

¿Se puede obtener una rentabilidad ilimitada con la utilización de recursos limitados?

Marcelo Hugo Crocco*

Universidad Católica Argentina
mh_crocco@uca.edu.ar

Revista Cultura Económica

Año XLII • N°108

Diciembre 2024: 112-124

<https://doi.org/10.46553/cecon.42.108.2024.p112-124>

Resumen: El artículo “configura” una propuesta de interpelación permanente acerca de las causas –eventuales– y posibles consecuencias –medibles– de una conducta utilitarista, en el marco filosófico de la economía clásica, pero, a su vez moderna, especialmente en la búsqueda de un camino que “muestre” (y simbolice) herramientas de decisión, aparentemente de uso racional, de acuerdo con la creencia natural y ambiciones propias del ser humano. Pese a que él mismo presupone –tal vez adecuándose a lo que se considera racional, por definición– que los beneficios obtenidos, fruto de su propia conducta, pudieran parecer “siempre ilimitados”, argumento que, por cierto, es absolutamente irracional. Estas afirmaciones se sustentan en aquello que el hombre adopta como “compromiso ético”, aun cuando trata de separar la economía de la moral, pero, dado su comportamiento práctico o ejecutivo de acciones tendientes a buscar ventajas durante la mayor parte de su vida, bien podría quedar atrapado en la “búsqueda del placer material”, muchas veces en conflicto con su ética misma, o lo que la persona pregona como norma de ética.

Palabras clave: felicidad; placer; seguridad; competitividad; aprendizaje; libertad; ansiedad; conflicto

Can unlimited profitability be obtained with the use of limited resources?

Abstract: *The article "configures" a proposal for a permanent interpellation about the causes – eventual– and possible consequences –measurable– of utilitarian behavior, in the philosophical framework of classical economics, but, at the same time, modern, especially in the search for a path that "shows" (and symbolizes) decision-making tools, apparently of rational use, in accordance with the natural belief and ambitions of the human being. Despite the fact that he himself presupposes –perhaps in accordance with what is considered rational, by definition– that the benefits obtained, as a result of his own conduct, could seem "always unlimited", an argument that by the way, is absolutely irrational. These affirmations are based on what man adopts as "ethical commitment",*

even when he tries to separate economy from morality, but, given his practical or executive behavior of actions tending to seek advantages during most of his life, he could well be trapped in the "search for material pleasure", often in conflict with his own ethics, or what the person proclaims as a norm of ethics.

Keywords: *happiness; pleasure; security; competitiveness; learning; freedom; anxiety; conflict*

I. Prólogo

El objetivo de este artículo consiste en interpretar si los individuos y las empresas, en la búsqueda de la maximización de sus beneficios, pueden obtener o no una rentabilidad ilimitada en el marco de una economía de recursos limitados.

En una primera mirada se podría afirmar que el título *suen*a contradictorio porque si partimos de la idea de “escasez”, la consecución de ganancias de forma extralimitada o de tendencia “infinita”, podría quedar expresada de manera absurda.

El trabajo está abordado desde una perspectiva de investigación científica, complementada con algunos hechos históricos y de la ficción. Esta aclaración obedece a que no se ha llevado a cabo una investigación metodológica ni de mercado, teniendo en cuenta que a los estrictos efectos del mercado en sí mismo algunos ejemplos son descriptivos del comportamiento de las personas en función al orden económico y a los posibles cambios sociales que pudieran ocurrir.

Es por ello que, parafraseando a Bertrand Russell, mientras que la economía intenta explicar cómo las personas toman decisiones, la sociología revela que muchas veces *no hay otra salida...* Sin duda alguna se debe hacer referencia al *homo economicus*, que aparece como una persona racional, capaz de actuar en pos del logro de beneficios personales con el menor esfuerzo posible. Esta definición contiene una alta carga de “utilitarismo”, y por cierto es bastante superficial para ser tenida en cuenta para describir al ser humano de manera integral. Entonces queda claro que lo que ilustra el supuesto de *homo economicus* debería ser entendido en términos de cálculos de la utilidad y el rendimiento, pero no a los efectos sociológicos. Del uso de este supuesto resulta bastante difícil negar la realidad de la conducta humana,

que muchas veces se torna tan compleja al punto de usar razonamientos muy imperfectos e inesperados; a veces alterados por factores emocionales, y actúa con características racionales tan extremas que solo piensa en su propio interés, con un conocimiento ilimitado y sin conciencia moral.

Gary S. Becker, quien obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1992 por haber extendido al campo del análisis microeconómico nuevos dominios del comportamiento y de las relaciones humanas, puso en circulación la noción de “capital humano”, concepto relativamente inaceptable desde un punto de vista sociológico.

La “conveniencia pragmática”, el “juicio a partir del sentido común” y la “serenidad ecuánime” deberían ser pilares inapelables en el comportamiento humano.

II. El hallazgo de la felicidad en el utilitarismo

“Hacen falta siglos de cultura para producir un utilitarista como Stuart Mill” (Bourdieu, 2010: 12). Esta expresión de Henri Bergson¹ es una clara metáfora de que no por azar las personas tienen un comportamiento utilitarista. Sin embargo esta suposición se contrapone con lo que manifiesta con mayor precisión la corriente llamada justamente “utilitaria”, que surgió en Inglaterra a fines del siglo XVIII y representa una racionalización de la acción donde el utilitarismo o “radicalismo filosófico” se va depurando de manera tal que, según Jeremy Bentham (1748–1832), el hombre es “aquel ser al cual la naturaleza ha colocado bajo el gobierno de dos maestros soberanos: el dolor y el placer” (Febrero & Schwartz, 1997: 52). De ahí surge la necesidad de un análisis de la naturaleza humana para atraer el placer y eludir el dolor, principio que puede alinearse con la maximización del beneficio al menor costo posible, que sin discusión alguna es el objeto de estudio de la economía como ciencia social, siendo entonces la Economía el “arte de sacarle el mayor partido a la vida” (Febrero & Schwartz, 1997: 47).

Sobre la base de estas aproximaciones filosóficas en cuanto a la economía y a la sociología es seguro que el hombre no podría hallar su felicidad sin –pese a la discusión relativa a los “premios y castigos”– una tranquilidad espiritual. Es así como los antiguos griegos hablaban de la “*eudaimonía*”² o *bien espíritu*, de modo que la racionalidad en sus acciones económicas promovían rentas, al punto de evitar una sobreexigencia de los factores productivos, supuesto que nos hace pensar en una de las concepciones contemporáneas de la economía: la administración de los

recursos escasos, por consiguiente, “no ilimitados”. Para contextualizar por completo esta doctrina de la Grecia clásica acerca de la felicidad, el mayor exponente del eudaimonismo fue Aristóteles (384 aC–322 aC), quien recogió principalmente diversas teorías éticas acerca del placer del alma y de la mente, y que contribuyeron con el pensamiento de que no se puede ser siempre feliz. Varios siglos después, Tomás de Aquino (1224–1274) afirmará que se puede lograr la felicidad plena, pero en otra vida.

La filosofía de la economía, por su naturaleza, se ubica en los supuestos de la ciencia económica y sus compromisos éticos. Entre estos supuestos, la economía misma permite una discusión original acerca de ciertos cuestionamientos de la vida humana, donde cada persona busca su propio beneficio estableciendo una relación primaria con su seguridad física y biológica y con la permanente intención de darle sentido a esa búsqueda de bienestar. Tal vez de este postulado surgen tres interrogantes *naturales*: el qué se puede hacer; el qué conviene hacer; y el qué conviene dejar de hacer (Mirabella, 2006). Pero para dar respuesta a estas cuestiones quizás se requiera la necesidad de un “diálogo” más interdisciplinario entre la Filosofía, la Economía, la Ética y la Sociología, ya que sería insostenible que, en la búsqueda del placer material, el hombre quiera justificar sus acciones como si fueran el resultado de una afirmación histórica del campo de estudio de las ciencias humanas³.

Por otra parte, hay quienes sostienen que la economía es independiente de la moral, y a los efectos de la búsqueda del placer económico el interés individual de quienes –en definitiva– integran esa economía, se ve impulsado por el afán de lucro, circunstancia que conduce a una sociedad a su máximo bienestar, y quizás sin tener en cuenta que algunos obtendrán un mayor beneficio en detrimento de otros, tal como si pensáramos en un juego de suma cero⁴. De todos modos, los individuos deberán establecer un vínculo social, ya que, de otro modo, se debilitarían relativamente las posibilidades de éxito en pos de la tan deseada rentabilidad, considerando que a medida que la sociedad misma creciera cuantitativamente y la producción de bienes se estancara, por ejemplo, peores serían las condiciones económicas a los fines de equidad, redistribución y, en línea con lo antedicho, se “agrava” la situación de muchos en el contexto de suma cero. Según Zygmunt Bauman (1925-2017) en *Modernidad líquida*, “el carácter quebradizo y transitorio de los vínculos puede ser el precio inevitable que debemos pagar por el derecho individual de perseguir objetivos individuales, pero al mismo tiempo es un

formidable obstáculo para perseguir estos objetivos efectivamente...” (Bellomo, 2009: 226).

Estas palabras se refieren a la infelicidad de las personas cuando corren riesgo de continuidad sus vínculos sociales, ahora interpretados desde un punto de vista económico en relación con la búsqueda de la rentabilidad. Tengamos en cuenta también que los vínculos que establece el hombre son producto de su racionalidad limitada (Hidalgo Tuñón, 1978), ya que parte del proceso de toma de decisiones económicas involucra necesariamente el “con quien juntarse” para ser menos débil y encontrar la madurez necesaria para lograr sus metas económicas, y que no solamente sea una víctima del emotivismo⁵ que actúa de acuerdo con las circunstancias y necesidades del momento; razones que Platón (427 aC–347 aC) critica categóricamente en *La República* (561) con una visión contraria al posmodernismo, y de sesgo racionalista, porque allí el hombre se rige por principios, pese a la vertiginosidad de los cambios, y no por caprichos del momento. Parafraseando a Gianni Vattimo⁶, quien contribuyó con ideas acerca del pensamiento posmodernista de los '80, *pasar* del modernismo al posmodernismo implicó el paso de un pensamiento fuerte a un pensamiento débil.

En la búsqueda de la rentabilidad, el hombre, y por consiguiente las empresas, debieron adaptarse gradualmente a diversos fenómenos que surgieron como consecuencia de la necesidad misma de generar recursos económicos. Cabe mencionar que en el contexto de una era industrial devenida por las revoluciones industriales, una nueva sociedad emergió basada en la necesidad de la información, el *management*, el aprendizaje, conocimientos aplicados y la capacidad de emprendimiento para generar o autogenerar esos recursos, pero con ciertos rasgos de diversidad o múltiples opciones (teniendo en cuenta que antiguamente el hombre subsistió gracias a la uniformidad de los recursos), individualismo, etc. Teniendo en cuenta una metáfora de Lester Thurow⁷, la competitividad en la sociedad para conseguir la mayor cantidad de recursos dentro de una economía tan compleja plena de alternativas, se asemeja a los juegos de Nintendo, al tratar de “ganarle al enemigo” sin ensuciar el suelo.

¿Será por eso también que Chris Argyris (1923-2013), psicólogo estadounidense, dice que “las organizaciones son consecuencia de nuestros modelos de aprendizaje limitado (...)” (Gore, 2004: 109)?

Probablemente, el mayor desafío implique pensar, entender y actuar según la lógica y la razón...

III. Hacia un modelo de ¿cordura y sensatez?

Sin duda alguna este concepto alude también a la racionalidad limitada de los individuos para su comportamiento socioeconómico, pensando en que toda organización necesita un modelo adecuado de aprendizaje y “muchísima voluntad” para aprender a administrar sus recursos, ya que no se cuenta con toda la información ni la experiencia necesaria para hacerlo, y que no venga de una simple orden de parte del que tenga el mayor poder. Aprender a administrar los recursos supone lograr la maximización de los beneficios perjudicando a los demás de la menor manera posible. Es este contexto es posible que las organizaciones crezcan sin convertirse en una especie de “monstruo” que quizás se desvanezca por su propio peso⁸. Hay que tener en cuenta también que es muy difícil planear de antemano las respuestas de índole económica que el hombre necesita, sobre todo cuando en el mismo contexto los cambios permiten que se genere una mala conducta social. Es importante que las empresas conserven un pensamiento sistémico⁹, no por el simple hecho de pertenecer a un sistema, sino por el compromiso con la sociedad de no *devastar* los recursos en pos de una exagerada maximización de sus beneficios, y posicionarse como sujetos del aprendizaje.

En la película inglesa “El jardinero fiel”¹⁰ (2005), dirigida por Fernando Meirelles e interpretada por Ralph Fiennes y Rachel Weisz, se muestra una denuncia sobre el trabajo de una multinacional farmacéutica en Kenia, cuyas pruebas se realizan sobre mujeres y niños (aquellos que pertenecen a la clase social más desprotegida y olvidada del planeta), y que está vinculado al uso del Dypraxa, un medicamento contra la tuberculosis que pone en riesgo sus vidas. Esos seres humanos eran atraídos por una campaña de vacunación sin saber que la vacuna estaba en una fase de prueba, lo que pone en evidencia un claro engaño social por parte de la farmacéutica en complicidad con los gobiernos de Kenia y de Gran Bretaña. Esta situación fue descubierta por una activista, quien comienza una serie de investigaciones que la llevarán a la muerte por descubrir que la Dypraxa se utiliza también para fabricar pesticidas para la jardinería, por ejemplo. Claramente surgen tres cuestiones en línea con la búsqueda del beneficio: en primer lugar, el laboratorio concibe su negocio bajo un concepto equivocado de racionalidad instrumental (suponiendo que las personas solo son un medio o instrumento, transgrediendo así un límite moral y sin respetar sus libertades ni sus acciones); en segundo lugar, según la multinacional misma, *lo mejor* es

experimentar directamente sobre las personas, utilizando “cualquier bien económico” (Dypraxa) y con la menor pérdida de tiempo posible avanzar con su cometido económico; y por último, “librarse” de cualquier obstáculo social que se interponga, y a cualquier precio (la activista de derechos humanos). De este modo, unas personas no tendrían el control sobre sí mismas debido a que otras, en virtud de su racionalidad excesiva, podrían controlar las voluntades de aquellas, a tal punto que se controlan también sus emociones (“alegría” por la llegada de quienes nos *van a curar...*) criminalizando la búsqueda del beneficio, donde tal vez esta sea una aproximación al concepto de “racionalidad extrema”¹¹. Aclaro, también, que la pérdida de la autonomía en las decisiones causada por el exceso de poder de unos pocos, gradualmente pone en peligro otros derechos de las personas, tal como el derecho a la propiedad (Höffner, 1997: Sección 3, Capítulo 2), además del derecho a la vida y a la libertad, con plena connotación en la cita de la película.

Vaclav Havel¹² (1936–2011) tenía un objetivo: devolver a sus compatriotas el control de sus vidas, derecho que implicaba poder tomar decisiones sin coerción ni temores y crear instituciones que fortalezcan la libertad individual. “La propiedad privada de los bienes no es un derecho absoluto y tiene una función social (...)” (Zanotti, s.f.: 1).

En las economías modernas, algunas personas persiguen su rentabilidad por medio de prácticas culturales de ahorro, crédito e inversión, determinantes de lo que históricamente los economistas denominaban cuestiones “de honor” y de “buena fe”. A su vez, el sociólogo francés Marcel Mauss (1872–1950) contextualizaba esas prácticas como un “hecho social total” que contribuía no solo con la formación, crecimiento y perfeccionamiento de la banca, sino también con la familia, la empresa, asociaciones varias, etc. (Bourdieu, 2010). En definitiva, los hombres actúan de acuerdo con su percepción del mundo (*habitus*) y van a buscar su beneficio de acuerdo con sus principios y su cultura. Pero este aspecto muchas veces se ve influenciado por el permanente cálculo de costos y beneficios, lo que produce cierta irritación cuando los resultados *prima facie* no son coherentes con los deseos, peor aún, cuando esos mismos resultados son inconsistentes con lo planeado. Es decir, las personas pueden desear un resultado óptimo (según Vilfredo Pareto¹³ “nada” está por encima de ese óptimo, en cuanto al placer...), pero con un criterio relativamente conservador o moderado pueden planear un resultado alcanzable, quizás por debajo de sus deseos. No suelen ser las mismas conductas la de un campesino y la de un albañil, pese a que ambos podrían estar ocupados de manera temporal o estacional, cuando se

tratan los temas de ahorro, interés, crédito, reservas, inversión y, por supuesto, trabajo, siendo tal vez este último el “motor” de todo lo anterior.

Se pueden citar también dos ejemplos relacionados con la posibilidad de obtener mayores ingresos económicos: un trabajador solicita que se adicione a su salario el valor del almuerzo y/o merienda que no va a consumir por su propia decisión; recibir una suerte de indemnización o compensación económica por castigos recibidos. El primer ejemplo corresponde justamente a un albañil de Argelia que se niega a alimentarse solo con el objeto de tener dinero para el ahorro, ya que su retribución –en rigor– sería para su supervivencia. Por otra parte, la indemnización por castigo (mal llamada a los efectos jurídicos) ha sido un informe de los periódicos de *Lowestoft* (Inglaterra) de octubre de 1959, referido a la creación de una póliza de seguros contra castigos que tenía prevista una suma de dinero por cada paliza recibida. Como podemos observar, las personas son capaces de inventar o reinventar, con o sin éxito, razones para obtener mayores beneficios económicos sin importar los que cultural o socialmente sea o no aceptado. Desde ya que en el caso del albañil argelino, la primera discusión tal vez obedezca a los inconvenientes que pudieran surgir por no ingerir alimentos, y en el segundo ejemplo cabe destacar que sería “fácil” castigar a cualquiera y muy difícil de demostrar el motivo. En este último caso, la búsqueda fácil de una compensación implicaría una rápida negociación entre quienes intervienen en el asunto... Ya lo dice la tan utilizada tautología: “negocios son negocios”; y en los negocios no hay sentimientos, al menos aparentes. De esta manera, se puede deducir que las personas se convierten rápidamente en algo que no eran antes, en los términos de su conducta, en el marco de su racionalidad calculadora¹⁴, o bien de su distinción sobre cuales son “las cosas de la lógica y la lógica de las cosas”¹⁵.

Quizás la entereza misma y perseverancia sin resignación postulan al ser humano a sus hábitos más materialistas...

IV. Poner a prueba el estoicismo

Una muestra del cambio de conducta podría ser cuando el hombre es educado en valores tales como la tolerancia al prójimo, y luego, en razón del interés económico, pierde toda paciencia, y “fuerza” que las cosas sean a su modo y los resultados se vean lo antes posible. Es así como el hombre por su naturaleza o por un cambio en su conducta se convierte en *víctima* del “yayaísmo”¹⁶.

Por otra parte, el motor de crecimiento de las empresas en una economía moderna viene dado por un fenómeno sindicado como posmodernista: “obsolescencia programada”¹⁷. Un componente estratégico muy importante en la búsqueda de la rentabilidad consiste *en darle vida a las cosas*, y colocarles una fecha de vencimiento o quizás de fenecimiento, causas por las cuales las personas que adquieren estos bienes hallarían parte de su felicidad sabiendo que “pronto” deberán reemplazarlos, sin entender que los recursos que utilizan las empresas para producirlos son cada vez más escasos; y les quitan a esos consumidores la posibilidad de un mayor desarrollo sustentable y los obligan, prácticamente, a *no saber qué hacer con ellos* para descartarlos. El ejemplo más pragmático es el de las baterías.

Otro gran desafío para las personas en la búsqueda de la felicidad (incluso la económica) es lo inherente a las decisiones que se toman en materia de vivienda. En primer lugar, las opciones serán comprar o alquilar, nueva o usada, casa o departamento, etc. Posteriormente, muy ligado a la maximización del bienestar y asumiendo el menor costo posible por la angustia, habrá que analizar el estado general de los inmuebles en la zona, qué oferta hay (recurso limitado muy visible), necesidad de un préstamo *blando* u otra forma de financiación (por consiguiente otro recurso muy limitado), calidad del entorno, etc. A los efectos de las condiciones económicas del momento, políticas de vivienda u otros fenómenos sociales de la coyuntura, indiscutiblemente en el primer lote de decisiones la felicidad no parece “correr riesgos”, y naturalmente las personas quedan bien predisuestas para asumir los costos, que marcarán una relativa infelicidad al producirse por causas que derivan del segundo lote de opciones. En resumidas cuentas y haciendo una observación del conjunto, en el inmediato plazo el hombre una vez más atraviesa un proceso de suma cero, ya que en su horizonte de posibilidades debe lograr su objetivo primordial (felicidad) a expensas de su mayor amenaza (infelicidad).

Mientras se suma se resta, y aritméticamente podríamos decir que hay cero rentabilidad, en el contexto de la maximización del beneficio producido por conseguir una vivienda. Cabe aclarar que medir este acontecimiento con parámetros estrictamente lucrativos atenta contra la idea de “vivienda”, ya que las personas buscan en ello su felicidad y tranquilidad espiritual, y no una rentabilidad de negocios, o al menos no ocurre en la mayoría de los casos.

Entonces, al hallar la vivienda el hombre adquiere un compromiso moral superior al que económicamente representa “haber pagado menos”, cosa que solo se explica a nivel de desembolso pero no de hogar. De esta

manera se rompe con el concepto de “amor líquido” (Bell et al., 1995) que, según Zygmunt Bauman, obedece a la laxitud con que se miran las cosas, la falta de compromiso y la fragilidad de los vínculos. Ese compromiso moral acerca de la tan ansiada *conquista* de la vivienda, siempre que se trate de un inmueble adquirido, se alinea con el concepto de “inversión” por referirse a un bien económico duradero, no solo por su vida útil sino también por tener atributos superiores al dinero en efectivo, y por ser una garantía de solvencia –por ende– en tiempos de crisis de liquidez, situación que permite atenuar relativamente la incertidumbre y sin duda contribuye con la felicidad de los individuos. Además de lo duradero, debemos subrayar el concepto “transmisible”, hecho que refuerza aún más la maximización del bienestar de las personas, sabiendo que pueden “hacer felices” a sus herederos. De esto último se desprende una circunstancia que implica el “ser hijo de un propietario o no”, “es probable que los hijos de los inquilinos también serán inquilinos”, cuestiones para algunos suelen ser un mito¹⁸ y para otros una verdad demostrada. Pareciera ser que las posibilidades de ser propietario o no dependerán de *ser el hijo de...*

En el mismo sentido y teniendo en cuenta la difusión de que los mercados son mal valorados en sí mismos, o hasta quizás “inmorales” en su comportamiento, es importante a la hora de tomar una decisión de comprar o alquilar que las personas que *abastecen* de viviendas a aquellos que las buscan, tengan cierto reparo en los términos del “cuidado por los demás”¹⁹, que pese a las condiciones imperfectas o bien cómo juzgamos esa moral de mercado, es muy valioso que la maximización del beneficio devenga gracias a que –como suele decirse en la *jerga* económica– oferentes y demandantes se sienten satisfechos, y a un precio justo. Este concepto se adecua más que nunca a la circunstancia en que la búsqueda de la vivienda es un tema muy delicado y con *ribetes* de susceptibilidad, ya que no se trata de cualquier bien económico. Por consiguiente, alcanzar el bienestar en un contexto que, según Dwight R. Lee (Estados Unidos, 1941)²⁰, es una acción de “mutua asistencia” que debe surgir de la moralidad misma del mercado, que por supuesto la deberán garantizar los hombres.

Nos encontramos, por tanto, frente a un grave problema de distribución desigual de los medios de subsistencia, destinados originariamente a todos los hombres, y también de los beneficios de ellos derivantes. Y esto sucede no por responsabilidad de las poblaciones indigentes, ni mucho menos por una especie de fatalidad dependiente de las condiciones naturales o del conjunto de las circunstancias (Juan Pablo II, 1897: punto 9).

Este fragmento de la Encíclica *Sollicitudo rei socialis*, escrita por Juan Pablo II en 1987 al cumplirse veinte años de la *Populorum Progressio*, explica qué desequilibrada está esa virtual balanza que responde a la redistribución de la riqueza; dicho en otros términos, cuántos perjudicados por culpa de otros tantos beneficiados. Aquí se plasma el asunto de la “desigualdad” no solo en la maximización del bienestar sino también en el proceso de búsqueda de ese bienestar, en él, no todos cuentan con los medios adecuados, subrayando una vez más el supuesto *conflicto* entre economía y sociología. En la misma Encíclica, el Santo Padre expresó que todo aquello que pertenezca al subdesarrollo (“subdesarrollo de los pueblos”) es similar a la angustia, y todos los que están económicamente involucrados en la sociedad (digamos todos, entonces...) son responsables de proteger los recursos y forjar un espíritu de cohesión para que dichos recursos sean el motor de supervivencia y crecimiento económico de las personas, en sintonía con el desarrollo de medidas moralmente adecuadas de la acción humana²¹, tal como lo señala Ludwig von Mises (1881–1973).

Los valores que se ponen en relieve implican una comunión entre el “compromiso en la observancia de las limitaciones”, el seguimiento de una “rentabilidad que no deteriore los logros de la humanidad” y el permanente “cuidado por su *fontanar* mismo”.

V. Conclusión

De la acción de los hombres comprometidos consigo mismos, naturalmente debe surgir la necesidad de adecuarse a los recursos existentes, para que la felicidad por haber alcanzado el bienestar sea el mejor camino para engrandecer el espíritu de solidaridad con los que tienen mayores limitaciones.

En la búsqueda de la rentabilidad, las personas deben aprender que la primera de las limitaciones son las demás personas. Transgredir esa norma, traspasar ese límite, atenta contra la integridad de toda sociedad civilizada.

En definitiva, el hombre pretende conseguir beneficios ilimitados sin saber que, si no conoce o no respeta sus limitaciones, terminará extinguiendo todas las fuentes que le otorguen esos beneficios.

Referencias bibliográficas

- Arnal, M. (20 de marzo de 2021). Las cosas y sus nombres – origen de la palabra «Felicidad». *El Almanaque*.
<https://elalmanaque.com/Marzo21/20-3-21.htm>
- Arnaudo, F. (2002). *Tres visiones del mundo: liberalismo, marxismo, socialcristianismo* (2da ed.). Universitas.
- Bell, D. et al. (1995). *Las contradicciones culturales de la modernidad*. Plaza & Janés.
- Bellomo, S. (2009). *¿Adultos adolescentes? Paradojas en la era de Peter Pan* (1ra ed.). Bonum.
- Bourdieu, P. (2010). *Las estructuras sociales de la economía* (1ra ed., 4ta reimp.). Manantial.
- Gómez, L. I. (2 de febrero de 2009). Maquiavelismo inconsciente, egoísmo evolucionado. *Desde el exilio*.
<http://www.desdeexilio.com/2009/02/02/maquiavelismo-inconsciente-egoismo-evolucionado/>
- Gore, E. (2004). *La educación en la empresa: aprendiendo en contextos organizativos* (2da ed.). Granica.
- Hidalgo Tuñón, A. (1978). El principio de racionalidad limitada de H. A. Simon y el Premio Nobel de Economía. *El Basilisco*, Núm. 4, 68-79.
- Höffner, Cardenal J. (1997). *Doctrina Social Cristiana*. Ordo socialis.
- Juan Pablo II (1987). *Encíclica Sollicitudo Rei Socialis*.
https://www.vatican.va/content/john-paul-ii/es/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_30121987_sollicitudo-rei-socialis.html
- Febrero, R., & Schwartz, R. (Eds.) (1997). *La esencia de Becker*. Ariel Sociedad Anónima.
- Lee, D. R. (s.f.). La economía del cuidar y del compartir.
<http://www.institutoacton.com.ar/comentarios/85com16-02-12-b.pdf>
- Leocata, F. (2010). *Filosofía y ciencias humanas: hacia un nuevo diálogo interdisciplinario* (1ra ed.). Educa.
- Mirabella, M. (2006). *Fundamentos de filosofía económica* (2da ed.). Educa.
- Rodríguez, S. (s.f.). Video completo «Comprar, tirar, comprar» de TVE. *El portal de la economía solidaria*.
<https://www.economiasolidaria.org/recursos/biblioteca-video-completo-comprar-tirar-comprar-de-tve/>
- Senge, P. M. (2006). *The fifth discipline: The art & practice of the learning organization*. Doubleday.
- Vero et Ana (15 de mayo de 2011). ¡Emotivismo!
<http://anayveroemotivismo.blogspot.com.ar/>
- Zanotti, G. (s.f.). Economía para sacerdotes III: la propiedad.
<http://www.institutoacton.com.ar/comentarios/45artzanotti69.pdf>

¹ Bergson, Henri-Louis (Paris, 1859–Auteuil, 1941). Filósofo francés ganador del Premio Nobel de Literatura en 1927. Llamado el filósofo de la intuición, se lo consideraba un “vitalista y espiritualista” y sus ideas se contextualizan en una crítica al positivismo.

² Ver Arnal (2021).

³ Insostenibilidad de una *scientia princeps* o postulado establecido por la más antigua de una serie de ediciones históricas. En el capítulo VII (“Necesidad de un diálogo interdisciplinario”) del libro *Filosofía y ciencias humanas: hacia un nuevo diálogo interdisciplinario*, de Francisco Leocata (1944-2022).

⁴ Se aclara que el ejemplo es interpretado en un contexto de negociación donde los individuos pujan por lograr un beneficio económico.

⁵ Corriente metaética que afirma que los juicios de valor surgen de las emociones individuales, prescindiendo de medios racionales. Ver Vero et Ana (2011).

⁶ Filósofo y político (Turín, 1936–Rivoli, 2023), considerado como uno de los autores del posmodernismo.

⁷ Doctor en Filosofía y Letras de la Universidad de Harvard (Livingston, 1938–Westport, 2016). Entre sus obras se destacan *The zero-zum society* y *Head to head*.

⁸ Ernesto Gore, en su libro *La educación en la empresa* se refiere al “caballo poliploide de Gregory Bateson” que, según el cuento, se paraba muy bien cuando era potrillo, pero al final de su crecimiento solo iba a poder sostenerse con una grúa.

⁹ Peter M. Senge, en su libro *The fifth discipline* habla sobre la influencia de las organizaciones en el sistema socioeconómico, y por qué los negocios son sistemas en la explicación del pensamiento sistémico.

¹⁰ Basada en la novela homónima de 2001 de John le Carré.

¹¹ La filosofía maquiavélica se ha presentado siempre como una racionalidad extrema. Ver Gómez (2009).

¹² Político, escritor y dramaturgo (Praga, 1936–Vlčice, 2011). Fue el último Presidente de Checoslovaquia (1992) y el primer Presidente de la República Checa, con dos mandatos consecutivos (1993–2003).

¹³ Ingeniero, sociólogo, economista y filósofo (París, 1848–Céligny, 1923).

¹⁴ Concepto de Gary S. Becker (1930-2014).

¹⁵ Refrán de Karl Marx (1818-1883) al referirse a Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831).

¹⁶ “Todo lo queremos ya ya”, frase acuñada por el Dr. Claudio García Pintos, psicólogo, logoterapeuta y profesor de la Universidad Católica Argentina, entre otras.

¹⁷ Ver Rodríguez (s.f.).

¹⁸ Se dice que la “mitopoyética” consiste en el cómo y los porqués se traen mitos al presente. Por ejemplo: “el mito de la casa propia”.

¹⁹ La moralidad del cuidado por el otro y del compartir es la “moralidad magnánima”. Ver Lee (s.f.).

²⁰ Doctor en Economía y profesor de la Universidad de California.

²¹ La “praxeología” es la ciencia que trata las acciones de los hombres para el logro de sus fines.