "Las Innovaciones Tecnológicas Internas y la Ventaja Comparativa Dinámica", en Teitel, S. and L. Westphal (comp.), *Cambio Tecnológico y Desarrollo Industrial*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Kim, L. (2001) "La dinámica del aprendizaje tecnológico en la industrialización" en *La Ciencia y sus Culturas. Revista Internacional de Ciencias Sociales*. Vol. 168.
- Langlois, R. N. y Foss N. J. (1999) "Capabilities and governance: the rebirth of production in the theory of economic organization" en *Kyklos*, 52 (2).
- Marshall, A. (1919) *Industry and Trade: a Study of Industrial Technique and Business Organization and Their Influences on The Conditions of Various Classes and Nations*. MacMillan, Londres.
- Marshall, A. (1890) *Principios de economía*. Fundación ICO/Ed. Síntesis, Madrid.
- McCraw, T. K. (2007) *Prophet of Innovation: Joseph Schumpeter and Creative Destruction*. Harvard University Press, Boston Massachusetts.
- Nelson, R. (1980) "Production Sets, Technological Knowledge, and R&D: Fragile and Overworked Constructs for Analysis of Productivity Growth?" *American Economic Review*, Vol. 70, N°2.
- (1991) "Why do Firms Differ, and How Does it Matter?" *Strategic Management Journal*, Vol. 12.
- (1994) "The Theory of the Firm", en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels y Marc R. Tool, *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. Edward Elgar, Cheltenham.
- (1995) "Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change", *Journal of Economic Literature*, Vol. 33.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press, Cambridge Massachusetts.
- North, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Lall, S. (1995) *Science and Technology in the new global environment: implications for developing countries*. UNCTAD, Ginebra.
- Pelikan, P. (1992) "The Dynamics of Economic Systems, or how to Transform a Failed Socialist Economy", en H. J. Wagener (ed.) *On the Theory and Policy of Systemic Change*. Physica-Verlag, Heidelberg.
- (2003) "Bringing Institutions into Evolutionary Economics: Another View with Links to Changes in Physical and Social Technologies", *Journal of Evolutionary Economics*, N°13.
- (2004) "Interconnecting Evolutionary, Institutional and Cognitive Economics: Six Steps towards Understanding the Six Links", Contribution to the 10th Meeting of J.A. Schumpeter International Society,

Milán, 9 al 12 de junio.

- Pérez, C. (2001) “Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil”. *Revista de la CEPAL* N° 75.
- Rajan, R. G. y Zingales, L. (1998) “Power in a theory of the firm”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. III
- Schumpeter, J. A. (1912) *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge Massachusetts.
- (1942) *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Folio, Barcelona.
- Williamson, O. E. (1991) *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones Antitrust*, FCE, México.

1 La economía institucional es el cuerpo teórico de la economía que considera por diversos motivos que “las instituciones importan”.

2 Esta relevancia se debe no solamente a la importancia que tiene para explicar las formas de intercambio en el mercado, que se asemejan a situaciones de equilibrio y todo tipo de comportamiento relacionado con la persecución estricta del interés propio de los actores en general, sino también a su enorme influencia normativa en la administración de cualquier empresa real, que muchas veces rebasa las recomendaciones de los teóricos más convencidos. Independientemente de su proceso de formación, los precios internos y externos también son elementos reales en la coordinación de la producción.

3 A las teorías evolutivas de la empresa se las denomina en ocasiones “teoría de la empresa basada en los recursos”, “teoría de la empresa basada en las competencias” o “teoría de la empresa basada en las capacidades”. En Hodgson (1998) se esboza una teoría evolutiva de la empresa basada en las competencias; en Foss (1999) una versión basada en los recursos.

4 Se trata de simplemente extender el análisis neoclásico con la introducción de instituciones.

Carta del Santo Padre Francisco al Primer Ministro del Reino Unido David Cameron con ocasión de la Cumbre del G8

Revista Cultura Económica
Año XXXI • Nº 85
Junio 2013: 71-72

*Al honorable David Cameron, MP
Primer Ministro
Vaticano, 15 de junio de 2013*

Me complace responder a su amable carta del 5 de junio de 2013, con la que ha querido informarme acerca de la agenda de Su Gobierno para la Presidencia británica del G8 durante el año 2013 y la próxima Cumbre, prevista en Lough Erne, los días 17 y 18 de junio de 2013, bajo el lema «*A G8 meeting that goes back to first principles*».

A fin de que ese tema alcance su más amplio y profundo significado, es necesario asegurar que toda actividad política y económica, nacional e internacional, haga referencia al hombre. En efecto, dichas actividades deben, por una parte, consentir la máxima expresión de la libertad y creatividad, individual y colectiva, y, por otro lado, promover y garantizar que las mismas se ejerzan siempre con responsabilidad y sentido de solidaridad, con atención especial a los más pobres.

Las prioridades que la Presidencia británica ha fijado para la Cumbre de Lough Erne se refieren, sobre todo, al libre comercio internacional, al fisco y a la transparencia de los Gobiernos y de los agentes económicos. No falta, igualmente, una atención fundamental al hombre, que se concreta en la propuesta de una acción concertada del Grupo para eliminar definitivamente el flagelo del hambre y para garantizar la seguridad alimentaria. Igualmente, es signo de atención a la persona humana el hecho de que uno de los temas centrales de la agenda sea la protección de las mujeres y los niños de la violencia sexual en situaciones de conflicto, si bien es preciso no olvidar que el contexto indispensable para el desarrollo de todas las acciones políticas mencionadas es el de la paz internacional. Lamentablemente, la preocupación por las graves crisis internacionales no falta nunca en las deliberaciones del G8, y este año no se podrá no considerar con atención la situación en Oriente Medio y, de manera especial, en Siria. Para esta última, deseo que la Cumbre contribuya a obtener un cese del fuego inmediato y duradero, y a conducir a todas las partes en conflicto a la mesa de negociaciones. La paz exige una renuncia con amplitud de miras a algunas pretensiones, para construir juntos una paz equitativa y justa. Además, la paz es un requisito indispensable para la protección de mujeres, niños y demás víctimas inocentes, y para comenzar a erradicar el hambre, especialmente entre las víctimas de la guerra.

Las acciones incluidas en la agenda de la Presidencia británica del G8, que desean apuntar a la legalidad como el hilo conductor del desarrollo, con los consiguientes compromisos para evitar la evasión fiscal y asegurar la transparencia y la responsabilidad de los gobiernos, son medidas que señalan las raíces éticas profundas de estos

problemas, ya que, como bien había señalado mi predecesor, Benedicto XVI, la actual crisis global demuestra que la ética no es algo externo a la economía, sino que es parte integrante e ineludible del pensamiento y de la acción económica.

Las medidas de gran alcance para garantizar un marco adecuado de legalidad que guíe todas las acciones económicas, como las medidas coyunturales urgentes para resolver la crisis económica mundial, deben ser guiadas por la ética de la verdad, que comprende, ante todo, el respeto a la verdad del hombre, que no es un factor económico más, o un bien de descarte, sino que tiene una naturaleza y una dignidad no reducible a simples cálculos económicos. Por ello, la preocupación por el bienestar material y espiritual básico de todo hombre es el punto de partida de toda solución política y económica y la medida última de su eficacia y de su ética.

Por otra parte, el fin de la economía y la política es precisamente el servicio a la humanidad, comenzando por los más pobres y débiles, dondequiera que se encuentren, incluso en el seno de su madre. Toda teoría o acción económica y política debe emplearse para suministrar a cada habitante de la tierra ese mínimo de bienestar que consienta vivir con dignidad, en la libertad, con la posibilidad de sostener una familia, educar a los hijos, alabar a Dios y desarrollar las propias capacidades humanas. Esta es la cuestión principal. Sin esta visión, toda la actividad económica no tendría sentido.

En esta línea, los diversos y graves desafíos económicos y políticos que afronta el mundo de hoy requieren un cambio valiente de actitudes, que devuelva a la finalidad (la persona humana) y a los medios (la economía y la política) el lugar que les es propio. El dinero y los demás medios políticos y económicos deben servir y no regir, teniendo presente que la solidaridad gratuita y desinteresada es, de modo aparentemente paradójico, la clave del buen funcionamiento económico global.

He querido compartir con usted, Primer Ministro, estos pensamientos, con el deseo de contribuir a poner de relieve lo que está implícito en todas las decisiones políticas, pero que a veces se puede olvidar: la importancia primordial de poner a la humanidad, a cada hombre y a cada mujer, en el centro de toda actividad política y económica nacional e internacional, porque el hombre es el recurso más auténtico y profundo de la política y de la economía y, al mismo tiempo, el fin primordial de las mismas.

Señor Primer Ministro, con la esperanza de haber ofrecido un útil aporte espiritual a vuestras deliberaciones, formuló férvidos deseos de un fecundo resultado de los trabajos e invoco abundantes bendiciones para la Cumbre de Lough Erne y para todos los participantes, así como para las actividades de la Presidencia británica del G8 durante el año 2013; y aprovecho la ocasión para renovar mis mejores deseos y expresar mis sentimientos de estima.

Francisco

Letter of Holy Father Francis to H.H. Mr David Cameron, British Prime Minister on the occasion of the G8 Meeting

Revista Cultura Económica
Año XXXI • Nº 85
Junio 2013: 73-74

*To The Right Honourable David Cameron, MP
Prime Minister
Vatican, 15 June 2013*

I am pleased to reply to your kind letter of 5 June 2013, with which you were good enough to inform me of your Government's agenda for the British G8 Presidency during the year 2013 and of the forthcoming Summit, due to take place at Lough Erne on 17 and 18 June 2013, entitled A G8 meeting that goes back to first principles.

If this topic is to attain its broadest and deepest resonance, it is necessary to ensure that all political and economic activity, whether national or international, makes reference to man. Indeed, such activity must, on the one hand, enable the maximum expression of freedom and creativity, both individual and collective, while on the other hand it must promote and guarantee their responsible exercise in solidarity, with particular attention to the poorest.

The priorities that the British Presidency has set out for the Lough Erne Summit are concerned above all with the free international market, taxation, and transparency on the part of governments and economic actors. Yet the fundamental reference to man is by no means lacking, specifically in the proposal for concerted action by the Group to eliminate definitively the scourge of hunger and to ensure food security. Similarly, a further sign of attention to the human person is the inclusion as one of the central themes on the agenda of the protection of women and children from sexual violence in conflict situations, even though it must be remembered that the indispensable context for the development of all the afore-mentioned political actions is that of international peace. Sadly, concern over serious international crises is a recurring theme in the deliberations of the G8, and this year it cannot fail to address the situation in the Middle East, especially in Syria. In this regard, I earnestly hope that the Summit will help to obtain an immediate and lasting cease-fire and to bring all parties in the conflict to the negotiating table. Peace demands a far-sighted renunciation of certain claims, in order to build together a more equitable and just peace. Moreover, peace is an essential pre-requisite for the protection of women, children and other innocent victims, and for making a start towards conquering hunger, especially among the victims of war.

The actions included on the agenda of the British G8 Presidency, which point towards law as the golden thread of development – as well as the consequent commitments to deal with tax avoidance and to ensure transparency and responsibility on the part of governments – are measures that indicate the deep ethical roots of these problems, since, as my predecessor Benedict XVI made clear, the present global crisis shows that

ethics is not something external to the economy, but is an integral and unavoidable element of economic thought and action.

The long-term measures that are designed to ensure an adequate legal framework for all economic actions, as well as the associated urgent measures to resolve the global economic crisis, must be guided by the ethics of truth. This includes, first and foremost, respect for the truth of man, who is not simply an additional economic factor, or a disposable good, but is equipped with a nature and a dignity that cannot be reduced to simple economic calculus. Therefore concern for the fundamental material and spiritual welfare of every human person is the starting-point for every political and economic solution and the ultimate measure of its effectiveness and its ethical validity.

Moreover, the goal of economics and politics is to serve humanity, beginning with the poorest and most vulnerable wherever they may be, even in their mothers' wombs. Every economic and political theory or action must set about providing each inhabitant of the planet with the minimum wherewithal to live in dignity and freedom, with the possibility of supporting a family, educating children, praising God and developing one's own human potential. This is the main thing; in the absence of such a vision, all economic activity is meaningless.

In this sense, the various grave economic and political challenges facing today's world require a courageous change of attitude that will restore to the end (the human person) and to the means (economics and politics) their proper place. Money and other political and economic means must serve, not rule, bearing in mind that, in a seemingly paradoxical way, free and disinterested solidarity is the key to the smooth functioning of the global economy.

I wished to share these thoughts with you, Prime Minister, with a view to highlighting what is implicit in all political choices, but can sometimes be forgotten: the primary importance of putting humanity, every single man and woman, at the centre of all political and economic activity, both nationally and internationally, because man is the truest and deepest resource for politics and economics, as well as their ultimate end.

Dear Prime Minister, trusting that these thoughts have made a helpful spiritual contribution to your deliberations, I express my sincere hope for a fruitful outcome to your work and I invoke abundant blessings upon the Lough Erne Summit and upon all the participants, as well as upon the activities of the British G8 Presidency during the year 2013, and I take this opportunity to reiterate my good wishes and to express my sentiments of esteem.

Franciscus

Reseñas de libros

THE TRUE WEALTH OF NATIONS, CATHOLIC SOCIAL THOUGHT AND ECONOMIC LIFE

D. Finn (ed.),
Oxford University Press,
Oxford, 2010, 380 pp.
ISBN-10: 019973982X

El libro es el resultado de las conferencias realizadas en la Universidad de Southern California en junio de 2008, en el marco del proyecto del *Institute for Advanced Catholic Studies*, que con su proyecto *The True Wealth of Nations* se propuso analizar la vida económica a la luz del pensamiento social cristiano. Editado por Daniel Finn, el libro explora una interesante, variada y completa lista de temas y problemáticas actuales en el debate entre teología y economía.

El primer artículo, de Albino Barrera, aborda la difícil cuestión de reconocer y explicitar las recomendaciones que hace la Doctrina Social de la Iglesia respecto de la economía. En efecto, como bien señala el autor, estas recomendaciones muchas veces quedan reducidas a meros principios generales que poco dicen a aquellos que día a día deben tomar decisiones concretas o analizar el impacto real de medidas específicas. A continuación se aboca a analizar el bien común económico a la luz de las Sagradas Escrituras, desmenuzando a partir de los textos una serie de principios y recomendaciones que considera ineludibles a la hora de precisar el contenido de la DSI en materia económica. Finalmente, A. Barrera se lanza a intentar esbozar cómo se verían o se deberían ver estas ideas al ser aplicadas en la realidad. Para él, la tradición social cristiana reconoce el papel del mercado como

generador de riqueza y progreso, pero al mismo tiempo detecta que a veces es necesario que sea corregido en función de resultados no queridos. Por eso, desde su perspectiva la DSI recomienda una suerte de “economía mixta”, en la que se reconoce como válida cierta intervención sobre el mercado, aceptada en cuanto está ordenada al bien común y no al puro resultado económico. Es esta finalidad que da a la intervención el signo distintivo de esta corriente de pensamiento. Por último, el autor propone algunas medidas concretas que aparecen ordenadas a principios de la DSI y que permitirían reconocer hasta qué punto ella está siendo aplicada en la realidad.

El segundo capítulo se pregunta por el sentido de la verdadera prosperidad. Como bien señala el autor, la Iglesia siempre ha abordado el problema del desarrollo social sobre la base de que ella es “experta en humanidad” y que por lo tanto tiene algo que decir respecto del fin del hombre y su plenitud, incluso aquí en la tierra. Bajo esta perspectiva Yuengert se lanza a indagar por el sentido que hay que darle a esta búsqueda de la prosperidad, búsqueda que como bien señala, ha sido perseguida por autores como San Agustín y Santo Tomás de Aquino, pero también por otros no católicos como Platón, Aristóteles o más cerca en el tiempo, Adam Smith.

En este sentido, el trabajo se articula en tres partes. En la primera repasa las ideas centrales que se desprenden de la noción de naturaleza humana, comprendida sobre todo a la luz de la revelación. En la segunda parte, Yuengert desarrolla una sólida argumentación en torno a separar la idea de prosperidad de la de ingresos altos. En efecto, la prosperidad es algo mucho más complejo y abarcador en la

medida en que hace alusión al hombre en su totalidad. Finalmente, en la tercera parte aborda de un modo más abarcador el problema de la prosperidad entendida a la luz del pensamiento social cristiano. Allí señala que hay cuatro clases de bienes que necesariamente deberán estar presente si queremos lograr una prosperidad real: las virtudes, la iniciativa personal, las relaciones interpersonales y la posesión de cierto bienestar material.

En el tercer capítulo, S. Zamagni se propone revisar la relación entre el capitalismo y la ética católica desde una perspectiva propia de la historia de las ideas. Desde su punto de vista, aun cuando ciertamente colaboren, no son los incentivos o los diseños institucionales los verdaderos motores de los cambios dentro de las sociedades, sino más bien la cultura dentro de la cual se empiezan a generar dichas acciones. Por ello, el trabajo se ordena en tres partes. En primer lugar, Zamagni revisa los cambios sucedidos en el fin del medioevo, donde el catolicismo, y especialmente en la tradición franciscana, se empiezan a notar cambios y reflexiones que tienden a revisar cuestiones económicas y a valorar el resultado que este tipo de acciones dan a la sociedad. En segundo lugar, el autor revisa a la luz de esta nueva perspectiva, la tesis de Weber con respecto a los orígenes del capitalismo. En efecto, Zamagni concede que la economía ha ciertamente modificado sus metas a partir del siglo XVII y especialmente a finales del siguiente, con la enorme influencia que Bentham ejerció sobre los presupuestos de la economía. Sin embargo, esto no vuelve cierta la tesis weberiana de que el capitalismo es un fenómeno puramente protestante, en la medida en que es históricamente cuestionable. La reaparición de análisis económicos que critican la perspectiva utilitarista o que incluso aparecen centrados en la búsqueda del bien común económico son, para Zamagni, una oportunidad para que el catolicismo revea su relación con la economía y con el capitalismo.

En el cuarto capítulo, Vera N. Zamagni se propone revisar el desarrollo del pensamiento social cristiano en los siglos XIX y XX para terminar señalando algunos puntos que aparecen como ineludibles desafíos para los años que se aproximan. En la primera parte muestra la evolución que tuvieron los diferentes grupos de católicos comprometidos con la cuestión social desde finales del siglo XIX. En

su intento por enfrentar las dificultades que se presentaban en la vida económica y social, fueron elaborando diferentes respuestas para dar soluciones efectivas e inspiradas en su fe. Como señala Vera Zamagni, estos grupos fueron observados con cierta desconfianza en la medida en que intentaron organizarse como fuerza política, pero para finales de la segunda guerra mundial la jerarquía de la Iglesia pareció finalmente avalar esta participación. En la segunda parte, la autora analiza el período que comienza luego de la segunda guerra mundial hasta prácticamente nuestros días, centrándose sobre todo en la década de 1950 y la primera parte del 60'. En ella muestra como al tiempo que en Europa las diferentes versiones de la democracia cristiana de cada país avanzaba hacia su unión, colaboraban también en la generación de la Unión Europea, promoviendo acciones políticas y económicas concretas y de clara inspiración democristiana. Si bien esta influencia cayó con el paso de los años, se la puede percibir todavía en la formación de diferentes políticos contemporáneos. Finalmente, en la tercera parte, la autora reconoce que ante la dificultad de reinstalar la idea de un partido único que reivindique las ideas social cristianas, es necesario que haya al menos tres puntos en común que todo católico debe defender en la arena pública: en lo político, ciertos puntos respecto de la familia, la educación, etc. En lo económico, la lucha contra el materialismo, que parece penetrar cada vez más a nuestras sociedades. Y en lo social, la reivindicación de cierto bienestar como necesario para la vida de las personas, sin que esto implique necesariamente una acción estatal directa y permanente.

En el quinto capítulo V. D. Rougeau se propone analizar la relación entre la justicia, y especialmente la justicia de los contratos, con las enseñanzas del pensamiento social cristiano. El artículo está basado sobre todo en un análisis de la tradición legal anglosajona, que desde el inicio el autor considera fuertemente influenciada por la tradición clásica y neoclásica, y es precisamente frente a esta tradición que intenta desarrollar una perspectiva más cercana al pensamiento social de la Iglesia. Para hacer esto repasa muy brevemente la idea de justicia en la tradición católica, para luego avanzar con su análisis de la justicia conmutativa y distributiva en los contratos,

y terminar el trabajo intentando relacionar el problema de la justicia en los contratos con el bien común.

El sexto artículo, de D. Finn, analiza el problema de los contratos injustos. En efecto, así como se reconoce con facilidad que los contratos permiten a las sociedades ganar previsibilidad y orden, también es cierto que históricamente siempre ha habido cierta repulsión a los contratos injustos, idea que está también presente en la Biblia. En la primera parte, el autor analiza minuciosamente cuatro argumentaciones diferentes y sólidamente fundadas para justificar por qué la tradición cristiana ha condenado desde siempre la formulación de contratos injustos y se ha opuesto con firmeza a ellos. La idea de criticar los contratos injustos debe llevarnos, según Finn, a revisar algunos elementos importantes. Por ejemplo, reconocer que las deudas entre países del tercer mundo con el sistema financiero puede ser analizado, al menos en parte, desde esta perspectiva. Por otro lado es importante reconocer que el pensamiento social cristiano no condena el contrato en sí, sino específicamente el contrato injusto. Sin embargo, el trabajo de Finn se centra en la última parte en un interesante repaso del pensamiento de la Iglesia en torno al préstamo y a las relaciones contractuales desde los tiempos de santo Tomás de Aquino hasta hoy, estableciendo las posiciones principales de las diversas corrientes contemporáneas que se observan dentro del catolicismo, e intentando mostrar cómo a partir de esta cuestión se abren distintas discusiones sobre el valor del mercado y, en última instancia, de la economía y la ética.

En el séptimo trabajo M. L. Hirschfeld se propone analizar hasta qué punto un pensamiento como el de Santo Tomás de Aquino, tan distante de nuestro tiempo, en términos históricos pero sobre todo diferente debido al marco cultural en el que se produjo, puede sin embargo servir como guía en el desafío que presenta el proyecto *The True Wealth of Nations* de encontrar la prosperidad sustentable y para todos. En este sentido, la autora resalta que, a su juicio, una de las diferencias culturales centrales radica en el crecimiento actual del secularismo, ausente al momento de escribirse las obras de Santo Tomás. A continuación, desarrolla algunos elementos centrales del pensamiento tomista para luego

mostrar hasta qué punto la modernidad ha traído una realidad que exige que el planteo del fraile dominico deba ser repensado a la luz de estos cambios. En primer lugar, muestra el rol que ha adquirido la presencia de los bienes materiales, que sin ser contraria al planteo esencial tomista, enfatiza aspectos diferentes que obligan a repensar la cuestión. El segundo tema, íntimamente relacionado con el anterior, consiste en revisar el problema del consumo como aspecto relacionado con la realización de las personas. Nuevamente, en opinión de la autora, el esquema tomista podría servir para abordar esta cuestión, siempre que sea repensado en el nuevo marco cultural contemporáneo.

En el octavo trabajo, de J. A. Coleman S. J., traza un muy interesante trayecto por el desarrollo de la noción de capital social, tanto en el campo de la sociología como en el de la economía. Luego de ello, el autor señala que quiénes se dedican a la DSI parecen no haber prestado suficiente atención a este concepto. Por ello, considera necesario revisar este olvido y promover una reflexión más acabada sobre estas ideas, en la medida en que encontrarían en el PSC una fundamentación más completa y sobre todo, más abarcadora respecto de la idea de persona y por ende menos utilitarista e individualista, como es la que provee actualmente tanto la economía como la sociología.

En el noveno trabajo, Simona Beretta analiza la situación de la mujer dentro de la realidad económica contemporánea. Como señala al comienzo del trabajo, esta perspectiva permite analizar en un aspecto concreto hasta qué punto el sistema económico actual es eficiente y justo con las personas que viven en él. Para ello, la autora realiza en la primera parte un completo repaso por los diversos análisis e indicadores empíricos con los que actualmente se analiza el rol de la mujer en la economía, tanto en países desarrollados como en países subdesarrollados. Sin embargo, Beretta considera que estos enfoques adolecen en gran medida de una mirada sobre la mujer demasiado centrada en su individualidad y poco abierta al aspecto relacional. Es este punto el que ella considera que debe ser tenido en cuenta, en tanto que la mujer parece tener en las distintas sociedades un papel en el cual lo relacional ocupa un lugar central, muchas veces de mayor importancia en comparación con el

interés que los varones muestran por ese rol. En efecto, este papel no se limita a la simple maternidad en sentido puramente biológico, sino que trascendiéndola, supone la capacidad de establecer lazos con las personas cercanas y mantenerlos en el tiempo. Sin esta perspectiva, a su juicio, se pueden malinterpretar los datos de la realidad y tomar caminos equivocados, aún cuando se hiciera con la intención de mejorar la situación de las mujeres. Y más aun, si se quiere lograr una verdadera prosperidad, no puede dejarse de lado este aspecto “generativo” que la mujer parece brindar a la sociedad y que indudablemente contribuye a lograr una sociedad más justa, eficiente y próspera.

En el décimo trabajo P. I. Odozor analiza la realidad africana, intentando esbozar algunas ideas que debería tomar del PSC para alcanzar un verdadero desarrollo y prosperidad. Para ello, muestra en primer lugar una serie de indicadores sobre la realidad de los países africanos, comparándolos con países de otros continentes. Como queda patente, la singularidad de África como continente con respecto al desarrollo merece un tratamiento especial y un enorme esfuerzo colectivo. A partir de ello, el autor señala algunas de las ideas centrales del PSC como la centralidad de la idea de persona, la necesidad de que prime la búsqueda del bien común, como ideas que deben inspirar a los líderes africanos en su búsqueda de un desarrollo genuino y sustentable.

En el onceavo trabajo, J. P. Guennermann se propone revisar la relación entre la economía y la religión revisando especialmente la noción de capital. Para el autor, es necesario primero reconocer que esta noción tiene una riqueza y un contenido más complejo y completo que el que a primera vista pudiera parecer. A partir de esta reflexión, el artículo analiza en qué medida el capital está relacionado con la noción teológica de espíritu. Finalmente, estudia cómo todo esto permite repensar otros elementos propios de la vida económica, como las corporaciones o el mundo financiero.

En el doceavo capítulo, M. Biggadike se propone abordar el problema del desarrollo a partir del impacto que las diferentes políticas económicas han tenido sobre las mujeres de los lugares menos favorecidos del mundo. Como bien señala la autora, en la medida en que representan un grupo menos favorecido, su nivel de desarrollo es un indicador valioso

a la hora de descubrir resultados reales y por ello, este abordaje ecofeminista aparece como una herramienta interesante a ser utilizada en esta dirección.

El trabajo está dividido en tres partes. En la primera se analizan las diferencias que se observan entre varones y mujeres en relación a las posibilidades reales de desarrollo, mostrando la gran disparidad que hay en el acceso y tipo de trabajo, el acceso a la educación, etc. En la segunda parte, la autora señala brevemente los aspectos centrales de la epistemología presente en el abordaje que propone la perspectiva ecofeminista. Luego, el trabajo muestra algunos casos concretos centrándose sobre todo en la realidad que se observa en las Maquilas nicaragüenses. La autora concluye su artículo señalando algunos puntos de contacto entre la DSI y la perspectiva ecofeminista, que permitiría enriquecer los análisis teóricos y dar mejores soluciones prácticas en la búsqueda del verdadero desarrollo.

Finalmente, en el último trabajo, J. Carr realiza una revisión de lo planteado a lo largo de toda la obra y lo ubica en relación con las aplicaciones prácticas que, de hecho, se han intentado. Como señala el autor, a su juicio la reflexión excesivamente teórica sobre el pensamiento social de la Iglesia Católica no refleja su verdadera naturaleza, en la medida en que es una teoría y una práctica a la vez. En este sentido, su evolución no se limita a la evolución de las mismas ideas sino también a las prácticas concretas que personas de carne y hueso han buscado llevar a la realidad.

Visto en su conjunto, el libro representa un muy completo repaso por los principales puntos de reflexión contemporánea sobre el pensamiento social cristiano. Cada uno de los autores aborda diferentes cuestiones, intentando en todos los casos establecer un diálogo no solamente entre las ciencias económicas y sociales con la teología, sino también, como señala Daniel Finn en la presentación de la obra, con la acción práctica a la que están llamados aquellos que intentan en el mundo cotidiano aplicar las enseñanzas de la Iglesia en el campo social. En conclusión, este libro sin duda es un valioso aporte, y deja muchas puertas abiertas para todo aquel que, a partir de su lectura, desee profundizar en esta temática.

Álvaro Perpere Viñuales

Normas para la presentación de artículos

Los escritos deberán enviarse por correo electrónico a la dirección: agostina_prigioni@uca.edu.ar (formato Microsoft Word o PDF). También podrán entregarse en soporte digital en la dirección:

Revista Cultura Económica

Av. Alicia Moreau de Justo 1400

Edificio Santo Tomás Moro 4° piso, CP: C1107AFB

Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

La longitud máxima del artículo deberá ser de 10.000 palabras incluidas las notas y la bibliografía. Deberá presentarse además un breve Curriculum Vitae del colaborador (que no supere las 100 palabras).

Los artículos deben estar precedidos de un resumen que no supere las 100 palabras (*abstract*), así como también de las palabras claves que correspondan.

Los apartados en que se dividan los artículos deberán ir numerados con **caracteres romanos**.

Los subapartados, por su parte, se identificarán con **numeración arábiga**. Las notas al final del documento deben ser numeradas correlativamente en caracteres arábigos.

Las referencias bibliográficas deben ser presentadas en un apartado situado al final de los artículos, respetando la siguiente disposición:

Libro:

Nombre del autor, editor, compilador (apellido y nombre) o la institución responsable. Año de publicación. Título y subtítulo (en cursiva). Título de la serie y volumen. Editorial. Lugar de publicación.

Galbraith, John Kenneth (1958), *La sociedad opulenta*, Editorial Planeta, Buenos Aires.

Texto en un libro con editores:

Friedman, M. (1984), "The methodology of positive economics" en Hausman, D., *The philosophy of economics. An anthology*, Cambridge University Press, Cambridge.

Artículo:

Nombre del autor del artículo. Año de publicación original. Título del artículo entre comillas. Título de la publicación (en cursiva). Número del volumen. Número de la publicación. Páginas.

Belardinelli, S. (2004), "La empresa desde el punto de vista de la sociedad «civil»", *Empresa y Humanismo*, vol. VII, 2/4, pp. 179-190.

Referencias en el cuerpo del texto:

Debe indicarse entre paréntesis el nombre del autor, el año de publicación y el paginado, si fuera necesario. Esto debe aparecer al final de una oración. Asimismo, el nombre del autor puede aparecer en el texto, seguido del año de publicación entre paréntesis. La referencia completa deberá consignarse en la sección bibliográfica del artículo.

"[...] La democratización de la tecnología, las finanzas y la información –que ha cambiado nuestra forma de comunicarnos, de invertir y de mirar al mundo – ha dado luz a todos los elementos fundamentales del actual sistema de globalización." (Friedman, 1999: 21)

Friedman (1999: 21) explica que la democratización de la tecnología, las finanzas y la información ha dado luz a todos los elementos fundamentales del actual sistema de globalización.

Guidelines for the presentation of articles

The papers must be sent by e-mail to: agostina_prigioni@uca.edu.ar (Microsoft Word or PDF format). They can also be delivered in digital media to the following address:

Cultura Económica Journal
Av. Alicia Moreau de Justo 1400
Edificio Santo Tomás Moro 4° piso, CP: C1107AFB
Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

The maximum length of the article should be 10.000 words, including notes and bibliography. In addition, a short CV of the writer (no more than 100 words) must be submitted.

The articles must be preceded by an abstract of no more than 100 words, as well as its correspondent key words.

The sections in which the papers could be divided must be identified with **Roman characters**. The subsections must be identified with **Arabic numbers**. The notes at the end of the document must be correlatively numbered with Arabic characters.

The bibliography references must be presented in a section at the end of the article, following these guidelines:

Book:

Name of author, editor, compiler (surname, and initials or given name) or the institution responsible. Year of publication. Title of publication and subtitle if any (italicised). Series title and individual volume if any. Publisher. Place of publication.

Buchanan, James (1962) *The Collected Works of James M. Buchanan*, "The Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy", vol.3. Liberty Fund, Indianapolis.

Text in an editor's book:

Friedman, M. (1984), "The methodology of positive economics" in Hausman, D. (ed.) *The philosophy of economics. An anthology*. Cambridge University Press, Cambridge.

Journal article:

Name of author (surname, and initials or given name). Year of publication. Title of article, in quotation marks. Title of periodical (italicized). Volume Number. Issue number. Page numbers.

Kahneman, Daniel, (2003) "A psychological perspective on Economics", *The American Economic Review*, American Economic Association, vol. 93, N°2, pp. 162-168.

References in the text's body:

A textual citation requires only the name of the author, the year of publication and page numbers, if necessary. This may appear at the end of a sentence, before the full stop. Alternatively, the author's surname may be integrated to the text, followed by the year of publication in parentheses. The full reference must be listed at the end of your essay.

The rules of fairness that embody a regard for loss-aversion also induce stickiness in markets (Kahneman, 2003: 165).

Kahneman (2003: 165) explains that the rules of fairness that embody a regard for loss-aversion also induce stickiness in markets.

Colaboran en este número

Robert J. Shiller

Premio Nobel de Economía (2013). Doctor en Economía. Profesor *Sterling* de Economía en la Universidad de Yale. Miembro de la Facultad del Centro Internacional de la Gerencia de Finanzas de Yale. Ex-Vicepresidente de la *American Economic Association* y ex-Presidente de la Asociación Económica del Este. Es también cofundador y economista jefe de la firma de gestión de inversiones *MacroMarkets LLC*.

Virginia Shiller

Doctora en Psicología, especializada en terapia infantil. Becaria postdoctoral en Psicología en el Centro Bush para el Desarrollo del Niño y Política Social de la Universidad de Yale. Profesora en el Centro para el Estudio del Niño de la Universidad de Yale. Directora del Comité de Niños y Jóvenes de la Asociación Psicológica de Connecticut.

Jacob Dahl Rendtorff

Doctor en Ciencias de la Administración y Doctor en Filosofía del Derecho (Universidad *Københavns*). Diplomatura en Ciencias Políticas (Freie Universität Berlin). Profesor de Ética de los Negocios (Universidad *Roskilde*). Presidente de la División Escandinava de la Red de Ética en los Negocios Europea (EBEN). Editor de la serie de *Springer* de Economía Ética, editor asociado del Revista de Responsabilidad Social (*Emerald*) y editor europeo de la Revista *Educación para la Ética de los Negocios*. Miembro del Comité de Dirección de FISP (Federación Internacional de Sociedades de Filosofía).

Carlos Carvallo Spalding

Doctorando en Economía (UCA). Master en Macroeconomía (Pontificia U. Católica de Chile). Licenciado en Economía (UNICAMP). Profesor de Economía Internacional (U. Católica del Uruguay). Ex-director de Estudios Económicos del Ministerio de Hacienda de Paraguay. Consultor y funcionario en organismos internacionales (ALADI, BID, PNUD, Secretaría del MERCOSUR).

Diego Favaro Villegas

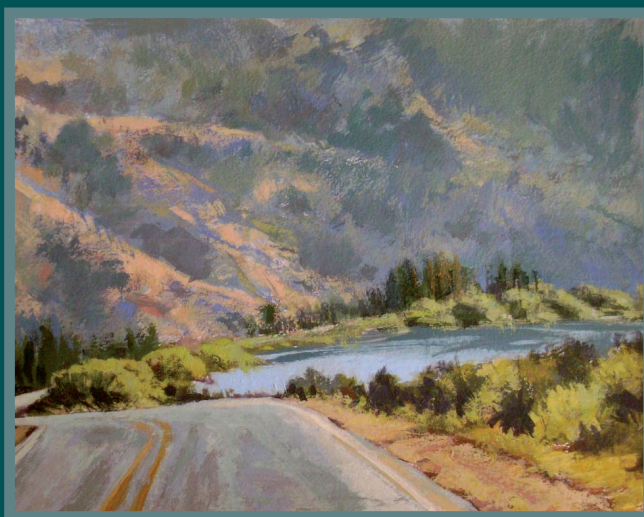
Doctorando en Economía (UCA). Posgrado en Evaluación de Proyectos y Análisis de Riesgo (U. Católica del Uruguay-Harvard). Posgrado en Formulación y Evaluación de Proyectos del Instituto de Planificación Económica y Social de Naciones Unidas (ILPES-PNUD). Profesor de Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión y Planes de Negocios en la Facultad de Ciencias Empresariales (UCU). Consultor de empresas, de instituciones del Estado y de organismos multilaterales de crédito en proyectos de inversión.

Álvaro Perpere Viñuales

Doctor en Filosofía (Universidad de Navarra). Master en Economía y Ciencias Políticas (ESEADE). Licenciado en Filosofía (UCA). Profesor de Historia de las Ideas Políticas y Económicas (UCA). Profesor de Ética profesional (UBA). Profesor de Filosofía Social (UNSTA). Secretario de Redacción de esta publicación.

Cultura Económica

Cultura Económica es una Revista de filosofía social y de la economía que busca investigar las implicancias culturales y éticas de los problemas económicos contemporáneos, desde una perspectiva personalista, social-cristiana, humanística e interdisciplinaria.



Cultura Económica se publica dos veces por año

Suscripciones y correspondencia a:

Revista *Cultura Económica*, Av. Alicia Moreau de Justo 1400,
Edificio Santo Tomás Moro 4º piso,
CP: C1107AFB, Ciudad de Buenos Aires, Argentina
E-mail: culturaeconomica@uca.edu.ar

**Puede consultarse la colección completa de nuestra revista en:
www.uca.edu.ar/culturaeconomica**