

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.