

Filosofía de la economía: una introducción a problemas metodológicos, de racionalidad y político-morales de la economía moderna

Josafat I. Hernández C.
Luis Enrique Segoviano C.
Coordinadores



FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA: UNA INTRODUCCIÓN A
PROBLEMAS METODOLÓGICOS, DE RACIONALIDAD Y
POLÍTICO-MORALES DE LA ECONOMÍA MODERNA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES FILOSÓFICAS

Colección: FILOSOFÍA CONTEMPORÁNEA

JOSAFAT I. HERNÁNDEZ CERVANTES
LUIS ENRIQUE SEGOVIANO CONTRERAS
Coordinadores

FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA:

Una introducción a problemas metodológicos,
de racionalidad y político-morales de
la economía moderna



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES FILOSÓFICAS

México 2024

CATALOGACIÓN EN LA PUBLICACIÓN UNAM.

Dirección General de Bibliotecas y Servicios Digitales de Información

NOMBRES: Hernández Cervantes, Josafat I., editor. | Segoviano Contreras, Luis Enrique, editor.

TÍTULO: Filosofía de la economía : una introducción a problemas metodológicos, de racionalidad y político-morales de la economía moderna / Josafat I. Hernández Cervantes, Luis Enrique Segoviano Contreras, coordinadores.

DESCRIPCIÓN: Primera edición. | México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Filosóficas, 2024. | Serie: Filosofía contemporánea.

IDENTIFICADORES: LIBRUNAM 2233181 (libro electrónico) | ISBN 9786073088503 (libro electrónico) (e-pub.).

TEMAS: Economía -- Filosofía.

CLASIFICACIÓN: LCC HB72 (libro electrónico) | DDC 330.153—dc23

Filosofía de la Economía: Una introducción a problemas metodológicos, de racionalidad y político-morales de la economía moderna

Josafat I. Hernández C. y Luis Enrique Segoviano C., coordinadores.

Formación tipográfica: Nathalie Guzón

Cuidado de la edición: Zyanya Ruiz

Primera edición: 22 de marzo de 2024

D.R. © [2024] Universidad Nacional Autónoma de México

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES FILOSÓFICAS

Circuito Maestro Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria, Coyoacán,

C.P. 04510, Ciudad de México.

Tel.: 55 5622 7437 y 55 5622 7504

Correo electrónico: promocion@filosoficas.unam.mx

Página web: www.filosoficas.unam.mx

Esta edición y sus características son propiedad de la Universidad Nacional Autónoma de México. Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Esta publicación, arbitrada a “doble ciego” por especialistas en la materia, se privilegia con el aval del Comité Editorial del Instituto de Investigaciones Filosóficas, Universidad Nacional Autónoma de México.

Hecho en México.

ISBN: 978-607-30-8850-3

ÍNDICE

Introducción general.....	7
<i>Josafat I. Hernández Cervantes y Luis Enrique Segoviano Contreras</i>	

PARTE I. TEORÍA, METODOLOGÍA Y MODELACIÓN EN ECONOMÍA

1. Una perspectiva histórica sobre el debate del realismo de los supuestos en economía: tres etapas de interpretación filosófica	21
<i>Josafat I. Hernández Cervantes</i>	
2. Las concepciones aislacionistas de los modelos en economía y algunos de sus principales problemas.....	49
<i>Jorge Eduardo Flagel</i>	
3. Diferenciación y demarcación: Institucionalismo, la sociedad econométrica y la comisión Cowles (1930–1960)	79
<i>Camila Orozco Espinel</i>	

PARTE II. RACIONALIDAD, AGENCIA Y MODELOS DE TOMA DE DECISIONES

4. El principio del interés propio en el modelo de agencia racional.....	105
<i>Luis Enrique Segoviano Contreras</i>	
5. Racionalidad ecológica: una racionalidad procedimental sin racionalidad sustantiva.....	133
<i>Ana Laura Fonseca</i>	
6. Economía del comportamiento y políticas públicas: nudges, autonomía y responsabilidad individual	157
<i>Alejandro Hortal</i>	

7. Filosofía y economía en Amartya Sen. Capacidades potenciales, funcionamientos e idea de justicia	193
<i>J. Francisco Álvarez</i>	

PARTE III. PROBLEMAS POLÍTICOS, SOCIALES Y MORALES DE LA ECONOMÍA

8. El vínculo entre la justicia y el mercado en Adam Smith. Reconstrucción sistemática y consideraciones críticas.....	223
<i>Sandra Maceri y Ruth Pustilnik</i>	
9. Justicia distributiva.....	251
<i>Fernando Morett</i>	
10. Una idea para el siglo XXI: introducción a los problemas de investigación del ingreso básico universal	283
<i>Alberto Tena Campos</i>	
11. Introducción a la economía feminista	321
<i>Melisa J. Luc</i>	
Acerca de los autores	345

INTRODUCCIÓN GENERAL

*Josafat I. Hernández Cervantes
Luis Enrique Segoviano Contreras*

1. La filosofía de la economía y la contribución de este libro

Este volumen tiene como objetivo principal ofrecer una serie de ensayos y trabajos que sirva al lector como introducción a algunos de los problemas fundamentales que se abordan actualmente en la filosofía de la economía. En la presente introducción general se hace una aproximación a la filosofía de la economía partiendo de algunos de los problemas que hoy aborda y su relevancia para la teoría y la práctica económicas, la cual servirá de guía en los temas y contenidos abordados en cada uno de los trabajos incluidos en este libro.

La filosofía de la economía es un subcampo de la filosofía de la ciencia que se encarga de estudiar los problemas epistemológicos, metodológicos y ético-sociales de la ciencia económica (Hausman 2021; Reiss 2013). Cuestiones en torno a la naturaleza de los hechos económicos, la racionalidad, la definición de mercado, la legitimidad de la desigualdad social y la validez de los métodos experimentales, entre muchas otras, son problemas que caracterizan las reflexiones y el análisis filosófico de la economía. En este sentido, la filosofía de la economía engloba aspectos teóricos y disciplinares clave acerca del quehacer profesional y el objeto de estudio de los economistas los cuales, en algún momento, condujeron a modificar sus concepciones previas y también a gestar una nueva pedagogía de

la ciencia misma. Hoy resulta común el que muchas de las críticas sobre diversas partes de la práctica económica llegaron incluso a cuestionar su estatus y validez científica (Mäki 2002; Rodrik 2015). Para comprender la importancia de ello, podemos centrar nuestra atención en la forma en que se ha caracterizado históricamente la economía. La propia etimología de la palabra nos brinda una sugerencia: economía, del griego *oikos*, significa administración del hogar. Sin embargo, desde la antigüedad, en cuanto disciplina del saber, la economía se ha llamado “economía política”, porque lo que se administra no es sólo un hogar, sino asuntos públicos relacionados con la *polis*. Por esta razón, la economía ha estado inevitablemente ligada a la política, pues en su sentido clásico, la economía política era la ciencia que se encargaba de estudiar las causas de los principales problemas sociales con el objeto de solucionarlos (Robinson 1962).

En los países anglosajones, la economía política era una prolongación de la filosofía moral (Hausman 2021; Hodgson 2001; Reiss 2013; Robinson 1962), muy ligada a la filosofía política, en la que además de preguntarse sobre cómo se debería gobernar, se abordaban temas normativos sobre cómo organizar la economía de un país para incrementar el bienestar y la felicidad de sus ciudadanos. Por su parte, en los países germánicos, pese a su tradición filosófica idealista (en contraste con el empirismo inglés), la economía se entendía como “economía nacional” (*Nationalökonomie*) y era una prolongación de las llamadas “ciencias del espíritu”, en las que se abordaban temas de estado que tenían que ver con cómo producir más riqueza nacional, de qué manera desarrollar la industria, cómo medir el impacto del comercio en las economías domésticas, y saber cómo se forman los salarios y conocer el papel que tienen los bancos en un país (Hodgson 2001).

Desde aquellas dos grandes tradiciones sobre la forma de entender qué es la economía y en qué consiste su objeto de estudio, la pluralidad de corrientes y escuelas no ha dejado de multiplicarse. Por ejemplo, algunos economistas más influidos por los clásicos ricardianos señalan que la economía es la ciencia que estudia las leyes que gobiernan la producción,

la distribución, el intercambio y el consumo (Robinson 1962). En la tradición marxista, en cambio, la economía se entiende como la disciplina que estudia las relaciones sociales de producción y de intercambio, donde producción y circulación (mercado) son dos esferas que constituyen una unidad sistémica, dinámica y contradictoria (Harvey 2017). Para los economistas que siguieron la tradición neoclásica, iniciada con la revolución marginalista del último cuarto del siglo XIX (que introdujo el uso intensivo del cálculo infinitesimal en esta ciencia), la economía se entiende como la ciencia que estudia las elecciones de los agentes en contextos de escasez para lograr fines alternativos (Robbins 2008). La escuela austriaca, por su parte, entiende la economía como la ciencia que estudia el mercado como mecanismo de transmisión de información y de coordinación social (Reiss 2013). Por último, existen otros economistas que afirman que la economía es la ciencia que estudia las instituciones (o reglas) que regulan las interacciones entre agentes y que mantienen cierta estabilidad en el funcionamiento del conjunto de la sociedad (Hodgson 2001).

Como puede verse, una seria reflexión filosófica sobre cómo se pretenda definir la economía deja a la vista un abigarrado panorama por las diversas maneras en que los mismos practicantes definen su disciplina. Parte de este debate, cuyas repercusiones aún hoy se perciben, gira en torno a si las divisiones marcadas dentro y fuera de la disciplina representan las estructuras y patrones del comportamiento y la sociedad (Ross 2014). Hoy sabemos, después de un extenso diálogo que se ha abierto en las últimas décadas en las denominadas ciencias del comportamiento, que caben muchos traslapes epistemológicos y metodológicos entre la economía y otras ciencias sociales. La adopción de nuevos métodos experimentales, la introducción de nuevos descubrimientos en la psicología y las neurociencias, y el interés creciente en aplicar los descubrimientos para informar la política pública, han ido generando mapas de estudio compartido que han permitido avanzar hacia un marco analítico y un lenguaje en común, no sin abrir nuevas dificultades y problemas en la evolución de la disciplina (Gintis 2007; Thaler 2016; Oliver 2019). Sea como sea, esto nos

permite constatar la labor crítica que ejerce el análisis filosófico por asentar estos cambios y mostrar nuevas directrices de investigación que incidan en nuestra comprensión de la ciencia económica moderna.

Siguiendo esta línea de reflexión filosófica, el lector encontrará en este libro una visión de la economía como una ciencia plural, con múltiples escuelas de pensamiento, con múltiples subdisciplinas de estudio y con una muy rica tradición histórica. Parte de nuestro propósito es avanzar hacia un enfoque interdisciplinario y multidimensional que constituye una premisa del progreso y avance científico (Martínez 2003). Éste es uno de los aportes fundamentales de la reflexión filosófica en cualquiera de sus áreas de estudio, y la economía no es la excepción.

Esta introducción general no es en modo alguno exhaustiva, pero sí busca conducir al lector a través de algunos de los principales problemas epistemológicos, ontológicos y éticos en los que se ocupa la filosofía de la economía moderna. La división temática obedece a tres áreas principales en las que se suele dividir los problemas filosóficos de la economía, como se verá más adelante (Hausman 2021). Cada artículo, asimismo, aborda una problemática independiente y ofrece una discusión expositiva y argumentada, así como una bibliografía apropiada para profundizar en el tema en cuestión. La publicación está dirigida a los estudiantes de licenciatura y posgrado de filosofía de la ciencia, economía y filosofía. Asimismo, esperamos sea de utilidad para profesores de economía y de ciencias sociales en general, para orientar la reflexión de sus estudiantes y que llegue a ser un material complementario en las aulas universitarias. Con ello buscamos hacer una pequeña contribución en español que llene los vacíos temáticos sobre esta área de estudio.

2. Estructura del libro y resúmenes de los capítulos

El libro consta de doce capítulos distribuidos y organizados temáticamente mediante los siguientes tres ejes:

1. Teoría, metodología y modelación en economía,
2. Racionalidad, agencia y modelos de toma de decisiones, y
3. Problemas políticos, sociales y morales de la economía.

La primera parte inicia con el capítulo escrito por Josafat I. Hernández Cervantes, donde se argumenta que el debate sobre el realismo de los supuestos no es uno, sino muchos, y que se pueden agrupar en tres grandes etapas de interpretación filosófica en torno a la obra metodológica de Milton Friedman. En una primera etapa, que iría de 1953 a 1972, Friedman presentó su defensa inicial de los supuestos *como si*. En esta etapa se rechazó la obra desde presupuestos empiristas-lógicos. La segunda etapa, de 1972 a 1991, se caracterizó por la reformulación del debate sobre el realismo de los supuestos en las claves de la polémica entre realistas e instrumentalistas, donde a Friedman se le atribuyó un instrumentalismo metodológico. Y en la tercera etapa, que va desde 1992 hasta la actualidad, se reinterpretaron las ideas metodológicas de Friedman a partir de las reflexiones filosóficas sobre modelos e idealizaciones; en ella destacan autores como Kevin Hoover y Uskali Mäki. Aquí se dejó de interpretar el ensayo de Friedman como la defensa de un tipo de instrumentalismo, para más bien atribuirle un realismo causal, donde los supuestos *como si* son parte de una forma más de hacer modelos teóricos. Al final del capítulo se defiende una nueva reformulación del problema de los supuestos en claves más contextualistas.

En el capítulo 2, Jorge E. Flágel, expone la concepción aislacionista de los modelos. Enmarca su presentación en el giro que se ha dado en la filosofía de la ciencia desde el análisis de los productos de la ciencia hacia el de las prácticas, dando cuenta de las principales diferencias entre las concepciones semántica y pragmática de la ciencia. En particular, aborda la discusión dentro de la filosofía de la economía que distingue los análisis centrados en leyes o teorías de aquellos que se han centrado en modelos. Para ello, se analizan los conceptos de abstracción, idealización y desidealización, y el problema que presenta el uso de supuestos falsos. Se plantean también algunas dificultades que tiene el análisis centrado en procesos de

abstracción/idealización y, a su vez, se presenta la concepción de los modelos como mediadores entre teorías y mundo, resaltando otra función de los modelos: la exploración y clarificación de teorías. En su texto, Flagel presenta la necesidad de adoptar la pluralidad de funciones de los modelos, alejándose de una visión representacionalista de la modelización.

Por su parte, en el capítulo 3, Camila Orozco Espinel, presenta el proceso histórico de cómo los economistas estadounidenses buscaron establecer la autoridad científica de su disciplina desde el principio de la década de 1930 hasta el periodo de la posguerra. La autora muestra cómo en esos años se formó un cuerpo de nociones y conceptos, instrumentos de control y procedimientos de cálculo que se convirtieron en la expresión misma de lo que hoy se conoce como economía dominante (*mainstream economics*). La matematización de la economía trajo beneficios materiales y simbólicos que le permitieron consolidarse como una disciplina con autoridad científica, marginando a economistas de otras corrientes de pensamiento (particularmente a los institucionalistas) a quienes se les identificó despectivamente como la heterodoxia. Orozco-Espinel analiza en su texto tres de las principales instituciones del mundo académico de los Estados Unidos: la Comisión Cowles, el Departamento de Economía del Instituto de Tecnología de Massachusetts y el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago, donde se estudia la estandarización del programa de doctorado en economía.

La segunda parte del libro, dedicada al estudio de la racionalidad y los modelos de elección, inicia con el capítulo 4, escrito por Luis Enrique Segoviano Contreras, quien presenta un análisis del *principio de interés propio*, uno de los supuestos fundamentales del modelo de elección racional empleado en la teoría económica. Explora su alcance e interpretación para entender la motivación y la toma de decisiones ampliamente aceptada para describir y explicar la conducta humana como objeto de estudio de la ciencia económica y otras disciplinas sociales. Asimismo, discute su relación con otros aspectos de la psicología moral, como el egoísmo y el altruismo, basándose en la evidencia experimental en ciencias del comportamiento.

Este trabajo pretende ser una introducción al estudio de los modelos de agencia empleados en la ciencia económica a partir de la exploración de los supuestos que subyacen en ellos y cómo conforman una visión de la racionalidad económica.

En el capítulo 5, Ana Laura Fonseca, expone el concepto de racionalidad procedimental en Herbert A. Simon y su relación con el concepto de racionalidad sustantiva. En su trabajo, Fonseca muestra que la racionalidad ecológica que propuso el grupo de investigación Adaptive Behavior and Cognition (ABC), a pesar de presentarse como heredera y continuadora de la racionalidad acotada que planteara Herbert A. Simon, no conserva la preeminencia epistémica y normativa que éste estableció entre una racionalidad sustantiva y una racionalidad procedimental. A partir de ello, la autora muestra que esta interpretación del grupo ABC, que modifica el proyecto de Simon, tiene una implicación normativa no deseable: en ciertos casos genera ambigüedad respecto de cuándo considerar normativa una estrategia de decisión. Por último, Fonseca sugiere que una dificultad para resolver esta implicación normativa radica en la caracterización del razonamiento heurístico propia del grupo ABC.

Por su parte, Alejandro Hortal, expone en el capítulo 6 cómo se interpretó la noción de “racionalidad acotada” de Herbert A. Simon en el programa de heurísticas y sesgos, liderado por Amos Tversky y Daniel Kahneman: concibiendo al sujeto como principalmente irracional y difícil de educar. De ahí que Richard Thaler y Cass Sunstein hayan desarrollado la teoría de los *nudges* (pequeños empujones) para intervenir en la toma de decisiones de estos agentes que, según estos autores, toman decisiones erróneas que van en contra de su propio bienestar. Hortal muestra cómo funcionan los *nudges*, analiza la propuesta “paternalista libertaria” de Thaler y Sunstein, la relación entre *nudges* y educación, así como los desafíos que los *nudges* pueden representar para la autonomía y la responsabilidad moral de los individuos.

El capítulo 7 cierra el segundo bloque; J. Francisco Álvarez, presenta algunos elementos conceptuales de Amartya Sen que pueden ser de especial importancia. En particular, Álvarez se

centró en recuperar las nociones de capacidades, de funciones y la distinción entre óptimos y maximales. Estos elementos sirven para repensar la racionalidad de los agentes y la libertad en un sentido positivo. Se aleja así Amartya Sen del *rational fool* de la economía neoclásica, donde es particularmente relevante la paradoja del burro de Buridán, que, debido a su exceso de racionalidad, no genera una preferencia particular que le permita tomar una decisión. Los paralelismos entre la obra de Sen y la de Herbert Simon sobre racionalidad acotada son de particular interés. La obra de Sen presenta también elementos para repensar el desarrollo económico y la justicia social.

La tercera parte del libro se abre con el capítulo 8, escrito por Sandra Maceri y Ruth Pustilnik, en él se tratan los principios morales que fundamentan el mercado en la obra de Adam Smith. Para esto, las autoras muestran cómo Smith expone el fundamento moral del mercado en *La teoría de los sentimientos morales*, y luego, en su obra posterior *La riqueza de las naciones*, que se centra en describir detalladamente su funcionamiento. En la *Teoría de los sentimientos morales*, Adam Smith aborda la justicia como una forma de garantizar la cohesión social. Pero la sociedad de personas distintas puede subsistir, como la de comerciantes, sin amor o afecto mutuo, sino sólo con base en el intercambio por consenso. En *La riqueza de las naciones* ofrece una explicación elaborada y precisa del mercado y la competencia, donde para garantizar la cohesión social ya no se requiere el consenso, sino únicamente dejar actuar a los principios naturales del mercado sin interferir con ellos.

En el capítulo 9, Fernando Morett, expone la discusión sobre la justicia distributiva. Según Morett, la justicia distributiva de la economía neoliberal atraviesa una severa crisis global que afecta a regiones y países líderes como Europa y Estados Unidos de América, así como a América Latina y Asia. Entre otros efectos, dicha crisis ha producido un regreso al nacionalismo económico y también a la adopción de políticas y actitudes sociales racistas y xenofóbicas dirigidas contra los trabajadores migrantes. Una nueva distribución demanda no sólo paliativos o cambios menores y temporales, sino también un cambio significativo de larga duración que produzca mayor igualdad y

riqueza sociales en los niveles local, regional y global. Este capítulo presentará y discutirá algunas de las principales normas de distribución: comunista, socialista, igualdad básica, igualdad utilitaria, igualdad libertaria y desigualdad libertaria. Se mostrarán los beneficios y los efectos negativos de cada una de estas distribuciones, y se sostendrá que la igualdad libertaria puede ofrecer la mejor alternativa a la crisis actual.

En el capítulo 10, Alberto Tena Camporesi, expone de manera introductoria algunos temas cruciales del Ingreso Básico Universal (IBU). Además de dar elementos históricos pertinentes y de exponer los enfoques que hay del tema, el autor destaca la heterogeneidad de propuestas del IBU, los cuales se diferencian a partir de tres problemas de investigación: la deseabilidad ética (¿es justo el IBU?), la viabilidad política (¿es políticamente viable?) y la factibilidad técnica (¿es técnicamente realizable?). La deseabilidad ética está muy vinculada a los debates relacionados con la justicia redistributiva y con los diferentes niveles de paternalismo del estado. Dentro de la viabilidad política tendríamos los debates sobre la posición que implicaría el IBU dentro de los proyectos socialistas, del ecologista, del feminista o de las distintas posiciones al respecto que han asumido los marxismos y los liberalismos. Por último, en lo que se refiere a la investigación vinculada a su viabilidad técnica, tendríamos los diferentes impactos en los distintos actores económicos, en el mercado de trabajo o su relación con las herramientas de política fiscal y monetaria.

Cierra esta tercera parte el capítulo 11, de Melisa J. Luc, quien en su texto ofrece una introducción a la economía feminista. Luc expone la relevancia de los conceptos de economía de los cuidados, la importancia de la perspectiva de género en las ciencias sociales para visibilizar las desigualdades salariales entre hombres y mujeres, la feminización de la pobreza, así como el tiempo que dedican las mujeres al trabajo doméstico. La autora también presenta brevemente el pensamiento económico de dos mujeres que han realizado importantes aportes, pero que han sido marginadas por la historia del pensamiento económico: Jane Haldimand Marcet y Harriet Hardy Taylor Mill. Ambas mujeres escribieron importantes obras de

economía política. El trabajo pretende ser un llamado sobre la importancia de la economía feminista para la economía en general, así como brindar un enfoque más abierto para entender la ideología dominante de género que prevalece no sólo en la teoría, sino también en la educación y la política pública.

3. Agradecimientos

La simiente de este libro la constituye el trabajo de investigación, discusión y difusión realizado en el Seminario de Filosofía de la Economía, cuyos inicios datan de febrero de 2016, y que ha tenido su sede en el Instituto de Investigaciones Filosóficas de la UNAM. Nuestro primer agradecimiento va para los asistentes al seminario, que con su trabajo solidario y comprometido han contribuido a consolidar este espacio académico. No podemos dejar de mencionar a Jorge Flagel, Lucas Seamanduras, José M. Ortega, Oscar Rojas, Beatriz Mingüer, Benjamín Lujano, Armando González y Gabriel Delgado Torral, entre muchos otros compañeros que nos han acompañado estos años, contribuyendo con su trabajo y reflexión, y también a los profesores Raymundo Morado y Enrique Cáceres Nieto por habernos acompañado durante varios años en nuestras sesiones y también por contribuir con sus agudas observaciones. Agradecemos también a nuestros invitados especiales, Uskali Mäki, Enrique Dussel, Magdalena Malecka, David Teira, Francisco Álvarez, Roberta Muramatsu, Carlos Guerrero Lizardi, Luis Mireles-Flores, Fernando Morett, Alejandro Hortal y Gerardo Esquivel, quienes con su presencia han contribuido a darle prestigio y credibilidad a nuestro seminario.

Queremos agradecer al Instituto de Investigaciones Filosóficas de la UNAM por todo el apoyo brindado estos años al Seminario de Filosofía de la Economía, tanto durante la gestión de Pedro Stepanenko como en la de Juan Antonio Cruz Parceró. Mención especial merece Cristina Benítez por todo su apoyo en la difusión de nuestras actividades. Agradecemos a los autores del libro que amablemente decidieron participar con nosotros (tanto de manera presencial como a la distancia) en el coloquio “Rumbo al libro de introducción a la filosofía de

la economía” que realizamos el día 6 de marzo de 2020, antes del inicio de la pandemia Covid-19.

Por último y de manera especial, queremos agradecer a Sergio Martínez Muñoz por su invaluable apoyo inicial que nos motivó a emprender esta aventura, apoyo que se ha prolongado durante estos años hasta culminar con esta publicación.

Bibliografía

- Gintis, H., 2007, “A Framework for the Unification of the Behavioral Sciences”, *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 30, no. 1, pp. 1–16.
- Harvey, D., 2017, *Marx, Capital, and the Madness of Economic Reason*, Oxford University Press, Nueva York. [Versión en castellano: *Marx, El capital y la locura de la razón económica*, trad. Juanmari Madariaga, Ediciones Akal, Madrid, 2019.]
- Hausman, Daniel M., 2021, “Philosophy of Economics”, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2021 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/spr2021/entries/economics/>>.
- Hodgson, G.M., 2001, *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, Nueva York.
- Mäki, U. (ed.), 2002, *Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Martínez, S.F., 2003, *Geografía de las prácticas científicas: Racionalidad, heurística y normatividad*, Instituto de Investigaciones Filosóficas-UNAM, Ciudad de México.
- Oliver, A., 2019, “Towards a New Political Economy of Behavioral Public Policy”, *Public Administration Review*, vol. 79, no. 6, pp. 917–924.
- Reiss, J., 2013, *Philosophy of Economics: A Contemporary Introduction*, Routledge, Nueva York.
- Robbins, L., 2008, “The Nature and Significance of Economic Science”, en D. Hausman (ed.), *Philosophy of Economics. An Anthology*, Cambridge University Press, Nueva York.

- Rodrik, D., 2015, *Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science*, WW Norton & Company, Nueva York.
- Ross, D., 2014, *Philosophy of Economics*, Palgrave Macmillan, Londres.
- Thaler, R.H., 2016, “Behavioral Economics: Past, Present, and Future”, *American Economic Review*, vol. 106, no. 7, pp. 1577–1600.

PARTE I

TEORÍA, METODOLOGÍA Y
MODELACIÓN EN ECONOMÍA

UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA SOBRE EL DEBATE DEL REALISMO DE LOS SUPUESTOS EN ECONOMÍA: TRES ETAPAS DE INTERPRETACIÓN FILOSÓFICA¹

Josafat I. Hernández Cervantes

1. Introducción

El “problema del realismo de los supuestos en economía”, tal y como lo formuló Milton Friedman en su ensayo de 1953 titulado “The Methodology of Positive Economics”, consiste en discutir si los supuestos de una teoría deben o no corresponder a la realidad. La posición de Friedman es que los supuestos no necesitan ser realistas (o verdaderos), lo que debe contar de manera prioritaria para juzgar a una teoría es su éxito predictivo y que criticar una teoría a partir de sus supuestos es un error metodológico. Esto lo dijo para defender el modelo neoclásico de competencia perfecta frente a las críticas y alternativas

¹ Terminé de escribir este capítulo de libro durante el año 2020, con el apoyo del Programa de Becas Posdoctorales en la UNAM, siendo becario en el Centro de Ciencias de la Complejidad y asesorado por el doctor Enrique Cáceres Nieto. El capítulo también fue realizado en el marco del proyecto PAPIIT IN 402018 “Cognición, artefactualidad y representación en la ciencia”. Agradezco las observaciones que hicieron Ana Laura Fonseca y Arturo Lara a una versión previa de este capítulo. Agradezco también a los asistentes del taller semestral del Seminario de Filosofía de la Economía de la UNAM, realizado en junio de 2017, por las observaciones que hicieron a este texto.

planteadas por los economistas poskeynesianos Joan Robinson (1932) y Edward Chamberlain (1965), las cuales expondré en la segunda parte del capítulo.

Después del ensayo de Friedman de 1953 vino una gran discusión que en la actualidad aún sigue produciendo muchas reflexiones filosóficas y metodológicas sobre la economía. Sin embargo, como veremos en este capítulo, la posición de Friedman no fue clara en un sentido epistemológico. Esta situación abrió paso a que se formularan diferentes interpretaciones del trabajo de Friedman que condujeron a distintos debates filosóficos en diferentes momentos históricos.

La tesis principal de este escrito es que el debate sobre el realismo de los supuestos, en realidad, no es uno sino muchos, y que se pueden agrupar en tres grandes etapas de desarrollo: una empirista-lógica (1953–1971), otra tesis realista-instrumentalista (1972-1991) y la tercera centrada en analizar las prácticas de la modelización (de 1992 a la actualidad). Las tres etapas, como veremos, están muy influidas por la filosofía de la ciencia dominante del momento. En la sección §3 de este capítulo se abordarán las críticas metodológicas que recibió, en un primer momento, el ensayo de Friedman, formuladas por otros economistas (como Paul Samuelson, Herbert A. Simon y Tjalling Koopmans) y marcadas por la influencia del empirismo lógico y de la llamada “concepción heredada”. Luego, como se mostrará en la sección §4, vino una segunda etapa en la que la discusión de la obra de Friedman se dio en claves instrumentalistas-realistas con una gran influencia de la obra de Ernest Nagel (1961) *The Structure of Science*. En la sección §5 se tratará la tercera etapa, en la que una vez más se reformuló el debate, esta vez en términos de modelos, idealizaciones y explicaciones causales en el contexto del giro práctico de la filosofía de la ciencia. Se discutió en ese entonces el ensayo metodológico de Friedman a la luz de su propia práctica científica. Los comentarios que cierran el capítulo apuntan hacia una reformulación del debate del realismo de los supuestos en claves contextualistas.

2. *La defensa del uso de supuestos irreales de Friedman*

Cuando Milton Friedman escribió su ensayo de 1953, lo hizo en el contexto de la discusión en torno al modelo de competencia perfecta, donde el modelo neoclásico asumía los siguientes supuestos:

- el número de oferentes y demandantes es infinito;
- ninguno de los agentes puede ejercer influencia alguna sobre la formación de precios, por lo tanto, todos los agentes son tomadores de precios;
- en el mercado hay sólo un producto y es homogéneo, se genera así la indiferencia en el consumidor ante las diferentes ofertas que hay en el mercado, de tal modo que cada opción es un sustituto perfecto de las demás;
- la información de los mercados es completa, gratuita y simétrica (está perfectamente distribuida entre cada agente y no hay costos para acceder a ella);
- no hay barreras a la entrada y salida del mercado, es decir, cualquier empresa puede entrar y salir del mercado cuando lo desee y no hay impedimentos legales ni costos fijos que lo imposibiliten;
- hay perfecta movilidad de bienes y de factores de la producción;
- no hay costos de transacción.

Todos estos supuestos fueron usados en el modelo neoclásico para simplificar las complejas estructuras de los mercados reales y con ello facilitar la manipulación matemática. El objetivo central del modelo de competencia perfecta es predecir el comportamiento de las empresas respecto de sus decisiones sobre qué cantidad de mercancías han de producir para maximizar sus ganancias. Esto, claro, bajo las condiciones ideales de la competencia perfecta. Así, el modelo centra el análisis en la toma de decisiones de la empresa, donde el problema principal es determinar la cantidad de producción óptima que lleva a la maximización de la utilidad. Para ello se define una función de producción que, mediante el uso de derivadas

parciales, busca calcular los costos marginales por producir cada unidad que igualan los ingresos marginales (el precio) que genera la venta de cada unidad. Esto se hace con el fin de encontrar el punto exacto de producción que optimiza las ganancias (el punto máximo donde se da la mayor diferencia entre ingresos y costos totales).

Sin embargo, este modelo fue criticado por Joan Robinson (1932) y Edward Chamberlain (1965), pues decían que ese modelo partía de una serie de supuestos irreales que lo hacían inaplicable a los mercados reales para el análisis de problemas económicos reales. A Robinson le interesaba estudiar estructuras de mercado monopólicas y oligopólicas, donde el comportamiento de las empresas no se da con base en procesos de optimización, sino por medio de otros comportamientos de colusión, precios predatorios, competencia por medio de diferenciación del producto, etc. Para ella, el modelo neoclásico estaba mal porque partía de una serie de supuestos irreales pues ninguno se correspondía con los hechos. Por lo tanto, concluía Joan Robinson, el modelo neoclásico no era una buena aproximación para estudiar el mercado y se requería otro modelo.

Como alternativa al modelo neoclásico, Robinson (1932; 1969) presentó el modelo de competencia imperfecta, que trabaja con otros supuestos más realistas. Algunos de estos supuestos son los siguientes:

- se asume la existencia de monopolios y oligopolios que sí tienen “poder de mercado”, en el sentido de que pueden alterar los precios de manera unilateral;
- hay barreras a la entrada y salida de las empresas a los diferentes mercados;
- existe diferenciación del producto;
- la información es asimétrica entre los agentes.

Hay otros supuestos “más realistas”, como usar el modelo de competencia imperfecta para representar el comportamiento de monopolios que fijan precios predatorios para competir con otras empresas más pequeñas. En estos casos, los monopolios pueden ofrecer, durante un lapso prolongado de tiempo,

mercancías con un precio menor a su costo de producción, generando y asumiendo pérdidas a propósito, pero con el fin de arruinar a las empresas con las que compiten, para luego, una vez ganado el nicho de mercado, subir los precios a niveles muy altos (Robinson 1969; Chamberlain 1965). Otros casos que se busca modelar con el modelo de competencia imperfecta es el comportamiento oligopólico entre empresas, en el que lejos de competir, en realidad cooperan y se reparten el mercado de tal forma que crean situaciones sociales ineficientes e injustas, lejos de procesos de optimización y de óptimos de Pareto (Robinson 1969; Chamberlain 1965).

Ante las críticas y alternativas ya señaladas, Friedman escribió su famoso ensayo de 1953 para defender el modelo neoclásico. En ese ensayo, Friedman se centró en defender el uso de los “supuestos falsos” o “supuestos como si”. No obstante, el ensayo de Friedman trascendió este contexto específico de discusión sobre qué modelo es más apropiado para estudiar el mercado capitalista y, como lo dijo el historiador del pensamiento económico Mark Blaug (2009, p. 349), el ensayo “fue leído después a la luz de la posterior carrera de Friedman como monetarista, líder de la oposición a las políticas keynesianas y portavoz del fundamentalismo de libre mercado”.²

Friedman inició su ensayo de 1953 retomando la tesis de Lionel Robbins de que la economía es una ciencia que puede dividirse en economía positiva y normativa. La primera trata sobre “lo que es”, mientras que la segunda trata sobre “lo que debería ser”. La economía positiva sería descriptiva, mientras que la economía normativa sería prescriptiva (Friedman 2009 [1953]).

Para Friedman (2009 [1953]), la descripción de hechos requiere el uso de hipótesis que sirvan para predecir eventos. Si la hipótesis es coherente con los hechos, entonces la hipótesis se acepta; si no, entonces se debe rechazar. Sin embargo, ahí donde se puede formular una hipótesis, se pueden formular muchas más. Friedman se preguntó: ¿cómo elegir entre diferentes hipótesis? Consideró, entonces, que una hipótesis debe

² La traducción de los textos es mía a menos que se indique lo contrario.

juzgarse principalmente por sus capacidades predictivas y, en segundo plano, por su sencillez y fecundidad. Sin embargo, en economía hay un criterio que se usa y al que Friedman le in-teresa criticar: el criterio del “realismo de los supuestos”. Aquí Friedman tiene en mente la postura de Robinson y Chamberlain.

Friedman (2009 [1953]) formuló de la siguiente manera el criterio del realismo de los supuestos: un modelo es válido si sus supuestos “se corresponden” con la realidad. Si los supuestos son falsos, o sea, si no se corresponden con la realidad, entonces las implicaciones del modelo se rechazan. Friedman atribuyó el uso de este criterio a los economistas heterodoxos que critican a los modelos neoclásicos por ser irreales (como es el caso de Joan Robinson).

Pero los supuestos falsos o “como si”, apuntó Friedman, pueden ser útiles porque facilitan la manipulación matemática que permite formular hipótesis con capacidad predictiva. Para argumentar en favor de esta posición, Friedman utilizó algunos ejemplos de la física clásica y de la biología. En el caso de la física clásica se mencionó el supuesto del vacío perfecto, donde se asume que no hay fricción del aire (o del agua). Así, “bajo una gran variedad de circunstancias, los cuerpos que caen en la atmósfera se comportan *como si* estuvieran cayendo en un vacío. En el lenguaje de la economía esto podría ser rápidamente traducido como: la fórmula supone un vacío” (Friedman 2009 [1953], p. 17).

En el caso de la biología, Friedman (2009 [1953], p. 19) señaló que se puede suponer que las hojas de los árboles actúan *como si* estuvieran maximizando su utilidad al moverse hacia la luz solar. Esto ayudaría a predecir la densidad de las hojas, de tal modo que los follajes más expuestos a la luz solar son más densos que los menos expuestos.

Según Friedman, en las ciencias naturales las hipótesis y las teorías no se prueban por medio del realismo de sus supuestos. Por el contrario, unas y otras son probadas por el éxito (o no) de las predicciones que se contrastan con la experiencia. En física, señala Friedman (2009 [1953], p. 17), las fórmulas matemáticas no son aceptadas porque realmente “vivamos en

el vacío”, sino porque la fórmula funciona bien para hacer predicciones con objetos reales de nuestro mundo. Y lo mismo pasa en la biología. No es que las hojas sean literalmente “agentes maximizadores de utilidad”, que sean conscientes y que hagan cálculos. El punto es que se puede suponer que las hojas actúan *como si* fueran agentes racionales para poder representarlos en los modelos y con ello hacer predicciones. Friedman (2009 [1953]) considera que, si en las ciencias naturales esta manera de modelizar es exitosa, entonces en economía también debería serlo.

Friedman (2009 [1953]) reconoce que los supuestos usados en los modelos son relevantes para decirnos en qué contextos las predicciones de los modelos se pueden aplicar. Este punto, según él, es una fuente importante que alimenta la idea de que el “realismo de los supuestos” es un problema serio. Ante eso, Friedman señala que una cosa es reconocer los contextos en los cuales las ecuaciones funcionan bien y otra muy distinta es invalidar toda hipótesis emanada de esos modelos. Esto él lo ve en física así: la forma del objeto lanzado es relevante (no es igual lanzar una bola de acero que una hoja de papel extendida, dado que habrá fricción con el aire), pero eso no invalida el uso del supuesto del vacío, porque en muchos otros casos el supuesto funciona bien.

Una vez planteados los ejemplos de la física y la biología, Friedman pasa a la economía para argumentar en favor de la idea de que el uso de supuestos *como si* también está justificado en ella. Para dar este paso, Friedman retomó un ejemplo que él formuló junto con Leonard Savage (uno de los teóricos más importantes de la teoría bayesiana de la probabilidad y de los modelos de utilidad esperada): la predicción de los tiros de un jugador experto de billar (Friedman y Savage 1952).

En ese artículo señalan que el jugador experto de billar puede ser representado en los modelos *como si* hiciera cálculos que tomaran en cuenta la fuerza y el ángulo con que golpea la bola de billar, como si conociera la geometría analítica, la mecánica clásica, etc. Friedman y Savage (1952) creen que sería absurdo pensar que el jugador experto de billar está literalmente haciendo todos estos cálculos antes de tirar. Sin embargo, este

supuesto se puede usar con toda confianza porque el agente, al ser un jugador experto, hace los mejores tiros posibles, esto nos permite predecirlos. Así, si queremos predecir los tiros de este jugador, podemos representarlo en el modelo *como si* tuviera una racionalidad perfecta. Para Friedman (2009 [1953]), el punto clave no es si una teoría nos da o no una imagen más o menos realista de los hechos, sino que sus predicciones sean correctas.

Según Friedman (2009 [1953], p. 14), “una hipótesis debe ser descriptivamente falsa en sus supuestos” para ser relevante. Lo importante es que logre abstraer “lo esencial” de un fenómeno para hacer predicciones exactas y exitosas. En vez de “aproximaciones realistas”, Friedman prefiere hablar de “aproximaciones suficientemente buenas”.

Para defender el modelo de competencia perfecta, Friedman usó la misma estrategia argumentativa que usó con Savage para defender el modelo de utilidad esperada. Friedman reconocería que los agentes no son perfectamente racionales y que las empresas no sólo son “maximizadoras de utilidad”; sin embargo, se puede suponer que éstas actúan *como si* lo fueran. Y como en el mercado existe una “selección natural”, donde no todas las empresas sobreviven a la competencia, se puede suponer que sólo las empresas maximizadoras de utilidad sobreviven (Friedman 2009 [1953], p. 22). Si el modelo de competencia perfecta puede predecir el comportamiento de empresas y de precios, entonces, según Friedman, sería innecesario sustituir el modelo de competencia perfecta con los modelos de competencia imperfecta y monopolística. La clave está, por lo tanto, en el uso de los supuestos *como si* y en que funcionen las predicciones que se logren hacer con esos supuestos.

3. *Las primeras críticas metodológicas a Friedman:
la influencia del empirismo lógico*

El ensayo metodológico de Friedman, contra las propias expectativas del autor, no fue bien recibido en un primer momento. Las primeras respuestas que recibió procedieron de los propios economistas, algunos de los cuales, al igual que Friedman, ganaron el Premio Nobel de economía: Paul Samuelson, Herbert Simon y Tjalling Koopmans, todos ellos miembros de la Comisión Cowles.³ La posición metodológica de Samuelson ha sido ampliamente expuesta y comentada en diferentes trabajos (Wong 1973; Teira 2009), y consistió en atribuir a Friedman la posición de que intentaba decir que de un conjunto de enunciados teóricos y de supuestos falsos se puede derivar, como consecuencia lógica, una predicción que puede ser verdadera. Y que luego se podía usar la verdad de la predicción para defender la verdad de teorías y supuestos falsos. A esta posición, Samuelson la llamó burlescamente el resbalón de F (*F-Twist*), porque decía que Friedman terminó cometiendo la falacia lógica de afirmación del consecuente al intentar defender la verdad de premisas falsas a partir de una conclusión verdadera.

La posición de Koopmans (uno de los principales pioneros de la econometría) también ha sido comentada en otros trabajos (Boland 1979). Koopmans criticó a Friedman el papel que desempeñan los supuestos en la formación de inferencias, pues, según Koopmans, de supuestos falsos no se pueden deducir enunciados verdaderos. Contrario a Friedman, defendió una posición inductivista en la que las fuentes de los supuestos son importantes y sí han de tener apoyo empírico. Koopmans fue un conocido economista que desarrolló y refinó técnicas estadísticas, justamente para defender la idea de que los supuestos usados deberían tener más apoyo empírico. En particular, un apoyo empírico basado en estudios econométricos que establezcan correlaciones sólidas entre variables.

³ Véase el capítulo 4 de este libro, donde Camila Orozco Espinel aborda el papel que desempeñó esta comisión en la matematización de la economía estándar.

Ambas críticas, como veremos más adelante, también convergen con una crítica menos conocida y menos comentada: la de Simon, que nos permitirá ver de una forma más clara el papel que desempeñaron las ideas empiristas-lógicas en las ideas metodológicas de la época que, en un primer momento, llevaron a rechazar el ensayo de Friedman, porque Simon, a diferencia de Samuelson y Koopmans, fue alumno directo de Rudolf Carnap, el célebre empirista lógico del Círculo de Viena, durante los finales de los treinta y principios de los cuarenta, cuando Simon fue estudiante de ciencia política en la escuela de Chicago (Hortal 2017; González 2003). El mismo Simon (1991, p. 44) dijo sobre esta etapa: “yo ya había adoptado un positivismo lógico que nunca he abandonado (ahora preferiría llamarlo empirismo)”.

Simon, en un texto llamado *Testability and Approximation* (2008 [1962]), expuso su crítica al ensayo de 1953 de Friedman. En ella retomó de Samuelson (1962) la crítica de que Friedman estaba cometiendo una falacia lógica en su defensa de los supuestos *como si*. Simon prefiere llamar a este supuesto error de Friedman el *principio de irrealidad*, el cual consiste en lo siguiente: no importa si las premisas de las cuales se deriva una implicación (una predicción) son falsas (o irreales), lo que importa es que las predicciones sean consistentes con los hechos, y si las predicciones son plausibles, entonces los supuestos a partir de los cuales se derivaron también lo son.

Simon (2008 [1962]) da un ejemplo de esto: se tienen las proposiciones X (los empresarios desean maximizar sus ganancias) y Y (los empresarios pueden y hacen cálculos que identifican el curso de acción que maximiza sus ganancias) y la conclusión Z (los precios y las cantidades que son observados están en los niveles que maximizan las ganancias de la empresa en el mercado). Para Friedman, según Simon (2008 [1962]), no importa si X o Y son falsos mientras Z sea verdad. Nagel y Samuelson mostraron que usar la validez de Z para apoyar X y Y, o apoyar las consecuencias de X y Y que no se siguen de Z es una falacia lógica. Para Simon, la postura de Friedman simplemente carece de lógica, porque pretender “explicar” un suceso a partir de premisas falsas es una falacia lógica.

Para Simon, los supuestos y premisas de las teorías deberían ser verdaderos para poder tener poder explicativo: si es que Z es una teoría válida, esto debe ser porque se sigue de que X y Y son supuestos empíricamente válidos. Sin embargo, Simon sostiene que en el caso de la economía neoclásica existe una amplia evidencia para mostrar que X y Y son falsas. Es decir, las empresas no son maximizadoras de utilidad ni tampoco pueden hacer cálculos para trazar un curso de acción que los lleve a maximizar su utilidad. Por lo tanto, si queremos tener una teoría más realista, tenemos que reemplazar las proposiciones falsas X y Y por otras proposiciones verdaderas para así construir una nueva teoría del mercado (Simon 2008 [1962]). Esta posición de Simon es convergente con la del econométrista Tjalling Koopmans (1957) que ya vimos antes, para quien el papel de la evidencia empírica y el inductivismo es muy importante cuando se busca hacer inferencias empíricas válidas.

Parece que Simon acepta implícitamente, como dice González (2003, p. 12), “el enfoque perteneciente a la ‘Concepción heredada’, la línea epistemológica y metodológica dominante en los años en que [Simon] adquirió su formación filosófica”. Por esta razón puede verse un parecido entre la noción de Simon de explicación⁴ con la noción hempeliana de explicación científica (en particular, con el modelo nomológico-deductivo, como el modelo estadístico-inductivo), donde el *explanans* (la generalización y las condiciones iniciales) tendrían que ser verdaderas (o probablemente verdaderas) para poder derivar el *explanandum* (el hecho particular que se explica) (Hempel 1965). En ese marco filosófico no se podría explicar un hecho particular a partir de un *explanans* falso o con una verosimilitud baja. A este respecto, Simon propuso el *principio de la*

⁴ Si bien Simon no cita explícitamente a Hempel, sí cita a Carnap y a Ayer en su trabajo *The Administrative Behavior* (Simon, 1997) para justificar la necesidad de que los enunciados usados en la investigación en ciencias sociales estén empíricamente verificados. Véase al respecto Kerr (2007). Hay que notar que la llamada concepción heredada está en continuidad con el empirismo lógico; en ella, las obras de Carnap y Ayer fueron retomadas y desarrolladas por Hempel. Por esta razón, no debe resultar extraño encontrar paralelismos entre las maneras de entender la explicación científica de Simon y la de Hempel.

continuidad de la aproximación, que afirma que si las condiciones del mundo real se aproximan suficientemente bien a los presupuestos de un tipo ideal (como el vacío perfecto), las derivaciones de estos supuestos serán aproximadamente correctas. Así, Simon (2008 [1962], p. 181) afirma que “las premisas irreales no son una virtud de la teoría científica, sino que son, por el contrario, un mal necesario, una concesión a las capacidades finitas de cómputo que se hace más tolerable por el principio de la continuidad de la aproximación”.

Para el empirismo lógico, las teorías son, esencialmente, sistemas de enunciados lógicamente relacionados entre sí que pueden tener valor o grados probabilísticos de verdad, por lo que un enunciado es verdadero si y sólo si éste corresponde a los hechos, o es más verosímil si es más probablemente verdadero. Así pues, desde una posición empirista-lógica, la posición de Friedman de pretender explicar desde la falsedad no tiene sentido. Pero no lo tiene porque en esa manera de entender la filosofía de la ciencia se analiza sólo el contexto de justificación y se estudia cómo los científicos justifican y defienden la verdad de sus datos, de sus hipótesis y de sus demostraciones. Defender la verdad de supuestos *como si*, que se plantean como enunciados deliberadamente falsos, parece algo absurdo.

Sin embargo, como veremos en la sección §4, otra manera de entender la filosofía de la ciencia que se formó después del agotamiento histórico del empirismo lógico⁵ apuntó a la idea de que las teorías científicas no necesitan entenderse como unidades lingüísticas con valor de verdad, sino como instrumentos, lo cual abrió paso a una nueva reinterpretación del ensayo de Friedman.

4. La posición de Friedman reinterpretada como instrumentalista

Como ya hemos dicho antes, Friedman no definió explícitamente su posición metodológica como instrumentalista. Sólo se centró en decir que una teoría debería juzgarse princi-

⁵ Sobre este tema no hablaremos en el presente capítulo, pero al respecto puede verse Martínez (2018).

palmente por sus predicciones, no por el realismo de sus supuestos, y que el uso de supuestos falsos está justificado. Sin embargo, como bien apuntó el filósofo empirista-lógico Ernest Nagel (1963), Friedman no definió en qué sentido los supuestos son falsos; no queda claro si los supuestos son falsos porque no son una descripción exhaustiva de un fenómeno, por ser deliberadamente falsos o porque son poco probables dada la evidencia empírica. Tampoco queda claro, señala Nagel, si los supuestos son falsos porque expresan “casos puros” o “tipos ideales” que no pueden ocurrir en la realidad. Nagel planteó, entonces, que la posición de Friedman no es empirista lógica, sino que más bien estaba avanzando hacia otra posición filosófica que se puede identificar con el instrumentalismo.

El instrumentalismo,⁶ según Nagel (1961), es la posición filosófica que establece que un modelo o una teoría es un instrumento de pensamiento que sirve para organizar nuestras experiencias sensibles y elaborar leyes experimentales. En el instrumentalismo se asume que las teorías (o modelos) pertenecen a una categoría de expresiones lingüísticas diferente de la de los enunciados y no necesariamente tienen valor de verdad. El instrumentalismo no necesariamente se compromete con aceptar la realidad de las entidades que se postulan (como los átomos o los electrones). El instrumentalismo contrasta con el realismo en la medida en que los realistas piensan que sus teorías pueden ser literalmente verdaderas o probablemente verdaderas (Nagel 1961). En cambio, los realistas, a diferencia de los instrumentalistas, sí piensan que las entidades postuladas por las teorías sí existen, como es el caso de los átomos y de los electrones (Nagel 1961).

⁶ Hay otras maneras de entender el instrumentalismo, aunque son posiciones menos estándar. Una de ellas es la planteada por Fritz Machlup (1964), quien defendió a Friedman de las críticas de Samuelson. Machlup reivindicó el uso de supuestos falsos para facilitar la manipulación matemática, criticó a Samuelson por hacer lo mismo que critica (usar supuestos falsos), y reivindicó la importancia de los tipos ideales weberianos, poniendo énfasis en que éstos son interpretativos: nos ayudan a generar entendimiento (*verstehen*) sobre hechos particulares que hay en el mundo. Hay que decir que Machlup era un economista simpatizante de la escuela austriaca y no un economista neoclásico como Friedman. Machlup no puso énfasis en el predictivismo que sí defendió Friedman.

El instrumentalismo tiene, según Nagel (1961), dos ventajas importantes: parece describir lo que realmente hacen los científicos en sus prácticas (al menos los de ciencias naturales) y los libera de la preocupación sobre si sus supuestos son verdaderos o falsos. Sin embargo, el instrumentalismo, como dice Nagel (1961), también tiene sus limitaciones. Si bien las teorías, caracterizadas como instrumentos, no pueden caracterizarse como falsas o verdaderas, hay contextos en los cuales se vuelve problemática la postura instrumentalista. Entre estos contextos problemáticos se encuentran los contextos argumentales en los que se discute cómo caracterizar un fenómeno. Y, en esos contextos, las teorías parecen usarse como premisas de explicaciones científicas, por lo que sí se puede volver relevante el valor de verdad de las teorías para elaborar argumentos, tal como lo planteaba Simon en su crítica. Pero hay un problema más fuerte que Simon no vio: los instrumentalistas también suelen hablar de sus teorías como si fueran realistas, es decir, hablan como si creyeran en la realidad de sus propias entidades teóricas. Esto vuelve ambigua la postura instrumentalista, pues muchas veces los instrumentalistas no son coherentes con el supuesto agnosticismo que predicán.

Según Stanley Wong (1973) y Lawrence Boland (1979), Friedman estaba defendiendo, para el caso de la economía, una variante del instrumentalismo aplicado. Según Boland (1979), Friedman ya estaba alejándose de los límites del pensar en términos de los esquemas de razonamiento basados en el *modus tollens* y el *modus ponens*. Al asumir una posición instrumentalista, las teorías se entienden como instrumentos que carecen de valor de verdad. Es decir, es irrelevante si estos instrumentos son verdaderos o falsos. Lo único que importa es que las predicciones que se elaboren sean exitosas. Por esta razón, algunos autores atribuyen a Friedman una posición instrumentalista metodológica (Caldwell 1980).

Sin embargo, como el propio Caldwell (1992) lo señaló, la posición de Friedman es *filosóficamente excéntrica* porque no

aclaró muchos de sus términos.⁷ Incluso la noción de “instrumentalismo” no parece aplicarse del todo a la posición de Friedman, porque, en el fondo, el instrumentalismo no defiende que sea irrelevante que los supuestos de una teoría sean o no falsos, sino que simplemente no puede decirse que una teoría, en cuanto instrumento, sea verdadera o falsa (Caldwell 1992). En cambio, Friedman defendía la tesis de que una teoría científica tenía que ser falsa para ser significativa. Caldwell, por lo tanto, propone dos tipos de instrumentalismo: uno que es no cognitivo, que simplemente asume que las teorías son instrumentos que no pueden verse como verdaderos y falsos (donde hay una actitud agnóstica con respecto a la realidad o no de las entidades postuladas por el modelo), y otro que Caldwell (1992) llama “instrumentalismo predictivista”, que plantea que el único objetivo de la ciencia es el desarrollo de teorías con buena capacidad predictiva. En esta posición hay dos criterios para decir que una teoría es buena: que sea predictivamente adecuada y que sea simple. Este último es el tipo de instrumentalismo que, según Caldwell (1992), parece describir mejor la posición de Friedman.

Según Caldwell (1992), los instrumentalistas pueden aceptar una de las dos variantes del instrumentalismo, o las dos juntas. Pero en el caso de Friedman, éste acepta el segundo tipo de instrumentalismo, pero no el primero, dado que Friedman parece no tener una posición agnóstica con respecto a sus propias teorías. Esta actitud, según Caldwell (1992), parece ser la misma que asumen varios economistas, quienes pretenden evitar la discusión de aspectos filosóficos para sólo centrarse en el carácter predictivo de sus teorías. Pero el problema está en que terminan hablando sobre sus modelos como si fueran realistas.

Ya con esta reformulación del debate, Caldwell (1992) se concentra en criticar el instrumentalismo predictivista de Friedman señalando que la predicción no es el único objetivo válido de la ciencia. Explicar puede ser otro objetivo

⁷ El mismo Friedman (2009) reconoció, casi cincuenta años después, que tuvo una política de no contestar a las críticas de su ensayo sobre metodología económica, lo cual fue generando, como él mismo lo dice, mayor confusión sobre cómo entender su ensayo.

epistemológico que no necesariamente implica predecir. Por ejemplo, si tenemos una noción de explicación causal, en la cual se exponen las relaciones causales que nos explican por qué ocurrió un fenómeno, no necesariamente se implica que se puedan “predecir” con exactitud los fenómenos. Los biólogos no pueden predecir cuándo va a evolucionar una especie, los vulcanólogos tampoco pueden predecir cuándo un volcán va a estallar, los climatólogos no pueden predecir cuándo habrá un huracán y, en este contexto, lo mismo pasa con los economistas: ellos no pueden predecir cuándo habrá una crisis económica global. Pero no por ello todos estos especialistas realizan una labor estéril. Todos ellos, incluidos los economistas, nos pueden dar explicaciones de los mecanismos causales que explican un fenómeno, sin necesariamente comprometerse con predecir hechos. Explicación y predicción, por lo tanto, serían al menos dos objetivos epistemológicos diferentes, ambos válidos.

Caldwell (1992) menciona, además, que si bien Friedman describe parte de lo que algunos economistas hacen, no describe todo lo que hacen. Los economistas no sólo se interesan por la predicción. También tienen otros objetivos epistemológicos (como explicar, o formular políticas públicas, o elaborar descripciones detalladas de un fenómeno) en los que el valor de verdad de los supuestos de los modelos puede ser relevante. Por razones instrumentalistas, los economistas también pueden preocuparse por el valor de verdad de sus supuestos (Hausman 1989). Por ejemplo, si uno empieza con un modelo que realiza una mala predicción, una forma eficiente de detectar el problema está en identificar el supuesto que es falso para, de esta manera, sustituirlo con un supuesto que sea más realista y así buscar dar solución al problema predictivo (Hausman 1989). Las teorías más simples no necesariamente son las que más capacidad predictiva tienen. Y justo parece ser que esto es lo que hizo Friedman en su trabajo macroeconómico donde criticó la curva de Phillips, que establece una relación inversa (*trade off*) de corto plazo entre tasa de desempleo y tasa de inflación. En él se sugería que si un gobierno quería promover el crecimiento económico para poder reducir el desempleo, tendría

que adoptar políticas fiscales y monetarias expansivas que necesariamente requerían aumentar la inflación. Friedman hizo un trabajo econométrico formidable con el que mostró que esa relación no es así de mecánica en el corto plazo y que, en el largo plazo, lo único que se generaría sería más inflación sin que hubiera una reducción del desempleo, porque hay una tasa natural de desempleo que no puede modificarse.

Al respecto, Caldwell dice lo siguiente:

La curva de Phillips estacionaria “más simple” predice peor los acontecimientos de la década de 1970 que el aparato más “realista” de Friedman-Phelps. El hecho de que Friedman desarrollara este aparato, e incluso se refiriera a él en su discurso del Nobel como un ejemplo de progreso científico en economía, es una de las ironías más dulces de esta historia. (Caldwell 1992, p. 125)

La inconsistencia de Friedman con el instrumentalismo formulado en esta sección puede verse en la manera como este autor habló de las entidades teóricas de sus modelos. Un caso es el concepto idealizado “tasa natural de desempleo”, que postula la existencia de un nivel de desempleo determinado en una economía cuando hay plena ocupación (*full employment*) de recursos, una condición ideal que raramente ocurre en la realidad. Este autor señaló:

existe una “tasa natural de desempleo” que es coherente con las fuerzas reales y con las percepciones precisas [...]; la “tasa natural de desempleo” [...] *no es una constante numérica, sino que depende de factores “reales” en contraposición a los monetarios* —la eficacia del mercado de trabajo, la extensión de la competencia o del monopolio, las barreras o los estímulos para trabajar en diversas ocupaciones, etcétera. (Friedman 1976, pp. 272–273)

La idea de Friedman es que esta tasa natural de desempleo tiene una realidad objetiva (cada país tiene una tasa natural propia), consistente con las “fuerzas reales” y “percepciones

exactas” de los agentes (que, según Friedman, tienen expectativas adaptativas sobre la inflación) y que su magnitud no depende de factores monetarios, sino de factores reales. Según Friedman (1976), las tendencias de largo plazo de las economías de mercado son tendientes a esta tasa natural de desempleo, razón por la cual él decía que las políticas fiscales y monetarias expansivas promovidas por los enfoques keynesianos no podrían alterar esta tasa natural de desempleo en cuanto tendencia de largo plazo. Por lo tanto, lo único que se puede generar con políticas económicas fiscales y monetarias expansivas es sólo más inflación y nula disminución del desempleo. Así pues, Friedman mismo parece hablar de la tasa natural de desempleo como una entidad que sí tiene una realidad objetiva, no como un supuesto “como si”, o como una predicción que puede ocurrir sólo en condiciones ideales.

Pueden verse algunas contradicciones entre las ideas metodológicas de Friedman y su práctica científica, las cuales sí parecen tener intuiciones realistas. Sobre esto hablaremos con más detalle en la siguiente sección.

5. La posición de Friedman según los enfoques más pragmáticos sobre modelización

A los filósofos de la ciencia, la posición de Friedman les puede parecer, como ya vimos con Caldwell, extravagante y ambigua. Si consideramos la trayectoria profesional de Friedman, nos encontraremos con una paradoja todavía más fuerte: que en una época él fue un duro crítico del uso de supuestos irreales (véase su crítica a Oskar Lange en Friedman 1946), pero luego pasó a defenderlos (su ensayo de 1953); no obstante, ya en su trayectoria posterior usó supuestos con apoyo empírico generado de modelos econométricos. ¿Qué es lo que explicaría tal incoherencia entre las ideas metodológicas de Friedman y su práctica científica?

Parece que esta incoherencia metodológica se debe a que Friedman, cuando escribió su ensayo de 1953, tenía en mente un público muy específico: los economistas del momento; no tenía en mente a los filósofos de la ciencia (Hoover 2009).

Y justo por eso es importante reconocer la fuente del pensamiento económico de Friedman: parece que este autor estaba muy influido por Alfred Marshall, el gran economista inglés de finales del siglo XIX y de principios del siglo XX (Hoover 2009; De Vroey 2009). Esto es importante, porque cuando Friedman escribió su ensayo de 1953, lo hizo influido por Marshall, no a partir de algún tipo de discurso filosófico sólido. De hecho, Friedman mismo reconoció que él leyó muy poco de filosofía de la ciencia (Teira 2007).

Según Hoover (2009), las teorías (o modelos) eran, para Marshall, un *organon*, es decir, instrumentos de pensamiento que podían usarse para estudiar fenómenos complejos, como la economía, por medio de un uso adecuado de supuestos. Friedman, al igual que Marshall, pensaba que la economía era muy compleja y que no podría haber nunca una teoría completa. Por lo tanto, todo modelo de equilibrio tendría que ser parcial, no general. Un modelo, por ser incompleto, no podría ser una representación fiel de la realidad, de ahí que necesariamente sería falso (Hoover 2009). Pero este carácter “falso” no lo vuelve inútil, pues el modelo puede aislar relaciones causales verdaderas. En un sentido, Friedman compartió con Marshall y John Stuart Mill la idea de la composición de las causas, las cuales pueden descomponerse y estudiarse por separado, una a una, por medio de supuestos falsos (Hoover 2009; Mäki 2009). El uso de supuestos *ceteris paribus* (popularizado por Marshall) permite la exploración de algunas causas en aislamiento, considerando todo lo demás constante.

Esta reinterpretación de Friedman (como marshalliano) explicaría tanto su crítica a los supuestos falsos de Oskar Lange, así como su rechazo a la crítica realista de Robinson y de Chamberlain. Lange era un economista socialista adepto al equilibrio general walrasiano, y Robinson y Chamberlain eran poskeynesianos. Friedman rechazó ambas posiciones porque representaban escuelas de pensamiento económico que rivalizaban con la economía neoclásica marshalliana.

Sin embargo, decir que Friedman era marshalliano no es muy esclarecedor a nivel epistemológico. Justo por eso se ha elaborado la idea de que este autor era un realista causal.

Si bien en sus escritos Friedman evitó hablar deliberadamente de causalidad, hay términos que sugieren alguna noción implícita de ello. Kevin Hoover (2009) mostró detalladamente algunos pasajes de la obra de Friedman y Anna Schwartz (2008), *A Monetary History of the United States, 1867–1960*, donde se puede ver cuán interesado estaba en mostrar la relación causal entre oferta monetaria y niveles de precio. En ese libro pueden encontrarse pasajes donde Friedman dice que las “apariencias pueden engañar” y que se requiere “ir más allá de las apariencias” por medio de análisis cuantitativos. Ir más allá de las apariencias y buscar relaciones de causa-efecto, así como hablar de entidades teóricas como si fueran reales, son elementos que permiten decir que Friedman era un realista causal (Hoover 2009).

Uskali Mäki (1992; 2009) ha realizado una extensa labor reinterpretando a Friedman en esa dirección. Para Mäki, el uso de supuestos falsos o *como si* son, en realidad, idealizaciones, las cuales son, para él, falsedades deliberadas que se usan de manera estratégica para lograr simplificar la realidad y volverla tratable en modelos teóricos. Para él, simplemente está mal criticar una idealización (o un supuesto falso) *per se*; lo importante es, más bien, ver para qué se usa (Mäki 1992). Es decir, criticar el supuesto del vacío en sí mismo no tendría sentido, del mismo modo que no tendría sentido criticar el supuesto de competencia perfecta o la racionalidad perfecta en sí. El punto sería más bien entender para qué se hizo un modelo y qué preguntas buscaba resolver.

Mäki (2009) señala que los supuestos irreales en Friedman parecen tener dos versiones: una en términos de irrelevancia y otra en términos de virtud. En el primer caso se defiende una especie de versión débil de irrealidad, donde se dice que los supuestos reales o irreales son simplemente irrelevantes. En el segundo caso se defiende una tesis de que la irrealidad es una virtud, que mientras mejor sea una teoría, más irreales serán sus supuestos.

Más adelante dice lo siguiente:

La falsedad es amiga de la verdad. No sólo el concepto de verdad requiere el de falsedad: lo que no es verdadero es falso. La verdad no sólo surge a menudo cuando se rechazan las creencias falsas y se sustituyen por las verdaderas. Mi afirmación un tanto radical es que se puede pretender haber identificado verdades significativas sobre el mundo utilizando una teoría con supuestos falsos. En tales casos, se utiliza característicamente esas suposiciones idealizadoras para eliminar de la consideración algunos factores menos significativos y, de este modo, aislarlos, y así ayudar a centrarse en lo que se cree que son las causas y las relaciones más significativas. Ésta es una característica importante de la imagen metodológica de la teoría y el método que tienen muchos economistas en activo. Esto forma parte del realismo que leo en, o escribo en, F53 [el ensayo metodológico de Friedman]. (Mäki 2009, p. 102; las cursivas son mías.)

En este pasaje puede verse que la reinterpretación de Mäki de la obra de Friedman pone énfasis en lo siguiente: 1) la relación indisoluble entre verdad-falsedad, en la cual la verdad requiere de la falsedad para poder definirse, y viceversa; la verdad surge sólo cuando las creencias falsas se identifican, se rechazan y se sustituyen con creencias verdaderas, y 2) los supuestos idealizantes (que él identifica con supuestos falsos o supuestos *como si*), que se usan para eliminar del análisis elementos menos significativos con el fin de centrarse en causas y relaciones significativas. Estas ideas de Mäki son consistentes con su visión general del método de aislamiento que, según él, está presente en prácticamente toda la ciencia basada en modelos (Mäki 2009). Las falsedades deliberadas (idealizaciones o supuestos *como si*) se usan estratégicamente para aislar esencias que interesa analizar por separado. Los elementos pragmáticos que guían el uso de supuestos falsos entran en la modelización cuando se trata de analizar los propósitos para los cuales se construyó el modelo (2009). Pero el secreto de reconciliar el uso de supuestos falsos con el objetivo epistemológico de llegar a la verdad es éste: “no se debe criticar lo que parece una suposición falsa sin entender qué afirmación se pretende al utilizarla” (Mäki 2009, p. 102).

Así, el debate sobre si los supuestos deben o no ser realistas podría reformularse en otros términos ya más contextualistas, donde podría tomarse en cuenta que existen diferentes objetivos epistemológicos, como la descripción, la explicación, la predicción, el diseño de políticas públicas (Reiss 2013), diferentes niveles o análisis de abstracción (Mitchell 2009), una audiencia con ciertas características (Mäki 2018) y métodos y técnicas de investigación disponibles en un momento dado (Mäki 2018). Así, en estos contextos, el uso de unos supuestos (como asumir agentes con racionalidad perfecta) puede ser útil para desarrollar predicciones, en algún nivel de abstracción, orientadas a una audiencia específica (los economistas de la tradición neoclásica) y donde se facilita el uso de métodos aceptados (como la probabilidad bayesiana).

Pero el supuesto de la racionalidad perfecta puede no ser útil para alcanzar otros objetivos (como explicar los comportamientos poco racionales, *misbehaviors*), en un nivel específico de abstracción (por ejemplo, tomando en cuenta aspectos culturales de los comportamientos), orientados a audiencias heterodoxas (como los socioeconomistas) que consideran válidos ciertos métodos específicos de investigación (como los métodos cualitativos y los enfoques históricos). Con estos elementos, podemos decir que la aceptación de los supuestos *como si* (racionalidad perfecta) o supuestos realistas con apoyo empírico (racionalidad acotada) es algo dependiente del contexto. Esto en nada nos compromete con tener que decir que los supuestos siempre tienen que ser realistas o siempre tienen que ser *como si*.

Con lo dicho hasta aquí, podemos decir que no hay manuales ni algoritmos que garanticen que una manera específica de modelar será exitosa en todo momento, con independencia del contexto. Ni los modelos con supuestos *como si*, ni aquellos basados en supuestos con apoyo empírico, tienen la garantía de que siempre serán exitosos o de que serán aceptados por todas las comunidades epistemológicas.

Sin duda, las ideas metodológicas del ensayo de Friedman 1953 pudieron ser exitosas para resolver un conjunto limitado de problemas en un momento histórico específico. Pero no

fue, no es y no será la única manera adecuada de hacer modelos económicos exitosos. Esto lo hemos constatado en la propia práctica científica de Friedman, así como en las críticas que recibió de otros economistas y filósofos que se adhieren a otras corrientes de pensamiento económico. El ensayo de Friedman simplemente debe leerse como un conjunto de ideas heurísticas que pueden ayudar a elaborar modelos de cierto tipo. Pero no son las únicas, pues dicho ensayo no agota todas las formas exitosas de elaboración de modelos económicos.

6. Comentarios finales

En este capítulo hemos revisado la discusión sobre el realismo de los supuestos en economía. Destacamos tres etapas de la discusión en las que se interpretó de diferente forma el ensayo de Friedman: la empirista lógica, la realista-instrumentalista y la centrada en la práctica de la modelización. Una primera conclusión de este trabajo es que la defensa que realizó Friedman de la economía neoclásica resultó ambigua, pues no quedó claro qué entendió por supuestos falsos ni el papel que éstos cumplen dentro de los modelos. Ello, sin embargo, abrió la posibilidad a filósofos de la ciencia para entrar al debate y desarrollar algunas ideas originales. Se trató, pues, de una ambigüedad que a la postre resultó ser fructífera.

Una segunda conclusión tiene que ver con que el posicionamiento en torno a la propuesta de Friedman es altamente dependiente de cómo están situados los economistas y filósofos de la ciencia ante las diferentes prácticas científicas de modelización. Es decir, los economistas y filósofos simpatizantes de la modelización neoclásica tenderán a apoyar la propuesta metodológica de Friedman. En cambio, los que estén situados en prácticas científicas más heterodoxas (sean poskeynesianos, partidarios de la racionalidad acotada, o incluso evolucionistas y marxistas) serán muy críticos con Friedman, con tendencia a rechazarlo, porque no ven sus propias prácticas científicas reflejadas en las ideas metodológicas del ensayo de 1953. La defensa o la crítica de los supuestos falsos de Friedman no dependió de una posición metodológica clara, sino de su

adhesión a la economía neoclásica marshalliana. Se criticaba el uso de supuestos falsos de economistas de otras corrientes de pensamiento, al tiempo que se defendía el uso de supuestos falsos de los economistas de la escuela de pensamiento de quien emitía la crítica.

Por último, la crítica a los supuestos de un modelo, lejos de lo que pensaba Friedman, también puede ser algo fructífero, pues se pueden promover importantes avances conceptuales en la ciencia. Destaca aquí la obra de Simon, quien desde una posición más cercana al realismo metodológico tendió a defender la tesis de que la noción neoclásica de agente racional requiere una drástica revisión y que podría reemplazarse por una noción más realista de agente racional. Eso lo llevó a desarrollar su proyecto de racionalidad acotada que, como veremos en la segunda parte de este libro, ha contribuido a la innovación conceptual y al progreso de la economía. Y lo mismo puede decirse respecto a las posturas que criticaron el modelo de competencia perfecta (Joan Robinson), que abrieron interesantes trayectorias de elaboración de modelos heterodoxos.

Futuras líneas de investigación podrían ir en la dirección de mostrar de una forma más elaborada la idea de causalidad en la que se apoyaba Friedman. Si bien él evitó hablar explícitamente de causalidades (Hoover, 2009), sí pudo apoyarse en alguna noción de determinación. Sería interesante estudiar y explorar la posibilidad de reinterpretar algunas ideas de Friedman desde los sistemas complejos, para ver si hay elementos en su trabajo que permitan pensar en una multicausalidad, círculos causales en retroalimentación (*feedback loops*), o una idea de causalidad como capacidades que pueden o no realizarse según el contexto y que pueden dar diferentes resultados.

Bibliografía

Blaug, M., 2009, "The Debate over F53 after Fifty Years", en U. Mäki (comp.), *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 349–354.

- Boland, L., 1979, "A Critique of Friedman's Critics", *Journal of Economic Literature*, vol. 17, pp. 503–522.
- Boumans, M., 2016, "Friedman and the Cowles Commission", en R. Cord y J.D. Hammond (comps.), *Milton Friedman: Contributions to Economics and Public Policy*, Oxford University Press Oxford, pp. 585–604.
- Caldwell, B., 1992, "Friedman's Predictivist Instrumentalism: A Modification", *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 10, pp. 119–128.
- Caldwell, B., 1980, "A Critique of Friedman's Methodological Instrumentalism", *Southern Economic Journal*, vol. 47, pp. 366–374.
- Chamberlain, E., 1965, *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Boston.
- De Vroey, M. (2009). On the right side for the wrong reason: Friedman on the Marshall-Walras divide, en U. Mäki (comp.), *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge University Press, Cambridge pp. 321-345.
- Friedman, M., 2009, "Final Word", en U. Mäki (comp.), *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge University Press, Cambridge, p. 355.
- Friedman, M., 2009 [1953], "The Methodology of Positive Economics", en U. Mäki (comp.), *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 3–44.
- Friedman, M., 1976, "Inflation and Unemployment", *Nobel Memorial Lecture*, December. [Disponible en línea en: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/friedman-lecture-1.pdf>]
- Friedman, M., 1946, "Lange in the Price Flexibility and Employment", *The American Economic Review*, vol. 36, no. 4, pp. 613–631.
- Friedman M. y L. Savage, 1952, "The Expected-Utility Hypothesis and the Measurability of Utility", *Journal of Political Economy*, vol. 60, no. 6, pp. 463–474.

- Friedman M. y Savage L., 1948, “The Utility Analysis of Choices Involving Risk”, *Journal of Political Economy*, vol. 56, no. 4, pp. 279–304.
- Friedman M. y A. Schwartz, 2008, *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Princeton University Press, Princeton.
- González, W.J., 2003, “Herbert A. Simon: Filósofo de la ciencia y economista (1916–2001)”, en *id.* (comp.), *Racionalidad, historicidad y predicción en Herbert A. Simon*, NETBIBLO, La Coruña, pp. 65–96.
- Hausman, D., 1989, “Economic Methodology in a Nutshell”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, pp. 115–127.
- Hempel, C., 1965, *Aspects of Scientific Explanation*, The Free Press, Nueva York.
- Hoover, K., 2009, Milton Friedman’s Stance: The Methodology of Causal Realism”, en U. Mäki (comp.), *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 303–320.
- Hortal, A. (2017). Empiricism in Herbert Simon: Administrative behavior within the evolution of the models of bounded and procedural rationality. *Brazilian Journal of Political Economy*, 37, 719-733
- Kerr, G., 2007, “The Development History and Philosophical Sources of Herbert Simon’s Administrative Behavior”, *Journal of Management History*, vol. 13, no. 3, pp. 255–268. DOI: <https://doi.org/10.1108/17511340710754707>
- Koopmans, T.C., 1957, “The Construction of Economic Knowledge”, en *id.*, *Three Essays on the State of Economic Science*, McGraw-Hill Book Company, Nueva York, pp. 127–166.
- Machlup, F., 1964, “Professor Samuelson on Theory and Realism”, *The American Economic Review*, vol. 54, no. 1, pp. 1164–1172.
- Mäki, U., 2018, “Rights and Wrongs of Economic Modelling: Refining Rodrik”, *Journal of Economic Methodology*, vol. 25, no.), pp. 218–236.
- Mäki, U., 2009, “Unrealistic Assumptions and Unnecessary Confusions: Rereading and Rewriting F53 as a Realist Statement, en *id.* (comp.), *The Methodology of Positive Economics*.

- Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 90–115.
- Mäki, U., 1992, “Friedman and Realism”, *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 10, pp. 171–195.
- Martínez, S., 2018, “Historicismo, historia y filosofía de la ciencia”, *Revista Colombiana de Filosofía de la Ciencia*, vol. 18, no. 37, pp. 179–200.
- Mitchell, S., 2009, *Unsimple Truths: Science, Complexity, And Policy*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Nagel, E., 1963, “Assumptions in Economic Theory”, *American Economic Review*, vol. 53, no. 2, pp. 211–219.
- Nagel, E., 1961, *The Structure of Science*, Harcourt Brace, Nueva York.
- Reiss, J., 2013, *Philosophy of Economics: A Contemporary Introduction*, Routledge, Nueva York.
- Robinson, J., 1969, *The Economics of Imperfect Competition*, Palgrave Macmillan, Londres.
- Robinson, J., 1932, Imperfect Competition and Falling Supply Price, *The Economic Journal*, vol. 42, no. 168, pp. 544–554.
- Samuelson, P., 1964, “Theory and Realism: A Replay”, *The American Economic Review*, vol. 55, no. 5, pp. 1164–1172.
- Simon, H.A., 2008 [1962], “Testability and Approximation”, en *The Philosophy of Economics. An Anthology*, 3a. ed., Cambridge University Press, Cambridge/Nueva York, pp. 179–182.
- Simon, H. A. (1997). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations* (4th ed.). New York: Free Press
- Simon, H.A., 1991, *Models of My Life*, Basic Books, Nueva York.
- Teira, D., 2009, “Los economistas como metodólogos: Friedman y Samuelson”, en J.C. García-Bermejo (comp.), *Sobre la economía y sus métodos*, Trotta, Madrid, pp. 21–33.
- Teira, D., 2007, “Milton Friedman, the Statistical Methodologist”, *History of Political Economy*, vol. 39, no. 3, p. 511–528.
- Wong, S., 1973, “The F-Twist and the Methodology of Paul Samuelson”, *The American Economic Review*, vol. 63, no. 3, pp. 312–325.

LAS CONCEPCIONES AISLACIONISTAS DE
LOS MODELOS DE ECONOMÍA Y ALGUNOS DE
SUS PRINCIPALES PROBLEMAS

Jorge E. Flagel

1. Introducción

En este capítulo se analizarán algunas de las principales aportaciones realizadas en filosofía de la economía con el objeto de entender las prácticas de modelización. Nos centraremos en la concepción aislacionista de los modelos que desde 1980 en adelante han presentado tres filósofos: Leszek Nowak, Nancy Cartwright y Uskali Mäki, cada uno con su propio enfoque, aunque muestran tener varios puntos en común.

Estos filósofos han desarrollado sus propuestas con el objetivo de dar cuenta de cómo llevan a cabo los científicos de diferentes áreas los procesos de modelización. Sin embargo, cuando analizan las prácticas de modelización en economía, detectan ciertos problemas. La sección §3 se encargará de analizarlos.

En la sección §4 se plantearán dos problemas que tienen las concepciones aislacionistas: en primer lugar, que no son adecuadas para analizar toda la complejidad que se presenta en los procesos de modelización. Esto se debe a que dichas propuestas intentan analizar las prácticas de los economistas a partir del discurso con que los mismos economistas explican lo que hacen, el cual se basa en una concepción representa-

cionista de los modelos que les impide dar el peso adecuado a un conjunto de elementos que están presentes en los procesos de modelización. En segundo lugar, intentan conformar el análisis de una práctica particular de modelización como norma para la práctica de modelización en general, ocultando la variedad de prácticas de modelización que existen y las discusiones que ha habido en torno a cómo debe llevarse a cabo. Para ilustrar este punto recuperaremos los trabajos de varios filósofos que cuestionan que haya un proceso de abstracción o idealización en todo proceso de modelización.

En la sección §5 se expondrán algunos ejemplos en economía donde podremos observar que la concepción aislacionista resulta difícilmente aplicable. En particular, es interesante analizar casos donde se producen cambios en la modelización. Como veremos, para poder comprender cómo se dan los cambios de modelización, se requiere dejar de lado la concepción aislacionista y su trasfondo representacionista. El objetivo de este trabajo no es ofrecer un marco explicativo alternativo, sino sólo mostrar las limitaciones que tienen las propuestas de los autores que se expondrán y alentar la construcción de marcos alternativos que se enriquezcan con aportes de otras disciplinas, como puede ser la antropología de la ciencia o los estudios sociales de la ciencia.

2. Las propuestas de Leszek Nowak, Nancy Cartwright y Uskali Mäki

2. 1. Leszek Nowak: idealización y concretización

El trabajo de Leszek Nowak (1980) fue pionero en analizar los procesos de abstracción e idealización que permiten la obtención de modelos.¹ El objetivo de Nowak es lograr, a partir de una interpretación de la obra de Karl Marx, un análisis de la práctica científica y los procesos que en ella se realizan. Para Nowak, la obra de Marx es un ejemplo claro de la aplicación

¹ Es necesario aclarar que Nowak sigue pensando más en términos de teorías que de modelos, sin diferenciar claramente entre ambos; sin embargo, es un antecedente fundamental en la discusión posterior acerca de las prácticas de modelización.

de una metodología científica que puede encontrarse en otras ciencias, por ejemplo, en la astronomía. Es importante observar que la interpretación que realiza Nowak acerca de la obra de Marx es sólo una de tantas interpretaciones posibles y que puede contrastar fuertemente con otros tipos de interpretaciones, algo que el propio Nowak reconoce.

Nowak distingue dos etapas en el desarrollo de la ciencia: una etapa que denomina “prematura” y otra a la que llama “ciencia teórica”. La etapa prematura es un periodo de la ciencia en donde el principal método utilizado es la inducción. A partir de la recolección de un número amplio de observaciones, se busca obtener un conocimiento empírico en un determinado dominio que nos permita alcanzar generalizaciones. Este tipo de generalizaciones buscaría describir con exactitud el comportamiento de ciertos fenómenos de interés. Sin embargo, en esta etapa todavía no estaríamos capacitados para alcanzar explicaciones de los fenómenos estudiados, sino sólo ciertas descripciones de lo que sucede en un determinado campo de estudio.

La etapa teórica de la ciencia, que en el caso de la economía surgiría con el propio Marx, deja de lado el método de la inducción y se centra en los procesos de idealización y concretización. Estos dos procesos nos permitirían acceder a ciertas teorías o modelos ahora sí con carácter explicativo. Ambos procesos corresponderían a dos etapas del proceso cognitivo que realizan los científicos. En la primera etapa parten de la realidad empírica a la que se tuvo acceso en la etapa prematura de la ciencia y desde allí se dirigen hacia un modelo abstracto o teoría. En la segunda etapa parten de estas construcciones abstractas y se acercan a la realidad empírica, pero esta vez para obtener no sólo una descripción, sino también un entendimiento de aquélla.

En el proceso de idealización se incorporan ciertos supuestos que permiten simplificar la realidad que se está investigando, dejando de lado ciertos factores y enfocándose en profundidad en otros. Los factores en los que deben centrarse son aquellos que tienen la mayor influencia en el fenómeno que se estudia o, como los llama Nowak, en los factores

“esenciales”. Los factores que se dejan de lado, o factores “adventicios”, son aquellos que, si bien afectan al fenómeno bajo estudio debido a que su influencia es menor, pueden ser momentáneamente neutralizados. En este sentido, la incorporación de supuestos idealizantes nos permite obtener una teoría que, aunque no describe “verdaderamente” el fenómeno bajo estudio —al menos según la noción tradicional de verdad—, sí nos permite lograr cierto entendimiento del fenómeno estudiado. Las teorías y modelos así obtenidos pueden pensarse como contrafácticos, en el sentido de que describen situaciones que no se dan en nuestra realidad, sino en condiciones que no podemos obtener, situaciones “como si”.

Como contrapartida de este proceso de idealización tenemos el proceso de concretización, que consiste en ir eliminando uno a uno los supuestos incorporados, obteniendo así enunciados que se correspondan mejor con el comportamiento del fenómeno que observamos. Con cada remoción de supuestos se requiere hacer una corrección a la ley original que habíamos establecido. En la medida en que incorporamos los factores adventicios, la discrepancia entre la teoría o modelo y los datos empíricos se va acortando, siempre y cuando nuestro proceso de idealización haya sido realizado de manera correcta, es decir, reconociendo adecuadamente cuáles factores eran esenciales y cuáles no.

Esta concepción de la actividad científica está vinculada, para Nowak, con una concepción esencialista de la realidad.² Esta tesis esencialista sostiene que en la realidad tenemos diferentes grados de significatividad que nos permiten diferenciar entre factores esenciales y no esenciales, siendo éste el principal objetivo de la ciencia. Otras concepciones metodológicas de la ciencia, como el positivismo o el “hipoteticismo”, estarían comprometidas con el fenomenismo, que sostiene que el objetivo principal de la ciencia es la descripción adecuada de la realidad. Este compromiso con el fenomenismo es lo que, según Nowak, no les permitiría a estas corrientes metodológicas

² El esencialismo es una característica de la cual se alejarán autores posteriores, como Nancy Cartwright y Uskali Mäki, introduciendo, en cambio, consideraciones pragmáticas.

ver el papel fundamental que desempeñan los supuestos “no realistas” en la práctica científica.

El resultado de la actividad científica entendida como un doble proceso de idealización y concretización es una serie de conjuntos de enunciados (o teorías/modelos). Estos conjuntos se organizan desde los más abstractos hasta los más concretos, siendo los primeros aquellos que deberían ser considerados como “leyes” en el sentido que suele darse a dicho término. La puesta a prueba de estas leyes o enunciados más abstractos resulta complicada, pues no puede hacerse de manera directa. El hecho de que observemos que un fenómeno no se comporta como nuestra ley lo establece no puede ser un punto en favor de rechazar la ley, pues, como hemos dicho antes, ese enunciado debe entenderse como contrafáctico y la responsabilidad de la discrepancia puede ser puesta en los factores adventicios. La manera de poner a prueba dichos enunciados debería ser a través de un experimento perfecto, en donde las condiciones que el modelo abstracto incorpora se cumplan. Pero, ante la imposibilidad de realizar dichos experimentos perfectos, debemos conformarnos con los experimentos ordinarios, en donde si las aproximaciones de los modelos más concretos superan cierto margen de error en la descripción del fenómeno, el modelo más abstracto es rechazado o modificado.

Como ejemplos de estos tipos de procesos cognitivos en la economía, Nowak nos brinda la construcción de “la ley del valor” y “la teoría de la reproducción” de Marx. Como comentamos al comienzo del apartado, Marx resulta el ejemplo paradigmático de la introducción del método de idealización en la economía, que permite llevar a esta ciencia por un camino similar al tomado por otras, como la astronomía o la física.

En el caso de la ley del valor, Nowak sostiene que Marx nos brinda desde el comienzo de *El capital* una ley que sólo es válida si tomamos en cuenta ocho presupuestos que se deben cumplir. Acorde con su teoría, la ley propuesta por Marx sería una ley abstracta que intenta aislar los factores más importantes en la determinación del precio de una mercancía, siendo el factor preponderante lo que Marx llama el valor de la mercancía (la cantidad de tiempo socialmente necesario para su

producción). Frente a las críticas que sostienen que el valor no determina el precio, sino que lo hacen la oferta y la demanda, Nowak señala que están perdiendo de vista el hecho de que tanto oferta como demanda son factores secundarios que generan movimientos alrededor del precio fijado por la ley del valor. Por lo tanto, la ley propuesta por Marx es una ley válida sólo bajo el supuesto de que la oferta y la demanda sean iguales, es decir, $O(x) - D(x) = 0$.

Los factores secundarios se van agregando a medida que nos adentramos en los demás tomos de *El capital*, permitiendo hacer de la ley abstracta, que no permite describir ningún fenómeno real del capitalismo, una ley más concreta y descriptivamente adecuada. Nowak enumera ocho supuestos que están presentes en este primer estadio de la ley del valor:

P1 (supuesto 1): competencia perfecta; P2: no hay sector externo (ni importaciones ni exportaciones); P3: existe una única tasa de plusvalía para todo el sistema económico; P4: no hay diferencia en el tipo de composición del capital de la agricultura con respecto a otras ramas; P5: no se producen ganancias por la comercialización del bien; P6: el valor medio de la composición orgánica del capital en todas las ramas es la misma; P7: la diferencia entre demanda y oferta del bien es 0; P8: la composición orgánica del capital que se utilizó para producir la mercancía es similar a la media dentro de la rama.

Sólo hasta el tomo 3 de *El capital* considera Nowak que la ley de valor se ha concretizado, dejando de lado los supuestos p3–p8, para obtener una ley que refleja mejor las variaciones que puede tener el precio de una mercancía. La eliminación de los supuestos conlleva, por lo tanto, una modificación de la ley original a partir de un proceso que incluye correcciones y aproximaciones. Sin embargo, los primeros dos supuestos no llegaron a eliminarse debido a la muerte de Marx y la imposibilidad de completar su obra.

Otro caso que desarrolla Nowak como ejemplo de los procesos de idealización y concretización es “la teoría de la reproducción del capital” (Nowak 1980, pp. 25–28). A partir de considerar las dos principales teorías que se desarrollan en *El capital*, Nowak sostiene que el método de idealización y concretización debe ser considerado el método principal que utiliza Marx.

2.2 Nancy Cartwright: *capacidades y máquinas nomológicas*

El trabajo de Nancy Cartwright pretende recuperar la noción de causa que había sido eliminada de las explicaciones acerca de la actividad científica. El positivismo lógico (Russell, Mach, Hempel, Nagel) había recuperado las críticas de Hume a la noción de causalidad y, en su lugar, pretendieron erigir una metodología de la ciencia basados en la noción de leyes entendidas como regularidades. La noción de causa pasó a ser concebida como una noción oscura de la metafísica que no aportaba nada a la explicación de cómo los científicos realizan sus actividades de explicación y predicción.

Frente a este panorama, a finales de la década de 1980, Cartwright (1989) defendió la necesidad de contar con una noción fuerte de causalidad, para lo cual incorporó la noción de capacidades. Parte de este trabajo de revalorización surgió del reconocimiento de que las propuestas basadas en regularidades o leyes (que se desarrollan ya en esos años en términos de probabilidades; por ejemplo, en la obra de Wesley Salmon (1984)) no pueden hacer el trabajo que se les estaba exigiendo. Las regularidades, lejos de ser algo que podamos observar constantemente en nuestro mundo, sólo se dan en condiciones muy específicas, como las construcciones que realizan los científicos en los laboratorios.

Las regularidades deben entenderse como epifenómenos que surgen de la combinación de las diferentes capacidades que están presentes en el mundo. La estabilización de la combinación de diferentes capacidades durante un tiempo suficientemente prolongado es lo que nos permite observar las asociaciones regulares que surgen en la naturaleza.

En definitiva, lo que Cartwright intenta resaltar en su propuesta es que si queremos dar cuenta de los métodos que usan los científicos, la manera en que la práctica científica se desarrolla, entonces nos encontraremos con la necesidad de utilizar nociones como la de capacidades. Sin esta noción resultaría difícil entender cómo los científicos pueden formular explicaciones y predicciones, hacer inferencias de un contexto a otro, manipular con éxito diferentes objetos en distintas situaciones, etcétera.

Como veremos, si las regularidades o leyes de la naturaleza dejan de estar en primer plano, también lo hará el método inductivo como método de descubrimiento científico principal utilizado por los científicos. En su lugar, Cartwright sostendrá la importancia de los contrafácticos como medio para vislumbrar cuáles son las capacidades presentes en la naturaleza. El método de modelización que propondrá la autora estará basado en el trabajo de John Stuart Mill.

Cartwright, siguiendo a Mill, sostiene que es necesario un método analítico para poder lograr el reconocimiento de las capacidades. El método analítico presupone que las leyes empíricas o regularidades que encontramos en la naturaleza surgen de la interconexión de diferentes causas. El objetivo es aislar las diferentes causas unas de otras y obtener leyes fundamentales que nos digan cuál es el aporte de cada causa “atómica”. Las leyes fundamentales, por lo tanto, no serían verdaderas porque no describen lo que está pasando en una situación particular, sino sólo en un contexto donde esa causa fuese la única que esté actuando, es decir, en una situación ideal.

En el caso de la economía, Cartwright sigue los desarrollos producidos dentro de la Cowles Commission, donde de la mano de Ragnar Frisch y Trygve Haavelmo se desarrollan los métodos econométricos. Estos métodos econométricos son los que nos permitirían establecer las capacidades que están actuando en el ámbito social de la economía. Del análisis de las discusiones y prácticas dentro de la Cowles Commission, Cartwright llega a la conclusión de que es esta misma práctica la que presupone que existen tendencias estables en la naturaleza que no sólo actúan en situaciones ideales (contrafácticas), sino que están presentes en una variedad de situaciones o contextos.

La correlación sería un indicador que se podría utilizar para identificar estas capacidades; pero no basta con sólo ello. Para poder realizar una inferencia de una correlación a una capacidad que es estable, es necesario tener en cuenta un conjunto de información (*background information*) que sustente la inferencia. La información necesaria dependerá del contexto particular y del problema que se está analizando, aunque existen técnicas específicas que nos permiten restringir la can-

tividad de información necesaria, como los ensayos controlados y aleatorizados.

Habiendo aceptado la importancia de las capacidades para comprender el trabajo de los científicos, Cartwright se propone reconstruir el proceso por el cual los científicos adquieren conocimiento. El proceso de modelización abarca dos tipos de trabajos: por un lado, tenemos el *proceso de abstracción*³ (a veces, en analogía con el papel de la experimentación en Galileo, lo denomina idealización galileana),⁴ en el que se aíslan las causas (o capacidades)⁵ que actúan en la naturaleza, y, por el otro, el *proceso de concretización*, que nos permite, a partir de las capacidades yalismos tendencias reconocidas, combinarlas para poder dar cuenta de los fenómenos complejos que surgen en la naturaleza. Este doble proceso nos permite, según Cartwright, utilizar nuestro conocimiento para intervenir en el mundo, algo que no sería posible si no interpretamos las leyes científicas haciendo referencia a capacidades. En el proceso de abstracción llegamos a leyes que deben ser entendidas no como leyes con cláusulas *ceteris paribus*, sino como leyes que identifican causas (capacidades o tendencias) en el sentido aristotélico del término (Cartwright y Pemberton 2013).

Todo el proceso de modelización puede ser visto como una sucesión de modelos (o máquinas nomológicas)⁶ que van des-

³ Cartwright prefiere hablar de abstracción en lugar de idealización, porque le interesa resaltar que los mecanismos presentes en una situación ideal están activos también en otras situaciones no ideales.

⁴ La noción de idealización galileana es recuperada del artículo de McMullin (1985).

⁵ Es importante destacar que, para Cartwright, el concepto de “causa” tiene muchos significados, ninguno de ellos primordial, abarcando sentidos tan variados como los de “atracción”, “repulsión”, “resistencia”, “presión”, sólo para citar unos pocos. Para evitar confusiones, Cartwright aboga por el uso del término “capacidades” para agrupar dichos conceptos, pues el término “causa” tiene interpretaciones muy particulares dentro de la filosofía (Cartwright 1999b, pp. 64 y ss.).

⁶ Cartwright define una máquina nomológica de la siguiente manera: “un acomodo fijo (suficiente) de componentes, o factores, con un entorno estable (suficiente) dará lugar, con un funcionamiento repetido, al tipo de comportamiento regular que representamos en nuestras leyes científicas” (Cartwright 1999b, p. 50). La traducción de los textos citados es de los compiladores del libro, a menos que se indique lo contrario, y cuentan con la aprobación del autor del capítulo.

de los más abstractos, en los cuales se sustraen las capacidades o tendencias en los fenómenos estudiados, hasta los más concretos, donde se identifican otras causas que interfieren, impiden o modifican las tendencias que surgen de las capacidades analizadas en los modelos abstractos.

Este proceso de modelización, según Cartwright, no sólo se da en las ciencias físicas, sino en todas las ciencias en general, incluidas las ciencias sociales y, en particular, la economía. El reconocimiento de la abstracción y de la concretización como dos caras de un mismo proceso de modelización le permite reivindicar el papel que tienen los supuestos irreales en los modelos que desarrollan los economistas. Dichos supuestos deben ser vistos como idealizaciones que no buscan representar lo que pasa en la realidad económica, sino que buscan establecer las tendencias presentes en la economía con las cuales, a través del proceso de concretización, podremos extender los resultados por fuera de esos modelos simplificados. De esta manera, la utilización del conocimiento obtenido por vía de la abstracción estará supeditado a la posibilidad de construir diferentes máquinas nomológicas que, a través del arreglo de las diferentes partes que componen los mecanismos presentes en la naturaleza, nos permitirá explicar los comportamientos regulares que podemos observar.

2.3 Uskali Mäki: experimentos y aislamiento

Uskali Mäki (2005) considera que es útil establecer una analogía entre los modelos y los experimentos, al punto de afirmar que los modelos son experimentos y los experimentos son modelos. La principal similitud que establece entre experimentos y modelos refiere a la función que ambos cumplen, la de aislar ciertos mecanismos causales que están presentes en el mundo. Si bien la idealización tendrá un papel importante en las ciencias, y en particular en economía, este papel estará supeditado a permitir el aislamiento. En este sentido, la idealización debe

ser entendida como una técnica más, junto con otras como la abstracción y la omisión.⁷

Los aislamientos de mecanismos causales son posibles, tanto en los experimentos como en los modelos, por medio de la manipulación. En el caso de los experimentos de laboratorio, que Mäki denomina “aislamiento material” (aunque también incluye en este grupo a los aislamientos que se producen de manera espontánea en el mundo; por ejemplo, si podemos encontrar un país que no tenga ningún tipo de comercio exterior, podremos estudiar sólo sus relaciones internas), la manipulación resulta difícil, pues es necesario actuar causalmente sobre el objeto de estudio y su contexto para poder eliminar o neutralizar el efecto de las variables que no son de nuestro interés. Esto implica que la capacidad de manipulación está limitada por nuestras capacidades técnicas de ejercer influencia sobre el fenómeno que se estudia. En economía, en particular, esto resulta complicado por la complejidad del fenómeno, pero también por cuestiones éticas. Por eso es necesario recurrir a otro tipo de intervenciones, lo que Mäki denominará “aislamiento teórico” o “experimentos mentales”, donde utilizaremos modelos. En estos experimentos mentales no estamos restringidos por limitaciones técnicas ni éticas, lo que nos permite tener un mejor control de la situación.

La manera en que podemos lograr el aislamiento de mecanismos causales en los modelos es por medio de dos técnicas: la omisión o la idealización (Mäki 1992). En el caso de la omisión, simplemente no consideramos algún factor relevante dentro del modelo. En el caso de la idealización, el factor es considerado explícitamente, pero se le brinda un valor límite especial, que por lo general es cero o infinito.

Tomemos como ejemplo el modelo económico de un país. Si queremos analizar cómo influyen diferentes factores en los agregados macroeconómicos, podemos generar un modelo que aisle al sistema económico de las influencias del comercio internacional. Realizar un experimento en un país resulta

⁷ Mäki se separa de Nowak y Cartwright al considerar la idealización y la abstracción como técnicas que se utilizan en el método general de aislamiento de mecanismos causales, siendo ambas, por lo tanto, subsidiarias de dicho método.

imposible, tanto por la magnitud de las intervenciones que se requerirían como por las consecuencias que tendría en la población. Sin embargo, en un modelo sólo requerimos incorporar un supuesto idealizante que establezca el valor, tanto de las importaciones como de las exportaciones, igual a 0. Otro tipo de supuestos idealizantes que se usan en economía podría ser el establecer que los precios de los bienes cambian instantáneamente al generarse cambios en la oferta o la demanda, esto es, estamos estableciendo la velocidad de cambio de los precios en infinito.

La propuesta de Mäki tiene muchas similitudes con la de Nowak, aunque un Mäki intenta establecer diferencias conceptuales más claras entre idealización, abstracción y aislamiento. Sin embargo, hay una diferencia fundamental que es preciso resaltar. En el caso de Nowak, el método de idealización implicaba comprometerse con una concepción esencialista del mundo. Mäki criticará esto y sostendrá que el método de aislamiento, que en el caso de la modelización utiliza como técnica principal la idealización, es compatible con un conjunto muy amplio de posturas metafísicas y está constreñido por diferentes consideraciones pragmáticas. Las posturas metafísicas pueden ser tan variadas como el realismo esencialista, el instrumentalismo ficcional, etcétera. Las consideraciones pragmáticas pueden incluir cuestiones de dificultad en el manejo de los factores (*tractability*), el tipo de audiencia a la que nos estamos dirigiendo al construir y presentar un modelo, etcétera.

La modelización, por lo tanto, debe tener en cuenta no sólo el fenómeno de estudio, sino también los propósitos que tiene la investigación y la audiencia a la que va dirigido el estudio. Todas estas consideraciones son fundamentales para obtener un modelo adecuado y deben estar claramente identificadas en lo que Mäki denomina el “comentario” del modelo, es decir, el anexo que nos indica cómo y para qué debe ser utilizado el modelo en cuestión.

3. *¿Malas prácticas de los economistas? La modelización en economía según la concepción aislacionista*

Una de las principales críticas hechas a los modelos en economía es que utilizan supuestos falsos o irreales. Sin embargo, tanto Cartwright como Mäki piensan que esa crítica es infundada, pues, como hemos visto, los supuestos falsos cumplen una función fundamental no sólo en la ciencia económica, sino en las demás ciencias también. Si bien los tres autores expuestos en la sección anterior consideran que las idealizaciones desempeñan un papel fundamental en la modelización, también detectan ciertos problemas en la manera como se lleva a cabo dentro de la economía.

Como indicamos en el apartado anterior, para Cartwright la capacidad de hacer inferencias de los modelos específicos a otras situaciones depende no sólo de las características del modelo, sino también de la información o conocimiento extra, el *background*. Este *background* incluye leyes fuertemente establecidas dentro de un campo de conocimiento. En la economía, al carecer de dicho *background*, para realizar inferencias debe recurrir a un conjunto de supuestos que brindan estructura al modelo y que permite hacer deducciones.

El problema es que, a diferencia de los supuestos idealizantes que ella denomina galileanos (Cartwright 1999a), y que sirven para aislar capacidades, estos supuestos extra generan tales constreñimientos al modelo, que hacen imposible identificar si los resultados obtenidos se deben a la existencia de una capacidad o a la estructura establecida. En definitiva, al dotar de una cantidad tan amplia de supuestos a un modelo, tendremos asegurado saber cuál será el comportamiento del modelo, pero perderemos validez externa, es decir, ya no nos brindará información sobre lo que estará pasando en una situación donde esos supuestos no estén presentes. Como podemos observar, los supuestos extra, que Cartwright denomina pseudoidealizaciones, no buscan eliminar la presencia de otros factores causales para quedarnos con los más básicos, sino que se convierten ellos mismos en factores que interfieren en la manifestación de las propias capacidades. En resumen, el so-

breconstreñimiento del modelo, entendido como la incorporación de pseudoidealizaciones que influyen fuertemente en el comportamiento y resultados del modelo, impide el reconocimiento de capacidades.

Esta posibilidad de incorporar supuestos a un modelo de manera sencilla es lo que diferencia a los modelos de los experimentos que podemos realizar en las economías reales. En éstas, podemos estar seguros de que los resultados obtenidos son producidos por los mecanismos causales que operan en el fenómeno; pero en la manipulación de los modelos, la validez de las inferencias que realizamos puede depender de supuestos que no se cumplen en la realidad. Cartwright es muy clara al señalar estas diferencias entre experimentación y modelización, y en el siguiente extracto de su libro nos indica las dificultades que se presentan al intentar hacer inferencias a partir de modelos, también llamados economías análogas:

Las economías análogas son diferentes [de los experimentos reales]. Lo que ocurre en ellas es exactamente lo que se deduce. El problema es que a menudo sabemos, al observarlos, que las derivaciones específicas realizadas en nuestros modelos dependen de detalles de la situación distintos del propio mecanismo que funciona de acuerdo con nuestros principios generales. Así que sabemos que en el experimento correspondiente hay características distintas del propio mecanismo que determinan el resultado. Eso significa que el experimento no nos da derecho a sacar una conclusión sobre la tendencia general del mecanismo estudiado. (Cartwright 2007, p. 232)

En el caso de Mäki aparece otra crítica muy relacionada con la brindada por Cartwright. Recordemos que, para Mäki, un modelo resulta útil en la medida en que funciona como representación de algún fenómeno en el mundo (o de una teoría). Ante la dificultad de analizar un fenómeno en el mundo, ya sea por su dificultad de acceso, por cuestiones éticas, técnicas, etc., los científicos recurren a “modelos subrogados” (*subrogate models*) con el afán de que, al examinarlos, podamos obtener

indirectamente información sobre nuestro objeto de estudio [*target*].

La dificultad en economía se da en la medida en que muchos de los modelos ya no se estudian con el objetivo de adquirir información sobre un fenómeno en el mundo. Gran parte de la práctica de modelización en economía se ve involucrada en la creación y análisis de modelos sin siquiera plantearse que similitudes existen con los sistemas económicos que la economía intenta comprender. A este tipo de modelos Mäki los denomina “sustitutos” (*substitute models*).

La diferencia entre los dos tipos de modelos estriba, en realidad, en la manera en que los científicos utilizan esos modelos. En el primer caso, los modelos subrogados implican la preocupación de los científicos por conocer cuál es la relación entre el modelo y el mundo, qué tipo de conexiones pueden existir entre ambos, qué podemos aprender del mundo viendo el modelo y qué inferencias con respecto al mundo podemos hacer a partir del modelo. Para ponerlo de manera simple, podemos ver al modelo como un simple medio que nos permite aprender algo acerca del mundo. En el segundo caso, no está presente la preocupación de conectar lo que hacemos en el modelo con algún problema real en el mundo y se desvanecen tanto la pregunta acerca de los parecidos entre el modelo y el mundo, como las inferencias que podemos realizar de uno con respecto al otro. Como podemos ver en la siguiente cita, es esta actitud de despreocupación respecto del mundo, actitud presente en muchos economistas, lo que permite caracterizar un modelo como sustituto:

El modelador (y sus simpatizantes) no planteará en absoluto cuestiones de semejanza, ya que carece de interés en acceder al mundo. [...] El modelo se convierte en un sistema sustituto, un objeto de investigación que flota libremente, sin ninguna preocupación por la forma en que podría estar conectado con los hechos del mundo real. Sustituye al sistema real en lugar de servir como su sustituto. Los sistemas sustitutos son fuertes fallos de representación. Existe en economía una larga tradición de culpar a los economistas

por fallar precisamente en esto: prestar toda su atención a las propiedades de los modelos y no prestar ninguna atención a las relaciones de los mundos modelo con el mundo real. (Mäki 2009, p. 36)

Esta falta de preocupación de los economistas por conectar su trabajo en torno a los modelos con los fenómenos económicos reales puede explicarse de diferentes formas. Por ejemplo, el estudio de modelos sin preocuparse por su conexión con el mundo puede resultar de una división del trabajo de los economistas que permite un mejor desarrollo de esta ciencia en la medida en que se obtiene una mejor idea de cuáles son las características que tienen los modelos y cuáles son sus consecuencias. Sin embargo, si no existe una retroalimentación entre los aportes de los economistas que trabajan en su vertiente más teórica con aquellos que están preocupados por explicar los fenómenos económicos que vemos en el mundo, entonces nos encontramos con que la división del trabajo conduce a un tipo de investigación que es del todo irrelevante y perjudicial. Mäki reconoce una variedad de razones por las cuales se puede caer en este problema:

Esta tendencia pudo ser apoyada por una serie de factores, como la creciente especialización de la investigación económica, su sobrematematización y, tal vez en algunos casos, por el hecho de que los economistas y algunos de sus simpatizantes quedaron fascinados por el buen funcionamiento de las economías modelo dentro de los mundos modelo. (Mäki 2012, p. 363)

4. Algunos problemas de la concepción aislacionista

Las concepciones aislacionistas parecen brindar un buen punto de partida para el análisis de la modelización, pero no están exentas de problemas. En este trabajo nos centraremos en dos problemas que considero prioritario abordar. El primero se relaciona con la manera filosófica en que nos acercamos al

análisis de las prácticas. Los autores que hemos visto parecen sostener que es necesario analizar las prácticas desde el propio discurso que tienen los científicos acerca de lo que hacen. El segundo problema está vinculado a que se analiza un tipo particular de práctica de modelización como si fuese la norma que debe seguirse en todo tipo de modelización.

Comencemos con el primer problema. Nowak reconocía que una caracterización del proceso de modelización anteriormente descrito es en realidad una idealización del proceso real de conformación de modelos. Por ejemplo, presupone que los científicos conocen cuáles son los factores principales y secundarios que están involucrados en la conformación de un fenómeno en estudio. En los últimos capítulos de su libro *The Structure of Idealization (La estructura de la idealización)* reconoce que, si bien la concepción basada en idealizaciones es esencial para comprender la práctica científica, también es necesario desidealizar tal concepción para incorporar el papel que desempeña la *perspectiva ontológica* en la conformación inicial de los modelos.

Para Nowak, la perspectiva ontológica brinda el conjunto de *los principios tanto positivos como negativos de las conexiones ópticas*, así como *los principios clasificatorios y de orden de la estratificación esencial*. Esto nos lleva a comprender los procesos cognitivos como procesos sociales. El gran problema que tiene su propuesta es que presupone que, para entender la complejidad dinámica de la modelización, es necesario partir primero de una concepción idealizada de la modelización donde dichos factores no desempeñan ningún papel, para ir incorporándolos poco a poco dentro del análisis. Pero ¿cómo justifica este proceder? Para Nowak, el punto de partida debe ser el análisis de la actividad científica, y lo que gobierna dicha actividad no puede ser explicado sino por medio de los intereses y objetivos que tienen los investigadores, los cuales serían captados adecuadamente por la concepción propuesta por Nowak. Una vez establecida una teoría acerca de la actividad científica, se podría comenzar a construir una teoría de la ciencia como actividad comunitaria. Aquí podemos ver que acepta una premisa que es cuestionable: que la mejor manera de explicar la acti-

vidad científica es centrarse en los objetivos y el conocimiento que tengan los investigadores.⁸ Sin embargo, sostendremos en contra de esta premisa que, para comprender la práctica científica de modelización, debemos partir de la heterogeneidad de elementos que están involucrados en dichas prácticas, muchos de los cuales no son conscientes para los investigadores, pero que pueden tener una fuerte influencia en la manera en que se llevan a cabo las prácticas.

Algo similar puede observarse en el caso de Cartwright y Mäki. Cartwright es explícita al indicar que su propuesta surge del intento de comprender la práctica de los científicos y economistas. Sin embargo, su análisis se centra en la manera en que los economistas comprenden su propia práctica. Esto no sería un problema si el análisis no se quedara meramente en dicho análisis, sino que se integrara con otros tipos de estudios que incorporan más elementos para comprender cómo se conforman las prácticas. El discurso que los economistas sostienen sobre su práctica de modelización está, por lo general, centra-

⁸ “El proceso social puede caracterizarse, pues, por dos ‘parámetros’: por un lado, por las acciones emprendidas por sus participantes; por otro, por el efecto global objetivo al que conducen conjuntamente todas estas acciones. Las primeras son el resultado de un objetivo consciente de estados de cosas definidos, el segundo no es pretendido por los participantes del proceso. Así, para explicar un proceso social hay que hacer lo siguiente. En primer lugar, se tienen que explicar las acciones particulares refiriéndose a los objetivos que tienen los agentes y a su conocimiento sobre los medios para lograr estos objetivos. En segundo lugar, tiene que revelar las regularidades que hacen que todos los participantes contribuyan conjuntamente al efecto global que normalmente no se entiende (o que incluso a veces no se desea)” (Nowak 1980, p. 109).

Y más adelante agrega:

“Por lo tanto, es necesaria una teoría de la práctica cognitiva para explicar y desarrollar la idea en cuestión. El punto de partida de esta teoría es, sin embargo, la teoría metodológica de la actividad científica. Sólo asumiendo las características de un investigador particular que nos da esta teoría, podemos establecer algunos principios que rigen el desarrollo del cuerpo de la ciencia concebido como resultado conjunto de una comunidad científica. Y sólo asumiendo tales principios que nos dicen, en concreto, cuál es el progreso de la ciencia, podemos mostrar las conexiones entre la ciencia y la práctica social. En este sentido, la idea de la ciencia como reflejo de la realidad tiene prioridad frente a la idea del proceso cognitivo como un tipo de proceso social: para explicar el segundo hay que presuponer el primero, pero no ocurre lo contrario” (Nowak 1980, pp. 197–198).

do en una concepción representacionista en la que lo importante sería la relación entre el modelo y el mundo o fenómeno que se estudia, y donde las preguntas que surgen están relacionadas con la verdad del modelo y su puesta a prueba. Esta concepción representacionista restringe las preguntas que los filósofos se hacen, aun cuando se incorporen consideraciones pragmáticas como recursos auxiliares de análisis, con la consecuencia de que se dejan de lado elementos que resultan importantes para comprender la dinámica de las prácticas.

En el caso de Mäki se hace todavía más patente que su enfoque no permite dar cuenta cabal de las prácticas. Por un lado, él reconoce que su trabajo debe verse como un intento de captar la práctica de modelización dentro de la economía, así como de dar cuenta del producto de ella:

En trabajos anteriores he adoptado el término 'aislamiento' para usarlo en los procesos y productos de la investigación teórica, inspirado en parte por la analogía con el aislamiento material usado en la experimentación (y en parte, también, por el uso temprano de Marshall de ese término para caracterizar el análisis parcial). (Mäki 2005, p. 308)

Sin embargo, cuando Robert Sugden (2010), en un análisis de los modelos del mercado de “limones” de Akerlof y de la segregación racial de Schelling, pone en cuestión la concepción de que la modelización pueda ser comprendida como un proceso de aislamiento de causas, Mäki intenta defenderse apelando a que su propuesta sólo se concentra en el producto de la modelización, sin interesarse en la manera como se lleva a cabo la modelización:

Una fuente de malentendidos puede ser la ambigüedad proceso-producto que caracteriza al término “aislamiento” en muchos de sus usos. En el relato de los modelos del MISS se hace hincapié en el aislamiento como producto. Otra forma de expresar mi respuesta a Sugden es decir que el aislamiento es el producto en la construcción de modelos, sean cuales sean los detalles del proceso. (Mäki 2009, pp. 31–32)

La ambigüedad entre procesos y productos no parece ser tanto un problema de la interpretación que se haga de la obra de Mäki, sino de la dificultad de dar cuenta de las prácticas de modelización. Muchas de las observaciones que hace Mäki sobre las discusiones metodológicas que se han dado en la historia de la economía parten de una concepción centrada en la representación, donde lo que se discute sería hasta qué punto un modelo se parece (*resemblance*) al fenómeno estudiado [*target*]. Sin embargo, como podremos ver más adelante en las que se han planteado en la historia de la economía, la cuestión no es tanto de la similitud, sino de las discusiones en torno a la manera adecuada de modelización, a los supuestos metafísicos y ontológicos que se deben seguir, etcétera.

En cuanto al segundo problema que tienen las concepciones aislacionistas —el de considerar el análisis de un tipo particular de modelización como la norma de todos—, tenemos que ser conscientes de que sus análisis se centran en un tipo particular de práctica que no todo economista está dispuesto a aceptar. Por ejemplo, muchos de los desarrollos de la economía heterodoxa surgen como intentos de romper con algunos de los supuestos que son centrales para la concepción aislacionista.

El ejemplo más claro es el de Cartwright; ella se enfoca en algunos de los desarrollos que se dieron en la Cowles Commission y que se convirtieron en la metodología aceptada hasta la década de 1980, antes de las críticas desarrolladas por Robert Lucas. Pero estos desarrollos también fueron cuestionados por otros economistas. Un punto importante que hay que destacar es que cuando Cartwright señala que las inferencias desde modelos particulares hacia otros ámbitos dependen de cierta información extra (*background*), no indica qué cambios en esa información pueden poner en cuestión no sólo las inferencias realizadas, sino la viabilidad de un método como el de aislamiento.

Tomemos como ejemplo dos puntos importantes sobre los procesos de modelización en economía respecto de los cuales se ha discutido, ejemplos de los que es consciente la propia autora. Por un lado, tenemos los cuestionamientos que plantea John Maynard Keynes a la práctica de modelización que

en aquel entonces establecía Jan Tinbergen. Como Cartwright (1989, p. 157 y siguientes) misma lo reconoce, Keynes partía de una visión holística del comportamiento de los fenómenos económicos que invalidaría el método analítico, haciendo imposible pensar los fenómenos estudiados por medio de la noción de capacidades o causas individuales. El segundo ejemplo es el trabajo del propio Mill. La introducción de un método analítico en la economía, siguiendo el ejemplo de los desarrollos que se habían establecido en la física, fue propuesta por Mill al considerar que en la economía la interacción entre individuos no produce cambios en el comportamiento de ellos mismos. Esto se contrapondría a la química, donde la interacción de diferentes sustancias produce nuevos compuestos que se comportan de manera totalmente diferente a las sustancias originales. Este supuesto del que parte Mill para privilegiar el método analítico en economía ha sido puesto en cuestión fuertemente por corrientes heterodoxas de la economía, como la economía institucionalista.

Estas discusiones en torno al método adecuado de modelización son imposibles de recuperar si partimos de antemano de una concepción que privilegia un enfoque particular de la modelización, como lo hace Cartwright. Si queremos entender cuáles han sido los cambios que se han dado dentro de la modelización, por qué ciertas técnicas y métodos se han privilegiado frente a otros, o cómo se han justificado ciertas opciones, debemos retroceder e intentar generar un marco general desde el cual estudiar los cambios en las prácticas de modelización. En este punto se cruzan las dos preocupaciones que exponíamos anteriormente. El marco de análisis no puede partir de un enfoque representacionista, por más que sea éste el que los propios economistas y científicos utilizan para describir sus prácticas. Estos discursos ponen en segundo lugar elementos que parecen estar desempeñando un papel importante en la manera en que se articula una práctica y surge una normatividad específica, como pueden ser los supuestos metafísicos, las técnicas matemáticas a la mano en un determinado momento, los hechos estilizados o las posiciones políticas.

Los dos problemas que hemos observado están en la base de la crítica que varios filósofos han hecho a las concepciones aislacionistas. Estos filósofos, al analizar las prácticas de los científicos, sostienen que no se observan en ellas los procesos de idealización de mecanismos causales que la misma concepción aislacionista sostiene que existen. Los artículos de Cyril Hédoïn, Till Grüne-Yanoff y Michael Weisberg nos muestran, al analizar cómo se han construido ciertos modelos, que los intereses que guían su construcción no pueden reducirse al aislamiento de tendencias. Por otro lado, Knuuttila y Morgan (2019) explícitamente afirman que hay cierta tensión en las propuestas sobre idealización al no diferenciar entre la idealización como un proceso de formación de modelos y la idealización como las cualidades que presentan ciertos modelos.

Hédoïn (2012) sostiene que las propuestas centradas en el aislamiento de mecanismos causales han presupuesto erróneamente que siempre se puede establecer una analogía entre los modelos y los experimentos, y, por lo tanto, pueden ser juzgados con los mismos criterios de validez interna y externa. La validez de un modelo, por lo tanto, estaría dada, por un lado, por su coherencia interna y, por el otro, por la capacidad de dar cuenta de los mecanismos que están presentes en el fenómeno que está representando. Sin embargo, sostiene que varios modelos en economía no pueden entenderse como si fueran algún tipo de experimento. A partir del análisis de dos modelos en economía, el modelo de Akerlof sobre empleo involuntario y el modelo de Brian Arthur sobre agentes con racionalidad limitada, Hédoïn afirma que muchos de ellos son construidos a partir de consideraciones abstractas y generales, sin hacer referencia a consideraciones empíricas. Los modelos ni siquiera requieren necesariamente algún tipo de manipulación para producir resultados interesantes. Estos modelos, sin embargo, han tenido gran valor, ya que permiten hacer inferencias sobre mundos posibles, permitiendo reconfigurar ciertas creencias básicas que estaban presentes en la comunidad. Es la capacidad inferencial de estos modelos y no la representación de ciertas tendencias presentes en el mundo lo que permite comprender su utilidad dentro de la práctica científica.

Grüne-Yanoff, por su parte, observa que en la modelización no aparecen algunos procesos que deberían estar presentes si queremos hablar de aislamiento de mecanismos causales. No encontramos, entre otros, “los procesos de medición de datos, limpieza de datos, refinamiento de datos y construcción de ‘modelos de datos’ o ‘leyes fenomenológicas’” (Grüne-Yanoff 2011, p. 11).

Weisberg (2007) distingue dos tipos de actividades en las que se involucran modelos que varían en cuanto a objetivos y procedimientos. Por un lado, tenemos la actividad teórica, que en una de sus vertientes utiliza modelos y que busca representar de manera abstracta ciertas propiedades que están directamente relacionadas con un fenómeno real. Según Weisberg, éste sería el caso de la construcción de la tabla periódica de Dimitri Mendeleev. Por otro lado, tenemos la actividad de modelización propiamente dicha, que se preocupa principalmente por la construcción de un modelo a partir de ciertas ideas generales previas y del que luego, por medio del estudio del modelo mismo, se realizan inferencias de manera indirecta acerca del mundo. En este segundo tipo de actividad, que Weisberg ejemplifica a partir del modelo de poblaciones presa-depredador de Volterra, algunas nociones —como la de abstracción, aproximación o idealización— no serían adecuadas para comprender cuáles son los objetivos y la práctica del científico. Los modelos analizados por estos autores permiten observar que la función que cumplen muchos de ellos no puede ser reducida sólo al aislamiento de mecanismos causales, por lo que, frente a este panorama, se ha sostenido que es necesario alcanzar una comprensión de los modelos que no esté necesariamente centrada en el aislamiento de mecanismos causales y en la noción tradicional de representación que todavía está implícita en esa visión (Grüne-Yanoff 2013; Knuuttila 2005).

El enfoque idealizacional tiene una fuerte influencia de la concepción representacionista, que sostiene que la capacidad explicativa y la posibilidad de aprender de los modelos sólo puede ser comprendida si aceptamos que esos modelos sí representan. Esta concepción representacional restringe las preguntas que se hacen los filósofos y las centra en temas como

la verdad, los supuestos falsos, las aproximaciones a la realidad. En contra de esta posición, sostenemos que la noción de representación no debe ser tomada como un concepto básico para comprender la práctica científica, sino que este concepto debe ser explicado con base en otros conceptos que resaltan el carácter pragmático de la actividad científica.

5. La necesidad de una nueva concepción de cómo se construyen los modelos

Habiendo rechazado los presupuestos representacionistas y mostrado que los mecanismos de idealización no parecen brindar un marco adecuado para entender las prácticas de modelización (o al menos de las características más importantes de dichas prácticas), se entiende que es necesario generar una nueva concepción que permita dar cuenta de cómo se da el proceso de modelización. En este trabajo se aboga por una concepción del proceso de modelización como articulación de un conjunto heterogéneo de elementos: narrativas, modelos, técnicas, datos, etcétera.

Un aporte interesante resulta de la crítica de Boumans (2005) a la idea de los modelos como mediadores entre la teoría y el fenómeno.⁹ Boumans sostiene que deben verse los modelos como instrumentos compuestos de diferentes elementos, como nociones teóricas, opiniones políticas, conceptos y técnicas matemáticas, analogías y metáforas, y también datos empíricos y hechos. Para que un modelo sea considerado exitoso, debe ser capaz de lograr integrar adecuadamente estos elementos y cumplir con los requerimientos que cada uno de ellos impone. De esta manera, integración y justificación están íntimamente ligados y no pueden ser reducidos a una relación entre teoría y datos, que son sólo dos de los ingredientes con los cuales se construye un modelo.

⁹ La idea de los modelos como mediadores surge de la compilación de artículos *Models as Mediators: Perspectives on Natural and Social Science* (Morgan y Morrison 1999), que ha sido fundamental en la discusión sobre modelos.

La integración de diferentes elementos va permitiendo generar ciertos puntos de anclaje que, a partir de ellos, permiten construir nuevos modelos. Estas consideraciones nos llevarían a tener que analizar los modelos no sólo como una relación entre ellos y el *target*, sino en la dimensión sincrónica y diacrónica con otros modelos (u otros elementos en general de las prácticas científicas), rompiendo con el enfoque que ha predominado en filosofía de la ciencia de analizar modelos individuales.

Para ejemplificar los problemas que tiene un enfoque aislacionista, podemos analizar varios ejemplos que nos permitirán ver cómo lo que se suele entender como un proceso de desidealización en realidad involucra diferentes procesos, en consonancia con las diferentes nociones de desidealización que proponen Knuuttila y Morgan (2019). Recordemos que parte del atractivo del enfoque aislacionista es que permite entender la idealización y la concretización/desidealización como dos procesos inversos.

El primer ejemplo nos permite ver la desidealización como un proceso de incorporación de variables que se consideran de poca influencia en los fenómenos de estudio de la macroeconomía (las crisis). En particular, desde la crisis de 2008, varios economistas han sostenido que la imposibilidad para reconocer la posibilidad de la crisis y explicarla se debió a que los modelos hasta entonces utilizados presuponían que el sector financiero no era un factor tan relevante como para tenerlo en cuenta en el análisis de la estabilidad de la economía. Lo que dichos economistas han hecho, y se ve reflejado en los textos de estudio más utilizados en la carrera de economía, es incorporar dicho sector en los análisis tradicionales, sin modificar significativamente las herramientas utilizadas ni otras presuposiciones. En este sentido, este tipo de desidealización parece conformarse bastante bien con la práctica propuesta por las concepciones de idealización tradicionales, en las que la práctica de modelización se mantiene estable. Al enfocarnos en casos donde las prácticas se mantienen estables, perdemos de vista la complejidad de elementos que se requirió articular y que desempeñan un papel importante en la modelización.

Un segundo ejemplo pueden ser los cambios en la modelización que se dieron en la década de 1970, a partir de la crítica de Lucas y su incorporación de la noción de expectativas racionales. El cambio en la modelización no implicó solamente la incorporación de nuevas variables, sino cambios profundos en las herramientas matemáticas que debían utilizarse, en la importancia que se dio a la microfundamentación, etc. Sin embargo, dichos cambios no modificaron la importancia que se le daba a la noción de equilibrio dentro de la economía, ni que el tipo de explicación que se requería para dar cuenta de los ciclos económicos debía partir de choques [*shocks*] exógenos al sistema económico y a ciertas fricciones que evitan el autoajuste del sistema. Estos cambios difícilmente pueden ser entendidos desde una concepción idealizacional y requieren que se analice cómo se fueron articulando diferentes elementos para generar una nueva manera de modelización.

El tercer ejemplo resulta interesante en la medida en que se han producido discusiones acerca de hasta qué punto la desidealización de la idea de agente racional, producto de las investigaciones de la *economía del comportamiento*, ha significado un cambio profundo en la manera en que se desarrolla la práctica científica *mainstream* de los economistas. En este punto sostenemos que los cambios producidos pueden seguir una de dos vías diferentes. Por un lado, el proceso puede comprenderse como un proceso de desidealización tradicional, donde se mantiene la práctica tradicional de modelización, pero incorporando ciertas fricciones, aunque sin modificar el núcleo de la concepción económica tradicional. La segunda vía intentaría romper no sólo con la concepción tradicional de expectativas racionales, sino que buscaría modificar la práctica de modelización en general, rompiendo con los supuestos de que los fenómenos económicos (como las crisis) deben ser estudiados desde una concepción de equilibrio y a partir de *shocks* externos y fricciones. Así, los investigadores que sigan esta vía vendrían a sostener que la modelización debe partir de la heterogeneidad de los agentes (pero no de un único agente representativo) y mostrar cómo las interacciones entre ellos conducen tanto a situaciones de inestabilidad como de

relativo equilibrio. Esto implica que la incorporación de una concepción más rica del agente no puede entenderse como un proceso de desidealización tradicional, sino como una reformulación general de la práctica de modelización en economía. En esta vía podríamos encontrar trabajos como los de Brian Arthur (2014) y su intento de incorporar a la modelización los desarrollos que se han dado en ciencias de la complejidad y en la modelización basada en agentes (*agent-based model*), que incorpora la simulación como un elemento fundamental para poder comprender la dinámica de los fenómenos económicos.

La comparación de los ejemplos nos permite ver que los cambios en la modelización y en la construcción de modelos no puede entenderse meramente desde una concepción aislacionista; es necesario analizar cómo interactúan los elementos de un conjunto heterogéneo (teoría, datos, narrativas, hechos estilizados, técnicas matemáticas, posiciones políticas). El proceso de desidealización tradicional es sólo una de las maneras en que puede surgir un modelo y depende de un conjunto de supuestos que no todos los economistas están dispuestos a aceptar.

6. Consideraciones finales

A lo largo del texto hemos expuesto las principales características de tres de las principales contribuciones a la literatura sobre modelos en economía. Estos autores se han enfocado en recuperar la importancia de conceptos como el de causa, que se había intentado eliminar de la filosofía de la ciencia, mostrando el papel que tienen las idealizaciones y abstracciones en los procesos de modelización. A su vez, hemos analizado algunas críticas que estos autores han hecho a la manera en que se ha llevado a cabo la modelización en economía, ya sea porque dichos modelos económicos no permiten aislar mecanismos causales por el sobreconstreñimiento de los supuestos incorporados a los modelos, o porque ni siquiera se intenta relacionar los modelos con los fenómenos que le interesa estudiar a la economía.

Pese a las ventajas que parecen tener estas aproximaciones al estudio de la modelización, hemos detectado dos problemas. El primero se refiere a la imposibilidad de analizar las prácticas de los economistas solo fijándose en el propio discurso que ellos tienen acerca de su práctica. Esto conduce a que se acepte acríticamente una concepción representacionista de la modelización que se centra en la relación modelo-mundo, dejando de lado elementos que son sumamente importantes para entender la modelización como una variedad de prácticas que están en constante transformación y discusión. El segundo problema nos muestra que no existe una única práctica de modelización en economía, sino que hay una variedad de ellas y que tienen características propias. Parte del problema de las concepciones aislacionistas es que no nos permiten dar cuenta de esta variedad de prácticas, pues muchas de ellas chocan abiertamente con presupuestos de la concepción aislacionista.

El reconocer ambos problemas nos lleva a plantearnos la necesidad de construir un nuevo marco de análisis de las prácticas de modelización que permita reconocer la variedad de elementos involucrados y cómo se articulan, así como la transformación que se va dando a través del tiempo. Esto implica que se deben superar los análisis centrados en modelos individuales para abordar un estudio tanto sincrónico como diacrónico de las prácticas de modelización. Este marco de análisis deberá ser formulado teniendo en cuenta las aportaciones de otras disciplinas que resultan relevantes, como los estudios sociales de la ciencia, la antropología de la ciencia y la historia del pensamiento económico, entre otras.

Bibliografía

- Arthur, W.B., 2014, *Complexity and the Economy*, Oxford University Press, Oxford.
- Boumans, M., 2005, *How Economists Model the World into Numbers*, Routledge, Oxford.
- Cartwright, N., 2007, *Hunting Causes and Using Them: Approaches in Philosophy and Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.

- Cartwright, N., 1999a, *The Vanity of Rigour in Economics: Theoretical Models and Galilean Experiments*, Centre for the Philosophy of the Natural and Social Sciences-LSE, Londres.
- Cartwright, N., 1999b, *The Dappled World: A Study of the Boundaries of Science*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Cartwright, N., 1989, *Nature's Capacities and Their Measurement*, Clarendon Press, Nueva York.
- Cartwright, N. y J. Pemberton, 2013, "Aristotelian Powers: Without Them, What Would Modern Science Do?", en *Powers and Capacities in Philosophy: The New Aristotelianism*, Routledge, Nueva York.
- Grüne-Yanoff, T., 2013, "Appraising Models Nonrepresentationally", *Philosophy of Science*, vol. 80m no. 5, pp. 850–861. <https://doi.org/10.1086/673893>
- Grüne-Yanoff, T., 2011, "Isolation Is Not Characteristic of Models", *International Studies in the Philosophy of Science*, vol. 25, no. 2, pp. 119–137. <https://doi.org/10.1080/02698595.2011.574854>
- Hédoin, C., 2012, "Models in Economics Are Not (Always) Nomological Machines: A Pragmatic Approach to Economists' Modeling Practices", *Philosophy of the Social Sciences*, vol. 44, no. 4, pp. 424–459. <https://doi.org/10.1177/0048393112458715>
- Knuuttila, T., 2005, *Models as Epistemic Artefacts: Toward a Non-Representationalist Account of Scientific Representation*, Department of Philosophy, University of Helsinki, Helsinki.
- Knuuttila, T. y M.S. Morgan, 2019, "Deidealization: No Easy Reversals", *Philosophy of Science*, vol. 86, no. 4, pp. 641–661. <https://doi.org/10.1086/704975>
- Mäki, U., 2012, "The Failure of Economics as a Modelling Failure", en E.G. Jasin (comp.), *xii International Conference on Economic Development and Society*, Higher School of Economics, Moscú, pp. 359–365.
- Mäki, U., 2009, "MISSing the World. Models as Isolations and Credible Surrogate Systems", *Erkenntnis*, vol. 70, pp. 29–43.
- Mäki, U., 2005, "Models Are Experiments, Experiments Are Models", *Journal of Economic Methodology*, vol. 12, no. 2, pp. 303–315. <https://doi.org/10.1080/13501780500086255>

- Mäki, U., 1992, “On the Method of Isolation in Economics”, *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*, vol. 26, pp. 19–54.
- McMullin, E., 1985, “Galilean Idealization”, *Studies in History and Philosophy of Science Part A*, vol. 16, no. 3, pp. 247–273. [https://doi.org/10.1016/0039-3681\(85\)90003-2](https://doi.org/10.1016/0039-3681(85)90003-2)
- Morgan, M.S. y M. Morrison (comps.), 1999, *Models as Mediators: Perspectives on Natural and Social Science*, Cambridge University Press, Cambridge. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511660108>
- Nowak, L., 1980, *The Structure of Idealization: Towards a Systematic Interpretation of the Marxian Idea of Science*, Springer Science & Business Media, Dordrecht.
- Salmon, W.C., 1984, *Scientific Explanation and the Causal Structure of the World*, Princeton University Press, Princeton.
- Sudgen, R., 2010, “Credible Worlds: The Status of Theoretical Models in Economics”, *Journal of Economic Methodology*, vol. 7, no. 1, pp. 1–31.
- Weisberg, M., 2007, “Three Kinds of Idealization”, *The Journal of Philosophy*, vol. 104, no. 12, pp. 639–659. <https://doi.org/10.5840/jphil20071041240>

DIFERENCIACIÓN Y DEMARCACIÓN:
EL INSTITUCIONALISMO, LA SOCIEDAD
ECONOMÉTRICA Y LA COMISIÓN COWLES (1930–1960)¹

Camila Orozco Espinel

1. Introducción

Kenneth Arrow, en su presentación para la celebración del 50º aniversario de la Comisión Cowles, “Cowles en la historia del pensamiento económico”, comienza preguntándose: “¿en qué sentido podemos aislar la contribución de cualquier individuo o institución en el desarrollo del análisis económico?” Su respuesta: “ninguna institución de investigación es una isla entera en sí misma” (Arrow 1983, p. 1). Tras la paráfrasis de la xvii Meditación de John Donne,² Arrow continúa: “Cowles no es y no fue un grupo aislado dentro de la *corriente dominante de la economía*, sus contribuciones se encuentran hoy inextricablemente

¹ Una versión preliminar de este texto fue presentada durante el VIII Congreso de la Asociación de Historia de la Estadística y de la Probabilidad de España y publicada en sus actas. Esta es una versión re trabajada y ampliada.

² La xvii Meditación fue publicada en 1624 en *Devotions upon Emergent Occasions*. El canto original en inglés es: “No man is an island, entire of itself; every man is a piece of the continent, a part of the main. If a clod be washed away by the sea, Europe is the less, as well as if a promontory were, as well as if a manor of thy friend's or of thine own were: any man's death diminishes me, because I am involved in mankind, and therefore never send to know for whom the bell tolls; it tolls for thee”.

mezcladas con las de otras corrientes.”³ En este capítulo argumento que, aunque nunca estuvo aislada y a pesar de que sus contribuciones al análisis económico (o mejor, debido a ello) se han entremezclado con las de *otras corrientes*, Cowles trazó y reforzó límites *específicos* de lo que Arrow, en su presentación de 1983, llamó con acierto la *corriente dominante de la economía*. Singular e identificable, el trabajo de demarcación de Cowles fue particularmente importante por dos motivos: por un lado, atribuyó a la *ciencia económica* características exclusivas que efectivamente diferenciaron a la corriente dominante del institucionalismo, dando razones para su legitimación. Por otro lado, participó en la construcción de la estructura institucional de la disciplina que mantuvo la hegemonía de la corriente dominante a lo largo de la segunda mitad del siglo xx.

En este artículo se toma el término “delimitación” en el sentido de Thomas Gieryn (1983; 1995; 1999), esto es, como un problema práctico para los científicos cuando tratan temas controversiales como: 1) la diferenciación entre ciencia y otras actividades intelectuales (como el arte, la religión y el folklore); 2) la confrontación entre definiciones rivales de ciencia; y 3) la separación entre la producción del conocimiento científico y su utilización por no científicos (el gobierno y la industria, pero también ingenieros o técnicos).⁴ Este artículo estudia la confrontación entre dos aproximaciones rivales a la economía: el institucionalismo y la corriente dominante.

La diferenciación que aquí se examina —en concreto, las prácticas— trazó los límites de lo que debía entenderse como auténticamente científico y lo que no; dicho de otro modo, de lo que debía entrar y lo que debía ser excluido de una forma *auténticamente* científica de hacer economía. Esto incluía, también, establecer los límites entre los que estaban en el centro de la disciplina y los que ocupaban sus márgenes. Concretamente, entre 1930 y 1960, en el contexto de la Comisión Cowles, se usó una idea de lo que una economía *auténticamente* científica

³ Las cursivas son mías.

⁴ Para otros usos del concepto de delimitación en la historia de la economía, véanse Fourcade (2009, pp. 8–9, 77–78, 90–93); Mata (2009), y Mirowski (1999, pp. 690–691).

debía ser para dejar al institucionalismo fuera de sus límites.⁵ La teoría del equilibrio general de Walras encontró espacio en Estados Unidos dentro de esos límites, y fue fundamental para trazarlos y reforzarlos.

Las posiciones en el centro y en la periferia de la disciplina están asociadas a gozar de privilegios (p.e., oportunidades materiales) y a padecer desventajas (p.e., exclusión de la comunidad científica), respectivamente.⁶ Las disputas relacionadas con los límites por la autoridad de llamarse a sí mismo científico y las reivindicaciones de la legitimidad asociada a la ciencia no son, entonces, ni un problema analítico puro ni una mera cuestión académica: la diferenciación es un problema práctico que se enfrenta cotidianamente. Este artículo analiza cómo, durante la etapa de preparación y constitución de la Sociedad Econométrica, un grupo de académicos con intereses similares definieron “teoría” de una forma específica que excluía ciertos métodos del *repertorio de la economía auténticamente científica*. Desde la posición dominante que ocupaban dentro del campo de la economía estadounidense, estos académicos diseñaron también una política de acceso a la membresía para cumplir con esa finalidad.

Es importante tener en cuenta que la diferenciación con respecto al institucionalismo no fue sino una de las barreras erigidas por la corriente dominante entre 1930 y 1960.⁷ Su monopolio de la autoridad científica fue el resultado de diferen-

⁵ Diversos académicos de la historia de la economía del siglo xx han mostrado que el ímpetu original de la economía ortodoxa en Estados Unidos se encuentra durante los años que precedieron y siguieron inmediatamente a la Segunda Guerra Mundial. Los años comprendidos entre 1930 y 1960 constituyeron una coyuntura crítica. Sobre este tema, véanse, por ejemplo, Düppe y Weintraub (2014); Mirowski y Hands (1998); Mirowski (2002b), y Morgan y Rutherford (1998b).

⁶ La característica distintiva de las disciplinas modernas es organizar la enseñanza, la investigación y la actividad profesional dentro de unidades institucionales del mismo tipo. Hay una coherencia multifuncional entre estas tres dimensiones (Heilbronn 2004). Este artículo se enfoca en la dimensión de la investigación; sin embargo, todavía hace falta un análisis integrado para entender por completo el proceso de renovación de la economía durante los años que aquí se analizan.

⁷ Hand y Mirowski (1998; 2006) han argumentado que el panorama intelectual de la posguerra en la economía estadounidense se centró en tres poderosos polos: el MIT, la Comisión Cowles y la Universidad de Chicago.

tes procesos de delimitación y demarcación que se reforzaban uno al otro. Aunque los historiadores de la economía de los periodos de entreguerras y de la posguerra han resaltado la profunda heterogeneidad de las corrientes ortodoxas, un principio clasificatorio (más que explicativo) ha guiado generalmente los análisis. Por ende, la heterogeneidad, característica constitutiva y elemento decisivo de la explicación del éxito de la corriente dominante, ha sido en general subestimada. Este artículo busca entonces encuadrar la corriente dominante en un marco más incluyente. Aquí, la corriente dominante se presenta como un sistema heterogéneo pero coherente, cuyas distintas piezas establecieron límites diferentes y, como resultado, tuvieron funciones diversas en el proceso de monopolización de la autoridad y los recursos científicos. La coherencia del sistema depende del refuerzo mutuo de diferentes procesos de delimitación.⁸ Dicho de otro modo, este artículo va un poco más allá de la xvii Meditación de John Donne: *cada institución de investigación es una pieza del continente, una parte de del todo*; por ello, se estudia la corriente dominante como un continente compuesto por diferentes piezas y no como una sola cosa (se enfatiza el hecho de que los límites fueron trazados y vueltos a trazar a lo largo del tiempo) ni como una isla monolítica (se realza la importancia de las formas ambiguas en las que los límites cambiaron).

La idiosincrasia de Cowles se usa aquí para explicar por qué los académicos que se reunieron alrededor de este centro de investigación trabajaron en límites *específicos*. Al mismo tiempo, el análisis de la delimitación de Cowles enriquece nuestro entendimiento de su idiosincrasia particular y, por tanto, de

⁸ Este artículo forma parte de un proyecto más amplio que intenta articular el análisis de diferentes procesos de delimitación entre 1930 y 1960. El objetivo es entender la monopolización de la definición de ciencia ejercida por la corriente dominante a través del estudio de los límites que tuvieron que ser establecidos para alcanzar la hegemonía en la disciplina. La delimitación se usa aquí como herramienta analítica y también como una forma de vincular los límites específicos que se estudian en este artículo. El proyecto se enfoca en tres instituciones: la Comisión Cowles, la Universidad de Chicago y el MIT.

las distancias, las tensiones y los consensos con el resto de la corriente dominante.

2. *Institucionalismo, ortodoxia y superposición*

Vale la pena mencionar que, en su presentación para el 50º aniversario de Cowles, Arrow utiliza el término “corriente dominante” y no “teoría neoclásica” ni “economía neoclásica”.⁹ Este acto de clasificar ideas, autores e instituciones es una práctica recurrente en el campo científico. El artículo analiza estas prácticas como un proceso de delimitación. Al hacerlo, el contenido de las clasificaciones no necesariamente debe presuponerse, y las muchas maneras en que los economistas estadounidenses las usaron pueden distinguirse de sus funciones.¹⁰ Esto es particularmente importante debido a que, además de la profunda heterogeneidad de la corriente dominante, los historiadores de la economía estadounidense de entreguerras han confirmado la persistencia de un *continuum* intelectual que va desde el institucionalismo hasta la corriente dominante.¹¹ Además, existen áreas importantes en las que las aproximaciones institucional y ortodoxa se superponen, incluso después de la Segunda Guerra Mundial. La bien conocida heterogeneidad

⁹ Para seguir con la anotación de Arrow y resaltar la importancia del proceso de demarcación en el campo académico, decidimos usar aquí “corriente dominante”. Esta elección consciente, sin embargo, se usa principalmente para recalcar la heterogeneidad de la ortodoxia.

¹⁰ El uso de estas categorías por los historiadores del pensamiento económico es también un objeto de análisis interesante.

¹¹ Un número importante de personas se encontraron en una posición de compromiso intelectual entre las dos aproximaciones durante el periodo de entreguerras (por ejemplo, Allyn Young); algunas fueron más allá y se convirtieron completamente (como John Bates Clark). Las herramientas desarrolladas por la economía institucionalista también se convirtieron en parte del equipo estándar utilizado durante la segunda mitad del siglo xx (por ejemplo, el trabajo de J.M. Mitchel y Simon Kuznets sobre la contabilidad del ingreso nacional, y el flujo de fondos de Copeland (Morgan y Rutherford 1998, pp. 2–3; Fourcade 2009, p. 81)

del institucionalismo sólo refuerza en ese momento el carácter ambiguo de los límites y la polisemia de las clasificaciones.¹²

Los economistas institucionalistas del periodo de entreguerras eran un grupo extremadamente diverso. Como Morgan y Rutherford (1998, p. 2) lo señalaron:

el institucionalismo consistía en un grupo de programas de investigación vagamente relacionados, un grupo centrado en ciclos económicos y desempleo, con una agenda de reforma que involucraba algunas nociones de planificación, y otro grupo centrado en las dimensiones legales del mercado, con una agenda de reforma enfocada en derecho laboral y regulaciones de negocios.¹³

A pesar de que el institucionalismo nunca existió como una agenda teórica articulada y bien tejida, los diferentes grupos que lo componían compartieron una actitud distintiva frente a la investigación económica. Derivada de una fuerte creencia en la utilidad del conocimiento económico para el progreso del ser humano y la sociedad, la actitud del institucionalismo frente a la investigación estaba fundada en una aproximación inductiva —empírica— al estudio de la economía, y en la convicción del carácter insuficiente de un mercado sin regulación. Ambas características intelectuales apuntaban a un objetivo común: crear una teoría basada en suposiciones realistas y, por lo tanto, capaz de atender asuntos y problemas del mundo real. Esta teoría era para los institucionalistas el resultado de la investigación de condiciones “reales”.

Asimismo, a pesar de su diversidad, los institucionalistas estadounidenses permanecieron asociados estrechamente a la recolección y el análisis sistemático de información, más que

¹² Por ejemplo, Thomas Stapleford (2011) muestra la superposición del trabajo de Milton Friedman y las aproximaciones institucionalistas de la economía.

¹³ Las raíces del institucionalismo en Estados Unidos se extienden hasta 1880. Sin embargo, no se identificó a sí mismo como movimiento hasta 1918 (Rutherford 1997). Éste incluía los métodos cuantitativos de Wesley C. Mitchell, las historias documentales y entrevistas de John R. Walton, los casos de estudio de empresas e industrias de Hamilton y la teorización aplicada de John M. Clark.

a los estudios históricos de las instituciones (Ross 1979, p. 417).¹⁴ El compromiso de W.C. Mitchell con la identificación de regularidades empíricas a través de la observación cuantitativa detallada es el mejor ejemplo de ello. Su trabajo monumental *Los ciclos económicos* (1946), es la quintaesencia de este método.

El análisis de la economía en Estados Unidos durante el siglo xx, como una trayectoria donde el cientifismo sustituyó al historicismo, no representa fielmente esta transformación. Por heterogéneos que fueran los grupos y ambiguos los límites entre ellos, su diferenciación estaba enmarcada en ideas alternativas de cuantificación (Porter 1997). “El institucionalismo americano fue desplazado porque su modelo de cuantificación se hizo obsoleto con el ascenso conjunto de la economía matemática y la econometría, que asociaba el empirismo a la formulación explícita y a los exámenes de las teorías económicas” (Fourcade 2009, p. 84).

Más que un conflicto entre ciencia e historia, lo anterior fue una guerra científica. Concretamente, la delimitación invirtió la jerarquía entre la aproximación inductivo-empírico-estadística y la deductivo-teorético-matemática. Los métodos deductivos se consolidaron progresivamente como dominantes y, a partir de la segunda mitad de la década de 1940, el institucionalismo cayó en un proceso de rápido declive.

3. *La constitución de la Sociedad Econométrica: delimitación y cimientos*

El periodo de entreguerras, caracterizado por disputas sobre la delimitación del conjunto de métodos que debían ser considerados *auténticamente* científicos en economía, fue también un momento crucial en el cual se estableció la estructura disciplinar necesaria para sostener la hegemonía de la economía dominante. El análisis del debate, que tuvo su punto más

¹⁴ Desde una perspectiva comparativa, los institucionalistas estadounidenses en su mayoría estuvieron menos enfocados en la historia que sus contrapartes alemanes e ingleses (Fourcade 2009, p. 81).

crítico cuando se preparaba la constitución de la Sociedad Econométrica, institución con la cual Cowles mantuvo una relación simbiótica,¹⁵ arroja luz sobre la génesis de este proceso.¹⁶ Resulta esclarecedor analizar este debate como un proceso de delimitación, orientado hacia la reducción del repertorio científico de la economía y su monopolio por parte de un grupo de académicos con mentalidades similares.¹⁷ El debate hace evidentes elementos relacionados con: 1) la confrontación entre dos repertorios antagonistas, en su mayoría desarticulados, de métodos científicos: la corriente dominante y el institucionalismo; 2) el uso de la legitimidad de la ciencia para proteger la ciencia de la economía de intereses políticos, sociales y nacionales; y 3) los cimientos de la estructura que soporta la hegemonía de la corriente dominante a lo largo de la segunda mitad del siglo xx.

La Sociedad Econométrica fue fundada en 1930 como iniciativa de Irving Fisher, Ragnar Frisch y Charles F. Roos. A finales de la década de 1920, estos tres economistas compartían tanto cierta admiración por el progreso científico alcanzado en la física como consecuencia de su matematización, como una actitud escéptica respecto del estado de la economía en aquel entonces en relación con sus pretensiones científicas. De hecho, Frisch veía la mayor parte de su trabajo como la encarnación de la orientación que la investigación de la Sociedad Econométrica debía seguir para dirigir y promover las ambiciones científicas de la economía (Bjerkholt 2014a, p. 3). En

¹⁵ La fundación de la Comisión Cowles es un episodio bien conocido de la historia de la economía americana. Sobre los inicios de la historia de Cowles, véanse, por ejemplo: Bjerkholt (2014c); Cowles Commission (1952); Hildreth (1986), y Mirowski (2002a).

¹⁶ Para una historia detallada de la fundación de la Sociedad Econométrica, véanse Bjerkholt (2014a), Louça (2007), Morgan (1992). Esta sección se basa en el material de archivo presentado por Bjerkholt (2014a).

¹⁷ El carácter desarticulado del grupo es evidente en la respuesta de Schumpeter: "Doy una cálida bienvenida al proyecto de una Asociación Internacional para el Avance de la Teoría Económica. Creo que una organización así podría hacer mucho para coordinar los esfuerzos de muchos trabajadores, de los cuales, la mitad de los frutos se ha perdido debido a su aislamiento. De hecho, cumpliría con un deseo que todos nosotros algunas veces sentimos fuertemente" (en Bjerkholt 2014a, p. 14).

junio de 1930, los tres economistas enviaron una primera carta a un grupo de veintiocho colegas de diez países diferentes de Europa y América del Norte, para indagar sobre la viabilidad y la mejor manera de llevar a cabo la sociedad académica internacional a través de la cual esperaban desarrollar su proyecto.¹⁸

A pesar de que la diversidad de respuestas fue sorprendente, los veintiocho colegas que recibieron la primera carta, de forma casi unánime, convinieron en la pertinencia general del proyecto.¹⁹ El segundo paso era organizar una reunión con el objetivo de oficializar la fundación de la Sociedad. Para ello, se envió una invitación a 83 personas adjuntando un borrador del proyecto de constitución de la Sociedad.²⁰ Seis meses después del envío de la primera carta se llevó a cabo la reunión de organización de la Sociedad Econométrica, en conjunto con la Asociación Estadounidense de Economía, la Asociación de Estadística de Estados Unidos y la Sociedad Estadounidense de Matemática. Dieciséis personas asistieron, de las cuales seis no habían sido invitadas oficialmente.²¹ El borrador del proyecto inicial no fue modificado sustancialmente. El subtítulo “Sociedad Econométrica, una sociedad internacional para el avance de la teoría económica en su relación con la estadística

¹⁸ Entre las veintiocho personas que recibieron la carta, se encontraban ocho estadounidenses (T.N. Carver, John B. Clark, John M. Clark, Griffith C. Evans, Mordecai Ezekiel, Henry L. Moore, Warren M. Persons y Henry Schultz), cuatro franceses (Clément Colson, François Divisia, Jacques Moret y Jacques Rueff), tres ingleses (Arthur L. Bowley, A.C. Pigou y John M. Keynes), dos suecos (Gustav Cassel y Bertil Ohlin), un alemán (Ladislaus von Bortkiewicz), un ruso (Eugen Slutsky), dos austriacos (Hans Mayer y Josef Schumpeter), un danés (Harald Westergaard), un polaco (Wladislaw Zawadski) y cinco italianos (Luigi Amoroso, Umberto Ricci, Pietri-Tonelli, Gustavo del Vecchio y Corrado Gini).

¹⁹ Con la excepción de Cassel, Pigou, Slutsky y Moore, que no aceptaron la invitación por razones de salud.

²⁰ Aquellos que respondieron positivamente a la primera carta, además de las adiciones a la lista inicial de participantes hechas a petición de Fisher, Frisch y Roos.

²¹ Los invitados fueron: Ragnar Frisch, Harold Hotelling, William F. Ogburn, J. Harvey Rogers, C.F. Roos, Josef Schumpeter, Henry Schultz, W.A. Shewhart, Ingvar Wedervang y Edwin B. Wilson. Los que no fueron invitados, pero que participaron en la reunión, eran: Karl Menger, Frederick C. Mills, Oystein Ore, M.C. Rorty, Carl Snyder y Norbert Wiener.

y las matemáticas”, que figura todavía en la cubierta de *Econometrica*, no sufrió alteraciones.

En su carta seminal de junio, Fisher, Frisch y Roos atribuyeron características exclusivas a lo que debería ser considerado una economía *auténticamente* científica. La intención era diferenciar su aproximación de aquello que no consideraban ciencia; esto es, el trato exclusivamente empírico de problemas económicos, por ejemplo, los métodos estadísticos de los economistas institucionalistas y el énfasis que ponían en la recolección de datos. La carta seminal fue, sin duda, una *enquête* preliminar algo desestructurada, donde se alternaron preguntas muy generales y otras muy específicas. Sin embargo, desde sus primeras líneas planteó, de manera explícita, un ambicioso proyecto:

Los que aquí abajo firmamos le escriben para conocer su opinión sobre un proyecto que hemos estado considerando, esto es, la organización de una asociación internacional para el progreso de la teoría económica. Como lo vemos, el principal propósito de esta organización sería ayudar a convertir gradualmente la economía en una ciencia genuina y reconocida como tal. Este propósito, pensamos, sólo puede ser realizado al darle a la asociación un alcance teórico. Únicamente así, creemos, se puede asegurar que su trabajo procederá de forma desinteresada, exento de prejuicios nacionales, políticos y sociales. (Carta original citada por Bjerkholt (2014a, pp. 8–9).)

El rasgo distintivo fue un énfasis teórico que trazaba una línea de separación entre la economía “auténticamente” científica y el “resto”. La línea, antes que todo, fue un límite que diferenciaba la economía de la política: una barrera que protegía a la economía de distorsiones motivadas políticamente. La estrategia de delimitación de la pequeña red de académicos que fundaron y se reunieron alrededor de la Sociedad Econométrica, en sus inicios, tuvo como base esta invocación y el

uso instrumental de la legitimidad de la ciencia.²² El significado que se atribuyó al alcance teórico que aseguraba la conversión de la economía en una ciencia *genuina* fue bastante particular y no estuvo desprovisto de referencias a las ciencias naturales. Esto es evidente en el significado que se acordó en la carta para definir “teoría”:

La palabra teoría en esta conexión no debe, por supuesto, ser interpretada exclusivamente como sinónimo de razonamiento abstracto, sino también como algo que incluye el análisis de evidencia empírica que sugiere o verifica leyes teóricas. (Citado en Bjerkholt 2014a, pp. 8–9.)

Esta definición está basada en la delimitación del repertorio de una economía *auténticamente* científica y, por ende, es un intento de diferenciación de aproximaciones rivales al conocimiento económico. La separación implica establecer una jerarquía entre una aproximación que combina métodos empíricos y abstractos, y otra basada en estudios puramente empíricos —la referencia a los métodos estadísticos institucionalistas, basada en la recolección detallada de datos, es inevitable—. Este límite se refuerza en varias oportunidades a lo largo de la carta. Por ejemplo, al delinear la importancia del carácter cuantitativo de la teoría económica, Fisher, Frisch y Roos concluyen: “Creemos que la asociación no debería incluir a aquellos que han tratado los problemas económicos de forma exclusivamente empírica, sin referencia a principios teóricos fundamentales”²³ (citado en Bjerkholt 2014a, p. 10).

²² Como Bjerkholt (2014a, p. 16) subraya, los primeros años de la Sociedad Económica fueron más bien modestos. Luego de enviar la carta seminal en junio y recibir algunas respuestas, los organizadores rápidamente avanzaron sin financiamiento y sin mucho más que una lista embrionaria de miembros. Sólo dieciséis de ellos asistieron a la “reunión de organización”, cuya invitación había sido enviada con apenas un mes de anticipación.

²³ Vale la pena anotar que a pesar de que la familiaridad con la teoría económica y el conocimiento de matemáticas aplicadas a la economía y a la estadística estaba en primer lugar en la lista de requerimientos para la elegibilidad, el uso de información estadística era el segundo criterio.

Para los remitentes de la carta, “será en buena medida a través de una conexión constante y cercana entre puntos de vista abstracto-rationales y concreto-empíricos que el movimiento cuantitativo moderno en la economía producirá resultados significativos y duraderos” (citado en Bjerkholt 2014a, p. 10). Para ellos, esta conexión sólo era posible de realizar a través del “pensamiento constructivo y riguroso similar al que ha llegado a dominar en las ciencias naturales” (citado en Bjerkholt 2014a, p. 32).

El carácter estrecho y, por tanto, exclusivo de la definición de teoría promovido por el grupo que organizó la Sociedad Econométrica fue evidente para los que recibieron la carta, especialmente para quienes estaban comprometidos intelectualmente con ambas aproximaciones. La respuesta de J.M. Clark hizo evidente esto, primero en relación con los requisitos de membresía:

Si la asociación va a representar la teoría en general, y no simplemente una clase de teoría, me parece que no debería seleccionar a sus miembros mediante un examen de aptitud para realizar trabajos matemático-estadísticos, ni crear una revista comprometida a darle a esta clase de trabajos un lugar dominante. Por el momento, estoy a favor de darle a la sociedad y a la revista un campo de acción mayor. (Citado en Bjerkholt 2014a, p. 15)

Y luego, al responder sobre su propia elegibilidad:

Me complacería ser miembro fundador de una asociación así sólo si ésta resuelve exitosamente el problema antes sugerido. Sin embargo, no me inclino a dar mi apoyo a la conquista completa de la “teoría” por un método matemático-cuantitativo; especialmente porque espero hacer mi trabajo principal en teoría, pero no principalmente en ese campo. (Citado en Bjerkholt 2014a, pp. 21–22)

Fisher, Frisch y Roos eran conscientes de que “en la práctica, la línea [entre economistas cuyo trabajo combinaba métodos

abstractos y empíricos, y aquellos que usaban exclusivamente los últimos] sería difícil de trazar” (Bjerkholt 2014b, p. 10). El punto de separación entre candidatos elegibles y no elegibles era borroso, lo cual era evidente en la lista de personas que recibieron la carta seminal. Aunque en ésta la mayoría eran académicos vinculados a los grandes nombres de la revolución marginal, cuyo trabajo ejemplificaba el uso de las matemáticas en la economía, la lista resulta significativamente heterogénea desde un punto de vista contemporáneo.²⁴ Esta heterogeneidad puede entenderse, en primer lugar, como la expresión del ya mencionado *continuum* intelectual entre la corriente dominante y la institucional durante el periodo de entreguerras.

Ciertamente, no había llegado el momento de proclamar el monopolio sobre la definición de no había llegado “ciencia económica”, puesto que los desarrollos intelectuales y organizacionales que dieron gran ímpetu a la corriente dominante y la consolidaron definitivamente en Estados Unidos sólo convergieron durante las postrimerías de la Segunda Guerra Mundial. La organización de una pequeña red de académicos europeos y norteamericanos con intereses similares —y un serio conocimiento en matemáticas—, que unieron fuerzas para promover sus ideas sobre el futuro de la disciplina, no explica el ímpetu de la posguerra. Sin embargo, puede considerarse como un punto de quiebre y como el momento de reflexión sobre la estructura disciplinar necesaria para sostener la transformación.

Así, en el periodo de entreguerras fue posible “mantener un número de creencias económicas distintas en muchas formas sin estar fuera de lugar o perder necesariamente el respeto por los pares” (Morgan y Rutherford 1998, p. 4). De hecho, la vena científica de los economistas estadounidenses les permitió guardar algunos estándares comunes, argumentar sobre cuestiones de método, compartir las mismas plataformas e incluso contribuir a las mismas revistas. El análisis de los vínculos de W.C. Mitchell con la Sociedad Econométrica es particularmente revelador sobre este asunto.

²⁴ Vale la pena mencionar que el grupo europeo también era heterogéneo.

Durante los primeros años de 1930, Mitchell fue uno de los economistas más importantes (si no el más importante) de Estados Unidos. Aunque estuvo ausente en la lista de personas a las que fue enviada la carta seminal, fue invitado a la reunión inaugural de la Sociedad Econométrica el 29 de diciembre de 1930.²⁵ Mitchell, sin embargo, no asistió a la reunión, y su nombre tampoco apareció como parte del Consejo inicial de la Sociedad. Una vez que la confusión que rodeaba la equivalencia entre los términos “cuantitativo” y “estadístico” fue resuelta durante la organización de la reunión, su nombre fue retirado de la lista de candidatos para integrar el Consejo (Bjerkholt 2014a, pp. 27–28).²⁶ El objetivo principal de la Sociedad era promover estudios que apuntaran a unificar una aproximación teórico-cuantitativa y empírico-cuantitativa de los problemas económicos. En consecuencia, los métodos inductivo-empíricos de Mitchell, basados en datos estadísticos detallados, no tenían lugar dentro de este repertorio.

Ahora bien, la heterogeneidad del grupo que recibió la carta también puede entenderse como un reflejo de la posición no dominante en el campo de la economía desde la cual escribían Fisher, Frisch y Roos. Ilustra esta idea la respuesta de François Divisia a la pregunta de la carta por el nombre de la revista de la asociación:

En cuanto al nombre de la revista, pienso que la fórmula *Ciencia Económica*²⁷ es muy peligrosa. Parece indicar que queremos monopolizar la ciencia económica y que somos los únicos que representamos la verdadera ciencia económica. Esto puede estar, tal vez, en el fondo de nuestros pensamientos, pero pienso que no es el momento de proclamarlo. Añadiría, incluso, que parece un poco ridículo

²⁵ Mitchell también estuvo en el primer consejo de asesoría que dirigió la Comisión Cowles en sus primeros años y fue el primer presidente norteamericano de la Sociedad Econométrica, después de Fisher.

²⁶ Schumpeter es el responsable del discurso que esclareció la confusión. En él puso el énfasis en el alcance teórico de la sociedad como una combinación de métodos abstracto-rationales y concreto-empíricos.

²⁷ Las cursivas son mías.

adoptar un nombre tan importante para una publicación periódica que en sus inicios sería más bien modesta. En este sentido, me parece que debemos presentarnos como cultivadores de un método de investigación económica (o de un grupo de métodos) porque pensamos que es bueno, y no porque tengamos la pretensión de decidir definitivamente la cuestión de si otros métodos también son de interés. Sobre esto lo veremos luego, a juzgar por los resultados. (Citado en Bjerkholt 2014a, p. 19.)

Aquí, una vez más, las respuestas de los economistas franceses que recibieron la primera carta son reveladoras. Por ejemplo, Colson insistía en que:

Sobre todo, debemos evitar herir a los economistas interesados en facilitar el uso de métodos más precisos en nuestra ciencia, sin ser capaces de hacerlo por sí mismos. Sería desafortunado provocar una reacción contra nuestras ideas por parte de las personas que ostentan la mayoría de las cátedras y los ejecutivos oficiales que tienen, en consecuencia, gran influencia en la juventud. (Citado en Bjerkholt 2014a, p. 16.)

El énfasis puesto en la importancia de mantener un perfil bajo habla de la debilidad de su posición: “No pienso que debamos arriesgarnos, en ninguna circunstancia, a ser tomados como una máquina para la guerra, y me parece que esta trampa es más bien fácil de evitar” (citado en Bjerkholt 2014a, p. 20).

Teniendo esto en cuenta, la reorientación en la segunda carta hacia una Sociedad con dos grupos, uno de miembros regulares y otro de *fellows* investidos de cierto poder, puede interpretarse como la estrategia de un grupo en una posición no dominante.²⁸ El escrutinio detallado de Bjerkholt (2014a, p. 24) de los requerimientos de membresía muestra que los

²⁸ En la carta seminal, el proyecto estaba diseñado como una *asociación* internacional. Sólo después de la segunda carta el proyecto se plantea como *sociedad*.

criterios establecidos en la carta seminal de junio eran idénticos a los requisitos para los *fellows* del borrador del documento de constitución y que fueron citados en la carta de invitación de noviembre. Bjerkholt sugiere que esta reorientación de la política de elegibilidad fue una “mejor propuesta”. Por un lado, era útil para promover la econometría al ampliar el número potencial de miembros a través de pocos requerimientos para unirse a la Sociedad, y por otro, era parte de un esfuerzo por mantener la Sociedad en el *camino correcto* a través de un criterio de elegibilidad más estricto para los *fellows*.

El alcance de las aspiraciones del proyecto de la Sociedad Econométrica y el estado embrionario de la disciplina, todavía insuficiente para asegurarlo, son evidentes en la necesidad de acuñar un término para catalogar su campo de acción. El término *econometría* no apareció en la carta seminal de junio para indicar el campo de acción, ni como parte del nombre de la asociación. El término “econometría” apareció allí de forma oblicua entre los nombres propuestos para la revista y sólo fue acuñado explícitamente en la carta de invitación de noviembre:

Si la sociedad se erige con el campo de acción que hemos sugerido, parece recomendable acuñar una palabra, ya que ninguna palabra individual actual connota exactamente la idea correcta. Hasta ahora hemos sido incapaces de encontrar una mejor palabra que “econometría”. Somos conscientes del hecho de que al principio alguien pueda malinterpretar esta palabra como algo que hace referencia exclusivamente a la estadística económica, pero si en la publicación oficial y en los membretes siempre se da el subtítulo completo de la sociedad, y si los miembros y *fellows* de la sociedad persisten en usar “econométrico” y “econometría” en su debido sentido, pensamos que pronto estará claro para todos que la sociedad está interesada en la teoría económica tanto como en cualquier otra cosa. (Citado en Bjerkholt 2014a, p. 33.)

En su carta seminal, Fisher, Frisch y Roos mencionan la creación de una revista para fomentar el proyecto. Provisional-

mente llamada *Oekonommetrika*, la revista fue planeada como plataforma para publicar contribuciones que cerraran la brecha entre trabajos abstracto-rationales y aquellos basados en una orientación empírico-inductiva. El grupo presentó, además, tres de sus funciones:

Además de la publicación de artículos originales, existirían, en nuestra opinión, tres funciones principales para la revista: (1) revisar y resumir los trabajos matemáticos económicos más importantes, tanto aquellos publicados actualmente en otras revistas económicas, estadísticas y matemáticas, como trabajos sobresalientes del pasado; (2) suministrar notas biográficas respecto a economistas matemáticos; y (3) preparar una bibliografía comentada, completa y sistematizada de literatura relacionada con economía matemática. Esto requeriría la cooperación de corresponsales en muchos países. (Citado en Bjerkholt 2014a, p. 11.)

Fisher, Frisch y Roos consideraron otras tareas para la sociedad académica, las cuales fueron anunciadas como epílogo de la primera carta:

Además de la creación y publicación de una revista, pueden existir otras numerosas tareas posibles para la asociación, como promover el establecimiento de cátedras de teoría económica que incluyan economía matemática en las universidades, ayudar a la estandarización de la notación y la terminología de la teoría económica, publicar un diccionario de términos técnicos de teoría económica, servir como *bureau* de referencia para empresas comerciales que tengan problemas relacionados con dificultades teóricas y estadísticas, y demás. (Citado en Bjerkholt 2014a, pp. 11–12.)

Ambas funciones, las contempladas para la revista y las tareas concretas a través de las cuales la Sociedad adelantaría en su proyecto, son elementos constitutivos de la estructura

disciplinar que aseguró la hegemonía ortodoxa en la segunda mitad del siglo xx. Esta estructura se consolidó a lo largo de las décadas que siguieron a la fundación de la Sociedad. En este proceso, el apoyo financiero de Alfred Cowles fue decisivo.

4. *El proyecto de la Sociedad Econométrica y la Comisión Cowles*

Casi inmediatamente después de la constitución de la Sociedad Econométrica, un banquero adinerado de Colorado llamado Alfred Cowles III apoyó el enfoque del proyecto por medio de contribuciones financieras. De forma significativa, A. Cowles amparó la publicación de *Econometrica* y la creación del centro de investigaciones, la Comisión Cowles, donde la recién nacida sociedad internacional de economistas académicos implementó su proyecto de econometría. Bajo el auspicio de Cowles, la Sociedad Econométrica creció rápidamente, pasando de dieciséis miembros en el momento de su fundación en 1930, a 163 miembros en 1933 y a 671 en 1939 (Fourcade 2009, p. 86). Aunque la influencia de la Sociedad Econométrica decreció progresivamente después de la llegada de la Comisión a la Universidad de Chicago en 1939, el proyecto econométrico continuó influyendo en las investigaciones llevadas a cabo en Cowles. Sólo hasta finales de la década de 1940 el proyecto econométrico fue abandonado gradualmente tal como había sido concebido por la Sociedad Econométrica.

A principios de la década de 1940, los fundamentos institucionales y disciplinares impulsados por la Sociedad Econométrica estaban todavía en construcción. Aunque el proceso tomaría más de tres décadas, en esta coyuntura específica los cimientos ya se habían pensado exhaustivamente: las fronteras entre la ortodoxia y el institucionalismo se estaban volviendo cada vez más claras. La evaluación de Oscar Lange en 1942 de los candidatos potenciales para la dirección de la Comisión es reveladora:

No lo clasificaría [a Burns] como un estadístico matemático (de la clase de Hotelling, Bartky, o incluso Marschak), y pienso que tampoco tiene mucho de teórico de la econo-

mía. Con todo, tiene una mente excelente (probablemente mejor que la de Haberler), pero le falta entrenamiento en el análisis de la teoría económica debido, en parte, al desprecio institucionalista de este tipo de análisis que le infundió W.C. Mitchell. Acabo de leer uno de sus manuscritos en coautoría con Mitchell sobre los ciclos económicos y es bastante decepcionante: una colección de miles de datos que están promediados mecánicamente, etc., sin siquiera un intento por distinguir entre hechos básicos y secundarios; todo esto hecho deliberadamente en el nombre del “empirismo sin prejuicios”. Parece, sin embargo, que la responsabilidad por esta característica de su investigación es de Mitchell más que de él mismo. Estoy seguro de que bajo su dirección la Comisión Cowles haría, también, un buen trabajo. Pero la naturaleza del trabajo se alejaría, una vez más, de aquello para lo que la Comisión fue diseñada originalmente. No sería análisis econométrico, sino investigación pura en busca de hechos, algo como una versión reducida del National Bureau. En caso de tener que escoger entre Haberler y Burns, preferiría a Haberler, quien, aunque tiene mucho menos de estadístico que Burns, tiene mayor madurez analítica como economista. (Carta de Lange a Leland, 1[?] de octubre de 1942, citada en Bjerkholt 2014c, p. 26.)

En 1943, Jacob Marschak fue elegido como director de investigación. Bajo su orientación, el proyecto de conectar métodos abstractos e inductivos tomó la forma específica de proveer contenido empírico al sistema walrasiano. Fue este proyecto el cual Tjalling Koopmans defendió vehementemente en la controversia “Medición sin teoría”, epítome de la demarcación llevada a cabo por economistas institucionalistas y ortodoxos para diferenciar sus aproximaciones. Aunque la contienda continuó en las décadas de 1930 y 1940, el artículo de Koopman de 1947 en la *American Economic Review* fue su máxima manifestación pública.

A finales de los años de 1940, después del fin de la controversia, el camino para más abstracciones quedó abierto. Es

importante insistir en que éste no fue un camino fácil, progresivo o acumulativo, pues hubo una ruptura crítica en el contexto de la Comisión Cowles entre 1948 y 1952: de ahí en adelante, los estándares y las prácticas de la economía ortodoxa cambiaron (Mirowski 2002, p. 166). El sistema de Walras se reanimó bajo el paradigma de von Neumann de la teoría de juegos, poniendo la corriente dominante a la Cowles en línea con los desarrollos de la ciencia del siglo xx. El abandono del proyecto de mejora de las estimaciones empíricas del sistema de ecuaciones de Walras por medio de nuevas técnicas estadísticas logró, efectivamente, la inversión de jerarquías entre las aproximaciones inductiva y deductiva en la economía.

Durante los periodos de entreguerras y posguerra, los proyectos sucesivos de la Comisión Cowles fueron concebidos dentro de la estructura del sistema de Walras. Del brazo abstracto del proyecto, cuyo objetivo era conectar la investigación deductiva e inductiva, este sistema pasó a ser un aparato deductivo abstracto-matemático. Esta reorientación, sin embargo, no puede ser entendida sin tener en cuenta la intervención del gobierno mediante inversiones intensivas en la defensa nacional.

5. *Conclusión*

La delimitación realizada inicialmente durante la constitución de la Sociedad Econométrica, y luego en la Comisión Cowles, no ocurrió de manera aislada; por el contrario, “se llevó a cabo dentro de estructuras que involucraron patrones y jerarquías operantes en el contexto de una sociedad política y económica que apoyaba los llamados a la intervención económica en el periodo de entreguerras y el libre mercado en el periodo de la posguerra” (Morgan y Rutherford 1998, p. 24). Este artículo se enfocó en cómo el grupo de economistas que se reunió alrededor de la Sociedad Econométrica y la Comisión Cowles, en los periodos de entreguerras y de la posguerra, articuló y capitalizó estos cambios en dos formas decisivas: 1) monopolizando el repertorio de una economía auténticamente científica y diferenciando su aproximación de las de concepciones rivales,

y 2) fundando la estructura disciplinar e institucional para el desarrollo de su proyecto.

A principios de 1960, la corriente dominante *à la* Cowles fue exitosa en ambos sentidos: las aproximaciones institucionalistas de la economía fueron desplazadas y *Econometrica* se convirtió en una de las revistas líderes de la disciplina. El giro cuantitativo de la economía persistió bajo nuevas formas y continuó dependiendo de la profunda reverencia americana a los *números* como única forma de alcanzar relevancia y legitimidad científica.

Más que seguir la aproximación genealógica de Arrow anunciada en el título de su presentación, este artículo se basó en la premisa de que el establecimiento de la corriente dominante como aproximación hegemónica en la economía involucró un reagrupamiento estratégico de ideas y redes relativamente diferentes sobre categorías académicas. Este proceso se llevó a cabo a lo largo de los años que cubre el artículo. Durante el periodo de entreguerras y la posguerra, las diferentes corrientes de la economía ortodoxa dibujaron y reforzaron límites específicos, hasta resultar mezcladas inextricablemente durante la segunda mitad del siglo xx. Estudiar estos años cruciales nos permite enriquecer nuestro conocimiento, tanto de las especificidades de cada corriente como del éxito del proyecto en general. Este artículo analizó la corriente iniciada por la Sociedad Econométrica y desarrollada por la Comisión Cowles. Debido a la trascendencia del sistema de Walras en este contexto, este artículo nutre nuestro conocimiento sobre su viaje de Europa a Estados Unidos.

Bibliografía

- Arrow, K. J., 1983, "Cowles in the History of Economic Thought", en A.K. Klevorick (comp.), *The Cowles Foundation Anniversary Volume*, The Cowles Foundation, New, Heaven, pp. 1–17.
- Backhouse, R.E. y S.G. Medema, 2009a, "Defining Economics: The Long Road to Acceptance of the Robbins Definition", *Economica*, vol. 76, pp. 805–820.

- Backhouse, R.E. y S.G. Medema, 2009b, "Robbins's Essay and the Axiomatization of Economics", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 31, no. 4, p. 485–499.
- Bjerkholt, O., 2014a, *Econometric Society 1930: How It Got Founded*, Memorandum 26/2014, Oslo University, Department of Economics, pp. 1–38.
- Bjerkholt, O., 2014b, "Trygve Haavelmo at the Cowles Commission", *Econometric Theory*, vol. 31, no. 1, pp. 1–84.
- Burns, A.F. y W.C. Mitchell, 1946, *Measuring Business Cycles*, National Bureau of Economic Research, Nueva York.
- Christ, C.F., 1952, *The History of the Cowles 1932–1952*, Cowles Commission, Chicago.
- Cowles Commission, 1952, *Economic Theory and Measurement. A Twenty Year Research Report 1932–1952*, Waverly Press, Baltimore.
- Debreu, G., 1984, "Economic Theory in the Mathematical Mode", *The American Economic Review*, vol. 7, no. 3, pp. 267–278.
- Düppe, T., 2012, "Arrow and Debreu De-Homogenized", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 34, no. 4, pp. 491–514.
- Düppe, T. y E.R. Weintraub, 2014^a, *Finding Equilibrium: Arrow, Debreu, McKenzie and the Problem of Scientific Credit*, Princeton University Press, Princeton.
- Düppe, T. y E.R. Weintraub, 2014b, "Sitting the New Economic Science: The Cowles Commission's Activity Analysis Conference of June 1949", *Science in Context*, vol. 27, no. 3, pp. 453–483.
- Emmett, R.B., 2010, *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*, Edward Elgar Publishing, Northampton.
- Fourcade, M., 2009, *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*, Princeton University Press, Princeton.
- Gieryn, T.F., 1983, "Boundary-Work and the Demarcation of Science from Non-Science: Strains and Interests in Professional Ideologies of Scientists", *American Sociological Review*, vol. 48, no. 6, pp. 781–795.

- Gieryn, T.F., 1995, "Boundaries of Science", en S. Jasanoff, G.E. Markle, J.C. Petersen, y T. Pich (comps.), *Handbook of Science and Technologies Studies*, Sage Publications, Thousand Oaks, pp. 393-443.
- Gieryn, T.F., 1999, *Cultural Boundaries of Science: Credibility on the Line*, The Chicago University Press, Chicago.
- Heilbron, J., 2004, "A Regime of Disciplines: Toward a Historical Sociology of Disciplinary Knowledge", en Chartes Camic y Hans Joas (comps.), *The Dialogical Turn: New Roles for Sociology in the Postdisciplinary*, Rowman y Littlefield, Lanham, pp. 23-42.
- Hildreth, C., 1986, *The Cowles Commission in Chicago: 1939-1955*, Springer, Berlín.
- Louçã, F., 2007, *The Years of High Econometrics. A Short History of the Generation that Reinvented Economics*, Routledge, Londres, 2007.
- Mata, T., 2009, "Migrations and Boundary Work: Harvard, Radical Economists, and the Committee on Political Discrimination", *Science in Context*, vol. 22, no. 1, pp. 115-143. doi:10.1017/S0269889708002093.
- Mirowski, P., 1999, "Cyborg Agonistes: Economics Meets Operational Research in Mid-Century", *Social*, vol. 29, no. 5, pp. 685-718.
- Mirowski, P., 2002a, "Cowles Changes Allegiance: From Empiricism to Cognition as Intuitive Statistics", *Journal of the History of Economic Thought*, vo. 24, no. 2, pp. 165-193.
- Mirowski, P., 2002b, *Machine Dreams: Economics Becomes a Cyborg Science*, Cambridge University Press, Londres.
- Mirowski, P. y D. Hands, 1998, "A Paradox of Budgets: The Postwar Stabilization of American Neoclassical Demand Theory", *History of Political Economy*, vol. 30, suplemento, pp. 260-292.
- Mirowski, P. y D.W. Hands, 2006, "Introduction to Agreement on Demand: Consumer Theory in the Twentieth Century", *History of Political Economy*, vol. 38, suplemento 1, pp. 1-6.
- Morgan, M.S., 1992, *The History of Econometric Ideas*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Morgan, M.S. y M. Rutherford, 1998a, "American Economics: The Character of the Transformation", *History of Political Economy*, vol. 30, suplemento, pp. 1–26.
- Morgan, M.S., y M. Rutherford (comps.), 1998b, *From Interwar Pluralism to Postwar Neoclassicism. Annual Supplement to Volume 30 of History of Political Economy*, Duke University Press Books, Durham.
- Porter, T.M., 1997, *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*, Princeton University Press, Princeton.
- Ross, D., 1979, *The Origins of American Social Science. Context and Ideas*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rutherford, M., 1997, "American Institutionalism and the History of Economics", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 19, no. 2, pp. 178–195.
- Solow, R.M., 1983, "Cowles and the Tradition of Macroeconomics", en A.K. Klevorick (comp.), *The Cowles Foundation Anniversary Volume*, The Cowles Foundation, New Heaven, pp. 1–20.
- Stapleford, T.A., 2011, "Milton Friedman, Institutionalism, and the Science of History", Van Horn, R. Mirowski, P., y Stapleford T. (eds.), *Building Chicago Economics* (pp. 3-35). Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Horn, R., P. Mirowski, y T. Stapleford (comps.), 2011, *Building Chicago Economics. New Perspectives History Americas Most Powerful Economics Program: History of Economic Thought and Methodology*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Weintraub, E.R., 2002, *How Economics Became a Mathematical Science*, Duke University Press Books, Durham.
- Weintraub, E.R., (comp.), 2014, *MIT and the Transformation of American Economics*, Duke University Press, Durham.
- Weintraub, R., 2007, "Economic Science Wars", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 29, no. 3, pp. 267–282.

PARTE II

RACIONALIDAD, AGENCIA Y
MODELOS DE TOMA DE DECISIONES

EL PRINCIPIO DEL INTERÉS PROPIO EN EL MODELO DE AGENCIA RACIONAL¹

Luis Enrique Segoviano Contreras

1. Introducción

El objetivo de este trabajo es presentar un análisis y explicación del *principio del interés propio* que conforma uno de los supuestos fundamentales del modelo conductual de elección racional. Desde una perspectiva económica, este principio dicta que el objeto último de la acción del individuo es la satisfacción de sus necesidades y su bienestar propio (Kirchgässner 2014, Monro 1987). A partir de esta caracterización, se ha establecido una manera de entender la motivación y la toma de decisiones ampliamente aceptada para describir y explicar la conducta humana como objeto de estudio de la ciencia económica y otras disciplinas sociales (Kirchgässner 2008). Se hace aquí un análisis crítico del *principio del interés propio* para explicar su papel teórico y metodológico en los modelos de agencia racional —con particular atención en la modelización empleada en la teoría de juegos— y sus implicaciones para la formulación de estrategias y medidas de intervención dentro del área de diseño económico.

¹ Una primera versión de este trabajo se publicó en la revista *Interdisciplina*, septiembre de 2021.

En la sección §2 se hará una revisión conceptual de este principio, de su carácter representacional como parte de los supuestos conductuales de los modelos de agencia, y se discutirá su importancia teórica y explicativa para captar rasgos fundamentales del comportamiento humano. Ahí se analizará la pretensión de realismo que por lo común se critica a la modelización económica y se extraerán algunas consecuencias sobre el papel de los supuestos conductuales de tales modelos.

Después, en la sección §3 se presentarán y discutirán algunas implicaciones de la evidencia experimental sobre motivación y conducta prosocial —*i.e.*, acciones en que las personas procuran el bienestar y el interés de otros— con respecto a la forma en que actualmente se comprende la agencia humana en la ciencia económica; en particular, cuando conlleva una revisión crítica del principio del interés propio como supuesto empíricamente válido de la motivación humana en la concepción más canónica de agencia racional. Parte de la discusión que ahí se presentará gira en torno a la tensión que surge de la interpretación de la agencia racional en que se incluyen —o que es consistente con— los resultados experimentales que apuntan a motivaciones y formas de comportamiento en las cuales las personas muestran una consideración genuina por el interés y el bienestar de los demás, y al considerar qué cambios se requeriría realizar en la perspectiva convencional.

Posteriormente, en la sección §4 se concluye con el análisis de una serie de implicaciones del principio del interés propio para el desarrollo de instrumentos y medidas de intervención desde el área del diseño económico. Se analizará cómo este principio no sólo entraña una suposición factible para el enfoque disciplinar de la ciencia económica, sino que trata, fundamentalmente, de una perspectiva de elección racional para justificar y legitimar la aplicación de incentivos para el desarrollo de políticas y estrategias de intervención social y organizacional.

Por último, este trabajo pretende ser una introducción crítica al estudio de los modelos de agencia empleados en la ciencia económica a partir de una exploración de los supuestos conductuales que subyacen en ellos, y sus alcances e implicaciones.

2. *El principio del interés propio y la agencia racional*

El principio del interés propio es un supuesto conductual que establece que las personas sólo actúan para satisfacer sus necesidades y su bienestar individual (Kirchgässner 2008; Monro 1987). Más específicamente, este principio hace equivalente la satisfacción del interés propio con el bienestar material (Kirchgässner 2014). A partir de esto, el principio del interés propio proporciona una caracterización específica de la agencia y la motivación humana que ha permitido hacer inferencias y estimaciones sobre los procesos de mercado y de intercambio de las que se derivan políticas y otras formas de intervención social y organizacional (Cooper y John 2012; Nicholson y Snyder 2010). Como parte de los supuestos conductuales empleados para comprender la toma de decisiones, este principio permite tener una representación apropiada, en muchas circunstancias, de la motivación y del comportamiento humano. Los seres humanos nos movemos por aquello que nos genera un bienestar material. Tal aserción resulta metodológica y empíricamente válida. Compramos y adquirimos bienes que nos proporcionan satisfacción y bienestar y, por lo general, nuestra vida cotidiana gira en torno al consumo e intercambio de productos directamente relacionados con nuestro propio interés. Aunque en cada caso requerimos asentar un análisis más preciso para establecer cómo la búsqueda del bienestar material influye en nuestras decisiones y se ve determinada por nuestras preferencias, tal suposición de interés propio permite trazar un aspecto constitutivo fundamental de la naturaleza humana. Esta simple constatación debe ser suficiente para justificar que el principio del interés propio resulta un eje clave para comprender el comportamiento como parte del objeto de estudio de la ciencia económica. La objeción a esta simple caracterización no está, por supuesto, en que tal búsqueda del bienestar material no sea parte del comportamiento humano —lo cual sería complicado rechazar—, sino que sea suficiente para comprender todo lo que resulta importante del mismo. Ciertamente, el principio del interés propio, interpretado como la búsqueda del bienestar propio, no es en absoluto exhaustivo

para comprender el carácter de la motivación humana y, en muchas ocasiones, las inferencias a partir de este tipo de supuestos conductuales se suelen considerar como simplificaciones e incluso distorsiones sobre el comportamiento humano (Morgan 2006; Tittenbrun 2013). No obstante, para comprender la función y el alcance de tales supuestos, se requiere localizarlos como parte de los modelos de agencia en los cuales se aplican, y no simplemente como aserciones exhaustivas que caracterizan el comportamiento humano en general. Es decir, evaluamos los supuestos conductuales *como parte* de modelos de agencia humana para determinar su alcance efectivo; es así como funciona en el análisis económico.

Ha sido una crítica recurrente de investigadores en la línea de la economía del comportamiento que un mayor realismo de los supuestos psicológicos sea lo más apropiado para ampliar nuestra visión de la agencia humana (Jolls, Sunstein y Thaler 1998; Camerer 1999; Thaler 2000; Samson 2014). Por lo general, señalan que las simplificaciones sobre información, racionalidad y motivación resultan limitantes para comprender *lo que realmente* hacen los seres humanos (Mullainathan y Thaler 2000; Angner y Loewenstein 2012). Esta exigencia requiere ser evaluada de manera más precisa. Si lo que se busca establecer es que nuestra comprensión del comportamiento mejora al ampliar el conjunto de factores que explican la toma de decisiones, tal aserción es correcta. En cambio, si lo que se pretende concluir es que los modelos de agencia representan *caricaturas* o idealizaciones que deben ser reemplazadas con supuestos más realistas, en muchas ocasiones esto no necesariamente es más factible. No es obvio que la pretensión de mayor realismo de los supuestos conductuales sea siempre más conveniente para robustecer el alcance y la aplicación de los modelos de agencia y toma de decisiones.²

² Desde mi punto de vista, la importancia de ampliar y enriquecer los supuestos conductuales, a partir de los cuales se caracteriza el comportamiento humano, no reside en el carácter realista de los modelos de agencia —ya que en ocasiones funcionan muy bien con supuestos altamente idealizados—, sino en el plano del diseño económico e institucional, en el cual hay repercusiones importantes sobre la forma

Para demostrar cuál es el papel metodológico y explicativo que desempeña el principio del interés propio —junto con otros supuestos conductuales de la toma de decisiones—, vamos a explicar cómo se utiliza en los modelos de comportamiento interactivo de la teoría de juegos para representar problemas de cooperación y acción colectiva. Con ello se pretende establecer que la exigencia de mayor realismo en los modelos de agencia no garantiza que sean más explicativos, sino que su función depende crucialmente de identificar cuáles son los factores críticos que determinan el espectro de alternativas de decisión y los incentivos de los que disponen los agentes en un escenario específico y que subyacen en muchas situaciones estratégicas que enfrentan los seres humanos (Kollock 1998; Grüne-Yanoff y Lehtinen 2012).

En un *dilema* social se estudia la tensión entre lo que resulta mejor de manera individual, pero que, a nivel colectivo, conduce a todos a un peor resultado (Kollock 1998; Ostrom 1998). La provisión de bienes públicos, como sistemas de alumbrado, infraestructura vial, o el manejo y cuidado de los recursos naturales —agua, zonas forestales, aire limpio— son ejemplos de situaciones en las que surgen conflictos de interés entre muchos agentes sobre la adquisición, producción y administración de los medios de asignación de tales bienes y recursos. Cada ciudadano se ve beneficiado por la provisión de un adecuado sistema de alumbrado público, o por un mejor sistema de infraestructura de carreteras y vías de transporte, lo cual se produce por la contribución de todos; aunque cada uno podría estar en una mejor posición si los demás contribuyesen, resulta que se evita el costo de producirlo. Debido a que es sumamente difícil y costoso excluir a aquellos que no contribuyen —no es fácil evitar que quienes no paguen impuestos dejen de disfrutar del alumbrado público o de los accesos viales—, cada uno está tentado a disfrutar del bien público sin asumir el costo de producirlo. Dado que todos se encuentran en la misma situación, el resultado de esto es que nadie contribuye

de desarrollar y legitimar ciertas medidas de intervención conductual. En la sección §3 se abordará este punto.

y, por ende, quedan en peor situación que de haber cooperado. Lo mismo ocurre, por ejemplo, en las medidas de protección y cuidado del medio ambiente. Disminuir el uso del automóvil permite tener un aire más limpio en la ciudad; pero como cada uno se encontrará mejor si los demás así lo hacen, entonces uno evita disminuir su propio uso del automóvil. El *dilema* radica en que todos estarán en una mejor situación si cooperan —sea contribuyendo al bien público o reduciendo su uso de los recursos—, pero también cada uno puede quedar en una mejor situación si sólo los demás cooperan, y opta por no cooperar. En estos casos, como en muchos otros similares, lo que parece racional y conveniente desde un punto de vista del individuo —utilizar o consumir tanto como le sea posible— conduce a una situación socialmente subóptima en la que todos quedan en peor condición que si hubiesen decidido cooperar (Kollock 1998; Bowles y Gintis 2013).³

Juego de bienes públicos

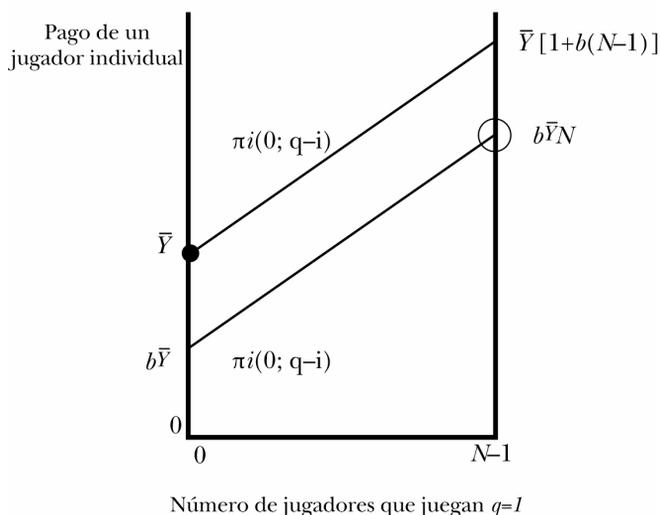


Figura 1. Juegos de bienes públicos (tomado de Barrett 2016)

³ Tal es la advertencia —y predicción— que hizo Hardin (1968) sobre la *tragedia de los comunes* y que ha establecido una larga tradición en la representación de problemas de bienes públicos y de acción colectiva.

La figura 1 representa un modelo formal de un juego de bienes públicos con una función lineal de producción. El eje horizontal representa el número de jugadores que cooperan ($N > 2$, $\neq i$), y el eje vertical, el pago que recibe un jugador individual i con respecto al total de contribuciones que se realizan al bien público.⁴ Suponiendo que $\pi_i(1; q-i)$ es el pago que recibe el jugador i cuando contribuye al bien público —y $\pi_i(0; q-i)$ cuando no contribuye—, se puede explicar por qué no cooperar es la mejor respuesta estratégica, independientemente de lo que los demás hagan. Cada jugador i está mejor jugando $q_i = 0$, puesto que, si todos contribuyen, obtiene el máximo beneficio de disfrutar del bien público sin asumir el costo de producirlo, que está dado por el punto $[1 + b(N - 1)]$. Ahora bien, si ninguno contribuye, también es mejor no cooperar, ya que en su resultado se preserva su dotación inicial y es un resultado mejor que b , es decir, lo que obtendría de ser el único en haber cooperado. Dado que se trata de un juego simétrico, se puede demostrar que el equilibrio de Nash es donde todos optan por no cooperar ($q_i = 0 \forall i$), que corresponde al punto del círculo negro en la figura 1—, ya que es el único conjunto de estrategias dominantes para todos los jugadores. Con esto explicamos lo señalado antes acerca de los dilemas sociales: aunque todos vean que están mejor cooperando, los agentes que actúan por su propio interés terminarán en una situación peor que la que podrían haber obtenido actuando colectivamente —($q_i = 1 \forall i$), *i.e.*, el punto del círculo blanco de la Figura 1.

El principio del interés propio es un supuesto conductual fundamental para analizar y explicar el resultado subóptimo que predicen los modelos de juego utilizados para representar dilemas de acción colectiva como los antes señalados sobre provisión de bienes públicos o sobre la preservación de los recursos naturales. Como parte del modelo empleado, el principio

⁴ Cada jugador i debe elegir $q_i = \{0,1\}$ para maximizar $\pi_i = [b(q_i + q - i) + 1 - q_i]$, que es un parámetro escalar (suponiendo que los jugadores enfrentan una elección binaria de cooperar o desertar); $(b - 1)$ es el beneficio neto para i de cooperar, y $q - i = \sum_j, j \neq i q_j$ denota, desde la perspectiva de i , el número de otros jugadores que cooperan. Se presupone que $bN > 1 > b > 0$ (Barrett 2016).

nos permite establecer una serie de factores críticos sobre la situación representada, la estructura de pagos y las opciones de decisión de que dispone cada agente en función de lo que harán los demás jugadores. El modelo será un buen predictor de un dilema real *si* las personas actúan solamente por su bienestar material. En dado caso, tenemos un punto de referencia para comprender por qué falla la cooperación. Ahora bien, si las personas cooperan y no caen en las trampas señaladas en tales dilemas, ¿deja de funcionar el modelo de juego y, por lo tanto, requiere supuestos más realistas, *i.e.*, suponer que las personas no sólo actúan por su bienestar material? La respuesta es que no.

Siendo el caso de situaciones de interacción social en que las personas logran resolver sus problemas de cooperación, el modelo de juego funciona porque nos permite determinar cuáles fueron las barreras estratégicas y los costos materiales que tuvieron que superar quienes enfrentaban el conflicto para alcanzar, justamente, un resultado socialmente favorable. Sea por cambios en el nivel de las instituciones o en los canales de comunicación que garanticen acuerdos entre las personas para facilitar la emergencia de la cooperación, el modelo de juego sigue teniendo una aplicación metodológica crucial sobre los factores críticos que tienen que enfrentar y que vuelven tan inestable la cooperación.⁵ Esto no invalida la suposición de interés propio, dado que no se trata de imaginar que las personas dejan de buscar su bienestar material, sino que la constatación de otros factores de carácter social u organizacional sea necesaria para explicar lo que ocurre en un caso de estudio específico. En tal caso, *ampliamos* el campo de aplicación del modelo introduciendo nuevas condiciones para cada caso nuevo bajo estudio. En la mayoría de las ocasiones, los modelos no harán mejor trabajo si simplemente incluimos más y más suposiciones conductuales que parezcan brindarnos

⁵ Para entender el uso de los modelos formales aplicados a investigaciones experimentales en el estudio de problemas de cooperación, véase Ostrom (2005; 2010). Acerca de trabajos clásicos sobre el estudio de la cooperación en juegos de bienes públicos en laboratorio y de campo, se pueden revisar Fehr y Gächter (2000), Henrich *et al.* (2004); y Ensminger y Henrich (2014).

una visión más completa de la realidad. Que los modelos de agencia empleados en la ciencia económica presenten la motivación y el comportamiento bajo esta caracterización, no puede tratarse como una limitación simplemente debido a la falta de realismo de los supuestos. Ciertamente, la percepción y la motivación humana integran muchos otros aspectos que no son tomados en cuenta en la modelación económica, pero los criterios por los cuales esas simplificaciones funcionan a nivel de la explicación y la interpretación no pueden rechazarse meramente por su carácter idealizado o altamente abstracto. Los modelos no tienen pretensión de exhaustividad y funcionan justamente porque permiten aislar aspectos clave del objeto de estudio que están bajo consideración (Rodrik 2015; Grüne-Yanoff y Schweinzer 2008). Los modelos de juego como el discutido antes son robustos precisamente porque permiten representar un amplio número de situaciones de interacción social que mantienen una estructura de pagos semejante. Sea que hablemos de cómo proveer un alumbrado público, una infraestructura vial, o quizás producir un sistema de seguridad pública, todos estos problemas puedan ser fácilmente representados por los mismos modelos de juego, dado que captan los factores críticos que subyacen en cada uno y que nos proporcionan un enfoque general para su estudio.

Si queremos que nuestros modelos funcionen, necesitamos que aislen de manera precisa los factores que están bajo análisis, y no meramente que nos provean de una imagen completa del comportamiento que termine siendo estéril a nuestros objetivos de investigación. Modelar implica un intento de captar aspectos constitutivos de la realidad, mientras se omiten otros no esenciales —al menos para el objeto de estudio—; es parte del análisis y la aplicación del modelo lo que permitirá distinguir aquellos casos en los cuales las omisiones resultan o no relevantes. Parte del reto, en este sentido, es establecer qué simplificaciones de los modelos pueden contravenir a una mejor comprensión del objeto de estudio. Y esto es crucial; pero, entonces, no se debe meramente a la falta de realismo el que no funcionen los modelos, sino a que falta establecer en qué condiciones —o para qué tareas de ciencia aplicada— resulta

necesario hacer un cambio o adición de supuestos conductuales para mejorar el poder explicativo de nuestras herramientas de análisis. Y esta cuestión es la que nos conduce al estudio de la evidencia sobre prosocialidad humana que vamos a tratar a continuación.

3. *El principio del interés propio y la prosocialidad*

A lo largo de las últimas décadas, se ha ido acumulando una extensa evidencia experimental que demuestra que los seres humanos no ajustan sus decisiones a la suposición canónica del interés propio, derivada del modelo de elección racional, sino que actúan tomando en consideración el bienestar y el interés de otras personas (Camerer y Fehr 2004; Gintis *et al.* 2005; Henrich *et al.* 2004). Hay resultados en estas áreas de investigación que demuestran que las personas están dispuestas a castigar o recompensar a otros, aunque ello implique incurrir en un costo personal (Fehr y Gintis 2007; Van Dijk 2015). Asimismo, las personas cooperan, siguen normas y buscan resultados equitativos, y todo ello en situaciones de interacción montadas en escenarios experimentales que ponen en juego ganancias materiales para ellos y para otros (Bowles y Gintis 2011). Esta evidencia ha sido interpretada como demostración de la prosocialidad en los seres humanos.⁶

Esta evidencia sobre la existencia de *rasgos prosociales* ha sido utilizada para cuestionar la validez y alcance de los supuestos conductuales del enfoque de agencia racional y, en particular, del principio del interés propio. Si los seres humanos no somos tan egoístas y mostramos una preocupación por el interés de los demás, al parecer dicho principio —junto con otros

⁶ La prosocialidad se define como una serie de rasgos de la motivación y la conducta en la que el individuo asume un costo —sea monetario, sea en tiempo, esfuerzo o en algún otro recurso— para beneficiar a otros (Schroeder y Graziano 2015; Henrich y Henrich, 2007). A partir de los resultados experimentales en el estudio del comportamiento humano, se ha comprendido el carácter prosocial como un conjunto de rasgos de la motivación y la conducta de las personas orientados al bienestar de los demás, a pesar de que ello no conlleve un beneficio material y que el hacerlo represente un costo neto (Van Dijk 2015).

supuestos conductuales— requiere una revisión seria sobre el papel y función que desempeña dentro de la teoría económica. ¿Qué es exactamente lo que se requiera hacer? No hay una única solución propuesta. Unos abogan por un reemplazo de la concepción de agencia racional (Van Lange *et al.* 2007; Tittenbrun 2013), mientras que otros sugieren, por lo menos, integrar modificaciones para que sea consistente con la evidencia experimental (Henrich *et al.* 2001; Gintis *et al.* 2005).

Para avanzar en este punto y clarificar qué demuestra exactamente esta evidencia experimental sobre prosocialidad, lo primero es establecer qué aspectos constitutivos del enfoque de agencia racional resultan inconsistentes —o, al menos, no fácilmente compatibles— con los resultados ahí establecidos. La constatación experimental sobre los rasgos *prosociales* de la motivación y el comportamiento humano amplía nuestra comprensión empírica de la naturaleza humana, pero no demuestra que el principio del interés propio sea falso. Como se ha señalado antes, sería equivocado asumir que los aspectos de la motivación más centrados en el bienestar propio no desempeñan un papel importante en la mayoría de las decisiones de nuestra vida. Tal pretensión sería errónea. Bien se puede reconocer que los resultados experimentales en estas áreas demuestran que *hay circunstancias* en las que los seres humanos estamos dispuestos a sacrificar nuestro interés material por el bienestar de otros. Y esto ciertamente amplía nuestra comprensión de lo que los seres humanos llegan a hacer u omitir en espacios de competencia económica. En este sentido, no puede tratarse de una sustitución del modelo —*i.e.*, de los supuestos conductuales que lo conforman—, dado que, en muchos casos, justo esos rasgos del comportamiento centrados en nuestro propio interés también nos permiten explicar el comportamiento efectivo de las personas. Quizás este punto aluda a la falsa generalización de principios conductuales — como el principio del interés propio—, pero tal cuestión no radica en una discusión teórica, sino en la aplicación práctica y

de ciencia aplicada que los economistas y los científicos sociales hacen a partir de sus modelos.⁷

Visto con detenimiento, la suposición de búsqueda del bienestar material —con la cual hemos definido el interés propio— no necesariamente entra en conflicto con el reconocimiento de *rasgos prosociales* de la conducta humana —seguir normas, ser recíproco, mostrar motivaciones altruistas—. Ciertamente, hay situaciones en que la búsqueda del bienestar material entra en conflicto con el de otros, pero no es una condición *sine qua non*. De hecho, las formas de cooperación social a través de normas de equidad y otros factores de carácter prosocial —confianza en las relaciones interpersonales y el castigo altruista— funcionan para promover espacios de intercambio y de convivencia que garantizan el *interés propio* de quienes se ayudan mutuamente. *Cooperar* implica, en muchas ocasiones, el medio por el cual un grupo logra satisfacer su bienestar material. En esta interpretación, la visión canónica de agencia racional resulta compatible, al menos en principio, con la evidencia de prosocialidad humana asentada en las ciencias del comportamiento. No es inconsistente suponer, teóricamente, que parte del interés propio de una persona incluya los intereses de otra. Un padre que sale cada mañana al trabajo para proveer los medios necesarios para sus hijos actúa por su interés propio —que incluye, en este caso, el bienestar de otros—. Personas que comparten un proyecto de trabajo y que se apoyan en las diversas tareas asignadas, logran establecer vínculos de compromiso e interés mutuo a partir de los cuales llevan a cabo con éxito el proyecto emprendido.⁸ En estos casos, no

⁷ Mucho del debate académico sobre el contraste entre la formulación axiomática de la agencia racional y la visión emergente de las ciencias del comportamiento se ha centrado en una discusión teórica sobre el alcance de los modelos, su idealización y su generalización. Lo que he señalado hasta este punto es que tal discusión está mal encaminada. Me parece que el terreno en el cual es viable buscar esta síntesis y complementariedad radica en el diseño institucional y en la parte de la intervención; no es un problema teórico sobre modelos y cuáles tienen supuestos más realistas, sino el de cómo todo ello impacta en el momento de influir en la conducta de las personas para lograr determinados objetivos sociales y organizacionales.

⁸ Aquí hay que hacer una clarificación importante. Hemos definido el comportamiento prosocial, en un sentido muy amplio, como el conjunto de comportamientos

es incompatible considerar que por medio de un aprendizaje social logremos satisfacer de una manera indirecta, viendo por el interés de otros, nuestro propio bienestar (Fetchenhauer 2006). El problema no está en este nivel, sino cuando la búsqueda de interés de cada uno resulta en detrimento del interés de los demás, dadas ciertas condiciones estructurales en las que se realizan los procesos de transacción.

Cuando pasamos de formas de cooperación de menor escala hacia sistemas altamente especializados —*i.e.*, comercio internacional, mercados financieros, entre otros— en los que concurren cientos de individuos interactuando de manera anónima, la suposición canónica de interés propio se mantiene para explicar las transacciones y el comportamiento en este nivel agregado. En este plano, resulta complicado compatibilizar la función y expresión de rasgos prosociales de la motivación humana con las suposiciones de interés y búsqueda de la ganancia material que usualmente se emplean en economía. Pensemos, por ejemplo, en la compleja interacción que llevan a cabo diversos actores a través de una red de servicios y tareas, como ocurre en un aeropuerto. Ahí, cientos de personas realizan una extensa gama de actividades, funciones y transacciones que requieren múltiples mecanismos de coordinación y sincronización para alcanzar la estabilidad y la eficiencia del sistema —*i.e.*, tiempos de llegada y salidas programadas—. A diferencia de los escenarios experimentales donde se han constatado actitudes y motivaciones prosociales, en este ámbito resulta complicado formular hipótesis de motivación en que las personas realicen su trabajo y cumplan sus asignaciones por preocupaciones por el bienestar de los demás. No esperamos que los mecánicos realicen los ajustes y reparaciones necesarias a los motores del avión porque tengan una consideración altruista por la vida de los pasajeros. Esto no quiere decir que sean completamente ajenos al interés de los demás, pero re-

en los cuales un individuo asume un costo neto para beneficiar a otros. No obstante, a partir de la evidencia experimental, resulta complicado distinguir aquellos casos en que dicho costo sólo conlleva beneficios a miembros de un grupo (*progrupal*) pero no necesariamente genera un impacto en el bienestar social. Esta diferencia, aunque de suma importancia, será omitida en lo que resta de este trabajo.

sulta complicado suponer que los factores de responsabilidad personal garantizan su desempeño. Desde una perspectiva económica, parece ingenuo apelar a tal idea si esperamos explicar por qué justamente cada uno hace lo que le corresponde. Aquí parece válido suponer y explicar el éxito de la organización y la coordinación sistémica debido a que las personas actúan por su interés persiguiendo su beneficio propio y no procuran los intereses y el bienestar de otros, si ello va en detrimento del suyo. De esta manera, los mecánicos, los pilotos y el resto del personal cumplen cada uno sus funciones porque existe una estructura que les proporciona incentivos que afectan su bienestar material, lo cual garantiza que harán lo que les corresponde. Aquí la perspectiva económica prevaleciente se apega al *dictum* de Smith (1994 [1776]): “no es por la benevolencia del carnicero, o el cervecero, o el panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen en su propio beneficio”. No requerimos suponer malicia en esta aserción, ni siquiera una indiferencia completa por el bienestar de otros, sino simplemente que las restricciones impuestas mediante estructuras de pagos e incentivos conforman las reglas apropiadas de interacción e intercambio económico.

Para comprender cómo el supuesto del interés propio nos permite pasar a explicaciones sobre el funcionamiento de mercados y otros procesos de intercambio a mayor escala, se requiere entender toda una serie de supuestos extra —la manera como están constituidas las instituciones, los grados de interacción e intercambio de información entre los agentes, las jerarquías y los sistemas de control, entre otros— para que sea factible omitir teórica y metodológicamente el papel de las motivaciones no económicas de las personas. Sólo hay que tener presente lo que ya se ha señalado: se trata de una forma de representación *dependiente* del modelo que estemos utilizando y no de una caracterización universal de éste.

La evidencia experimental recabada sobre prosocialidad ha conducido a una nueva comprensión de la naturaleza y complejidad del comportamiento humano sintetizada a partir de resultados específicos sobre el papel de las normas, el deber cívico y la confianza, entre otros rasgos y actitudes morales, que

resultan en un conjunto de factores clave para explicar cómo las personas orientan sus expectativas y decisiones de convivencia social e intercambio económico. En este sentido, el mayor mérito que esa línea de trabajo experimental ha tenido —en la parte de estudio de las preferencias sociales y la cooperación— es que ha permitido asentar evidencia para constatar empíricamente ese conjunto de rasgos de la psicología moral y social en los seres humanos que regulan nuestros motivos de conducta y, en consecuencia, las decisiones que llegamos a tomar cuando entran en conflicto beneficios materiales para nosotros y el bienestar de otras personas. Hay investigadores que abogan por hacer una síntesis en la visión de agencia mediante diversos “ajustes” al modelo canónico de agencia racional que permitan integrar todos estos resultados en un solo marco de investigación interdisciplinar (Truc 2018; Angner 2019). Se trata de un terreno aún por explorar.

Desde mi punto de vista, el área de investigación prioritaria para lograr esta síntesis y convergencia está en el diseño económico. Más que resolverse en el terreno teórico y conceptual, las repercusiones —tanto positivas como negativas— del enfoque de agencia que utilizemos las vivimos más intensamente cuando influimos y somos influidos por otros, es decir, al buscar causar un efecto en nuestro comportamiento, y es aquí donde se ponen a prueba tales supuestos conductuales.

4. El principio del interés propio en el diseño económico

En esta última parte, vamos a estudiar algunas implicaciones del *principio del interés propio* sobre la manera en que se emplean los modelos de agencia en el área del diseño económico. A diferencia de lo que se señaló antes, aquí encuentro de la mayor urgencia tratar una serie de tareas y cuestiones sobre los supuestos conductuales que dan forma y legitiman la perspectiva canónica sobre cómo modificar el comportamiento de los seres humanos para lograr objetivos en el plano social y organizacional.

La aserción principal radica en lo siguiente:

A partir del *supuesto del interés propio* se ha ido desarrollando una visión de la agencia humana que representa a los seres humanos como *bribones* y *oportunistas* de la norma. Dado que la motivación fundamental en el análisis económico se concentra en la búsqueda del interés material, tal suposición se ha tomado como eje metodológico y normativo para justificar la implementación de incentivos materiales y de mecanismos de mercado para modificar o reforzar la conducta humana.

Aquí, los supuestos conductuales que conforman nuestra concepción de agencia racional pasan a legitimar una serie de condiciones no sólo sobre la forma de analizar y comprender, sino principalmente de cómo *intervenir* en problemas de cooperación social y organizacional. En primer lugar, partimos de una visión de agencia y de comportamiento a nivel social que toma como premisa *de facto* que las personas están atrapadas en sus propios dilemas de acción colectiva. En segundo lugar, derivado de lo anterior, se establecen supuestos *ex ante* sobre la motivación específica de las personas y la forma en que van a responder a cambios en los costos y beneficios materiales asociados a su repertorio de acción. En tercer lugar, eso implica una solución a un problema de *deserción racional*, dado que, si los incentivos y otros instrumentos de intervención conductual hacen su trabajo, entonces tenemos una visión específica de lo que significa que las cosas vayan bien —su impacto y el alcance de los cambios propugnados—. Pasemos a comentar cada uno de estos puntos.

Hemos mostrado que, a partir del *principio del interés propio*, se puede derivar una explicación del resultado subóptimo al que se llega en un dilema de acción colectiva, como en el caso de los modelos de bienes públicos, en el cual la mutua deserción es el equilibrio de Nash. Siguiendo la suposición del interés propio y de que cada uno busca maximizar su beneficio, se puede concluir que la no cooperación son las estrategias dominantes y racionales para todos los jugadores. Tal interpretación es robusta con respecto a la forma de representar y analizar la estructura de pagos y los factores críticos que los seres humanos enfrentamos para un amplio número de situaciones que puedan ser estudiadas a partir de este modelo. En Olson

(1965) se da un giro en la tarea del modelo, pues se lo utiliza, más que como representación, como un instrumento para la intervención:

"De hecho, a menos que el número de individuos sea muy reducido o que se aplique algún tipo de coerción u otra estrategia para hacer que actúen según el interés común, los individuos, como seres racionales y con intereses propios, no actuarán para satisfacer los intereses comunes o del grupo". (Olson 1965, p. 2)

Esta aserción ha sido denominada *tesis de la contribución cero* (TCC) (Ostrom 2000). Desde este punto de vista, cualquier política de diseño institucional u organizacional debe ser elaborada bajo el supuesto de que los ciudadanos como agentes racionales no harán ninguna contribución voluntaria con miras al bienestar público u organizacional. Bajo la suposición de que actuarán por su interés propio, la TCC plantea que, sin la posibilidad de establecer un mecanismo de control y supervisión que garantice la participación de todos, los ciudadanos optarán racionalmente por no contribuir, pese a que todos estarían mejor si lo hicieran. Aquí, Olson (1965) hace equivalente el actuar por interés propio con el actuar racionalmente, en el sentido de que la motivación y el interés de cada individuo excluyen la posibilidad de que esté dispuesto cada uno a hacer algo por el interés de otros. Actuar por su interés propio implica que no existe ninguna consideración por el bienestar de los demás —*i.e.*, los intereses que haya en común—, de manera que, en aquellos casos donde se requiera una contribución que implique costos no asociados a un beneficio material propio, se asume que sólo mediante mecanismos de motivación extrínseca se podrá lograr el cambio conductual deseado.

Desde una perspectiva de elección racional, dado que los ciudadanos son vistos como agentes racionales que no tienen una preocupación genuina ni un interés moral por los otros, y de que en ningún caso estarán dispuestos a realizar algo que vaya en detrimento de su interés propio, la aplicación de medidas e instrumentos de intervención mediante incentivos

materiales resulta el enfoque de diseño apropiado para lograr el cambio conductual. Si lo que se busca es aumentar la productividad del empleado, el administrador se vale de una extensa gama de incentivos en forma de bonos, pagos, compensaciones, que le garanticen inducir un cambio en el desempeño esperado (Prendergast 1999). Si lo que nos interesa es que los ciudadanos respeten las señales de tránsito, un aumento en las multas y penalizaciones facilitará disuadir las transgresiones a la norma. Sea en el ámbito organizacional, en el gobierno o en las universidades, la visión de que introducir, cambiar o reforzar los incentivos es la estrategia apropiada para intervenir e influir el comportamiento humano, ha impregnado la manera pensar y tratar los problemas que surgen en estos dominios de convivencia e interacción ciudadana. Se trata del paradigma de los incentivos para ejecutar y llevar a cabo la resolución de problemas en el área de la ciencia económica aplicada (Bowles 2008).

No se trata solamente de una forma de representar la agencia racional, sino del desarrollo de un enfoque conductual en el área de diseño institucional que ha servido para legitimar ciertas medidas y mecanismos de intervención en los medios más eficaces para modificar las preferencias e intereses en el plano social que dejan de lado completamente la participación prosocial y la responsabilidad cívica (Bowles 2016). Desde esta perspectiva, el análisis de los problemas de cooperación se ha centrado en resolver el problema del oportunismo (*free riding*): evitar que alguien disfrute de los beneficios de la cooperación sin asumir los costos de producirlo. De esta manera, las fallas en la cooperación se interpretan como problemas de oportunismo en las cuales se representa a las personas como transgresores potenciales de la norma que requieren incentivos apropiados para respetarla. Se parte de que la deserción racional —*i.e.*, aprovechar la oportunidad de mejorar transgrediendo la norma— que proporciona la imagen apropiada para entender, no solamente qué se requiere corregir o vigilar para lograr un resultado eficiente, sino cómo son los seres humanos si tienen la oportunidad de sacar ventaja propia en

una situación dada y por qué la función del diseño es eliminar los incentivos de esos potenciales bribones de la norma.

Si las medidas de intervención están diseñadas para el problema del oportunismo racional, se podría estar distorsionando cuál es el exactamente la cuestión vinculada al supuesto de que las personas buscan solamente su bienestar material. Aquí hay suposiciones conductuales y estratégicas que no están explícitas y que pueden incluir malicia, intencionalidad e incluso el funcionamiento de ciertas normas de grupo o sociales. Hemos señalado que los modelos de agencia facilitan una comprensión de las condiciones estratégicas y los procesos de toma de decisión de una situación real al *simplificar* los factores críticos que requieren ser representados sobre la base de un problema de estudio. Pero esta simplificación puede resultar equívoca una vez que pasamos al área de diseño económico. Aquí hay una transición importante de la forma en que utilizamos los modelos: se pasa de representar el comportamiento y la toma de decisiones, a emplearlos como herramientas para llevar a cabo intervenciones conductuales. Y tal transición implica muchos riesgos y vicisitudes que por lo general no se han considerado. No se trata de un solo paso avanzar del carácter representacional hacia el plano de la ciencia aplicada. Se trata de dos dominios completamente diferentes. Aquí nos interesa el desarrollo y aplicación de instrumentos para modificar la conducta de las personas, no sólo que nos permitan representar aspectos específicos del comportamiento humano. Las simplificaciones realizadas en los modelos no pueden ser equiparadas de la misma forma para comprender las dimensiones prácticas del diseño y sobre la manera en que se emplean para justificar la aplicación de un mecanismo de mercado —como aparentemente funciona en el nivel teórico—. Parte del problema radica en que la forma en que se emplean los modelos para representar el comportamiento no puede ser equivalente a la forma en que se utilizan para intervenir, lo cual requeriría considerar muchos otros aspectos que usualmente se dan por descontado. Ciertamente, dentro del modelo podemos considerar que los cambios en los mecanismos de precios —*i.e.*, costos y beneficios asociados a determinadas opciones de

acción— tendrán un efecto sobre la conducta de las personas, pero tal implicación teórica no se emplea de la misma forma cuando se desarrolla una medida en el mundo real en el cual no tenemos garantía de que sólo llevará al cambio conductual esperado. La aplicación de multas o sanciones, por ejemplo, imponen costos materiales para disuadir a los infractores potenciales de la norma. Bajo una visión canónica del diseño económico, la respuesta conductual de las personas se reduce al balance costo-beneficio de su interés material que está en juego, pero esto deja de lado los efectos colaterales que puede tener en la motivación y en las normas sociales que enmarcaban la orientación previa que tenía sobre la norma misma. Y esto repercute a mediano y largo plazo sobre las formas de convivencia e interacción que emergen en una sociedad (Bowles 2016; Sandel 2012). El análisis convencional de esta situación sería que, si los incentivos funcionan, es porque las personas responden de manera adecuada —es decir, racionalmente— a los costos materiales de transgredir la norma. Si los incentivos fallan, tal resultado es porque no se encontró el monto apropiado para lograr el cambio conductual. En esta visión simplista de la naturaleza humana, los cambios que no pueden ser cuantificados en términos de unidades de pérdidas o beneficios materiales son considerados como inexistentes, y esto representa un serio problema para la forma en que comprendemos —y pretendemos alcanzar— el bienestar social. Y esto se ha constatado experimentalmente.

Hay reportes de investigaciones experimentales que demuestran que los incentivos materiales tienen un efecto contraproducente en las motivaciones altruistas y prosociales que las personas mostraban tener para la realización de una tarea o en la participación de una actividad social (Gneezy y Rustichini 2000b; Fehr y Falk 2002). Se ha constatado, por ejemplo, que la aplicación de incentivos a través de multas y sanciones, y también en determinadas formas de retribuciones y compensaciones, termina socavando la motivación no económica previamente mostrada por las personas, de manera que las transgresiones a una norma se vuelven más frecuentes (Gneezy y Rustichini 2000b; Bowles y Polanía-Reyes 2012). A este fe-

nómeno se le ha denominado *desplazamiento de incentivos*. El desplazamiento se ha identificado a partir de una serie de condiciones en que las intervenciones basadas en mecanismos de motivación extrínseca —sea a través de sanciones, multas o incentivos materiales— llegan a socavar la motivación inicial que las personas tenían para realizar una acción o una determinada tarea y que, en consecuencia, repercute en el desempeño que habían mostrado previamente (Bowles y Polanía-Reyes 2012; Besley y Ghatak 2018). Estos resultados experimentales sobre el desplazamiento de incentivos apuntan a las severas limitaciones que tiene el paradigma de ciencia aplicada de la economía por estar centrado en el desarrollo e implementación de mecanismos de motivación extrínseca mediante incentivos y soluciones de mercado.

Quizás el mayor reto que hoy tenemos en esta área es cómo la evidencia experimental sobre prosocialidad y sobre las complejas raíces de la motivación y del comportamiento humano nos conducen a desarrollar mejores herramientas e instrumentos de intervención —mejores maneras de cambiar la conducta de las personas con miras al bienestar social— que transformen, no sólo nuestros modelos o las explicaciones que derivamos de ellos, sino, principalmente, los métodos con los cuales se enseña la disciplina, y los programas y estrategias utilizadas para entrenar a los nuevos economistas. Más que revolverse y atorarse en los debates teóricos sobre modelos o tipos de explicaciones, la clave está en la forma en que se lleva a cabo el entrenamiento para el uso de esas herramientas e instrumentos económicos convencionales, a través de un cambio pedagógico y educativo para ampliar la mira y el alcance de lo que significa influir y modificar el comportamiento humano, pero previendo con mayor responsabilidad las consecuencias de ello.

5. Conclusiones

Una mejor comprensión de la manera como se realiza la modelación y la explicación de la agencia y la toma de decisiones en la ciencia económica —y en las ciencias sociales en general— es parte de la tarea para avanzar en nuestro conocimiento de lo que constituye la agencia humana —lo que somos, lo que nos motiva, y lo que hacemos—. Aunque a través de nuestros modelos y teorías sólo alcancemos a comprender una pequeña parte de este vasto y complejo panorama de la naturaleza humana, no es menor el cometido si ello arroja luz sobre aquello que durante mucho tiempo hemos dado por sentado.

Aquí hemos explorado una serie de implicaciones teóricas y metodológicas del principio del interés propio como un supuesto conductual fundamental a partir del cual se formulan hipótesis, explicaciones y predicciones sobre el comportamiento humano desde la teoría económica. Espero esto sirva al lector como una introducción crítica a las diferentes aristas que conforman el estudio de la toma de decisiones y aliente a adoptar una visión más académica y pedagógica de la disciplina, en sus alcances y sus resultados.

Para concluir, sintetizaré el análisis aquí presentado mediante la siguiente serie de aseveraciones:

1. El *principio del interés propio* tiene un carácter explicativo; nos permite hacer observaciones empíricas sobre la motivación y el comportamiento —los aspectos concernientes a la búsqueda del bienestar material— que faciliten el tratamiento objetivo y replicable, tal como se lleva a cabo con herramientas como la teoría de juegos. Como aclaración, es importante considerar siempre el alcance explicativo de éste y otros supuestos conductuales como parte de modelos, para evitar generalizaciones al vacío que no hallan justificación fuera de la teoría económica.
2. Ha sido común el considerar que la evidencia sobre prosocialidad pone en jaque la visión canónica de la agencia racional y, en particular, de supuestos conductuales como el de interés propio. Tal aseveración está equivocada.

- da. Aunque, ciertamente, se requiere un trabajo ulterior de evaluación y complementariedad para determinar cuál es exactamente el impacto de esos resultados experimentales, un análisis más perspicuo nos permite esclarecer que las pretensiones de sustitución o reemplazo están infundadas. Aquí se ha argumentado en favor de mostrar que tales cambios de integración disciplinar deben llevarse a cabo en la parte del diseño económico.
3. La principal crítica a la perspectiva de la agencia racional —y a los supuestos conductuales que la conforman— se ha establecido trazando una diferencia crucial entre representar e *intervenir*: El proceso de diseño implica muchas variantes y factores sobre el objeto de estudio: las personas responden de muchas otras formas no captadas en el modelo. No obstante, de tal modelo de agencia se ha derivado una perspectiva específica sobre la intervención y el diseño que ha llevado a formarse una visión que legitima exclusivamente los instrumentos de control y motivación extrínseca, para lo cual —concluimos— se requiere tomar precauciones y volver a considerarla seriamente.

Bibliografía

- Angner, E., 2019, “We’re All Behavioral Economists Now”, *Journal of Economic Methodology*, vol. 26, no. 3, pp. 195–207.
- Angner, E. y G. Loewenstein, 2012, “Behavioral Economics”, en Uskali Mäki (ed.), *Handbook of the Philosophy of Science: Philosophy of Economics*, Elsevier, Ámsterdam, pp. 641–690.
- Barrett, S., 2016 “Coordination vs. voluntarism and enforcement in sustaining international environmental cooperation”. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(51), 14515-14522.
- Besley, T. y M. Ghatak, 2018, “Prosocial Motivation and Incentives”, *Annual Review of Economics*, vol. 10, pp. 411–438.
- Bowles, S., 2016, *The Moral Economy. Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens*, Yale University Press, New Haven/Londres.

- Bowles, S., 2008, "Policies Designed for Self-Interested Citizens May Undermine 'the Moral Sentiments': Evidence from Economic Experiments", *Science*, vol. 320, no. 5883, pp. 1605–1609.
- Bowles, S. y S. Polanía-Reyes, 2012, "Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements?", *Journal of Economic Literature*, vol. 50, no. 2, pp. 368–425.
- Bowles, S. y H. Gintis, 2013, *A Cooperative Species: Human Reciprocity and Its Evolution*, Princeton University Press, Princeton.
- Camerer, C., 1999, "Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 96, no. 19, pp. 10575–10577.
- Camerer, C. y E. Fehr, 2004, "Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists", en J. Henrich et al. (comps.), 2004, *Foundations of Human Sociality*, Oxford University Press, Oxford, pp. 55–95.
- Cooper, R. y A. John, 2012, *Theory and Applications of Microeconomics*, libro electrónico, versión HTML (v.1.0), Saylor Academy, Washington, DC, 2012.
- Ensminger, J. y J. Henrich (comps.), 2014, *Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Fehr, E. y A. Falk, 2002, "Psychological Foundations of Incentives", *European Economic Review*, vol. 46, no. 4, pp. 687–724.
- Fehr, E. y H. Gintis, 2007, "Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations", *Annual Review of Sociology*, vol. 33, pp. 43–64.
- Fehr, E. y S. Gächter, 2000, "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments", *American Economic Review*, vol. 90, no. 4, pp. 980–994.
- Fetchenhauer, D. et al. (comps.), 2006, *Solidarity and Prosocial Behavior: An Integration of Sociological and Psychological Perspectives*, Springer, Nueva York.
- Gintis, H., 2000, "Beyond Homo economicus: Evidence from Experimental Economics", *Ecological Economics*, vol. 35, no. 3, pp. 311–322.

- Gintis, H. *et al.* (comps.), 2005, *Moral Sentiments and Material Interests. The Foundations of Cooperation in Economic Life*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Gneezy, U. y A. Rustichini, 2000a, "A Fine Is a Price", *The Journal of Legal Studies*, vol. 29, no. 1, pp. 1–17.
- Gneezy, U. y A. Rustichini, 2000b, "Pay Enough or Don't Pay at All", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, no. 3, pp. 791–810.
- Grüne-Yanoff, T. y A. Lehtinen, 2012, "Philosophy of Game Theory", en Uskali Mäki (comp.), *Handbook of the Philosophy of Economics*, Oxford University Press, Oxford, pp. 531–576.
- Grüne-Yanoff, T. y P. Schweinzer, 2008, "The Roles of Stories in Applying Game Theory", *Journal of Economic Methodology*, vol. 15, no. 2, pp. 131–146.
- Hardin, G., 1968, "The Tragedy of Commons", *Science*, no. 162, no. 3859, pp. 1243–1248.
- Henrich, J. *et al.*, 2004, *Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Oxford University Press, Oxford.
- Henrich, J. *et al.*, 2001, "In search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies", *American Economic Review*, vol. 91, no. 2, pp. 73–78.
- Henrich, J. y N. Henrich, 2007, *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*, Oxford University Press, Oxford.
- Jolls, C., C. Sunstein y R. Thaler, 1998, "A Behavioral Approach to Law and Economics", *Stanford Law Review*, vol. 50, no. 5, pp. 1471–1550.
- Kirchgässner, G., 2014, "On Self-Interest and Greed", *Journal of Business Economics*, vol. 84, no. 9, pp. 1191–1209.
- Kirchgässner, G., 2008, *Homo Oeconomicus: The Economic Model of Behavior and Its Applications in Economics and Other Social Sciences*, Springer, Nueva York.
- Kollock, P., 1998, "Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation", *Annual Review of Sociology*, vol. 24, no. 1, pp. 183–214.
- Monro, D.H., 1987, "Self Interest", en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (comps.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Macmillan Press, Londres.

- Morgan, M.S., 2006, "Economic Man as Model Man: Ideal Types, Idealization and Caricatures", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 28, no. 1, pp. 1–27.
- Mullainathan, S. y R.H. Thaler, 2000, "Behavioral Economics", *National Bureau of Economic Research*, Research Working Paper Series No. 7948, disponible en <http://www.nber.org/papers/w7948.pdf>.
- Nicholson, W. y C.M. Snyder, 2010, *Intermediate Microeconomics and Its Application*, South-Western Cengage Learning, Mason.
- Olson, M., 1965, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Ostrom, E., 2010, "Polycentric Systems for Coping with Collective Action and Global Environmental Change", *Global Environmental Change*, vol. 20, no. 4, pp. 550–557.
- Ostrom, E., 2005, *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Princeton.
- Ostrom, E., 2000, "Crowding Out Citizenship", *Scandinavian Political Studies*, vol. 23, no. 1, pp. 3–16.
- Ostrom, E., 1998, "A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association, 1997", *American Political Science Review*, vol. 92, no. 1, pp. 1–22.
- Prendergast, C., 1999, "The Provision of Incentives in Firms", *Journal of Economic Literature*, vol. 37, no. 1, pp. 7–63.
- Rodrik, D., 2015, *Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science*, WW Norton, Nueva York.
- Samson, A., 2014, "An Introduction to Behavioral Economics", en *Behavioral Economics Guide*, pról. George Loewenstein y Rory Sutherland, disponible en línea en <https://www.behavioraleconomics.com/be-guide/the-behavioral-economics-guide-2014/>
- Sandel, M., 2012, *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*, Farrar, Straus and Giroux, Nueva York.
- Schroeder D. y W. Graziano, 2015, "The Field of Prosocial Behavior: An Introduction and Overview", en D. Schroeder y

- W. Graziano (comps.), *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*, Oxford University Press, Nueva York:
- Smith, A., 1994 [1776], *La riqueza de las naciones*, trad. Carlos Rodríguez Braun, Alianza Editorial, Madrid.
- Thaler, R.H., 2000, “From Homo economicus to Homo sapiens”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no. 1, pp. 133–141.
- Tittenbrun, J., 2013, “The Death of the Economic Man”, *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, no. 11, pp. 10–34.
- Truc, A., 2018, “Is ‘New’ Behavioral Economics ‘Mainstream’?”, *Journal of Economic Methodology*, vol. 25, no. 1, pp. 83–104.
- Van Dijk, E., 2015, “The Economics of Prosociality”, en D. Schroeder y W. Graziano (comps.), *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*, Oxford University Press, Nueva York.
- Van Lange, P.A., De Cremer, D., E. Van Dijk y M. Van Vugt, 2007, “Self-Interest and Beyond. Basic Principles of Interaction”, en A. Kruglanski y T. Higgins (comps.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, The Guilford Press, Nueva York, pp. 540–561.

RACIONALIDAD ECOLÓGICA: UNA RACIONALIDAD PROCEDIMENTAL SIN RACIONALIDAD SUSTANTIVA¹

Ana Laura Fonseca Patrón

1. Introducción

El objetivo central de este trabajo es mostrar que el concepto de racionalidad ecológica que formuló el grupo de investigación Adaptive Behavior and Cognition (ABC) no conserva la preeminencia epistémica y normativa que tiene la racionalidad sustantiva sobre la racionalidad procedimental dentro de la racionalidad acotada que planteó Herbert A. Simon, a pesar de presentarla como su heredera y continuadora. El segundo objetivo es mostrar una implicación no deseable de esa modificación y señalar que una dificultad para superar esta implicación negativa tiene que ver con la manera en que se caracteriza el razonamiento humano en la propuesta de la racionalidad ecológica. Para alcanzar estos objetivos, en la sección §2 expondré la distinción entre racionalidad sustantiva y racionalidad procedimental que formula Simon y mostraré cuál es la relación entre ellas. En la sección §3 señalaré que la racionalidad ecológica que propone Gigerenzer modifica la relación entre ambos tipos de racionalidad. Por último, en la sección §4 me ocuparé de la implicación no deseable y la dificultad de resolverla.

¹ Este capítulo fue realizado en el marco del proyecto PAPIIT IN 402018 “Cognición, artefactualidad y representación en la ciencia”.

2. Racionalidad sustantiva y racionalidad procedimental

Una de las empresas que Herbert A. Simon acometió a lo largo de su obra fue el estudio de los procesos que podrían llevarnos a emplear de manera más efectiva el razonamiento humano. Encontrar estos procesos sólo se podría lograr, consideraba, después de haber identificado las limitaciones que el razonamiento humano encuentra cotidianamente. Una de las ideas más fructíferas e influyentes del pensamiento de Simon es la noción de racionalidad acotada, la cual designa a todo el rango de teorías de la decisión racional que toman en cuenta las limitaciones cognitivas de quien toma las decisiones, limitaciones tanto de conocimiento como de procesamiento de información (Simon 1997, p. 291).

La idea detrás de la racionalidad acotada proviene del reconocimiento de que los modelos formales de decisión racional (como el de la utilidad subjetiva esperada), por muy poderosos que fueran, cuando se intentaba aplicarlos en el razonamiento humano, no proveían los resultados esperados. El que las observaciones empíricas de la toma de decisiones humana difirieran ampliamente de los resultados obtenidos al aplicar los métodos formales de decisión se debe a que los seres humanos no contamos con todos los elementos relevantes para llegar a la respuesta óptima para resolver un problema o para tomar una decisión, ni con una estructura de valores consistente, ni con los poderes de razonamiento que serían necesarios para resolver incluso problemas relativamente simples con dichos métodos. De ahí que Simon considerara necesario formular una noción de racionalidad a la escala humana.

Para distinguir los modelos de racionalidad que suponen que los seres humanos tienen capacidades y conocimiento ilimitado, de los modelos que toman en cuenta las limitaciones humanas, Simon propone distinguir entre racionalidad sustantiva y racionalidad procedimental. Algo que conviene tener en mente para entender la distinción es que, en el caso de la economía, por lo general se habla de una racionalidad medios-fines. De manera que lo que se busca es alcanzar ciertos fines a través de los mejores medios. Una manera de con-

cebir la distinción entre racionalidad sustantiva y racionalidad procedimental es pensar en dónde se pone el acento: si en alcanzar los fines o en el proceso que se lleva a cabo. Para Simon, la racionalidad sustantiva se aplica al comportamiento cuando éste es apropiado para alcanzar ciertos objetivos; es decir, el énfasis se pone en alcanzar el objetivo que se considera maximiza los beneficios. Así, cuando se logra el resultado esperado, se considera que es porque se ha seguido el curso de acción óptimo. Si el objetivo de una empresa es obtener tantas ganancias como sea posible, puede haber diferentes acciones que lleven a mejorar las ganancias, pero sólo hay un camino para maximizarlas, y si se obtiene ese resultado maximizador, se considerará que el curso de acción es sustantivamente racional. En este caso, el objetivo planteado y el resultado obtenido sólo pueden ser el mismo, dado que se siguió el curso de acción óptimo. Sin embargo, Simon nota que esto requiere tener conocimiento, tiempo y capacidades de procesamiento de información que muchas veces no están disponibles para los agentes que toman las decisiones. Por ello plantea que podemos considerar que la conducta es racional procedimentalmente cuando es el resultado de una adecuada deliberación, a pesar de que el resultado no sea necesariamente el óptimo. Es decir, en este caso, una distribución distinta de los recursos de la empresa puede dar lugar a resultados cercanos al resultado óptimo (Simon 1976; Secchi 2010).

La distinción entre racionalidad sustantiva y racionalidad procedimental se presenta en el contexto de la evaluación de la teoría económica neoclásica y su noción de agente económico. La racionalidad sustantiva, consideraba Simon, corresponde a la noción de agente racional de la teoría económica neoclásica,² dentro de la cual la psicología del agente no desempeña un papel importante. En la racionalidad sustantiva, lo único que depende del agente son sus objetivos; una vez dados, el comportamiento queda determinado completamente por las características del ambiente en el cual tiene lugar. Otra

² En particular, con el programa de investigación conocido en economía como “determinismo situacional”. Para la argumentación que aquí presento basta con referirse en términos generales a la noción de economía neoclásica.

característica de las teorías sustantivas es que el carácter racional de una decisión tiene que ver con el resultado; si se ha obtenido el resultado deseado, se puede decir que se ha seguido el curso de acción apropiado; pero no es relevante cuál haya sido ese curso de acción, sólo que ha llevado a la respuesta adecuada. Es por ello por lo que Simon critica a los modelos de decisión en economía que sólo se preocupen por modelar “como si” los agentes hubieran decidido pensando de esa forma, sin verdaderamente reflexionar en cómo de hecho razonaron los agentes. Esto implica que la aplicación de este tipo de modelos está restringida a problemas de los cuales podemos saber que tienen una respuesta considerada óptima. Los modelos “como si” se formulan para problemas de los cuales tenemos una respuesta óptima esperada; por ejemplo, la maximización de las ganancias de una empresa como la antes mencionada. En ese caso, el modelo sólo va a considerar aquello que debería realizarse para alcanzar ese objetivo sin tomar en cuenta si ese curso de acción es realizable o no. Si se consigue el objetivo, no importa el camino que realmente se siguió, porque el resultado obtenido es similar al resultado óptimo; podemos asumir, entonces, que se actuó “como si” se hubiera seguido el camino óptimo.

La racionalidad procedimental, en cambio, refiere a un concepto que se ha desarrollado en psicología y que intenta dar una explicación de los procesos reales empleados por el agente. Es decir, mientras la racionalidad sustantiva se preocupa por el resultado obtenido y busca la mejor opción posible, la racionalidad procedimental se preocupa por el método mediante el cual se ha llegado a una solución o a una decisión y puede conformarse con una solución lo suficientemente buena de acuerdo con cierto criterio aunque no necesariamente sea la solución óptima.³ En el caso de la racionalidad procedi-

³ De hecho, el modelo de decisión desarrollado por Simon para dar cuenta de este tipo de racionalidad procedimental es conocido como “satisficing” o “modelo de decisión satisfactoria”, que podemos caracterizar de la siguiente forma: cuando se enfrenta una situación que requiere un alto costo en el cálculo de posibilidades, llevar a cabo una búsqueda de la mejor alternativa parece inapropiado; en esos casos, la persona puede recurrir al modelo de decisión satisfactoria. Este método de decisión está

mental, el énfasis se pone en los medios que se siguieron para lograr cierto objetivo. De manera que la racionalidad procedimental corresponde a la búsqueda de lo que tradicionalmente se conoce como el estudio de las heurísticas: el estudio de los métodos reales de toma de decisiones y solución de problemas. La propuesta de racionalidad acotada (que se aplica en particular a los agentes económicos, pero no sólo a ellos) denota todo el rango de limitaciones del conocimiento y del cálculo de posibilidades humano que impiden a los agentes actuar de acuerdo con un criterio que maximiza su beneficio (Simon 1997, p. 279). La racionalidad acotada es una teoría de racionalidad procedimental, pues pretende describir y modelar los procedimientos empleados para tomar decisiones en la vida cotidiana tomando en cuenta las limitaciones de quien decide. Simon argumenta que es necesaria una teoría de la racionalidad acotada, porque reconoce que la mayoría de los problemas enfrentados por los agentes en la vida cotidiana son problemas que no admiten una única solución óptima o que, en caso de que la haya, no se cuenta con las condiciones necesarias para encontrarla (Simon 1976).

Para los efectos de este trabajo, lo importante es entender cuál es la relación entre la racionalidad sustantiva y la racionalidad procedimental en la propuesta de Simon. Una teoría de la racionalidad acotada puede generarse relajando los criterios de los modelos que buscan la respuesta óptima (como la utilidad subjetiva esperada en economía) de acuerdo con las limitaciones observadas empíricamente en los seres humanos. Es decir, se trata de versiones débiles de la racionalidad sustantiva que, a cambio de su debilidad formal, tienen la virtud —o por lo menos eso pretenden— de ser descriptivamente adecuadas. Simon recurre a una comparación entre la distinción

guiado por la satisfacción de “niveles de aspiración”. Un nivel de aspiración es el valor que le asignamos a un objetivo que queremos alcanzar. El valor de ese objetivo debe de ser igualado o sobrepasado por la alternativa que elegimos; de esta forma nuestra elección habrá satisfecho nuestro nivel de aspiración. Así, el proceso de satisfacción consiste en buscar dentro de las alternativas de decisión hasta encontrar la primera que alcanza o sobrepasa nuestros niveles de aspiración. Véase Simon (1990). En la próxima sección mencionaré brevemente este modelo de decisión.

entre competencia y ejecución en las explicaciones sobre el lenguaje y la distinción entre racionalidad sustantiva y racionalidad procedimental (Simon 1997, p. 293). En la distinción lingüística de competencia y ejecución, la competencia es aquello que el conocimiento del lenguaje nos permite: la comprensión tácita de las propiedades estructurales de todas las oraciones de un lenguaje. La ejecución involucra el uso en tiempo real de ese conocimiento del lenguaje y puede diferir radicalmente de la competencia subyacente, cuando menos, dos razones: limitaciones extralingüísticas y limitaciones en las capacidades perceptuales y motoras requeridas para la producción del lenguaje. Esta distinción supone que existe algún ideal de competencia lingüística frente al cual se compara la ejecución real (Scholz 2020).

En la comparación que esboza Simon con la distinción entre competencia y ejecución, la racionalidad sustantiva toma el lugar de la competencia: el estándar que supone la comprensión de las propiedades estructurales de los problemas de decisión representa el ideal frente al cual se compara la ejecución real; mientras que la racionalidad procedimental se compara con la ejecución lingüística en cuanto que se refiere a la forma en que efectivamente se toman decisiones en el mundo real. Incluso Simon parece conservar los dos tipos de errores que por lo menos podemos encontrar en el ámbito de la ejecución lingüística,⁴ algo que podemos observar en la metáfora de las tijeras que utiliza para dar cuenta de la conducta racional humana. Simon afirma que “el comportamiento racional humano (y el comportamiento racional de todos los sistemas físicos de símbolos) está conformado por unas tijeras cuyas dos hojas son la estructura de los entornos de tarea y las capacidades cognitivas del actor”.⁵ La metáfora señala dos tipos de

⁴ Ésta es una manera más o menos común de abordar las limitaciones de razonamiento en los años ochenta y principios de los noventa del siglo pasado, derivadas de los resultados de los experimentos de la psicología cognitiva del razonamiento. Véase, por ejemplo, el artículo clásico de L. Jonathan Cohen (1981): “Can Human Irrationality Be Experimentally Demonstrated?”.

⁵ Simon (1990), p. 7: “human rational behavior (and the rational behavior of all physical symbol systems) is shaped by a scissors whose two blades are the structure of task environments and the computational capabilities of the actor”.

restricciones presentes en el comportamiento: las condiciones del ambiente y las limitaciones cognitivas; podríamos decir, siguiendo lo dicho sobre los errores de ejecución en el ámbito lingüístico: errores externos al razonamiento, es decir, atribuidos al ambiente; y los errores derivados de las limitaciones en las capacidades para ejercer la función lingüística o de razonamiento. Entender el comportamiento racional requiere tomar en cuenta cómo interactúan estos dos tipos de restricciones en el momento de tomar decisiones y resolver problemas. Esas restricciones se encuentran representadas en la metáfora de las tijeras; la información disponible y las presiones de tiempo para realizar una tarea corresponden a la hoja de la tijera que representa las limitaciones del ambiente, mientras que los límites en la velocidad y en la cantidad de cómputo, así como las estrategias de decisión disponibles, corresponden a la hoja de la tijera que representa las limitaciones cognitivas. Con la idea de que la racionalidad humana está acotada, Simon busca dar cuenta de cómo podemos ser racionales a pesar de esas restricciones.

A partir de esta comparación podemos inferir que la racionalidad procedimental se entiende y se construye teniendo como horizonte la noción de racionalidad sustantiva. Es decir, las teorías de racionalidad procedimental, como la racionalidad acotada que él propone, son aproximaciones a la racionalidad sustantiva dadas las capacidades cognitivas de los humanos. Así como las ejecuciones lingüísticas son aproximaciones o versiones pobres de la competencia lingüística, derivadas de condiciones imperfectas del ambiente o de que nuestro sistema cognitivo esté sobrepasado por la tarea, los modelos de racionalidad acotada que propone Simon como parte de su proyecto de Economía Conductual son considerados como “desviaciones” de los modelos de racionalidad sustantiva (Simon 1997, p. 291). Los patrones de elección observados en los estudios empíricos son considerados inconsistentes desde el punto de vista de la racionalidad sustantiva, y una de las labores de la racionalidad acotada es explicar esas inconsistencias mediante la identificación de los procedimientos que efectivamente son empleados en la toma de decisiones (Simon 1997).

Algo notable en esta distinción es que el hecho de que los modelos de racionalidad procedimental tengan la pretensión de describir más adecuadamente la toma de decisiones humana, esto no implica el abandono de los modelos de racionalidad sustantiva como criterio normativo. De hecho, Simon reconoce en *Reason in Human Affairs* (1983), que las teorías de la racionalidad sustantiva (se refiere en particular a la utilidad subjetiva esperada) pueden ser muy útiles al ser aplicadas a las tareas de decisión práctica en ciertos entornos en donde constituyen “una representación altamente simplificada de una pequeña fracción de una situación real del mundo”⁶ y reconoce él mismo haber desarrollado este tipo de modelos para su aplicación exitosa en la administración de fábricas; pero se trata de casos en donde el modelo se utiliza como una aproximación a una situación real y no como una descripción de los procesos de razonamiento humanos.

Simon reconoce explícitamente que las reglas de inferencia y los axiomas de la lógica que sirven a los modelos de racionalidad sustantiva no se pueden justificar mediante métodos de razonamiento descriptivamente adecuados. A pesar de reconocer que no hay una relación estrecha entre la psicología y los modelos formales de decisión racional que siguen una racionalidad sustantiva, dentro de sus discusiones considera que los axiomas de la lógica y las reglas de inferencia son “irreprochables”. Simplemente no cuestiona la normatividad de los modelos de racionalidad sustantiva, e incluso afirma: “ninguna de las reglas de inferencia que han ganado aceptación son capaces de generar resultados normativos a partir de insumos puramente descriptivos”.⁷

La importancia de los modelos de racionalidad acotada, sin embargo, descansa en que son más ambiciosos que los modelos de racionalidad sustantiva “al tratar de capturar tanto los procesos de decisión como la sustancia final de la decisión mis-

⁶ Simon (1983), p. 16: “a highly simplified representation of a tiny fragment of the real-world situation”.

⁷ Simon (1983), pp. 6–7: “none of the rules of inference that have gained acceptance are capable of generating normative outputs purely from descriptive inputs”

ma”.⁸ Es un tema discutible si Simon logró su objetivo con su modelo de decisión satisfactoria; pero por ahora lo que interesa es que sea visible la relación entre ambos tipos de modelos de decisión racional para mostrar algunas diferencias relevantes para la teoría de la racionalidad ecológica que propone Gigerenzer.

3. *La racionalidad ecológica: una racionalidad procedimental*

La noción de “racionalidad acotada” de Herbert A. Simon es un punto de partida tanto para la crítica que hace Gigerenzer a la noción de racionalidad de la teoría económica neoclásica como para su propuesta positiva, la “racionalidad ecológica”. En especial, de Simon retoma la metáfora de las tijeras mencionada antes (Chase *et al.* 1998). Con ella, Simon busca explicar el sentido en que, considera, los modelos de las teorías de la decisión racional empleados en la economía neoclásica pueden llegar a ser descriptivamente adecuados. Gigerenzer la retoma centralmente en su propuesta al afirmar que una teoría de la racionalidad que sea psicológicamente plausible debe considerar tanto las capacidades cognitivas humanas como sus propias limitaciones y las limitaciones que encuentra en el ambiente. La teoría de la racionalidad que propone Gigerenzer es nombrada “ecológica” justo porque centra su análisis en la importancia de la relación entre las capacidades cognitivas del agente y las características del ambiente; es decir, enfatiza la importancia del ambiente en su propuesta (Gigerenzer *et al.* 1999).

En la teoría de la racionalidad ecológica, las capacidades cognitivas del agente son caracterizadas como heurísticas rápidas y frugales. Esas heurísticas son modelos de toma de decisiones y solución de problemas que pretenden capturar los procesos que subyacen en las respuestas intuitivas que solemos dar ante diversas situaciones en la vida (Gigerenzer 2006). Así, uno de los objetivos de la propuesta es describir cuáles

⁸ Simon (1997), p. 293: “in trying to capture the actual process of decision as well as the substance of the final decision itself”.

son los bloques de construcción de la cognición humana que empleamos para tomar decisiones y resolver problemas; es decir, los elementos más básicos que intervienen en nuestra toma de decisiones. Esos elementos básicos son reglas de inferencias sencillas a partir de las cuales se conforman las heurísticas. Como Gigerenzer sigue a Simon también en su computacionalismo, considera que las reglas de inferencia básicas son de tres tipos: reglas que nos permiten buscar información que pueda ser útil para tomar una decisión, reglas que nos permiten detener la búsqueda de esa información, y reglas que nos permiten decidir qué información elegir entre la que encontramos. Estas tres reglas permiten que las estrategias heurísticas o modelos de decisión puedan ser programados en y ejecutados por un sistema computacional artificial. Además, Gigerenzer considera que hay sólo un conjunto finito de estas reglas de inferencia básicas y que se pueden combinar dando lugar a “familias” de heurísticas. Así, el conjunto de esas reglas de inferencia básicas es llamado “la caja de herramientas adaptativa” de la cognición humana, pues se considera que esas reglas han sido moldeadas a través del mecanismo evolutivo de selección natural para permitirnos resolver determinados problemas.

Un ejemplo clásico de heurística y sus tres bloques de construcción es “toma lo mejor”. En la propuesta de la racionalidad ecológica, la heurística “toma lo mejor” es un modelo de decisión que está conformado por las tres reglas de inferencia básicas, los bloques de construcción antes mencionados. La regla de búsqueda de la información nos indica buscar bloques de información que puedan funcionar como indicadores de la propiedad por la que se inquiere; la regla de paro de la búsqueda nos indica detener la busca de información cuando alguna de nuestras dos opciones cumpla con el indicador y la otra no, y, por último, la regla de decisión establece que elijamos la opción que cumple con el indicador. Así, si tengo que elegir qué ciudad mexicana tiene mayor población, si Zacatecas o San Luis Potosí, y nunca he estado en esas dos ciudades, podría emplear la heurística “toma lo mejor” para resolver esta cuestión. Aplicando la regla de búsqueda de información pensaría en datos bien conocidos de estas dos ciudades y que por

lo general están relacionados con el tamaño de su población; por ejemplo: si la ciudad es capital de un estado, como ambas lo cumplen, buscaría otro indicador; como si cuentan con una universidad pública reconocida; como ambas lo cumplen, continuaría con el siguiente indicador: si cuentan con un equipo de fútbol importante en la primera división, en este caso San Luis Potosí cumple con el indicador y Zacatecas no, entonces detengo la búsqueda y elijo la ciudad que cumple con el indicador: San Luis Potosí. Y esta respuesta es, de hecho, adecuada.

Puesto que la racionalidad ecológica pretende ser una teoría descriptivamente adecuada del razonamiento heurístico, podemos decir que es, según la distinción de Simon, una teoría de racionalidad procedimental. Así, podemos ver en el ejemplo anterior que el énfasis está puesto en el proceso más que en el resultado, el cual, de hecho, ocasionalmente puede resultar equivocado. Pero Gigerenzer no sólo pretende que su teoría sea descriptivamente adecuada, también pretende que sea normativa: es una teoría de la racionalidad. Dado que tiene estas dos pretensiones, se considera que es una propuesta naturalizada de la racionalidad. Su afirmación es que el estudio empírico de las heurísticas rápidas y sobrias puede proveer normas de buen razonamiento, por lo cual concibe su propuesta como un naturalismo normativo (Gigerenzer y Sturm 2012). Así, una primera diferencia observable entre la racionalidad acotada y la racionalidad ecológica es que en esta última se considera posible obtener resultados normativos a partir de insumos puramente descriptivos. Esas descripciones u observaciones empíricas sobre las estrategias de toma de decisiones serían de tres tipos: la descripción de las heurísticas rápidas y sobrias de nuestra caja de herramientas adaptativa (las estrategias que empleamos de hecho para tomar decisiones); la descripción de los ambientes en que típicamente se presenta cierto tipo de tareas a resolver; y la descripción de las situaciones ambientales en las que determinada heurística es exitosa para resolver cierto tipo de problemas (la especificación de en qué circunstancias el uso de cierta estrategia resulta exitoso). De esta última descripción proviene la normatividad de una heurística en la racionalidad ecológica; es decir, una

heurística resulta racional cuando se emplea para resolver un problema o para tomar una decisión en una circunstancia en la cual conduce, por lo general, a un resultado satisfactorio. En el caso de la heurística “toma lo mejor” antes enunciada para resolver el cuestionamiento de qué ciudad mexicana tiene mayor población, diríamos que el uso de una heurística se considera racional si se usa para resolver un problema o tomar una decisión cuando se cumplen las condiciones en las cuales esa estrategia llevaría usualmente a la respuesta correcta: en el caso en el que el agente desconoce en buena medida las dos opciones que tiene para elegir, pero puede comparar información general asociada con el problema por resolver —el tamaño de la población, en el ejemplo tomado.

Dicho de una forma un poco más precisa, en la racionalidad ecológica, el que una heurística sea normativa significa que, en un ambiente particular, el uso de esa heurística resulta apropiado para resolver un problema de cierto tipo, porque puede llevarnos —generalmente— a la respuesta o la solución correcta. Esta manera de entender la normatividad de las heurísticas también puede encontrarse en la literatura del grupo ABC de forma comparativa entre estrategias, es decir, puede considerarse que es normativo el uso de cierta estrategia porque ha resultado ser más adecuada que otra estrategia para resolver cierto tipo de problema en ciertas circunstancias. Los criterios para considerar que una estrategia es mejor que otra son la rapidez, la sobriedad (cuánta información requiere la estrategia para llegar a un resultado apropiado) y la precisión con que puede ser empleada dicha estrategia en la resolución de un problema o en la toma de una decisión. Así, los criterios normativos que plantea la racionalidad ecológica son criterios “externos” a la propia heurística, pues dependen de la manera en que ésta se comporta en ambientes del mundo real (Gigerenzer 2006, p. 23). Este criterio se distingue del criterio “interno” de las reglas de inferencia de la lógica deductiva que típicamente se consideran apropiadas para lograr ciertos resultados óptimos en la toma de decisiones y la solución de problemas; es decir, el criterio “externo” de la racionalidad

ecológica se distingue, y muchas veces se opone, al criterio “interno” de la racionalidad sustantiva.

Gigerenzer considera el criterio normativo empleado en la racionalidad ecológica como “una alternativa a visiones de la racionalidad que se enfoca de manera demasiado exclusiva en la consistencia interna, la coherencia o la lógica, tomándolas como opuestas a la relación entre la mente y el ambiente”.⁹ La oposición es, entonces, entre las visiones de la racionalidad con criterios formales y las visiones de la racionalidad con criterios ecológicos. En esta oposición podemos encontrar la distinción de Simon entre racionalidad procedimental y racionalidad sustantiva si consideramos que la racionalidad ecológica de Gigerenzer y sus colegas se refiere a una racionalidad procedimental que se presenta como una alternativa a la racionalidad sustantiva prevaleciente en la psicología del razonamiento.¹⁰

La propuesta de Gigerenzer no conserva la preeminencia epistémica y normativa que tiene la racionalidad sustantiva sobre la racionalidad procedimental en la racionalidad acotada de Simon. Mientras Simon ve la racionalidad procedimental como una manera imperfecta de aproximarse a la racionalidad sustantiva, Gigerenzer considera que la racionalidad sustantiva debe supeditarse a la racionalidad procedimental, pues afirma: “la aplicación de cada estrategia, de optimización o heurística, puede justificarse sólo en relación con la estructura del ambiente. En nuestra visión, la optimización y las estrategias heurísticas, por lo tanto, deberían ser tratadas en la misma forma”.¹¹ En este sentido, el principal criterio normativo es el criterio de la racionalidad ecológica, el criterio de cuán precisa, sobria y rápidamente se desempeña cierta estrategia de

⁹ Gigerenzer y Sturm (2012), p. 255: “an alternative to views of rationality that focus too exclusively on internal consistency, coherence, or logic as opposed to the relationship between mind and environment”.

¹⁰ Para una argumentación respecto de hasta qué punto la propuesta de la racionalidad ecológica es realmente una alternativa a la teoría de la elección racional empleada en economía, véase Hands (2014).

¹¹ Gigerenzer y Sturm (2012), p. 263: “the application of every strategy, optimization or heuristic, can be justified only relative to the structure of the environment. In our view, optimization and heuristic strategies should therefore be treated equally”.

decisión para hallar la solución de cierto problema o tomar una decisión.

Una manera de ver las diferencias entre la racionalidad sustantiva y la racionalidad procedimental de Simon y de Gigerenzer es a través de sus modelos de racionalidad procedimental. Simon propone como modelo de racionalidad acotada el modelo de decisión satisfactoria. Éste también podría considerarse en algún sentido como un modelo naturalista de la racionalidad, dado que es producto de la consideración de los resultados de los estudios sobre el razonamiento realizados en la psicología cognitiva y la observación de cómo de hecho los humanos tomamos decisiones. Sin embargo, Simon trata de integrar los aspectos descriptivos de la psicología humana en una teoría de la racionalidad que busca acercarse, todo lo humanamente posible, a una racionalidad sustantiva que no cuestiona. El modelo de decisión satisfactoria es importante no porque reemplace a los modelos de racionalidad sustantiva, sino porque pretende modelar la forma en que los seres humanos tomamos decisiones y, al mismo tiempo, intenta acercarnos a los resultados de los modelos de racionalidad sustantiva.

Gigerenzer, por su parte, rechaza la idea de que los criterios asumidos por la llamada visión estándar de la racionalidad (VER)¹² se supediten a una racionalidad procedimental. Por el contrario, que una estrategia optimizadora (que responde a un criterio de racionalidad sustantiva) se considere exitosa y, por lo tanto, normativa, es algo que está supeditado al criterio normativo externo de la racionalidad ecológica. Así pues, puede considerarse racional el emplear una heurística rápida y sobria para resolver cierto problema dadas ciertas condiciones ambientales, en vez de emplear una regla de inferencia que lleve a un resultado óptimo, aunque sean lógicamente equivalentes —emplear notaciones en términos de frecuencias en lugar de probabilidades subjetivas— o a pesar de que la heurística

¹² Por visión estándar de la racionalidad se entiende típicamente el conjunto de los criterios de buen razonamiento que provienen de las reglas de la lógica deductiva, el cálculo de probabilidades y las teorías formales de decisión (Stein 1996). Y puede considerarse un tipo de racionalidad sustantiva en tanto que toma en cuenta los resultados y no el proceso de deliberación.

lleve a resultados menos precisos que una estrategia optimizadora si la heurística es más rápida y sobria.¹³

La racionalidad ecológica es una racionalidad de medios y fines: las heurísticas rápidas y sobrias son los medios que se pueden emplear para resolver un problema o alcanzar un fin; pero no son el único medio de que disponen los agentes; también cuentan con otras estrategias o modelos de decisión, entre ellos los tradicionalmente vistos como criterios de buen razonamiento, como la VER. Así, tanto las heurísticas como los demás modelos de decisión se encuentran en competencia para ser consideradas el mejor medio para solucionar un problema o tomar una decisión (Gigerenzer y Sturm 2012). Es decir, en la propuesta de la racionalidad ecológica, las estrategias típicamente vistas como criterios de racionalidad sustantiva se encuentran supeditadas al éxito o adecuación con el ambiente, tanto como las estrategias de decisión que se consideran descriptivamente adecuadas —los modelos de racionalidad procedimental. En este sentido y de manera contrastante con la propuesta de Simon, Gigerenzer y Selten afirman: “la racionalidad acotada no es una forma inferior de racionalidad; no es una desviación de las normas que no refleja la estructura y representación de la información en los ambientes”.¹⁴

4. Las implicaciones de una racionalidad procedimental sin racionalidad sustantiva

Una implicación no deseable de considerar que la racionalidad sustantiva está supeditada a la racionalidad ecológica es que se permite la presencia de casos de ambigüedad de la normatividad de las heurísticas rápidas y sobrias propuestas. En esta sección presentaré un ejemplo de esa implicación y mostraré por qué no es deseable. Por último, señalaré cómo

¹³ Esto se puede ver en la comparación que se hace entre la heurística rápida y sobria “toma lo mejor” antes utilizada como ejemplo y las estrategias optimizadoras como la regresión lineal múltiple en Gigerenzer *et al.* (1999), pp. 75–95.

¹⁴ Gigerenzer y Selten 2001, p. 6: “Bounded rationality is not an inferior form of rationality; it is not a deviation from norms that do not reflect the structure and representation of information in environments”.

la caracterización del razonamiento que se hace en la propuesta de la racionalidad ecológica también es heredera de las ideas de Simon y sugiero que esa caracterización dificulta llegar a una comprensión descriptivamente más adecuada del razonamiento heurístico.

En su texto “Heuristics” (2006), Gigerenzer presenta un estudio de ABC acerca de las heurísticas que se emplean en los tribunales de Inglaterra y Gales para decidir si un acusado debe recibir algún tipo de condena (libertad bajo fianza, arresto domiciliario, etc.) o ser declarado inocente. Los magistrados deben tratar de minimizar los casos de acusados inocentes que son procesados como culpables. Para ello, de acuerdo con la ley, los magistrados encargados de tomar esas decisiones “deberían poner atención en la naturaleza y seriedad de la ofensa; en el carácter, los lazos con la comunidad y los registros de fianza del acusado; así como en la fuerza de la acusación, en la probable sentencia si fuera condenado y en cualquier otro factor que parezca relevante” (Gigerenzer 2006, p. 28). Pero la ley no establece un procedimiento específico para lograr ese objetivo. De alguna manera, esta formulación requiere un tipo de estrategia de decisión que apele a una racionalidad sustantiva, pues no se preocupa por el curso de la deliberación, sino por el resultado, y el resultado que se pide es el óptimo: determinar con precisión la culpabilidad o la inocencia de los acusados.

Como no existe un curso específico de deliberación que se ordene seguir a los magistrados, se realizó un estudio para indagar ¿cómo es que toman esas decisiones los magistrados? El estudio que reporta Gigerenzer se realizó a lo largo de cuatro meses e implicó el análisis de varios cientos de casos en dos cortes distintas (Dhami y Ayton 2001; Dhami 2003). En general, el tiempo promedio de decisión en cada caso fue de 6 a 10 minutos. En ambas cortes la heurística de decisión que se encontró empleaban los magistrados es lo que el ABC llama “árbol rápido y sobrio”. Se trata de una heurística en la cual se aplica una regla de búsqueda de información que consiste en mirar el primer bloque de información o pista considerada relevante; posteriormente se emplea una regla de paro de la bús-

queda que indica detenerla cuando el valor de la primera pista es positivo; de otra manera, se continúa con la regla de búsqueda en la siguiente pista; y por último, se utiliza una regla de decisión que consiste en escoger la acción que especifique la primera respuesta positiva encontrada, tal como se ilustra con la imagen. En los casos analizados, los autores reportan que el contenido de las pistas empleado en cada corte varió, pero la heurística fue la misma. En la corte A, la primera pista que se buscaba era si la fiscalía había solicitado la libertad condicional; si éste era el caso —es decir, si la pista era positiva—, los magistrados también encontraban culpable al acusado. Si no, la segunda pista era verificar si alguna corte había condenado previamente al acusado o lo había puesto en prisión preventiva; si éste era el caso, se le encontraba culpable. Si tampoco era el caso, la tercera pista era seguir la acción de la policía: si lo había procesado previamente, se le encontraba culpable; pero si no, se le dejaba libre.

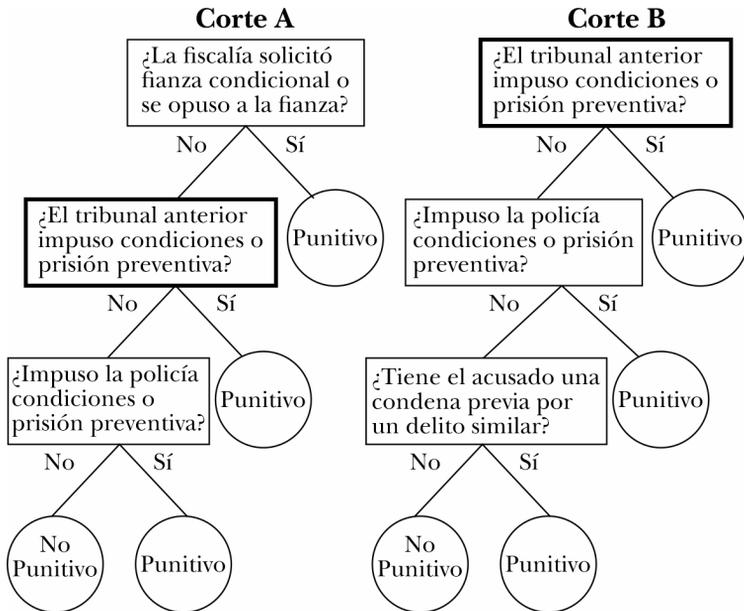


Figura 2.3 (tomada de Gigerenzer 2006, p. 29).

Las heurísticas descritas como procedimientos de cada corte violan el debido proceso marcado por la ley, porque no sopesan toda la información relevante para tomar la decisión. Queda claro que no son modelos de racionalidad sustantiva. En la heurística del árbol rápido y sobrio reportada en ambas cortes hay dos posibles fallas, afirma Gigerenzer, por omisión o por *falsa alarma*. En este caso, la omisión consiste en dejar libre a un acusado culpable y la falsa alarma en condenar a un acusado que es inocente. Por registros estadísticos se detectan posibles errores por omisión: casos en los que algún acusado previamente considerado inocente reincide; pero no es posible detectar falsas alarmas. De manera que, en sentido estricto, no se puede saber qué tan exitosas resultan las heurísticas empleadas en las cortes para lograr el objetivo marcado por la ley, pues no es posible saber si la heurística permite alcanzar el objetivo de minimizar la cantidad de acusados inocentes. Pero el que sea posible detectar errores por omisión sesga el comportamiento de los magistrados, quienes tienden a protegerse de no ser acusados de cometer este tipo de errores. Así, la heurística empleada no sirve propiamente al propósito que en principio debería buscarse —minimizar los casos de condena de inocentes—, más bien sirve al propósito de proteger a los magistrados de ser acusado de mala práctica. Para Gigerenzer, las heurísticas empleadas en las cortes “son una solución, aunque no necesariamente al problema que se supone deben resolver los magistrados” (Gigerenzer 2006, p. 30).¹⁵

¹⁵ Es interesante notar que esta manera de formular la situación de la heurística de la fianza es consistente con la interpretación que da Kahneman de las heurísticas con su idea de “sustitución de atributos”, es decir, la idea de que una de las cosas que nos hace desviarnos de las respuestas adecuadas es que olvidamos que, dada la complejidad del problema original, decidimos solucionar un problema distinto que es de menor grado de dificultad que el primero (Kahneman y Frederick 2005). Pero desde la perspectiva de Kahneman, como desde la de Simon, decir que nos desviamos de las respuestas adecuadas implica tener un criterio de racionalidad sustantiva al cual apelar. Sin embargo, en la perspectiva de Gigerenzer, se pretende que el realizar el cambio de un problema complejo a uno más simple no tiene la connotación negativa que sí tiene en la perspectiva de Kahneman, porque lo que importa normativamente no es la aplicación de una regla de inferencia que lleve a la solución óptima del pro-

Brighton y Todd (2009) desarrollan la idea de que es el contexto lo que permite establecer si una heurística es exitosa o no, si es racional o no. En el caso de la heurística empleada por los magistrados, es posible decir que se trata de una heurística racional en cuanto que, dado su contexto, les permite alcanzar su objetivo implícito de no ser acusados de mala práctica. Pero también podemos decir que su heurística no es exitosa para cumplir el objetivo fijado por la ley. Desde la perspectiva del ABC, lo único que podríamos decir normativamente sobre la heurística es que, si el objetivo es “no dejar libres a posibles culpables”, quizás podríamos considerar racional la heurística empleada, pero si el objetivo es “no condenar a inocentes”, quizás la heurística no sea racional. Esta consecuencia no parece deseable, pues si apelamos sólo al criterio de éxito de una heurística para cumplir un fin, aunque quisiéramos hacer una crítica de la heurística empleada recurriendo al procedimiento marcado por la ley, no podemos llevarla a cabo porque la heurística de hecho está siendo una herramienta exitosa. En el fondo, el problema es que la racionalidad ecológica no nos permite hacer una evaluación de los fines que se persiguen y eso genera la ambigüedad de que una heurística pueda resultar al mismo tiempo racional y no racional.

Un modelo de racionalidad procedimental como el de Simon podría evitar este tipo de ambigüedades normativas al apelar a un criterio de racionalidad sustantiva. Desde una perspectiva como la de Simon, el objetivo sería responder adecuadamente a la problemática institucional que, como se ve por la descripción del tipo de deliberación que se tendría que llevar a cabo para cumplirla, corresponde a un tipo de racionalidad sustantiva (considerar todos los elementos del caso que sean relevantes); desde esta perspectiva, no importaría el proceso deliberativo que se siguiera mientras se lograra el resultado esperado: que no se condena a personas inocentes. Sin embargo, la racionalidad ecológica no puede apelar a otro criterio que la relación instrumental entre los fines del agente y

blema original, sino la aplicación de una heurística que lleve al agente a lograr su propósito, aunque esto lo desvíe de su problema original.

la estrategia seguida para lograrlos, incluyendo las estrategias de optimización.

Esta ambigüedad respecto de la normatividad de una heurística en casos particulares no necesariamente socava la idea subyacente en el proyecto de Gigerenzer de que es necesario hacer una revisión del papel de la VER (una forma de racionalidad sustantiva) en términos de una teoría normativa que sea empíricamente más adecuada. Incluso podríamos estar de acuerdo en que es mejor supeditar la racionalidad sustantiva a la racionalidad procedimental como sucede en la racionalidad ecológica, dado lo restringido de las situaciones de la vida cotidiana en que es posible aplicar un modelo de racionalidad sustantiva. Y en este punto, quizás sea conveniente recordar que una de las preocupaciones detrás de la propuesta de la racionalidad ecológica era intentar explicar los procesos reales detrás de la toma de decisiones o de la solución de problemas en ambientes específicos. Esto implicó una crítica a la VER y su manera de proveer reglas de inferencia normativas que se consideren inmutables, universales, atemporales y objetivas. Sin embargo, la ambigüedad señalada sí merece ser atendida y sugiere la formulación de una teoría normativa que no presente este problema.

Un intento de formular una teoría normativa que fuera empíricamente más adecuada requeriría apelar a una mejor descripción del razonamiento; es decir, subrayando la relevancia de contar con descripciones más adecuadas del razonamiento heurístico y formulando una teoría de la racionalidad acorde a esa descripción. De alguna manera, esta idea está presente en la propuesta de la racionalidad ecológica, sobre todo al considerar que la racionalidad ecológica es una propuesta afín a los estudios de cognición situada que, justamente, pretenden entender los fenómenos cognitivos desde una perspectiva que incluye de manera importante diversos aspectos del entorno. Sin embargo, en la teoría de la racionalidad ecológica se mantiene el supuesto, también presente en Simon, de que un agente puede ser adecuadamente representado “dejando fuera de consideración la gran sofisticación de los insumos y resultados del sistema humano, y las capacidades de procesamiento en

paralelo de los sentidos y sus extremidades” (Simon 1976, p. 135, nota 11), al afirmar que:

de cualquier manera, consideramos que las cuestiones de la corporeización tienen un impacto significativo en la cognición superior. En particular, estos temas son importantes para considerar los orígenes sensoriales y propioceptivos de los indicadores que intervienen en los procesos de decisión, así como las consecuencias corporales y del sistema motor de las decisiones que se toman. (Brighton y Todd 2009, p. 340)

Es decir, se reconoce la importancia de los factores sensoriales y motores en el estudio del razonamiento heurístico, pero sólo porque éstos son insumos para los procesos de razonamiento y porque los resultados de los procesos de razonamiento pueden acarrear consecuencias en el sistema motor del agente.

Siguiendo a Simon, los modelos de decisión racional —es decir, las heurísticas rápidas y sobrias— son algoritmos que se encuentran en la mente del agente y que emplea en función de sus objetivos. El éxito de esos modelos depende fundamentalmente del ambiente. Esto es, sus heurísticas rápidas y sobrias son caracterizadas como modelos de racionalidad sustantiva, pero con el rasgo de no garantizar la respuesta óptima, como los modelos de racionalidad procedimental. Una consecuencia de esta combinación es que supedita la normatividad de los modelos de la racionalidad sustantiva a sus modelos de racionalidad procedimental y, al mismo tiempo, caracteriza el razonamiento humano de una manera muy cercana a la caracterización implícita en los modelos de racionalidad sustantiva. De esta manera parece no tener ni una propuesta normativa satisfactoria, ni una caracterización del razonamiento humano particularmente novedosa ni la garantía de que sus modelos de decisión racional sean descriptivamente adecuados. Por lo menos es discutible que esa manera de caracterizar el razonamiento heurístico sea descriptivamente adecuada. Y a la luz de lo presentado, se puede considerar que la caracterización

de las heurísticas rápidas y sobrias de la teoría de la racionalidad ecológica no facilita la solución al problema de la ambigüedad normativa.

5. *Conclusión*

La racionalidad ecológica propuesta por Gerd Gigerenzer y su grupo de investigación se asume como una teoría heredera de la racionalidad acotada de Simon y, como tal, es una teoría de la racionalidad procedimental. Sin embargo, se ha mostrado que hay algunas características de la racionalidad acotada que Gigerenzer no conserva; en particular, no concede la misma importancia normativa a las teorías de la racionalidad sustantiva que Simon y, en lugar de afirmar que su teoría de la racionalidad ecológica es una aproximación a las teorías de racionalidad sustantiva, supedita todas las estrategias de decisión —incluidas las estrategias optimizadoras— a su criterio procedimental de racionalidad.

En este texto se mostró una implicación no deseada de adoptar esa posición: en algunos casos se puede presentar una ambigüedad respecto de si una heurística debe considerarse normativa o no. De alguna manera, no parece deseable que se presente esa ambigüedad en una teoría de la racionalidad. Una dificultad para evitar dicha ambigüedad descansa en la propia caracterización del razonamiento en la teoría de la racionalidad ecológica. Al ser la racionalidad procedimental la principal teoría normativa que rige incluso las estrategias optimizadoras, pareciera que una de las maneras en que se puede justificar la fuerza normativa debiera partir de descripciones adecuadas de los procesos de razonamiento. Pero, respecto de esto y según se mostró, cabe hacer el cuestionamiento de en qué medida es adecuada la caracterización del razonamiento cuando, siguiendo a Simon, se considera que éste puede ser cabalmente comprendido sólo a partir de las reglas de inferencia que supuestamente son empleadas por los agentes, sin considerar su corporeización más allá de un insumo para los procesos de razonamiento.

Simon consideraba que el objetivo no era abandonar el criterio de la racionalidad sustantiva, sino pensar en una manera más armónica en que ambos criterios pudieran convivir. Para ello, había que dedicar mayores esfuerzos a construir una teoría de la racionalidad procedimental que complementa las teorías existentes de la racionalidad sustantiva (Simon 1978, p. 15); cuarenta años después, el reto sigue presente.

Bibliografía

- Brighton, H. y P.M. Todd, 2009, “Situating Rationality. Ecologically Rational Decision Making with Simple Heuristics”, en P. Robins y M. Aydede (comps.), *The Cambridge Handbook of Situated Cognition*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Chase, V. *et al.*, 1998, “Visions of Rationality”, en *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 2, no. 6, pp. 206–214.
- Cohen, L., 1981, “Can Human Irrationality Be Experimentally Demonstrated?”, *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 4, no. 3, pp. 317–331. doi:10.1017/S0140525X00009092
- Dhami, M.K., 2003, “Psychological Models of Professional Decision Making”, en *Psychological Science*, vol. 14, no. 2, pp. 175–180.
- Dhami, M.K. y P. Ayton, 2001, “Bailing and Jailing the Fast and Frugal Way”, *Journal of Behavioral Decision Making*, vol. 14, no. 2, pp. 141–168.
- Gigerenzer, G., 2006, “Heuristics”, en G. Gigerenzer y C. Engel (comps.), *Heuristics and the Law*, The MIT Press, Cambridge, Mass., pp. 17–44.
- Gigerenzer, G. y R. Selten, 2001, “Rethinking Rationality”, en G. Gigerenzer y R. Selten (comps.), *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox*, The MIT Press, Cambridge, Mass., pp. 1–12.
- Gigerenzer, G. y T. Sturm, 2012, “How (Far) Can Rationality Be Naturalized?”, *Synthese*, vol. 187, no. 1, pp. 1–26.
- Gigerenzer, G.; P. Todd y el grupo ABC, 1999, *Simple Heuristics that Make Us Smart*, Oxford University Press, Nueva York.
- Hands, D.W., 2014, “Normative Ecological Rationality: Normative Rationality in the Fast-and-Frugal-Heuristics Research

- Program”, *Journal of Economic Methodology*, vol. 21, no. 4, pp. 396–410.
- Kahneman, D. y S. Frederick, 2005, “A Model of Heuristic Judgment”, en K.J. Holyoak y R.G. Morrison, *The Cambridge Handbook of Thinking and Reasoning*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Scholz, B.C., F.J. Pelletier y G.K. Pullum, “Philosophy of Linguistics”, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2020 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/sum2020/entries/linguistics/>>.
- Simon H.A., 1997, *Models of Bounded Rationality, vol. 3, Empirically Grounded Economic Reason*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Simon H.A. 1990, “Invariants of Human Behavior”, *Annual Review of Psychology*, vol. 41, pp. 1–19.
- Simon H.A., 1983, *Reason in Human Affairs*, Stanford University Press, Stanford.
- Simon H.A., 1978, “Rationality as Process and as Product of Thought”, *American Economic Review*, vol. 68, no. 2, pp. 1–16.
- Simon H.A., 1976, “From Substantive to Procedural Rationality”, en T.J. Kastelein, S.K. Kuipers, W.A. Nijenhuis y G.R. Wagenaar (comps.), *25 Years of Economic Theory*, Springer, Boston, pp. 65–86.
- Stein, E., 1996, *Without Good Reason. The Rationality Debate in Philosophy and Cognitive Science*, Clarendon Press, Oxford.

ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO Y
POLÍTICAS PÚBLICAS: *NUDGES*, AUTONOMÍA
Y RESPONSABILIDAD INDIVIDUAL

Alejandro Hortal

1. Introducción

Herbert Simon introdujo a mediados del siglo xx la noción de “racionalidad acotada” para criticar las carencias empíricas del modelo de acción racional de la economía estándar, pues, según él, los individuos no se comportan tan racionalmente como presupone esta disciplina. Este descubrimiento de Simon supone el punto de partida para dos programas diferentes: el primero, liderado por Amos Tversky y Daniel Kahneman, concibe un sujeto principalmente irracional y difícil de educar, y en consecuencia centra sus esfuerzos en desarrollar investigaciones sobre heurísticas y sesgos; el segundo programa parte de la idea de racionalidad ecológica de Gerd Gigerenzer —similar a la propuesta original de Simon— e interpreta este acotamiento como una posible ventaja evolutiva.

El objetivo principal de este ensayo es analizar cómo estas dos propuestas difieren en su interpretación de la “racionalidad acotada” y cómo la investigación de Tversky y Kahneman se encuentra en la base de la teoría de los *nudges* (pequeños empujones), desarrollada posteriormente por Richard Thaler y Cass Sunstein. Para ello veremos el modo de operar de estos

nudges, que proponen, como método para modificar el comportamiento, la manipulación del medio en el que los individuos toman sus decisiones, en lugar de intentar dicho cambio a partir de intervenciones educativas y la utilización de heurísticas, como sugiere Gigerenzer.

A partir de esta genealogía de los *nudges*, el presente trabajo realiza un análisis filosófico que da cuenta de su éxito reciente gracias a su posición intermedia (paternalista libertaria) entre las disposiciones reglamentarias que afectan la libertad individual y las intervenciones educativas. Asimismo, se estudia la manera en que este tipo de intervenciones pueden representar un desafío para la autonomía y responsabilidad moral de los individuos. De este modo, este artículo supone una excelente introducción a la manera en que la economía del comportamiento influye actualmente en algunas intervenciones en políticas públicas y, a la vez, critica las consecuencias filosóficas más importantes de estas teorías.

Supongamos que un gobierno de un determinado país quiere aumentar el número de donaciones de sangre. Para ello sus expertos en políticas públicas sugieren el uso de las teorías clásicas de la economía y apuestan por recompensar monetariamente dichas donaciones. Una actividad voluntaria pasa ahora a ser una actividad remunerada; el beneficio para el donante aumenta. Aunque parezca una estrategia infalible para aumentar las donaciones (o al menos para no reducirlas), monetizar esta actividad puede, a veces, provocar un efecto contrario. ¿Por qué alguien en esta situación decide donar sangre de manera gratuita, pero se podría negar a hacerlo cuando la actividad se remunera? Éste es el caso descrito primero en 1970 por Richard Titmuss (2018) y después por Carl Mellström y Magnus Johannesson refiriéndose a mujeres en Suecia (2008), donde la donación de sangre decreció a la mitad tras introducir una remuneración por ella. ¿Se puede considerar que estas personas están actuando de manera irracional? ¿Puede la teoría estándar de la economía dar cuenta de este tipo de comportamientos? Veamos.

Simon desarrolla una crítica empírica al modelo de racionalidad de la economía estándar clásica y neoclásica. Según

David Colander, el primero en acuñar el término “clásico” para adjetivar un tipo de economía fue Karl Marx en *La miseria de la filosofía* (Colander 2000) y lo hizo al hablar de David Ricardo. Dentro del grupo de economistas clásicos, en la historia de la economía se pueden incluir también a James Mill y Adam Smith, economista este último al que seguirán con bastante fidelidad los autores que forman parte de la escuela clásica, quienes llegaron a corregir y revisar algunas de sus ideas, pero respetaron siempre sus más importantes principios. La mayoría de los especialistas afirman que el final de la era clásica se puede fechar en torno a 1870. Carl Menger y la revolución marginalista son el punto de partida de la era neoclásica. En ese período tampoco nos podemos olvidar a W.S. Jevons y a Léon Walras. La matematización de las ciencias sociales supuso, en esos momentos, hacer cambios estructurales dentro de las disciplinas. En economía fueron Alfred Marshall, Irving Fisher y John B. Clark entre los años 1890 y 1900, como bien recoge Crowther-Heyck (2005), quienes llevaron a cabo ese proceso. La revolución marginalista cambió el foco de atención de la economía, antes puesto en el progreso y la pobreza, y lo puso sobre todo en el manejo eficiente de los medios (maximización de beneficios). Un ejemplo fue el cambio en el tratamiento del concepto de “valor”, antes ligado al trabajo y ahora más relacionado con el intercambio de bienes.

Hacia la década de 1920, el uso de las matemáticas dentro de la economía ya se había extendido a otras escuelas y autores, incorporadas y utilizadas por John Commons y Thorstein Veblen. Este último fue el encargado de acuñar el término “neoclásico” (1900) para sintetizar el marginalismo de Menger y Jevons con las ideas más clásicas de Smith y Ricardo, entre otros (Colander 2000).

Desde el modelo neoclásico, la racionalidad se asocia con la maximización, las preferencias están desligadas del marco sociocultural, y se presupone que el sujeto tiene información completa e infinita capacidad lógica (Soukup *et al.* 2014). El objetivo de este modelo no era describir, sino predecir. Jevons, por ejemplo, sugirió que varias leyes económicas pueden deducirse de algunos axiomas básicos; el primero de ellos es que

cada persona escogerá el bien que sea aparentemente mejor (Jevons 2013).

Desde este marco estándar de la economía, un acto es racional si está correctamente diseñado para maximizar los objetivos propuestos (Dahl y Lindblom, 1953). Esta teoría estándar conlleva una determinada concepción del sujeto económico: al postular un concepto de racionalidad determinado, se afirma una manera en que el sujeto practica dicha racionalidad y, por ende, una versión del sujeto también relacionada con esa forma de entender la racionalidad. Según Herbert Simon (1987), la teoría económica tradicional postula un hombre económico (*homo economicus*) que en la manera de ser “económico” es también “racional”: es su economicidad la que hace al sujeto ser racional, asumiendo que este sujeto tiene una serie de facultades determinadas para practicar dicha racionalidad. Entre estas facultades destacan: un conocimiento exhaustivo del medio en el que se van a desarrollar sus decisiones y la manera extremadamente bien organizada de situar su sistema de preferencias, así como las diferentes habilidades cognitivas. Un ejemplo de ello es su supuesta (y sensacional) capacidad computacional que le permite realizar cálculos perfectos para poder maximizar sus decisiones y alcanzar así la cota más alta de todas sus preferencias. Como afirma Ricardo Pascale (2007), la economía estándar afirmaba una perfecta racionalidad individual y colectiva, donde el cálculo era el elemento dominante y, por lo tanto, se suponía la optimización de las elecciones.

Hasta mediados del siglo xx, la economía estándar presupuso un sujeto con una racionalidad universal, completa y transitiva que tiende a maximizar su utilidad y a reducir costos y riesgos. Estos modelos económicos estándares asumen que este sujeto no sólo es egoísta, sino que se comporta de manera puramente racional (*homo economicus*). Sólo desde este modelo de comportamiento se puede llegar a comprender sus teorías económicas. En ese momento, la economía ya comienza a ver que el modelo de comportamiento (de la economía clásica y neoclásica) no se ajusta empíricamente a cómo en realidad las personas toman decisiones.

El alejamiento teórico-metodológico de la conducta actual de los individuos no sólo implicaba una falta de rigor científico en general, sino que además era fuente de confusiones dentro de la economía, ya que sus teorías no podían dar cuenta de muchas decisiones individuales.

Éste es el contexto en el que Hebert Simon (1955; 1956; 1957), combinando conocimientos y teorías psicológicas con económicas, comienza a realizar su crítica, ya no solo económica o psicológica, sino filosófica, al modelo estándar de la racionalidad. Simon, desde unas coordenadas empíricas (Hortal 2017), concibe al sujeto económico dentro de un marco psicológico, posibilitando así la comprensión de muchas de las conductas que, desde la teoría estándar de la economía, eran inexplicables. Un ejemplo de esto es la aversión a las pérdidas, porque pesan más que las ganancias cuando consideramos el mismo valor. También se tiende a considerar de manera diferente las probabilidades si se dan en términos negativos (solemos pasar por el quirófano si la probabilidad de sobrevivir es 90 %, pero tendemos a rechazar la operación si se nos informa que tenemos un 10 % de probabilidades de fallecer). De este modo, el modelo de sujeto racional en torno al que se centran las teorías económicas cambia con Herbert Simon: ya no es un *homo economicus* ideal e inexistente, sino un individuo de carne y hueso, administrativo, que no puede optimizar en las decisiones que toma porque carece de la capacidad cognitiva perfecta, de la memoria y del tiempo necesario para hacerlo (Simon 1997). Este sujeto real posee una racionalidad acotada que hace que, en vez de optimizar, intente satisfacer en sus decisiones los objetivos propuestos. Aunque dentro de esta corriente hubiese varios autores, en Simon se centra lo que Esther-Mirjam Sent (2004) denomina la “antigua economía del comportamiento”. La noción de racionalidad acotada es la piedra angular, junto con la de racionalidad procedimental y ecológica, de la teoría crítica de Simon: los individuos, al no poder optimizar debido al acotamiento de su racionalidad, han de conformarse con satisfacer ciertos niveles de aspiración.

Simon concibe su crítica al modelo neoclásico desde su noción de racionalidad acotada, aunque cabe destacar que

algunos autores defienden que dentro de la economía neoclásica se podían adivinar ya modelos de racionalidad acotada, argumentando (Arnsperger y Varoufakis 2006), por ejemplo, que la crítica a la economía neoclásica necesariamente plantea cazadores de gangas hiperracionales. Según esta crítica, estos actores nunca podrían resistirse a un acto que les produzca el menor aumento en los rendimientos netos esperados. Esta crítica puede ser acertada, pero no reveladora, ya que, como sugieren Arnsperger y Varoufakis (2006), hay muchos modelos neoclásicos con agentes racionalmente delimitados.

Paralelos a los estudios de Simon, Amos Tversky y Daniel Kahneman propusieron, desde la psicología, que los individuos no solo carecen de una racionalidad completa y perfecta, sino que además estas “irracionalidades” son sistemáticas y se pueden predecir (Tversky y Kahneman 1974). Sus investigaciones sobre sesgos y heurísticas, y su teoría de perspectivas (o prospectos, prospectiva) cambiaron la manera de ver el comportamiento humano. El modelo estándar económico alega que los individuos, antes de decidir, calculan racionalmente sopesando todas las alternativas, asignando probabilidades y calculando riesgos matemáticamente (Barros 2010). La realidad es muy distinta, ya que los sujetos, al no tener ni capacidad racional ni tiempo para realizar dichos cálculos en este mundo tan complejo, deciden basándose en procedimientos heurísticos: no analizan todas las alternativas, sino que se dejan guiar por reglas simples y atajos mentales que pueden llevar a una elección satisfactoria. Estos procedimientos heurísticos a veces nos benefician, pero, según Tversky y Kahneman, en muchas ocasiones nos perjudican alejándonos de lo que sería una decisión racional. Estos errores pueden clasificarse, comprenderse e incluso se pueden predecir debido a su sistematicidad. Mirjam-Sent sitúa a Kahneman dentro de la nueva economía del comportamiento (Sent 2004). Un ejemplo de proceso heurístico es la manera de seleccionar qué ciudades tienen más habitantes de acuerdo con si las conocemos o no, o cómo asignamos probabilidades a eventos dependiendo de su ocurrencia reciente (por ejemplo, al juzgar los ataques de tiburones en playas).

Las investigaciones conjuntas de estos dos psicólogos (Lewis 2016) y la colaboración de Kahneman con Richard Thaler propiciaron la aplicación de sus conclusiones a la rama de políticas públicas, dando lugar a la teoría de pequeños empujones o *nudges* en inglés. Aprovechando la sistematicidad de los errores racionales humanos, se pueden desarrollar intervenciones en materia de políticas públicas para provocar cambios del comportamiento en personas alterando el medio de elección en el que deciden de tal manera que se produzca una acción deseada. Cuando nos comportamos solemos usar procesos heurísticos (atajos mentales) que pueden ser efectivos, pero que también pueden causar sesgos. Algunos autores (Kahneman 2011) proponen que nuestro sistema cognitivo consta de un proceso dual y actúa gracias a la combinación de dos sistemas: el sistema 1, rápido, automático e intuitivo, y el sistema 2, lento, racional y deliberativo. Según Kahneman (2011), el sistema 1 opera de manera automática y rápida, sin hacer casi ningún esfuerzo y sin que se sienta el control voluntario, mientras que el sistema 2 presta atención y se esfuerza en actividades mentales que incluyen cálculos complejos.

Los *nudges*, de este modo, utilizan estos sesgos para cambiar el comportamiento. Por ejemplo, si se sabe que los sujetos tienden a escoger con más frecuencia opciones que están a la altura de la vista que en otras posiciones (ejemplo de proceso heurístico que puede conducir a sesgo), los *nudges*, explotando estos sesgos, en la cafetería de una escuela pueden colocar a la altura de la vista una ensalada, alternativa más saludable que una pizza. Esto aumenta la cantidad de estudiantes que comen ensalada en vez de otras comidas menos sanas, sin que, en teoría, se quiten opciones o se altere la libertad individual de aquel que quiera escoger algo diferente. A esto Thaler y Sunstein lo llaman “paternalismo libertario” (Thaler y Sunstein 2009), un movimiento que respeta la libertad de escoger (libertario) a la vez que orienta al individuo (paternalista). Como veremos, numerosos países, gobiernos e instituciones están creando agencias que investigan y promueven el uso de *nudges* para cambiar comportamientos “negativos” de la población, explotando las irracionalidades sistemáticas de los

individuos para que puedan comportarse de la manera que esos mismos sujetos consideren positiva (Sunstein 2020) .

Algunos autores (Gigerenzer 1996; 2008; y 2014; Selten 2001) estiman que la irracionalidad de la que se nos acusa y que emana de las teorías de Tversky, Kahneman, Thaler y Sunstein no es tal. Esta irracionalidad, insertada en un marco ecológico adecuado, puede ser una ventaja evolutiva. El error, consideran, es tachar de erróneo ese tipo de comportamientos. Esta corriente se acerca, dentro del marco de la racionalidad acotada, a la teoría de Herbert Simon y la concepción de racionalidad ecológica que se vislumbra ya en su artículo de 1956.

El concepto de racionalidad acotada como concepto filosófico se usa al menos de dos maneras diferentes: una optimista y otra pesimista (Polonioli 2012; 2016; Samuels *et al.* 2002). La visión optimista, liderada por Gerd Gigerenzer, comprende que la racionalidad acotada no es irracionalidad, sino una ventaja ecológica que es beneficiosa en medios determinados. En la teoría de los *nudges* tendríamos la corriente pesimista, basada en la idea de que somos fundamentalmente irracionales y difícilmente educables (Hortal 2020b) y que postula que la mejor alternativa para cambiar nuestro comportamiento sin alterar nuestra libertad descansa en el paternalismo libertario.

En las siguientes páginas desarrollaremos histórica, lógica y filosóficamente estas propuestas que acabamos de mencionar para poder realizar un análisis más exhaustivo de lo que supone para nuestra autonomía la aplicación de *nudges* en políticas públicas, a la vez que las revisamos epistemológicamente.

2. Herbert Simon y la racionalidad acotada

Para comprender mejor las tesis de Herbert Simon y conectarlas al tema de la racionalidad acotada y los *nudges* en políticas públicas, veremos dos ejemplos de situaciones diferentes. Vayamos al ejemplo de la primera parte del capítulo. Imaginemos que una agencia estatal encargada de las donaciones de sangre decide usar la teoría de la economía estándar para aumentar el número de dichas donaciones. Para ello decide pasar de un

sistema de donación basado en el voluntariado a otro en que se remunera a los donantes con una cantidad específica de dinero. La teoría económica estándar predice que el número de donantes debería crecer, ya que antes no se pagaba por dicha actividad. En realidad, lo que sucede es lo contrario: el número de donantes disminuye. ¿Qué ocurre? Desde la teoría económica estándar no se puede comprender la conducta de los individuos, que parecería casi irracional. Como recoge Cristina Bicchieri, la actividad de donar se categoriza, de este modo, como una transacción monetaria, ocultando así su contenido moral (Bicchieri 2017).

Supongamos ahora que tenemos que comprar unos zapatos en la plataforma de compras por internet Amazon y queremos optimizar nuestra decisión. Para ellos, la teoría estándar nos aconseja acumular toda la información posible, cotejar todas las alternativas analizando los precios, los colores, la posible comodidad de los zapatos basados en comentarios de compradores anteriores, los modelos, etc. Para ello también debemos considerar si su precio va a subir o bajar y si sus existencias son limitadas. La cantidad de variables que se deben considerar, junto con nuestra limitada capacidad cognitiva y de memoria, y la falta de tiempo hacen que esta situación sea compleja y llena de incertidumbre. Cualquier intento de optimización siguiendo los modelos estándares carece de realidad práctica. En este tipo de casos lo mejor, como afirma Simon, no es optimizar, sino encontrar una manera rápida y efectiva de satisfacer nuestra necesidad.

Simon comenzó a hablar en 1942 de los límites de la racionalidad en su tesis doctoral en ciencias políticas (Crowther-Heyck 2005), donde analizó la toma de decisiones de organizaciones administrativas (Dasgupta 2003). Esta tesis luego se convirtió en su libro *Administrative Behavior* (1997), cuya primera edición data de 1947. Simon menciona la noción de límites racionales en el capítulo segundo cuando, al hablar de la eficiencia que se puede alcanzar en una organización administrativa, admite la existencia de una serie de “límites” organizativos en el comportamiento y en el momento de tomar decisiones correctas (Simon 1997); no obstante, un poco más tarde afirma

que esos límites no acotan por completo la racionalidad y que han de considerarse otros aspectos. Gustavo Barros afirma que ese trabajo inicial de Simon no es sino una continuación de los modelos clásicos de la economía y que no será hasta más adelante, ya bien entrada la década de 1950, cuando aparezca la idea de racionalidad acotada dentro de su obra: “*Simon, en Administrative Behavior* (1947), a pesar de recalcar la distinción entre comportamiento efectivo y teórico, asume el modelo de racionalidad global” (Barros 2010). El objetivo de la obra de Simon, según Barros, es diferenciar la conducta práctica y la teórica para tratar el tema de la racionalidad y de sus límites. Pero la teoría no se asienta hasta más tarde, por lo que, según Barros, sería un anacronismo atribuir a *Administrative Behavior* el origen de la idea de racionalidad acotada, que no aparecerá hasta 1955 (Barros 2010).

Los límites de la racionalidad a los que se refiere Simon no están basados en la influencia de pasiones, de emociones o en el inconsciente, sino que son inherentes al organismo humano como sujeto capaz de procesar información. Como manifiesta Crowther-Heyk (2005), para Simon los límites hacen que el agente tenga que simplificar la situación real en la que decide para poder operar en ella. Según Klaes y Sent (2005), Simon comenzará a utilizar el concepto de racionalidad acotada para llamar la atención de los economistas para considerar asuntos en los que no se están fijando, lo cual quedó escrito así por primera vez en su obra *Models of Man: Social and Rational* en 1957. De este modo, Simon afirma que los límites a los que tiene que enfrentar la racionalidad son: el riesgo, la incertidumbre, la información incompleta sobre las alternativas, la complejidad y las constricciones del ambiente que le impiden calcular la mejor decisión posible (Simon 1972). Más tarde introdujo los límites que aparecen en los procesos racionales de los individuos para ir criticando, al mismo tiempo, la racionalidad global o completa que los discrimina (Simon 1987). La racionalidad, al saberse limitada, se adapta lo más aproximadamente posible a las exigencias provocadas por la complejidad del medio y a sus propias limitaciones para poder simplificar los mecanismos de elección (Simon 1956) que le lleven a un éxito

satisfactorio y suficiente de manera adaptativa, que no óptima (necesariamente es un proceso no óptimo). Para Simon, nuestra racionalidad acotada no es irracionalidad.

La idea de racionalidad acotada en Simon no es un intento de maximización que toma en consideración determinadas restricciones, como pretende Thomas Sargent (1993), sino que es un modo realista de ver la manera en que tomamos decisiones. Aceptar que nuestra racionalidad es un tipo de maximización supondría la existencia normativa de una racionalidad perfecta de la que se desvían nuestras decisiones. Éste es el fondo de la cuestión dentro del debate que veremos en las siguientes páginas, ya que la noción de racionalidad que se desprende tanto del programa de investigación de sesgos y heurísticas de Tversky y Kahneman, como de la teoría de los *nudges*, que concibe la existencia de una racionalidad perfecta que marca de manera normativa la manera correcta de decidir. Si se asume que las ilusiones cognitivas son la raíz de los problemas en la toma de decisiones, como pretenden estos autores, se tendrá que presuponer la existencia de una manera perfecta (normativa) de decidir. Para Simon, la racionalidad acotada no es eso, ya que en situaciones de incertidumbre no se puede optimizar. ¿Cuál es la mejor manera de optimizar en las inversiones bursátiles, o de decidir si nos casamos o no, o de saber el momento óptimo de vender una casa o de esperar una mejor oferta? En situaciones de riesgo, como es el caso de una lotería, o en casos donde las opciones son mínimas, quizá exista la manera óptima de escoger, pero la mayoría de las situaciones en las que nos encontramos son complejas y llenas de incertidumbre. La bolsa de valores, por ejemplo, no es un contexto de riesgo, sino de incertidumbre (véanse los efectos totalmente impredecibles de COVID-19 en el mercado de valores). La estructura del medio en el que decidimos es compleja, nuestra capacidad cognitiva es limitada y el tiempo del que disponemos es finito. Todo esto hace que tengamos que decidir desde un modelo de racionalidad acotada. Como afirma Gerd Gigerenzer, del que luego hablaremos, definir la racionalidad como un proceso lógico y matemático puede proporcionarnos un modelo elegante de cómo debería operar

nuestra manera de pensar, pero nos separaría de la realidad actual de los individuos. Cuando decidimos, no usamos teoría de probabilidad ni calculamos utilidades, sino que más bien usamos procesos heurísticos (Gigerenzer 2004).

3. El programa de investigación sobre heurísticas y sesgos como origen de los nudges

Contemporáneo a los estudios de Simon, el trabajo de los psicólogos Amos Tversky y Daniel Kahneman profundizaba en la noción de racionalidad acotada de Simon y en las violaciones a la idea de utilidad esperada expuestas por Maurice Allais (Pascale 2007), y comenzaron a detallar de qué manera estos procesos heurísticos conllevan sesgos que hacen que nos comportemos de manera irracional sistemáticamente. Esta sistematicidad hace que dichos errores se puedan categorizar y predecir. Los procesos heurísticos son atajos “mentales” que usamos en nuestras decisiones. En nuestra vida diaria no podemos perder tiempo en cálculos probabilísticos para decidir entre alternativas, así que estamos equipados con procesos heurísticos que hacen que estas decisiones sean más fáciles de tomar. La palabra “heurística” significa hallar o descubrir; en este caso, lo que se descubre son soluciones satisfactorias. El problema, según Tversky y Kahneman (1974), es que, a pesar de su economicidad y efectividad, nos pueden llevar a errar de manera sistemática y predecible. Concluyen afirmando que un mejor entendimiento de estos procesos heurísticos y sus sesgos puede hacernos mejorar nuestros juicios y decisiones en situaciones de incertidumbre: “Una mejor comprensión de estas heurísticas y de los sesgos a los que nos llevan puede mejorar los juicios y las decisiones en situaciones de incertidumbre” (Tversky y Kahneman 1974). Este párrafo es esencial para comprender la filosofía que emana de la investigación de Tversky y Kahneman, ya que ellos conciben que en situaciones de incertidumbre se pueden mejorar nuestras decisiones si comprendemos cómo nuestras heurísticas causan errores a través de sesgos cognitivos.

Tversky y Kahneman causaron furor en el mundo académico. Como recoge el libro de Michael Lewis (2016) que detalla la colaboración entre estos dos autores, Irv Biederman, profesor de psicología en Stanford alrededor de 1972, recordaba que, tras escuchar una conferencia de Kahneman, pensó que había presenciado a un futuro ganador del premio Nobel de Economía y afirmó: “¿Qué puede ser mejor? Aquí está la explicación de todas estas irracionalidades y errores. Proviene del interior de la mente humana” (Lewis 2016).

Tversky y Kahneman hacen un estudio de nuestras heurísticas y sesgos en los procesos de toma de decisiones bajo riesgo o incertidumbre (Kahneman y Tversky 1979; Tversky y Kahneman 1981, 1983; 1974). Históricamente hablando, el proyecto de Tversky y Kahneman comenzó como una forma de rastrear, bajo el programa de heurísticas y de sesgos, cómo se desvía nuestra racionalidad del estándar normativo de utilidad esperada. Más tarde introdujeron la teoría de perspectivas, una teoría económica del comportamiento que describe la forma en que las personas eligen entre alternativas probabilísticas que implican riesgo y se conocen las probabilidades de los resultados. Según esto, cuando tenemos que tomar decisiones usando probabilidades, no lo hacemos de acuerdo a las leyes de la probabilidad y las matemáticas, sino siguiendo la heurística de representatividad: la probabilidad subjetiva de un evento o muestra está determinada por el grado en que (i) es en esencia similar a las características de su población parental, y (ii) refleja las condiciones salientes del proceso por el que se ha generado (Kahneman y Tversky 1972). Así pues, la teoría de perspectivas considera que las personas simplifican el problema de la decisión para tener un mejor manejo. Esto se denominó *fase de edición*, que consiste en un análisis preliminar de las perspectivas ofrecidas. Durante esa fase se produce una representación más simple de esas perspectivas. En la segunda fase se evalúan las perspectivas editadas y se elige la perspectiva de mayor valor (Kahneman y Tversky 1979).

Un ejemplo de la teoría de perspectivas se encuentra en la manera en que los sujetos sopesan decisiones con información probabilística cuando dicha información está enmarcada

de modos diferentes. Por ejemplo, en un contexto médico, en una entrevista preoperatoria, los pacientes tienden a elegir con más frecuencia una operación si la información se da dentro de un marco de supervivencia (90 % de probabilidad de sobrevivir), que si sólo se informa el porcentaje de mortalidad (10 % de probabilidad de morir). Matemáticamente la información es la misma, pero el aspecto que sobresale hace que la información quede enmarcada de manera diferente. Según Tversky y Kahneman, los principios psicológicos que gobiernan la percepción de los problemas de decisión y la evaluación de probabilidades y resultados produce cambios de preferencia predecibles cuando el mismo problema se enmarca de maneras diferentes (Tversky y Kahneman 1981).

En resumen, estos autores, con su programa de investigación sobre heurísticas y sesgos y su teoría de perspectivas, muestran cómo nuestra racionalidad comete errores y cómo nuestro objetivo, para volvernos racionales, sería eliminar tales sesgos. Por diferentes motivos, nuestra racionalidad tiene que recurrir a atajos mentales en nuestras decisiones, llamados heurísticas, ya que "sufrimos" de racionalidad limitada (los juicios humanos están limitados por la información disponible, las limitaciones de tiempo y las limitaciones cognitivas). Como ya se mencionó, las heurísticas, según Tversky y Kahneman, a veces son efectivas, pero otras conducen a errores que hacen que nos separemos de la manera correcta de pensar. De este modo, no es que la normatividad de la teoría estándar estuviera equivocada, sino que los sujetos realmente no nos comportamos de tal manera. Por decirlo de una manera simple, al afirmar que el problema no está en la teoría, sino dentro del sujeto, Tversky y Kahneman salvan el modelo normativo de la elección racional.

Así, los autores presentaban una visión pesimista (Samuels y Bishop 2002) de la racionalidad humana. Su programa de investigación de heurística y sesgos concibió que "las personas carecen de la competencia racional subyacente, lo que las hace propensas a patrones de razonamiento o sesgos seriamente contranormativos" (Niiniluoto *et al.* 2004). En el enfoque pesimista de la teoría de perspectivas, los errores eran una

parte natural de nuestras capacidades cognitivas. Las personas cometen errores porque su razonamiento es psicológicamente defectuoso de manera sistemática. Por ello, comprender cómo somos sistemáticamente defectuosos puede ayudarnos a tomar mejores decisiones.

De acuerdo con esto, hay dos formas diferentes en que puede entenderse acotada la racionalidad. Como afirma John Davis, una estaría asociada a la teoría de perspectivas de Kahneman y Tversky y a la “nueva” economía del comportamiento, y la segunda, asociada con el pensamiento evolutivo de Simon y con la “vieja” economía del comportamiento (Davis 2015).

Simon concibió la racionalidad insertada en un entorno, codependiente del medio en el que el sujeto tiene que decidir. Nuestra racionalidad y el medio ambiente se comportan como las dos hojas de unas tijeras. Para la teoría de perspectivas, la racionalidad se juzga por sí sola. Parafraseando a Davis, Kahneman y Tversky conciben las decisiones individuales como ancladas en el ambiente, pero no influidas por él. Sin embargo, para Simon, la representación de la función de utilidad subjetiva autónoma del individuo tenía que ser abandonada por completo. En el pensamiento de Simon, el mundo contribuye influyendo de manera más significativa en la subjetividad, ya que nuestras preferencias evolucionan como resultado de nuestra interacción con el mundo (Davis 2015).

La teoría de Tversky y Kahneman, por lo tanto, es una teoría del comportamiento económico que describe cómo las personas deciden en situaciones de riesgo, cuando las probabilidades son conocidas.

Su artículo sobre perspectivas (Kahneman y Tversky 1979) representa una crítica a la teoría de la utilidad esperada como una forma de describir cómo decidimos en situaciones de riesgo. Su objetivo era criticar la teoría de la utilidad esperada por su falta de realismo empírico. Este propósito fue similar al que Herbert Simon puso en marcha con su modelo de racionalidad limitada. Pero hubo una diferencia principal con Simon: la teoría de la utilidad esperada está bien bajo un enfoque normativo (Simon no podía estar de acuerdo con esto), pero no como una forma de describir cómo decidimos: "Contra la

opinión de Simon, estos investigadores argumentaron que nada está mal con la teoría de la maximización de la utilidad esperada, sino que la culpa recae en las personas que no la siguen" (Gigerenzer 2016, 37).

Aunque las creencias subóptimas no eran algo que Simon tuviera en mente, la idea de que nuestra racionalidad es limitada era compartida por ambos enfoques. Como mencioné antes, Tversky y Kahneman propusieron que nuestras decisiones se ajustaran al ideal normativo de maximización. Cualquier otra cosa sería una forma imperfecta de razonar: "Su investigación introdujo la idea de que, aunque los individuos racionales debían adoptar las teorías normativas de la lógica, la actualización bayesiana y el cálculo de la utilidad esperada en su toma de decisiones, los individuos de hecho se desvían sistemática y previsiblemente de estas normas" (Heukelom 2014).

Para ser claros, aunque la perspectiva de Simon puede verse como el antecedente del enfoque de Tversky y Kahneman, existen algunas diferencias esenciales. Ya mencioné el rechazo de Simon a mantener la utilidad esperada como una aproximación normativa. La otra diferencia se encuentra en la forma en que ambas escuelas entendieron los procesos heurísticos. Para Simon, las heurísticas son reglas generales que las personas usan para decidir. Su objetivo es tomar decisiones satisfactorias (no las óptimas) en situaciones en las que no tenemos toda la información y en que nuestra capacidad cognitiva es reducida. Por otro lado, Tversky y Kahneman se refieren con "heurísticas" a una forma de organizar el problema de decisión para simplificarlo. Es una forma de hacer que la decisión problemática sea más manejable. Según Heukelom, para Kahneman y Tversky, los individuos no pueden ajustar sus heurísticas, son parte de una composición biológica dada e inmutable del individuo. En la propuesta de Simon sí pueden hacerlo (Heukelom 2014).

Para la teoría de perspectivas es importante asegurarse de que el enfoque normativo y el enfoque descriptivo queden separados. Su objetivo es proporcionar una descripción realista de cómo decidimos, manteniendo la maximización como objetivo normativo. Las reglas de cómo tenemos que usar nuestra

racionalidad no cambian dentro de esta teoría. Son las mismas reglas que las que las que sostienen las economías clásica y neoclásica. La diferencia se encuentra en la fase de descripción, donde se admiten límites en la forma en que usamos nuestra racionalidad (racionalidad acotada).

Así pues, Tversky y Kahneman defienden que las personas tienden a ser irracionales. Este enfoque y su manera de comprender la racionalidad humana es la base de la teoría de pequeños empujones o *nudges* (Thaler y Sunstein 2009). Como afirma Justin Fox: "Kahneman y Tversky no sólo atrajeron a una legión de seguidores en psicología, sino que también inspiraron a un joven economista, Richard Thaler" (Fox 2015).

4. La teoría de los nudges

Tomando como referencia los trabajos realizados por Tversky y Kahneman, Richard Thaler y Cass Sunstein publicaron el libro *Nudge* (2009), que, considerando la racionalidad acotada de los individuos y la dificultad de sortearla, proponen una aproximación a las políticas públicas en las que un supuesto arquitecto de las decisiones organiza el entorno de elección para hacer que estos individuos seleccionen la opción que más se acerque a lo que escogerían si se eliminaran estos límites racionales. De esa manera se podría organizar el entorno de las decisiones para que la opción más fácil sea, a la vez, la más adecuada. Un *nudge* es, entonces, un cambio en la manera en que se presenta un conjunto de opciones que produce un comportamiento predecible en las personas sin la necesidad de usar disposiciones reglamentarias o incentivos económicos. Ésta es la esencia del paternalismo libertario propuesto en *Nudge*. El arquitecto de las decisiones puede orientar el comportamiento de los individuos sin limitar su libertad y considerando siempre que la opción que elegirían sería aquella que hubieran escogido si no estuvieran limitados por la racionalidad acotada. Debido a que, en teoría, los *nudges* son capaces de promover cambios en el comportamiento de los individuos sin afectar su libertad, muchos gobiernos y entidades han optado por estas intervenciones como un método fácil y económico de crear

cambios que beneficien a la sociedad: el Behavioral Insights Team (BIT), el Ontario Behavioral Insights Unit (OBIU), el Behavioral Insights Network de Holanda, MineduLab en Perú, el Behavioral Economics Team en Australia, etcétera.

El ejemplo más claro de un *nudge* es el de la ensalada en la cafetería de una universidad. Si el arquitecto de las decisiones cambia el lugar donde se encuentran las frutas y verduras colocándolas en el frente de la tienda, incrementa su consumo (Thorndike *et al.* 2017). Esto no significa que se fuerce a los consumidores a comer frutas y verduras, sino que, debido a la organización física de las opciones, los consumidores orientan su comportamiento de acuerdo con la forma en que se le presentan estas opciones. A veces el *nudge* puede actuar de manera inconsciente, pero puede ser consciente. El sonido que hace el automóvil cuando no se tiene puesto el cinturón de seguridad es un ejemplo de *nudge* consciente. En teoría, los individuos deben elegir de acuerdo con lo que ellos mismos consideran la mejor opción y que incremente su nivel de bienestar y felicidad. Además, como propone Sunstein, si llegamos a aplicar un *nudge* que no sea efectivo, a pesar de ello, debería mantenerse siempre si mejora el bienestar de la población: “Lo que importa es el bienestar, no la efectividad” (Sunstein 2017, 22).

No hay una manera neutra de organizar un entorno de decisión. En una cafetería o en una página web siempre vamos a tener que colocar en algún lugar la ensalada o el ícono para añadir una compra en la cesta. Si esto es así, los autores se preguntan por qué no hacerlo de manera que aumente la probabilidad de que los individuos actúen como si se eliminaran las cotas racionales que hacen que se aparten de lo que ellos racionalmente querrían hacer. Los *nudges* hacen que la opción más fácil de elegir sea también la más adecuada de acuerdo con lo juzgado por los individuos mismos (Sunstein 2020).

Según la distinción antes mencionada entre sistema 1 y sistema 2, se podrían dar dos tipos de *nudges* diferentes: aquellos que tienen como objetivo el sistema 1 y aquellos que tienen como objetivo el sistema 2. Un *nudge* que reduzca el tamaño del plato para que se coma menos cantidad de comida para crear la ilusión de quedar satisfecho sería una intervención del

tipo 1. Si lo que se hace para cambiar el comportamiento es proporcionar información determinada en un momento determinado, por ejemplo, la señal que nos encontramos en el asfalto de Londres avisándonos que miremos a la derecha (*look right*), la intervención sería del tipo 2. Según Sunstein, no deja de ser una metáfora de cómo opera nuestro sistema cognitivo, una especie de herramienta para ilustrar las razones por las que podemos ser tan inteligentes y tan torpes al mismo tiempo (Thaler y Sunstein 2009). Cabe destacar que esta distinción se critica con dureza desde otras perspectivas (p.ej., la racionalidad ecológica de Gigerenzer) por no reflejar realmente lo que ocurre en nuestro sistema cognitivo y por hacer simplificaciones y separaciones innecesarias.

Las críticas a este tipo de intervenciones se centran en diferentes puntos: no son tan libertarias como se propone ni son tan paternalistas como se piensa; a veces es mejor tener más regulaciones e imposiciones; no consideran que el arquitecto de las decisiones también es un individuo con racionalidad acotada; asumen que este arquitecto es una buena persona y presuponen que la opción de educar es costosa y a veces imposible. Habría también que considerar la idea de que algunas veces los individuos no quieren tener que elegir, o incluso que la misma opción de elegir hace que el resultado tenga una menor cota de libertad. Por ejemplo, si para nuestros ahorros de jubilación la compañía para la que trabajamos nos hace escoger un fondo de pensiones de entre 547 sin darnos una opción por defecto, o sin aconsejarnos, es posible que, por no ser expertos en finanzas, acabemos con un resultado no satisfactorio. A veces tener que decidir puede ser algo negativo para nuestra libertad, aun considerando el riesgo de infantilizar a la población.

En una sociedad hay muchas maneras de intervenir para cambiar la conducta de los individuos: disposiciones reglamentarias, intervenciones educativas, incentivos y multas, *budges* (regulaciones basadas en ciencias del comportamiento), *boosts* (intervenciones educativas centradas en procesos heurísticos que aumentan las capacidades de los individuos) y *nudges*. Algunos autores defienden que detrás de la propuesta de los *nudges* se esconde una filosofía pesimista (Samuels *et al.* 2002) de la

racionalidad en la que las heurísticas que usamos para decidir en situaciones de riesgo o incertidumbre conllevan sesgos de los que no podemos escapar. Somos, como afirma Dan Ariely (2008), irracionales de manera predecible. Este supuesto contrasta con la corriente liderada por Gerd Gigerenzer, que propone, desde un optimismo filosófico y una aproximación evolutiva (en el sentido biológico) del comportamiento, políticas educativas y *boosts* (Grüne-Yanoff y Hertwig 2016; Hertwig y Grüne-Yanoff 2017).

5. La economía del comportamiento en el marco de la teoría de la evolución: el modelo de racionalidad ecológica de Gerd Gigerenzer como crítica a los nudges

Gerd Gigerenzer y su grupo de investigadores consideran que nuestra racionalidad ha de ser comprendida de una manera más ecológica, apoyándose en las propuestas originales de Simon. Para ellos, esos sesgos producidos por los procesos heurísticos no son en realidad un problema para nuestra racionalidad, sino una ventaja de la que hay que sacar partido. Cuando actuamos, nuestra racionalidad está inserta en un entorno ecológico en el que desarrolla herramientas que se adaptan a éste. Su propuesta pretende explicar qué tipos de herramientas heurísticas hay que usar en determinadas circunstancias. Así pues, para Gigerenzer el sistema 1 al que nos hemos referido antes no es problemático ni supone una desventaja para nuestra racionalidad. De hecho, él niega que podamos hacer esta separación de sistemas. Para Gigerenzer, la intuición es un tipo de inteligencia inconsciente basada en experiencias personales y reglas heurísticas. Para ser racionales, argumenta, necesitamos la conjugación de estos dos sistemas de los que habla Kahneman. Parafraseando a Gigerenzer (2014), se puede afirmar que el pensamiento deliberativo y la lógica no son generalmente mejores que la intuición, o viceversa. La probabilidad y la lógica pueden dar mejor resultado en situaciones de riesgo, mientras que en situaciones de incertidumbre sería más práctico usar esas reglas heurísticas. Las situaciones de riesgo son aquellas en las que se puede conocer la probabilidad de

que un evento ocurra, mientras que las de incertidumbre no se puede saber. De este modo, el riesgo sería jugar a la ruleta en el casino, mientras que la incertidumbre se encontraría en eventos cotidianos que ocurren con más frecuencia que los de riesgo: tráfico en la autopista, felicidad en el matrimonio, etcétera.

Gigerenzer, junto con algunos investigadores cercanos a la corriente de la psicología evolutiva como John Tooby o Leda Cosmides, concibe que quienes proponen los *nudges* como herramientas en políticas públicas conciben nuestro comportamiento como irracional y defienden que difícilmente podemos ser educados. Según Gigerenzer (2015), este argumento no llega a ser demostrado dentro del corpus teórico de los *nudges*. Así que, ante el dilema de educar, mandar o usar *nudges*, los gobiernos y otras instituciones últimamente tienden a escoger la opción con menos oposición, más sencilla y barata: *nudges*. Gigerenzer propone que la verdadera alternativa a estas intervenciones son propuestas educativas que nos hagan comprender cómo comportarnos en situaciones de riesgo (Gigerenzer 2014; 2015). Además, según critica Gigerenzer (2015), el uso de los dos sistemas sólo hace posible la explicación de comportamientos una vez que las personas han decidido, pero no son capaces de predecir. Normalmente, afirma Gigerenzer, la ciencia progresa partiendo de dicotomías simples a modelos precisos, y no realizando el camino opuesto como pretende la teoría de los dos sistemas. Los economistas del comportamiento, sugiere este autor, han abandonado modelos matemáticos existentes sobre procesos heurísticos e inferencia estadística y los han reemplazado con dos cajas negras.

Una propuesta similar a la de Gigerenzer son los denominados *boosts* (Grüne-Yanoff y Hertwig 2016), intervenciones que tienen como objetivo mejorar las competencias, habilidades y conocimientos de los individuos. Al igual que Gigerenzer, no conciben la racionalidad separada en sistemas. Nuestro sistema cognitivo es maleable y, para aplicar estas intervenciones, se requiere la participación de los individuos. Los *boosts* no son mejores que los *nudges*, sino que, dependiendo de las circunstancias, pueden ser más efectivos que ellos. La diferencia

fundamental se encuentra en su capacidad educativa. Mientras que los *nudges* se centran en cambiar el comportamiento de los individuos de manera instrumental, los *boosts* mejoran las competencias que están en la base de este comportamiento. Un *nudge* sería, por ejemplo, una reorganización de la comida en una cafetería, mientras que un *boost* sugeriría al individuo que no comiera nada que su abuela no hubiera reconocido como comida. Las consecuencias educativas de estos dos tipos de intervenciones son diferentes: mientras que los *nudges* “simplemente” alteran la conducta, los *boosts*, basándose en una concepción de que nuestra arquitectura cognitiva es maleable, cambian las competencias a través de cambios en las habilidades y en el conocimiento (Hertwig y Grüne-Yanoff 2017). La mayoría de los *nudges* no promueven este tipo de ventajas educativas a largo plazo, sino que se limitan a cambios de comportamiento muchas veces inconscientes.

Gigerenzer afirma, de este modo, que no es necesario que estemos a disposición de las instituciones cuando no es necesario. Y si lo es, para eso tenemos las disposiciones reglamentarias, que son eficientes. La propuesta de esta línea de pensamiento es incrementar la autonomía de los individuos por medios educativos interviniendo en los motivos del comportamiento y no en el comportamiento en sí. Como afirma Francisco Álvarez (2002), nuestra racionalidad no sólo es acotada, sino que también es expresiva: los individuos, al comportarse, tienen razones para hacer lo que hacen. Los *nudges* no atienden a estas razones, simplemente cambian el comportamiento final de una manera instrumental. Las intervenciones educativas propuestas por Gigerenzer y los *boosts* intentan modificar estas razones para que el efecto de la intervención sea más duradero y se canalice a través de la libertad y autonomía del individuo.

Como hemos visto, estas diferencias filosóficas han hecho que algunos autores (Polonioli 2012; Samuels *et al.* 2002) tachan de pesimista la corriente que propone los *nudges*, y de optimista a Gigerenzer y su grupo. La visión filosófica que se esconde detrás de los *nudges* es la visión de la racionalidad que mantienen Tversky y Kahneman: según Richard Thaler, las investigaciones llevadas a cabo por estos autores nos han mostra-

do que las ilusiones mentales han de ser consideradas la regla más que la excepción (1994). En definitiva, es una postura que describe la toma de decisiones humana como “no muy buena” (Thaler y Sunstein 2009, p. 7). Nuestra racionalidad acotada tiene, según esta perspectiva, unos “efectos devastadores” (Thaler y Sunstein 2009).

6. *Los ensayos controlados aleatorios y la evidencia en los nudges*

Los expertos en realizar políticas públicas basadas en *nudges* sólo se centran en tratamientos que afectan positivamente el resultado de una decisión. La mayoría de ellos tienden a obviar las razones por las que estos individuos se comportan o los motivos por los que modifican sus decisiones. La herramienta epistemológica más usada para verificar la efectividad de los *nudges* son los ensayos controlados aleatorios (ECA). Como afirma Einfeld (2019), los *nudges* se han asentado dentro de la retórica de las políticas basadas en evidencia, y de acuerdo con esta posición, proponen utilizar este tipo de ensayos para comprobar su efectividad. Parafraseando a David Halpern, director ejecutivo de BIT: aunque sabemos que hay un conjunto de factores que influyen en el comportamiento, desconocemos con certeza cuál se aplicará en un contexto particular. Por lo tanto, afirma Halpern, el BIT propone un enfoque de “prueba, aprendizaje, adaptación” basado en el uso de los ECA. Según Halpern, los ECA tienen la reputación de ser caros, difíciles de implementar y lentos para dar resultados. El BIT, asegura, se ha empeñado en demostrar que pueden ser baratos y factibles, y que pueden proporcionar información rápida para mejorar la formulación de políticas públicas (Halpern 2013).

Epistemológicamente hablando, el uso de ECA para probar la efectividad de los *nudges* no es infalible. Nancy Cartwright (2011; 2012; Cartwright y Hardie 2012) sugiere que las políticas basadas en evidencia no sólo deben usar los ECA, sino que también deben hacer uso de lo que ella denomina “búsquedas horizontales y verticales” para encontrar los factores de apoyo y los principios causales que nos puedan ayudar a comprender las razones por las que una intervención puede funcionar.

Cartwright argumenta que los ECA, aunque sean el estándar epistemológico para establecer lo que funciona y lo que no (Cartwright 2012), nunca podrán proporcionar la suficiente evidencia para garantizar el éxito de intervenciones en política pública. Los ECA pueden hacernos ver que una intervención (*nudge*) ha funcionado en un lugar y un momento determinado, pero de ahí no podemos extrapolar que esa misma intervención vaya a funcionar en otro lugar o momento. Para poder predecir que un *nudge* funcionará en un lugar determinado se han de comprender previamente los factores causales y de apoyo que necesita ese mismo *nudge*, como intervención que quiere cambiar el comportamiento, para ser exitoso (Hortal 2020a).

La crítica de Cartwright considera que los ECA, al convertir la probabilidad en explicación causal, abre la puerta a la interpretación de que, si existe un efecto positivo en el grupo de tratamiento, necesariamente ha tenido que ser producido por la intervención. Los resultados de los ECA sólo pueden ser comprendidos dentro del marco geográfico, cultural y temporal en el que se aplica el tratamiento. Para poder predecir si la intervención (*nudge*, por ejemplo) funcionará en otro marco, debemos usar otros mecanismos que vayan más allá de este tipo de ensayos: debemos encontrar los principios causales a través de un proceso de abstracción (Cartwright 2012).

Epistemológicamente hablando, los ECA tienen una función específica dentro de las políticas públicas basadas en evidencia, pero no se puede hacer de esta herramienta una panacea. Los ECA son un buen punto de partida para ver si una intervención puede tener éxito dentro de un marco específico (lugar y momento), pero de ahí no se puede garantizar su éxito en otro marco diferente. Para ello hemos de usar otro tipo de herramientas más abstractas que explican los procesos causales por los que ha tenido éxito esa intervención en ese marco.

7. *Paternalismo libertario, autonomía y responsabilidad moral individual*

Los *nudges* no están exentos de un posible análisis filosófico. Desde una postura ética, se puede juzgar a los *nudges* por su posibilidad de manipular y alterar la autonomía de los ciudadanos. Además, se puede considerar si otras posibilidades, como las regulaciones, los incentivos económicos, las multas o las intervenciones educativas, pudieran ser más apropiadas éticamente (o incluso más prácticas y eficientes) en determinados casos. También se pueden examinar las posibles consecuencias a largo plazo de estos *nudges* para la sociedad y lo que supondría para el desarrollo moral de sus individuos. Veamos.

Justo un año después de publicarse el libro *Nudge*, Luc Bovens (2009) escribe una primera aproximación ética a este tipo de intervenciones. En ella repasa los tipos de “agencia” que los *nudges* intentan solucionar (ignorancia, inercia, *akrasia*, náusea, excepción y beneficios sociales) y se pregunta si los *nudges* pueden edificar el carácter moral del individuo o si se está infantilizando a la población con su uso. El texto concluye con la idea de que los *nudges*, si nos ayudan con nuestras preferencias, no nos deben preocupar mucho; pero si fragmentan la identidad preferencial del individuo haciéndolo incomprendible para sí mismo, o si hacen que la gente sea incapaz de desarrollar su autonomía, pueden ser considerados éticamente peligrosos. Las personas deben tener la posibilidad de enfrentarse a problemas y decisiones morales. Esto hace que se desarrolle su capacidad de virtud ética, casi en el sentido aristotélico. La práctica nos hace desarrollar mecanismos para enfrentarnos a situaciones moralmente complicadas. Desde Aristóteles comprendemos que la moralidad es algo que hemos de desarrollar en la práctica. El conocimiento ético, para Aristóteles, no es teórico, necesita de la “experiencia de las acciones en la vida” y de la educación de los buenos hábitos. Los *nudges* y la filosofía que se desprende de su teoría se olvidan de los aspectos morales de nuestras decisiones y los tacha de sesgos. El medio, de esta forma, se reorganiza para “esconder” las opciones que se opongan a nuestros valores tal y como los juzgamos.

La filosofía que se esconde detrás de los *nudges* reduce nuestra moralidad a una serie de sesgos cognitivos que pueden llegar a exculparnos moralmente de los actos que cometemos, incluso es posible que no nos permitan enfrentarnos a estas experiencias vitales que desarrollan el conocimiento ético. De este modo, por ejemplo, no nos tenemos que enfrentar a la tentación de un pastel, ya que gracias a un *nudge* esta opción quedará escondida detrás de la ensalada. Tampoco tendremos que pensar sobre la posibilidad de convertirnos en donantes de órganos porque, gracias a otro *nudge*, es la opción por defecto. No es necesario pensar en el consumo energético de nuestra casa ni en cómo afecta al calentamiento global, porque gracias a un *nudge* que compara mi consumo eléctrico con el de mis vecinos y vecinas en la factura, hace que mi sesgo quiera que me compare con lo que ellos consumen. Todos estos ejemplos detallan de qué manera los *nudges* pueden comprometer la práctica y el pensar moral. La idea de un acto moralmente malo desaparece en favor de un sesgo cognitivo con la posible consecuencia de un desmoronamiento (desmoralización), en el sentido desarrollado por J.B. Fuentes Ortega (2009) de las personas dentro de la sociedad.

Los *nudges* pueden ser transparentes o no, pueden ser del tipo 1 (afectando al sistema 1, *nudges* que funcionan en el inconsciente o en la parte automática de nuestro sistema cognitivo) o del tipo 2 (sistema 2). Cuando existe transparencia, los problemas éticos de los *nudges* tienden a desaparecer. Toda crítica a los *nudges* que se base en la idea de que representan un desafío a la autonomía de los individuos presupone la existencia de una identidad independiente anterior a la intervención. Si lo que quiero hacer es beber una soda y gracias a un *nudge* decido beber agua, ¿cuál es mi verdadera autonomía?, ¿qué es lo que realmente prefiero? Quizá nos han manipulado anteriormente y por eso prefería beber una soda. Quizá la función del *nudge* es devolverme la autonomía, o quizá estamos hablando de una autonomía que nunca existió, puesto que nuestras preferencias se han ido edificando por la influencia externa de mecanismos que alteran nuestras decisiones.

Algunos autores (McCrudden y King 2015) defienden que los *nudges* no deben sustituir regulaciones específicas que incrementan la seguridad en una sociedad. Si valoramos las regulaciones actuales sobre los cinturones de seguridad, cascos para bicicletas y motocicletas, fumar, apostar, contribuciones obligatorias de pensión, legislación laboral, protección al consumidor, así como aquellas sobre alcohol, drogas y medicinas, parafraseando a McCrudden y a King (2015), entonces deberíamos sospechar mucho de cómo surgió la idea de ese *nudge* y en qué argumentos se apoya para que se aplique en políticas públicas. Si al implementar *nudges* el gobierno permite que algunas corporaciones, por ejemplo, escapen a su escrutinio, el gobierno mismo se libera de tener que satisfacer lo que seguramente es una de sus principales tareas para asegurar la dignidad humana: proporcionar las condiciones en que las personas puedan decidir libremente regulando los daños causados por intereses de personas o compañías poderosas. La preocupación de McCrudden y King es, por lo tanto, que el "paternalismo libertario" de Sunstein es a menudo demasiado libertario, no demasiado paternalista.

A veces una disposición reglamentaria o una regulación específica es la mejor manera de salvaguardar la libertad de las personas. En políticas públicas relacionadas con vacunas, el debate no debería estar ligado a la posibilidad de respetar la libertad de elección de los individuos, sobre todo cuando esta libertad puede poner en peligro la salud pública de las personas (principio del daño de J.S. Mill). Para ello, los *nudges* pueden ayudar a reforzar las regulaciones existentes, pero nunca a reemplazarlas y de ninguna manera ser una alternativa a procedimientos educativos que ayuden a los individuos a comprender los mecanismos que hacen de las vacunas un método seguro y eficiente para la salud pública e individual. Hay autores que, en casos relacionados con vacunas, apuestan por someter la autonomía de los individuos. Éste es el ejemplo de Mark Navin (2017), quien justifica, en el contexto de las vacunas en pediatría, el uso de *nudges* que desafíen la autonomía individual. Otros autores consideran que los *nudges* pueden ser una herramienta efectiva si no se quiere obligar a los padres o

madres a vacunar a sus hijos o hijas (Blumenthal-Barby y Opel 2018). Algunos estudios incluso sugieren que los *nudges* pueden ser más efectivos que las regulaciones a la hora de incrementar la tasa de vacunación (Dubov y Phung 2015).

En definitiva, los *nudges* pueden ser herramientas útiles, pero hay que considerarlos en paralelo con otras intervenciones que pueden ser más apropiadas. Los *nudges* no deben ser un sustituto de la educación de los ciudadanos. Por ejemplo, sabemos que una manera de reducir el asalto sexual en Sudáfrica es aumentar el número de baños públicos (Gonsalves *et al.* 2015); esto no debe ser una alternativa a intervenciones que eduquen a la ciudadanía sobre la igualdad de género y la reducción de la violencia machista. Los *nudges* deben considerarse en políticas públicas sobre todo como herramientas complementarias que eliminen fricciones para conseguir lo que las personas quieren hacer, pero dentro de un marco que respete la salud pública y la convivencia entre la gente.

8. Conclusión

La economía del comportamiento nace de una crítica al modelo de racionalidad de la teoría estándar que lo tacha de idealista. La inclusión de la psicología en el aparato teórico y práctico de la economía, por Herbert Simon, hizo que los estudios sobre el comportamiento de los agentes económicos tomaran un carácter más empírico, dotando de realismo a esta disciplina científica. El modelo de racionalidad acotada supuso un cambio de paradigma en las ciencias sociales e impulsó a Tversky y Kahneman a detallar los diferentes sesgos y procesos heurísticos de nuestro sistema cognitivo. Sus investigaciones son la raíz de las políticas públicas basadas en *nudges*. Al comprender nuestra racionalidad acotada como un problema por solucionar en nuestras decisiones, qué mejor manera de hacerlo que alterando la arquitectura de las decisiones, de tal manera que la opción más fácil sea la más apropiada. De esta forma, Thaler y Sunstein proponen que, explotando nuestros sesgos y gracias a una organización determinada del entorno, se puede con-

seguir un cambio en nuestro comportamiento que resulte en mayor felicidad y bienestar.

Gigerenzer y otros investigadores critican la propuesta de Tversky y Kahneman y de los *nudges* en general, ya que no sólo infantilizan a la sociedad, sino que, además, sus investigaciones no son tan robustas como ellos pretenden. Gigerenzer apuesta por propuestas educativas que incrementen las competencias de las personas. Hertwig propone que esto se puede conseguir a partir de *boosts*, que explotan nuestras heurísticas para conseguir intervenciones más educativas. La racionalidad acotada, dentro de esta propuesta, no es un problema que haya que solucionar, sino una ventaja adaptativa que hay que canalizar. Nuestra racionalidad, argumentan, además de acotada es ecológica. Samuli Reijula y Hertwig, en un artículo publicado recientemente (2020), defienden la posibilidad de que los *nudges* se puedan convertir en *autonudges*, permitiendo a las personas diseñar sus propios entornos de decisiones y convertirse ellas mismas en arquitectas dentro de su propia esfera personal. Los expertos en políticas públicas deben compartir la información sobre *nudges* efectivos para que las personas puedan aplicarlos en su propio entorno.

Los *nudges* hacen uso de los ECA y es pertinente tener en cuenta que estos ensayos, aun siendo el estándar en políticas públicas basadas en evidencia, tienen muchas limitaciones. Por ello es necesario poder explicar las razones por las que una intervención funciona en un lugar y un momento determinados. Nancy Cartwright afirma que, además del uso de los ECA, se deben buscar los factores causales y de apoyo para poder predecir si una intervención tendrá éxito en otro contexto. Éste es uno de los motivos por los que algunos *nudges* no funcionan o que incluso resultan en un efecto contrario al deseado.

Como hemos visto, éticamente hablando, los *nudges* están expuestos a varias críticas, ya que pueden ser juzgados por su posible desafío a la autonomía de las personas, sus posibles consecuencias desmoralizadoras en la sociedad y su necesidad de ser herramientas paralelas a otras intervenciones educativas y reguladoras.

En todos los análisis e investigaciones que tenemos de los *nudges* nos faltan datos para comprender sus efectos a largo plazo. Además, no podemos olvidar que los arquitectos de decisiones y diseñadores de *nudges* también son agentes con racionalidad acotada e intereses determinados. Hay que considerar con más detenimiento de qué manera los *nudges* pueden ser instrumentos de dominación y transmitir los sesgos y prejuicios (raciales, de género, etc.) de los arquitectos; por ejemplo, el uso de *nudges* para dificultar las interrupciones voluntarias del embarazo (Persad 2013) o para ocultar la información sobre alimentos genéticamente modificados.

Bibliografía

- Álvarez, J.F., 2002, “El tejido de la racionalidad acotada y expresiva”, *Manuscrito*, vol. 25, no. 2, pp. 11–29.
- Ariely, D., 2008, *Predictably Irrational*, Harper Collins, Nueva York.
- Arnsperger, C., y Y. Varoufakis, 2006, “What Is Neoclassical Economics?”, *Post-Autistic Economics Review*, vol. 1, no. 38, pp. 1–9.
- Barros, G., 2010, “Herbert A. Simon and the Concept of Rationality: Boundaries and Procedures”, *Revista de Economía Política*, vol. 30, pp. 455–472.
- Bicchieri, C., 2017, *Norms in The Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*, Oxford University Press, Oxford. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780190622046.001.0001>
- Blumenthal-Barby, J., y D.J. Opel, 2018, “Nudge or Grudge? Choice Architecture and Parental Decision-Making”, *The Hastings Center Report*, vol. 48, no. 2, pp. 33–39. <https://doi.org/10.1002/hast.837>
- Bovens, L., 2009, “The Ethics of Nudge”, en T. Grüne-Yanoff y S.O. Hansson (comps.), *Preference Change*, Springer, Berlín, pp. 207–219.
- Cartwright, N., 2012, *RCTS, Evidence, and Predicting Policy Effectiveness*, Oxford University Press, Oxford. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195392753.013.0013>

- Cartwright, N., 2011, "Evidence, External Validity, and Explanatory Relevance", en G. Morgan (comp.), *Philosophy of Science Matters: The Philosophy of Peter Achinstein*, Oxford University Press, Oxford, pp. 15–28.
- Cartwright, N., y J. Hardie, J., 2012, *Evidence-Based Policy: A Practical Guide to Doing It Better*, Oxford University Press, Oxford. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso-bl/9780199841608.001.0001>
- Colander, D., 2000, "The Death of Neoclassical Economics", *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 22, no. 2, pp. 127–143.
- Crowther-Heyck, H., 2005, *Herbert A. Simon: The Bounds of Reason in Modern America*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Dahl, R.A. y C.E. Lindblom, 1953, *Politics, Economics, and Welfare: Planning and Politico-Economic Systems Resolved into Basic Social Processes*, vol. 1, Harper, Nueva York.
- Dasgupta, S., 2003, "Multidisciplinary Creativity: The Case of Herbert A. Simon", *Cognitive Science*, vol. 27, no. 5, pp. 683–707.
- Davis, J.B., 2015, "Bounded Rationality and Bounded Individuality", *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 33, pp. 75–93.
- Dubov, A. y C. Phung, 2015, "Nudges or Mandates? The Ethics of Mandatory Flu Vaccination", *Vaccine*, vol. 33, no. 22, pp. 2530–2535. <https://doi.org/10.1016/j.vaccine.2015.03.048>
- Einfeld, C., 2019, "Nudge and Evidence Based Policy: Fertile Ground", *Evidence and Policy: A Journal of Research, Debate and Practice*, vol. 15, no. 4, pp. 509–524. <https://doi.org/10.1332/174426418X15314036559759>
- Fox, J., 2015, "From 'Economic Man' to Behavioral Economics", *Harvard Business Review*, vol. 93, no. 5, pp. 78–85.
- Fuentes Ortega, J.B., 2009, *La impostura freudiana*, Ediciones Encuentro, Madrid.
- Gigerenzer, G., 2016. "Towards a rational theory of heuristics". *In Minds, models and milieux: Commemorating the centennial of the birth of Herbert Simon* (pp. 34-59), London: Palgrave Macmillan UK. doi: 10.1057/9781137442505.

- Gigerenzer, G., 2015, “On the Supposed Evidence for Libertarian Paternalism”, *Review of Philosophy and Psychology*, vol. 6, no. 3, pp. 361–383. <https://doi.org/10.1007/s13164-015-0248-1>
- Gigerenzer, G., 2014, *Risk Savvy: How to Make Good Decisions*, Penguin, Londres.
- Gigerenzer, G., 2008, “Why Heuristics Work”. *Perspectives on Psychological Science: A Journal of the Association for Psychological Science*, vol. 3, no. 1, pp. 20–29. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2008.00058.x>
- Gigerenzer, G., 2004, “Fast and Frugal Heuristics: The Tools of Bounded Rationality”, en D.J. Koehler y N. Harvey (comps.), *Blackwell Handbook Of Judgment And Decision Making*, Blackwell, Malden, pp. 62–88. <https://doi.org/10.1002/9780470752937.ch4>
- Gigerenzer, G., 1996, “On Narrow Norms and Vague Heuristics: A Reply to Kahneman and Tversky”, *Psychological Review*, vol. 103, no. 3, pp. 592–596.
- Gonsalves, G.S., E.H. Kaplan y A.D. Paltiel, 2015, “Reducing Sexual Violence by Increasing the Supply of Toilets in Khayelitsha, South Africa: A Mathematical Model”, *Plos One*, vol. 10, no. 4, e0122244. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0122244>
- Grüne-Yanoff, T. y R. Hertwig, 2016, “Nudge Versus Boost: How Coherent are Policy and Theory?”, *Minds and Machines*, vol. 26, pp. 1–2, pp. 149–183. <https://doi.org/10.1007/s11023-015-9367-9>
- Halpern, D., 2013, “Applying Psychology to Public Policy”, *APS Observer*, vol. 27, no. 1.
- Hertwig, R. y T. Grüne-Yanoff, 2017, “Nudging and Boosting: Steering or Empowering Good Decisions”, *Perspectives on Psychological Science: A Journal of the Association for Psychological Science*, vol. 12, no. 6, pp. 973–986. <https://doi.org/10.1177/1745691617702496>
- Heukelom, F., 2014, *Behavioral Economics: A History*, Cambridge University Press, Nueva York. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139600224>

- Hortal, A., 2020a, “Evidence-Based Policies, Nudge Theory and Nancy Cartwright: A Search for Causal Principles”, *Behavioural Public Policy*, vol. 7, no. 2, pp. 1–20. <https://doi.org/10.1017/bpp.2020.55>
- Hortal, A., 2020b, “Nudging and Educating: Bounded Axiological Rationality in Behavioral Insights”, *Behavioural Public Policy*, vol. 4, no. 3, pp. 292–315. <https://doi.org/10.1017/bpp.2019.2>
- Hortal, A., 2017, “Empiricism in Herbert Simon: *Administrative Behavior* within the Evolution of the Models of Bounded and Procedural Rationality”, *Brazilian Journal of Political Economy/Revista de Economia Política*, vol. 37, no. 4, pp. 719–733.
- Jevons, W.S., 2013, *The Theory of Political Economy*, Palgrave Macmillan, Londres. <https://doi.org/10.1057/9781137374158>
- Kahneman, D., 2011, *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, Nueva York.
- Kahneman, D. y A. Tversky, 1979, “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol. 47, no. 2, 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kahneman, D. y A. Tversky, 1972, “Subjective Probability: A Judgment of Representativeness”, *Cognitive Psychology*, vol. 3, no. 3, pp. 430–454. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(72\)90016-3](https://doi.org/10.1016/0010-0285(72)90016-3)
- Klaes, M. y E.M. Sent, 2005, “A Conceptual History of the Emergence of Bounded Rationality”, *History of Political Economy*, vol. 37, no. 1, pp. 27–59.
- Lewis, M., 2016, *The Undoing Project: A Friendship that Changed the World*, Penguin, Londres.
- McCrudden, C. y J. King, 2015, “The Dark Side of Nudging: The Ethics, Political Economy, and Law of Libertarian Paternalism”, en *Choice Architecture in Democracies: Exploring the Legitimacy of Nudging*, Hart and Nomos, Oxford/Baden-Baden, 2015, pp. 75–139.
- Mellström, C. y M. Johannesson, 2008, “Crowding Out in Blood Donation: Was Titmuss Right?”, *Journal of the European Economic Association*, vol. 6, no. 4, pp. 845–863. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2008.6.4.845>

- Navin, M.C., 2017, "The Ethics of Vaccination Nudges in Pediatric Practice", *HEC Forum: An Interdisciplinary Journal on Hospitals' Ethical and Legal Issues*, vol. 29, no. 1, pp. 43–57. <https://doi.org/10.1007/s10730-016-9311-2>
- Niiniluoto, I., M. Sintonen y J. Wolenski, 2004, *Handbook of Epistemology*, Springer, Dordrecht.
- Pascale, R., 2007, "Del 'hombre de Chicago' al hombre de 'Tversky-Kahneman' ", *Quantum*, vol. 2, no. 1, pp. 15–28.
- Persad, G., 2013, "Libertarian Patriarchalism: Nudges, Procedural Roadblocks, and Reproductive Choice", *Women's Rights Law Reporter*, vol. 35, pp. 273–298.
- Polonioli, A., 2016, "Reconsidering the Normative Argument from Bounded Rationality", *Theory and Psychology*, vol. 26, no. 3, pp. 287–303. <https://doi.org/10.1177/0959354315626805>
- Polonioli, A., 2012, "Gigerenzer's 'External Validity Argument' against the Heuristics and Biases Program: An Assessment", *Mind and Society*, vol. 11, no. 2, pp. 133–148.
- Reijula, S. y R. Hertwig, 2020, "Self-Nudging and the Citizen Choice Architect", *Behavioural Public Policy*, pp. 1–31. <https://doi.org/10.1017/bpp.2020.5>
- Samuels, R., S. Stich y M. Bishop, 2002, "Ending the Rationality Wars: How to Make Disputes about Human Rationality Disappear?", en R. Elio (comp.), *Common Sense, Reasoning, and Rationality*, Oxford University Press, Oxford, pp. 236–268.
- Sargent, T.J., 1993, *Bounded Rationality in Macroeconomics: The Arne Ryde Memorial Lectures*, Oxford University Press, Oxford.
- Selten, R., 2001, "What is Bounded Rationality?", en G. Gigerenzer y R. Selten (comps.), *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*, The MIT Press, Cambridge, Mass., pp. 13–36.
- Sent, E.-M., 2004, "Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way back into Economics", *History of Political Economy*, vol. 36, no. 4, pp. 735–760.
- Simon, H., 1997, *Administrative Behavior*, 4a. ed., Free Press, Nueva York.
- Simon, H., 1987, *Models of Man (Continuity in Administrative Science. Ancestral Books in the Management of Organizations)*, Facsimiles-Garl, Nueva York.

- Simon, H., 1972, "Theories of Bounded Rationality", en C.B. McGuire y R. Radner (comps.), *Decision and Organization: A Volume in Honor of Jacob Marschak*, North Holland, Ámsterdam, vol. 1, pp. 161–176 (Studies in Mathematical and Managerial Economics).
- Simon, H., 1957, *Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in Society Setting*, Wiley, Nueva York.
- Simon, H., 1956, "Rational choice and the structure of the environment", *Psychological Review*, vol. 63, no. 2, pp. 129–138. <https://doi.org/10.1037/h0042769>
- Simon, H., 1955, "A Behavioral Model of Rational Choice", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, no. 1, pp. 99–118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Soukup, A., M. Maitah y R. Svoboda, 2014, "The Concept of Rationality in Neoclassical and Behavioural Economic Theory", *Modern Applied Science*, vol. 9, no. 3, <https://doi.org/10.5539/mas.v9n3p1>
- Sunstein, C.R., 2020, "Better off, as judged by themselves": Bounded rationality and nudging. In *Routledge Handbook of Bounded Rationality* (pp. 563-569). Routledge. Nueva York. <https://www.routledgehandbooks.com/doi/10.4324/9781315658353-45>
- Sunstein, C.R., 2017, "Nudges that Fail", *Behavioural Public Policy*, vol. 1, no. 1, pp. 4–25. <https://doi.org/10.1017/bpp.2016.3>
- Thaler, R.H., 1994, *Quasi Rational Economics*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Thaler, R.H. y C.R. Sunstein, 2009, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness*, Penguin, Nueva York.
- Thorndike, A.N., O.-J. M. Bright, M.A. Dimond, R. Fishman y D.E. Levy, 2017, "Choice Architecture to Promote Fruit and Vegetable Purchases by Families Participating in the Special Supplemental Program for Women, Infants, and Children (WIC): Randomized Corner Store Pilot Study", *Public Health Nutrition*, vol. 20, no. 7, pp. 1297–1305. <https://doi.org/10.1017/S1368980016003074>

- Titmuss, R., 2018, *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*, Policy Press, Bristol. <https://doi.org/10.1332/policypress/9781447349570.001.0001>
- Tversky, A. y D. Kahneman, 1981, "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, vol. 211, no. 4481, pp. 453–458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Tversky, A. y D. Kahneman, 1983, "Extensional versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment", *Psychological Review*, vol. 90, no. 4, pp. 293–315. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.90.4.293>
- Tversky, A. y D. Kahneman, 1974, "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, vol. 185, no. 4157, pp. 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Veblen, T., 1900, "The Preconceptions of Economic Science", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 14, no. 2, pp. 396–246. <https://doi.org/10.2307/1883770>

FILOSOFÍA Y ECONOMÍA EN AMARTYA SEN.
CAPACIDADES POTENCIALES, FUNCIONAMIENTOS
E IDEA DE JUSTICIA

J. Francisco Álvarez

1. Introducción

Ciertas cuestiones metodológicas sobre las que ha insistido en diversas ocasiones el destacado economista Amartya Kumar Sen merecen figurar de manera inevitable en cualquier libro contemporáneo sobre filosofía de la economía. Me refiero a un pequeño ramillete de cuestiones básicas: objetividad e información, unidades de medida y comparación, orden parcial y maximal, relación entre lenguaje y argumentación, precisión o imprecisión de las normas; en definitiva, todas ellas relacionadas con qué es lo que supone el acto de elegir y quién lo hace o puede hacerlo. El análisis de alguna de esas cuestiones conceptuales puede facilitar la comprensión de nociones fundamentales en las propuestas económicas de Amartya Sen, como pueden ser el enfoque de las capacidades potenciales y los funcionamientos. También ese tipo de cuestiones aparentemente muy abstractas pueden iluminar su perspectiva general sobre la idea de justicia. Mi pretensión no es revisar aquí todas esas cuestiones, sino señalar alguna de ellas particularmente relevante.

Con frecuencia hay quienes plantean la pregunta de si sirven para algo las reflexiones metateóricas, es decir, las consideraciones típicas del quehacer filosófico sobre la estructura, dinámica y prácticas de la ciencia. Desde luego, aunque el objetivo principal de la filosofía de la economía no sea decir a los economistas lo que deben hacer, ni tampoco tenga esa pretensión la filosofía en general, ni la filosofía de la ciencia en particular, mi respuesta es claramente afirmativa. La filosofía no pretende una utilidad inmediata que produzca inequívocamente resultados en la práctica científica o en la acción política; más bien cabe entender la filosofía como una herramienta pincha globos, sobre todo pinchando aquellos ornatos de quienes de manera fatua creen haber encontrado la última palabra sobre lo divino y lo humano. En todo caso, a veces hay algunas propuestas metateóricas que terminan siendo relevantes para la práctica científica y algunas de esas consideraciones de segundo orden, como las que vamos a ver que ha hecho en múltiples ocasiones Amartya Sen, han mostrado su pertinencia para la práctica teórica en economía. Reflexiones generales sobre el método y los modelos humanos en economía han terminado por ser decisivas para la revisión teórica y la aplicación de la ciencia económica.

2. Preferencias y modelos humanos

Hace ya casi medio siglo que Amartya Sen, en un artículo sobre la conducta y el concepto de preferencia (Sen 1973), criticaba el enfoque de la preferencia revelada porque ésta subestimaba que el ser humano es un animal social cuyas elecciones no están exclusivamente vinculadas de manera férrea a sus propias preferencias. Lo decía Sen de una manera muy plástica y que, en mi opinión, constituye un buen resumen de gran parte de lo que ha sido su investigación posterior en teoría de la elección social, así como un indicador de líneas clave para sus estudios sobre las prácticas económicas y las condiciones de vida de los seres humanos en nuestras sociedades. Se encuentran en ese mismo texto algunos de los aspectos metodológicos sobre los que ha insistido Sen a la hora de estimar las teorías econó-

micas y sus correlatos político-institucionales. Recordemos esa consideración importante que hacía Sen en 1973:

No encuentro dificultades especiales para creer que los pájaros, las abejas, los perros y los gatos revelan sus preferencias mediante sus elecciones; sin embargo, en el caso de los seres humanos esa proposición no me parece especialmente convincente. Un acto de elección de este animal social es siempre, en un sentido fundamental, un acto social. Puede que ese agente sea mínima o confusamente consciente de los enormes problemas de interdependencia que caracterizan a la sociedad, entre los que el problema que discutimos es solamente uno. Pero su conducta es algo más que la mera traducción de sus preferencias personales. (Sen 1973, p. 253)

Dentro de su sencillez, se nos presenta ahí todo un programa de investigación no reduccionista para la economía, que bien podría ser una de las primeras recomendaciones filosóficas para la práctica de la ciencia económica. Unido a ese comentario, me gustaría llamar la atención sobre una indicación que ha hecho Sen en varias ocasiones y que conviene tener muy presente en la reflexión sobre la ciencia económica y que tiene una importancia particular en estos momentos de imprescindibles políticas expansivas que olviden el dogmatismo del déficit cero. Se trata de una consideración que coloca a Sen entre quienes comprenden que componentes de tanto calado institucional como los códigos morales, por ejemplo, no pueden ni deben quedar al margen de los intereses de la ciencia económica. Podemos leer en Sen una declaración tan radical como la siguiente:

Los códigos morales son parte integral del funcionamiento económico, y pertenecen de manera destacada a los recursos sociales de una comunidad. La economía moderna ha tendido a abandonar totalmente estos aspectos de los sistemas económicos. Hay buenas razones para intentar cambiar ese abandono y reintroducir en la corriente principal

de la ciencia económica este componente crucial de la actividad de una economía. Efectivamente, queda mucho por hacer. (Sen 1995, p. 60)

Mark Blaug iniciaba su conocido libro sobre metodología de la economía con un apartado titulado “lo que siempre quisiste saber sobre filosofía de la ciencia pero que nunca te atreviste a preguntar” (Blaug 1980). Mi pretensión aquí, al presentar un pequeño grupo de cuestiones relacionadas con la filosofía de la ciencia económica, teniendo en cuenta fundamentalmente la contribución de Amartya Sen, es mostrar que algunas cuestiones conceptuales tienen gran importancia aunque en apariencia sean muy simples y sencillas; tan simples que a veces no nos atrevemos a preguntar por ellas, pero cuyas consecuencias en el conjunto de la ciencia económica son de un interés difícil de exagerar. Los dos asuntos ya señalados, por una parte, el carácter social de los seres humanos, que demanda tener en cuenta desde el comienzo el papel de la sociabilidad en la conformación de las preferencias y en el acto de elección, y, por otra, la importancia del contexto normativo y la construcción social de las normas, son en su conjunto una muestra mínima de la relevancia de las consideraciones filosóficas para una apertura de horizontes en la ciencia económica.

3. *Óptimos y maximales*

Una de esas cuestiones aparentemente simples, pero de gran relevancia para caracterizar y comprender mejor el acto de elección, es la necesaria distinción entre óptimo y maximal. La optimización se puede alcanzar cuando en una situación de elección puede ser identificada la mejor alternativa para ella. Éste es el caso cuando los elementos de un conjunto de preferencias están ordenados totalmente, es decir, cualesquiera dos elementos están relacionados por la relación de orden. Sin embargo, a diferencia de la optimización, la maximización consiste en elegir una alternativa que no sea peor que ninguna otra. Esto, por ejemplo, puede ocurrir cuando dos elemen-

tos no están relacionados entre sí.¹ Como aclara Amartya Sen: “Esto no sólo se corresponde con la comprensión del sentido común de la maximización (es decir, no rechazar una alternativa que sería mejor que la elegida), sino que también es la forma en que se define formalmente la ‘maximalidad’ en el conjunto fundacional de la literatura teórica” (Sen 1997b, p. 746). Esta distinción, entre óptimo y maximal, planteada en muy diversas ocasiones por Amartya Sen a lo largo y ancho de sus investigaciones, ha sido retomada en los últimos años por él y, en mi opinión, es un aspecto central de la peculiaridad de la investigación en ciencias sociales: la distinción entre sistemas físicos y sistemas intencionales. La formulación de la conducta maximizadora en economía se ha elaborado, en muchas ocasiones, de manera análoga al modelo de maximización en física. Pero, como ha recordado Sen con insistencia, la conducta maximizadora de un agente difiere de la maximización no intencional por la importancia fundamental que tienen nuestros actos de elección a la hora de adoptar una conducta maximizadora.

En dos artículos recientes, Sen (2018; 2017) ha insistido en esa cuestión y realiza un buen resumen de la incidencia de ese problema en múltiples ámbitos de la ciencia económica y de la ética. Como él mismo ha dicho: “La búsqueda compulsiva de una alternativa óptima limita innecesariamente el alcance del razonamiento en la ética”, y aunque parezca ser una cuestión matemática esotérica, “la distinción tiene una enorme importancia práctica para el análisis de las decisiones, así como para la filosofía moral y política” (Sen 2017, p. 7). En buena medida estamos ante un asunto relacionado con la argumentación en general y, en particular, con la argumentación en ética y, en consecuencia, insiste Sen, se trata de una cuestión de gran relevancia para la discusión acerca de teorías alternativas sobre la justicia. En mi opinión, es decisivo tener en cuenta esta

¹ En la relación de divisibilidad, por ejemplo, el 9 y el 25 no están relacionados. Ninguno de ellos es divisible por el otro. ¿Cuál es el cuadro más bello del Museo del Prado? No todos los cuadros están relacionados por la relación de orden “más bello que”. En esos casos no puede hablarse de óptimo, pero sí puede darse el caso de tener elementos maximales.

consideración a la hora de analizar la propuesta de Sen sobre la justicia, la misma que ha sintetizado en su libro *The Idea of Justice* (2009). Como tuve ocasión de comentar en mi artículo “La propuesta inmanentista de Amartya Sen para la justicia global” (Álvarez 2010), algunas de las consideraciones metodológicas de Sen apuntalan su proyecto crítico respecto de las teorías contemporáneas de la justicia. Esas consideraciones a veces son el resultado de su investigación en teoría económica, otras puede que sean su motor.

4. Capacidades potenciales e información

En particular, en ese artículo traté de mostrar que el conocido enfoque de las capacidades potenciales (*capability approach*), propuesto por Amartya Sen, se relaciona estrechamente con la elección del foco informativo al que atendemos a la hora de juzgar una sociedad para evaluarla con respecto a la justicia y a la injusticia. Frente a quienes piensan que se debe atender a la utilidad individual (entendida como felicidad o placer, por ejemplo) o quienes proponen centrarse en los ingresos, los recursos o la riqueza (incluyendo los bienes primarios), Sen propone evaluar por la capacidad (la oportunidad real) que tienen las personas de hacer aquellas cosas que valoran y también de adoptar formas de ser que tienen razones para valorar: “Se atiende aquí a la libertad que una persona efectivamente tiene para hacer esto o para ser aquello —asuntos que valora hacer o formas de vida que estima ser” (Sen 2009, p. 232). La noción de capacidades está estrechamente vinculada a la libertad considerada como oportunidad en términos de oportunidades globalmente consideradas y no se fija exclusivamente en lo que resulta como culminación de un determinado proceso. La cuestión central, insistirá Sen en discusión con Rawls, es que debemos distinguir entre libertad y el logro o éxito concreto. La “capacidad” refleja la libertad de una persona para elegir entre vidas alternativas, es decir, entre determinadas combinaciones de “funciones” que representan las cosas que podemos hacer y las diversas formas de ser. Al atender a la capacidad potencial nos preocupamos por la transformación que cada

uno realiza de los bienes primarios en logros concretos. Una perspectiva que nos permite atender a que hay condiciones diferentes entre los individuos. La capacidad representa la libertad, mientras que los bienes primarios nos hablan sólo de los medios para la libertad sin atender a la variación interpersonal entre esos medios y las libertades concretas conseguidas. Utilizando el resumen final que hace Sen en su artículo “Justice: Means versus Freedom”:

Somos diversos, pero lo somos de maneras diferentes. Un cierto tipo de variación se relaciona con las diferencias que hay entre nuestros fines y objetivos. Las implicaciones éticas y políticas de esta diversidad las entendemos ahora mejor que antes como resultado de los potentes trabajos de Rawls sobre la justicia como equidad. Pero hay otra diversidad importante: las variaciones en nuestra aptitud para convertir recursos en libertades concretas. Variaciones que hacen referencia al sexo, a la edad, a la dotación genética, y a muchos otros rasgos que nos dan potencia desigual para construir nuestra libertad en nuestras vidas, aunque tengamos la misma dotación de bienes primarios. (Sen 1990, pp. 120–121)

Nos encontramos aquí, en primer lugar, con el amplio tema de la información disponible para el individuo y para ese individuo situado en una determinada situación social; en segundo lugar, con la distinción necesaria y no incompatible entre objetividad y pluralidad; en tercer lugar, con la necesidad de superar pretendidos caminos ideales que prometen conducir hacia los óptimos sociales para centrarnos en la búsqueda de caminos prácticos que traten de satisfacer (maximizar, no optimizar) de la mejor manera nuestros objetivos de justicia y, sobre todo, que consigan superar las injusticias.

Estos aparentemente simples problemas metodológicos, se conectan incluso con la conocida como paradoja de Sen o imposibilidad del liberal paretiano, formulada por Sen a principios de los años setenta del siglo xx. Sen muestra allí la debilidad formal, ética y política de los presupuestos utilitaristas

de la economía del bienestar. Concluye que resulta muy difícil mantener de manera conjunta supuestos como el óptimo de Pareto (definido como una situación en la que no es posible mejorar la situación de un individuo sin provocar efectos negativos sobre los demás pero que es insensible a la distribución de bienestar) y exigencias liberales mínimas (como la existencia de una mínima esfera privada en la que el individuo resulte decisivo). Como decía Sen en esa época:

¿Cuál es la moraleja? Que, en un sentido muy básico, los valores liberales entran en conflicto con el Principio de Pareto. Si alguien toma en serio el Principio de Pareto [...], tendrá que afrontar problemas de consistencia en el respeto a los valores liberales [...]; por el contrario, si alguien tiene ciertos valores liberales, quizá tenga que renunciar a su adhesión al óptimo de Pareto. Se ha considerado el criterio de Pareto como una expresión de la libertad individual, pero en el caso de las elecciones que implican más de dos opciones, vemos que tal criterio puede tener consecuencias profundamente antiliberales. (Sen 1970, p. 157)

También pueden encontrarse conexiones entre estas propuestas metodológicas y la revisión que hace A. Sen del teorema de imposibilidad de Arrow, que formula la inviabilidad de la existencia de una función de bienestar social que respete simultáneamente el principio de no dictadura y un mínimo de requerimientos razonables sobre las preferencias de los individuos. En ambos casos se trata de dos asuntos que muestran la importancia de la información disponible a la hora de formular estimaciones sobre la justicia de una determinada situación social. Esa consideración de la información disponible como elemento básico, que apunta también a la argumentación y al debate público, aparecían también en las formulaciones que hacía Sen de la noción de bienestar como felicidad, en sus análisis sobre el nivel de vida y sobre las diversas formas de consideración de la idea de igualdad, “¿igualdad de qué?”, analizada en su *Inequality Reexamined*, publicado en 1995. Un camino que podemos rastrear desde su reflexión sobre el nivel

de vida (Sen 1988), pasando por la elaboración de índices complejos para mostrar la combinación del nivel absoluto y el nivel relativo de pobreza, que le condujeron al desarrollo de sus teorías sobre el *entitlement* (el tener derecho a demandar determinado bien o servicio) y le permitió desarrollar un enfoque absolutamente innovador sobre el problema de las hambrunas, al mostrar que esas situaciones extremas no se trataba de un problema de carencia de disponibilidad de alimentos, sino de ausencia de derechos de los individuos a demandar los alimentos existentes, y, tras esos pasos, llegar finalmente al enfoque de las *capabilities*. Se trata de un proceso continuado que muestra la pertinencia de atender a la información disponible por parte de los agentes individuales. Con ese proceso, A. Sen va elaborando una propuesta de agente que se distancia del modelo del *rational fool* de la economía estándar (Sen 1977), porque no tenía en cuenta la importancia de los elementos sociales, las normas de conducta, ni la agencia, ni siquiera la etiqueta, a la hora de organizar la información y los elementos de selección de la información por parte de los agentes.

La información y el acceso a ella aparecen como fuentes básicas de la conducta social. Sen ha insistido en muy diversos momentos en la idea de que nuestros juicios morales actúan como filtros informativos, que dejan pasar cierta información a la vez que esos mismos filtros impiden que sean tenidas en cuenta otras informaciones importantes.

Resulta particularmente relevante la información referida al individuo y a sus libertades, que debería incluir no solamente los bienes de los que el individuo dispone, sino su capacidad de transformación de esos bienes en libertades concretas (aquí reside buena parte de la crítica de Sen a Rawls, con independencia de que Sen comparta con su estimado John Rawls algunas de las motivaciones básicas que están detrás de entender la justicia como equidad). El peculiar enfoque de Sen sobre las relaciones entre ética y economía, en cuyas interrelaciones se encuentra su forma de obtener una idea de justicia, más allá de pretender elaborar una teoría de la justicia, puede entenderse a partir de su propuesta metaética de considerar los principios

morales desde el punto de vista de la información. Como él mismo ha dicho refiriéndose a la base informativa:

El fundamento o apoyo informativo de un juicio identifica la información de la que él depende directamente y —no menos importante— afirma que la verdad o falsedad de cualquier otro tipo de información no puede influir directamente en la corrección de tal juicio. La base informativa de nuestras consideraciones o juicios de justicia determina así el territorio fáctico sobre el cual son directamente aplicables esas consideraciones de justicia. (Sen 1990, p. 111)

5. Pluralidad, argumentación y antirreduccionismo

Otro aspecto pertinente para comprender algunas de las propuestas de Amartya Sen es su peculiar enfoque sobre la pluralidad y la no optimización, que, de hecho, puede entenderse vinculado a la noción de racionalidad acotada de Herbert Simon. Resulta particularmente pertinente analizar una noción de pluralidad que va más allá del simple reconocimiento de opciones dentro de una misma matriz conceptual. A veces, cuando queremos ordenar nuestras preferencias, no disponemos de un criterio de conmensurabilidad perfectamente definido entre dos conceptos; sin embargo, a pesar de todo, podemos realizar entre ellos alguna comparación. En particular eso ocurre en los casos en los que no disponemos de un orden total que nos permitiría definir un primer elemento o el elemento óptimo que domina toda la cadena de relaciones. En esas situaciones, podemos pensar en otras estructuras; por ejemplo, la que se conoce como orden parcial con la correspondiente noción de maximal y elementos maximales, a los que ya hemos hecho referencia anteriormente.

Que puedan darse diversas dimensiones, la pluridimensionalidad, no significa que no se pueda hablar de nada; es más,

en esos casos puede establecerse incluso un debate y una argumentación sistemática que diferencie y maticé.²

La base de ello se encuentra en lo que genéricamente podríamos considerar la orientación metodológica básica de Sen: el pluralismo y la búsqueda de una objetividad relativa a la posición. Se trata de una peculiar articulación y tensión entre la simplificación necesaria para hacer ciencia y la necesaria complejidad ineliminable, algo explícitamente dicho por Sen en muchas ocasiones:

No pretendo decir que nunca se puede justificar la simplificación. La Economía —de hecho, cualquier ciencia empírica— sería imposible si eliminásemos la simplificación. El asunto está en la necesidad de atender a distinciones que son importantes para el propósito del mismo estudio que hacemos: no es la simplificación por sí misma, sino una particular simplificación la que produce una visión muy estrecha de los seres humanos —sus sentimientos, ideas y acciones— y empobrece enormemente el ámbito y alcance de la teoría económica. (Sen 1977, 322)

Esta actitud, que bien podría reclamarse aristotélica, en el sentido de distinguir lo que es rigor y precisión según el tipo de ciencia, se percibe sobre todo en su intento de presentar un modelo no reduccionista de individuo o cuando analiza y distingue diversos aspectos de lo que se ha pretendido incluir en la misma noción de utilidad.

² En octubre de 1998, a los dos días de haber sido concedido a Amartya Sen el Premio Nobel de Economía, tuve ocasión de ofrecer una charla sobre su obra en la Facultad de Ciencias Económicas de Buenos Aires. Los aspectos centrales de aquella intervención, “Método y ética en economía. La contribución de A.K. Sen”, aparecieron en las *Actas de las V Jornadas de Epistemología de las ciencias económicas* (Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires, 1999). Hago esta referencia personal porque allí sugería una posible influencia que se reflejaba en el trabajo de Sen, y que me parecía que había tenido muy fructíferos resultados. Me refería a algunos trabajos de Amiya Dasgupta, quien fuese profesor suyo en Calcuta y director de su tesis doctoral. La investigación posterior me ha confirmado esa influencia y merecería la pena ser estudiada con mayor detalle.

Sen exhibe una tendencia manifiesta a romper con las fronteras disciplinares y, sobre todo, con las barreras escolásticas dentro de la disciplina. Quizás esa actitud de apertura intelectual es la que permite a Amartya Sen ser capaz de encontrar, por ejemplo, los elementos compatibles entre Stuart Mill y Marx, o percibir en el análisis de Adam Smith de las necesidades y el papel del Estado algo que va bastante más allá de la ortodoxia neoliberal, y que más tarde ha dejado muy claro en su investigación y especialmente en la sintetizada en *The Idea of Justice* (Sen 2009). Esa misma disposición la ha trasladado a la reflexión sobre supuestos dilemas económicos y sociales, en los que:

ha mostrado que no se trata de elegir entre un bien y un mal sino entre dos aspectos que pueden considerarse valiosos pero que se encuentran en aparente conflicto y que por tanto requieren reflexionar sobre lo múltiple y no empeñarse en trazar uniformidades, raseros únicos, únicas y exclusivas unidades de medida; quizá sea ésta una de las contribuciones y propuestas metodológicas de Sen que me parecen más significativas. (Álvarez 1999, p. 18)

6. *Racionalidad acotada, satisfacción y orden parcial.*

Herbert Simon y Amartya Sen

A estas alturas resulta oportuno señalar que hay mucho en común entre la reflexión de Sen sobre su modelo humano y la propuesta defendida por Herbert Simon en relación con la racionalidad acotada. La teoría estándar supone agentes que disponen de todo el tiempo, con capacidades ilimitadas de cálculo y memoria. Esos agentes ideales, que por cierto nadie ha visto nunca salvo entre los dioses, exhiben una racionalidad olímpica porque, si la tuviese alguien, sería un dios del Olimpo:

Decidme ahora, musas, que habitáis los olímpicos palacios
—pues vosotras sois diosas y doquiera asistís, y sabéis todo:

nosotros sólo oímos los rumores y no sabemos nada a ciencia cierta. (*Iliada*, Canto II, pp. 483–487, versión rítmica de Daniel Ruíz Bueno.)

Al respecto indica Amartya Sen:

Desde una perspectiva muy utilizada, un razonamiento se considera incompleto hasta que no emerge una conclusión que sea al menos tan satisfactoria como cualquier otra. Formalmente, esto es insistir en la “optimalidad” —la identificación de la alternativa “ideal” o “mejor”. Este planteamiento debe distinguirse de la “maximalidad”, que trata de buscar una conclusión que no sea menos satisfactoria que cualquier otra conclusión (una alternativa que no puede ser mejorada). Con frecuencia, en los asuntos de ética aplicada no se tiene en cuenta la distinción entre maximalidad y optimalidad, pero es una distinción muy importante. Una alternativa es óptima si es al menos tan buena como cualquier otra. Por el contrario, una alternativa es maximal si no hay otra mejor. (Sen 2017, p. 7)

Herbert Simon, reflexionando sobre el juego del ajedrez en un texto en el que trata de explicar y matizar su enfoque de la racionalidad acotada, señala la importancia de distinguir una conducta que se consideraría racional y eficiente de otra conducta pretendidamente optimizadora. La conducta optimizadora sería aquella en la que: “Cada jugador puede especificar una estrategia óptima: una estrategia que le garantiza que es al menos tan buena como cualquier otra [...], [e]specificando qué movimiento debería seleccionar en cada rama de su árbol de decisión” (Simon 1972, p. 165). Sin embargo, comenta, la opción optimizadora nunca obtendría, ni siquiera con modelos aproximados, resultados interesantes para la práctica, porque las dimensiones de la computación de las opciones la hacen inabarcable, y si no se van a examinar todas las alternativas, debe utilizarse algún criterio para determinar que se ha encontrado una alternativa adecuada o satisfactoria: “La palabra escocesa “satisfaciendo” (*satisficing*) ha sido revivida para denotar la

resolución de problemas y la toma de decisiones que establece un nivel de aspiración, busca hasta encontrar una alternativa que sea satisfactoria según el criterio del nivel de aspiración, y selecciona esa alternativa” (Simon 1972, p. 168).

Conviene recordar que este problema no es exclusivo de la economía, podríamos decir que incluso es más grave en el campo de la filosofía moral. Como afirma Sven Ove Hansson:

En la historia de la filosofía moral, la teorización moral se ha preocupado de manera preferente por un mundo determinista en el cual las propiedades moralmente relevantes de las acciones humanas están bien determinadas y son conocidas. Este sesgo determinista se ha mantenido en los últimos años, a pesar de la aparición de la teoría de la decisión y la investigación relacionada con los temas del riesgo. La ética se mantiene asentada en un mundo newtoniano. (Hansson 2003, p. 291)

Hace unos veinte años, en el artículo “Capacidades, libertades y desarrollo: Amartya Kumar Sen”,³ me permití resumir la importancia de la obra de Sen para la ciencia económica y la política, y, en especial, su relevancia sobre cuestiones de método. En años posteriores no ha hecho sino incrementarse la importancia de Sen en cuestiones relacionadas con lo que podríamos llamar genéricamente filosofía de la economía, y ha terminado por ser de enorme importancia su incidencia en cuestiones relacionadas con la filosofía política y moral. Su libro *The Idea of Justice*, sobre el que también tuve ocasión de opinar (Álvarez 2010), es una buena prueba de ello. También, de forma más reciente (Álvarez 2018), me he apoyado en Amartya Sen para abordar problemas de la sociedad contemporánea para analizar la situación de la sociedad red.

La noción de capacidades potenciales desarrollada por Amartya Sen es relevante para conceptualizar el desarrollo económico. Al respecto indica Sen:

³ Véase Álvarez 2001.

El proceso de desarrollo económico puede concebirse como un proceso de expansión de las capacidades potenciales (*capabilities*) de las personas. En último término, el proceso de desarrollo económico tiene que preocuparse por lo que la gente puede o no hacer, es decir, con si pueden vivir más, que escapen de la morbilidad evitable, que estén bien nutridos, que sean capaces de leer y escribir y comunicarse adecuadamente, que puedan tomar parte en asuntos científicos y culturales. (Sen 1997a, p. 497).

Desde esa perspectiva pueden comprenderse mejor las nuevas posibilidades de acción y, genéricamente, las nuevas formas o estilo de vida que puedan tener, disfrutar y desarrollar los individuos y los grupos sociales en una sociedad en la que se están produciendo cambios muy profundos motivados por una triple transformación sociotecnológica (internet, movilidad y redes sociales). En esos aspectos resulta interesante la recomendación que hacía Amartya Sen de incorporar el proceso de elección, incluyendo la identidad del que elige y el carácter ineludible de la decisión, ya que hay que elegir con independencia de si se ha completado o no el proceso de elección:

El acto de elegir puede tener especial pertinencia a la hora de maximizar el comportamiento por al menos dos razones diferentes: (1) la importancia del proceso (las preferencias pueden ser sensibles al proceso de elección, incluyendo la identidad del que elige), y (2) la ineludibilidad de la decisión (es posible que haya que elegir con independencia de que el proceso de evaluación se haya o no completado). El enfoque general de maximizar el comportamiento puede, si se formula apropiadamente, incorporar ambas preocupaciones, pero las regularidades del comportamiento de elección asumidas en los modelos estándar de elección racional necesitarían modificaciones significativas. Estas diferencias tienen considerable relevancia en los estudios del comportamiento económico, social y político. (Sen 1997b, p. 745)

Conviene analizar el tejido de nuestra racionalidad, en el que la racionalidad axiológica aparece como la urdimbre de nuestras decisiones y la racionalidad procedimental se muestra como la trama sobre la que se sustentan esas decisiones. Aunque nuestras redes conceptuales puedan considerarse filtros informativos, como ha insistido Sen, sugiero utilizar otra herramienta metafórica: somos, por así decirlo y respecto de la información, una especie de membrana semipermeable dependiente del contexto. Aunque nuestras descripciones y explicaciones sólo pueden construirse de acuerdo con aquellos filtros, seleccionamos información no solo mediante nuestras capacidades internas, sino que también dependemos del contexto (tal como sucede con la membrana semipermeable dentro de soluciones de diferentes concentraciones). Como he propuesto (Álvarez 2016; 2005; 2002), la idea principal es que algunas características del contexto podrían generar reglas y cierta normatividad que, posteriormente, pueden ser clave para la acción, en una suerte de normativismo naturalista. Por lo general, somos propensos a atribuir estas reglas a las capacidades cognitivas de los participantes, pero esas reglas pueden ser también el resultado de las propias relaciones e interconexiones que establecemos y que conforman nuestro tejido social.

En los estudios sobre la racionalidad aparece con frecuencia una oposición entre mecanismos que caracterizan la elección racional y otros procesos que se suponen vinculados a nuestras emociones, a nuestras capacidades cognitivas y, en particular, a nuestra capacidad de ser sujetos agentes. Oposición que me parece inadecuada y que es preciso superar. Me parece posible defender una perspectiva complementarista o sintética de la racionalidad. No basta con hablar, por un lado, de la racionalidad instrumental y, por otro, de la racionalidad expresiva, sino que, haciendo uso de una metáfora textil, parece conveniente comprender la racionalidad como el resultado de un proceso conformado tanto por la trama de la racionalidad instrumental como por la urdimbre de la racionalidad expresiva. Al esclarecer los elementos de integración y complementariedad tratamos de formular un agente integrado, más adecuado en

sus aspectos descriptivos, con mayor complejidad normativa y predictivamente más preciso.

Perspectivas como las abiertas por Amartya Sen se apoyan en cuestiones metodológicas que resultan críticas para la reflexión moral. He propuesto (Álvarez 2006) revisar el individualismo ético que va unido al intento de superar dicotomías y falsos dilemas del tipo individuo/sociedad, naturaleza/cultura o individualismo/holismo. Inicialmente abordé ese problema, analizando las coincidencias y divergencias entre Amartya Sen y Javier Muguerza en “Espectadores imparciales, preferidores racionales y seres humanos: el tejido de la racionalidad” (Álvarez 2006). Al explorar las coincidencias entre los trabajos de Muguerza y Amartya Sen sobre la justicia me pareció encontrar, en la forma específica y muy similar que ambos tenían de asumir el individualismo ético, una pieza clave para comprender cómo en la contribución filosófica de cada uno de ellos aparecen consideraciones pertinentes para variados temas prácticos de gran importancia política. En ese artículo recordaba que Muguerza había pronunciado en 1998 la lección inaugural del curso académico en la UNED con el título: “El puesto del hombre en la cosmópolis” y que un mes después Amartya Sen (1999), recién recibido el Nobel de Economía, había impartido una conferencia en la Universidad de Oxford (exactamente el 17 de noviembre de 1998), con el título: “Reason before Identity” (Sen 1999). Resulta muy llamativo el grado de similitud temática y la convergencia de enfoques, partiendo de perspectivas culturales, formativas y profesionales muy diversas.

Ahora quisiera dar un pequeño paso más y mostrar una conexión más profunda, cierto enfoque o preocupación metodológica común, importante en la reflexión ética de Amartya Sen (la conexión entre incompletitud y argumentación ética contra la injusticia), y también significativa en el peculiar enfoque de Muguerza (2010) (la razonabilidad y la base argumentativa del disenso frente a situaciones de injusticia). Se trata de abordar e intentar resolver una doble cuestión que se podría resumir en: ¿cómo cabe actuar desde la perplejidad y qué relevancia tiene el propio acto de elección? Son dos aspectos de la acción humana, la estimación de alternativas con el establecimiento

correspondiente de las preferencias y la argumentación ética sobre nuestras opciones como parte del acto mismo de elección, elementos que no siempre se tienen adecuadamente en cuenta ni en la economía ni en la ética contemporánea (dos disciplinas estrechamente vinculadas con la práctica). Recordemos lo que Javier Muguerza entiende por perplejidad:

A ese *estado de tensión* que, por un lado, nos impide *renunciar a la verdad y a la justicia*, pero, por otro lado, nos impide asimismo *darlas por alcanzadas de una vez y para siempre*, a eso es a lo que llamaría yo “perplejidad”. [...] quizás fuera esto [...] (o algo bastante parecido a ello) lo que el ilustrado Lessing perseguía con su célebre *dictum* que, adaptado a nuestros propósitos, vendría a decir con tanta obstinación como modestia: “Si Dios me ofreciese en su mano izquierda la *Verdad* y la *Justicia*, y en su mano derecha la *Verdad* y la *Justicia* mismas, yo le diría *Señor, dame la tendencia a la Verdad y la Justicia, puesto que la Verdad y la Justicia mismas sólo están hechas para Ti*. Renunciar a la *posesión* de la *verdad* y la *justicia* no es lo mismo, por tanto, que renunciar a su *búsqueda* aunque sea sólo con minúsculas. Pero, en nuestro caso, la *búsqueda* de la *verdad* y la *justicia* se hallará siempre doblada de *incertidumbre*, *incertidumbre* que sirve a aquélla de acicate cuando dejamos de mirar hacia atrás y decidimos hacerlo hacia adelante.” (Muguerza 1990, p. 521)

Las cuestiones que se relacionan con el papel de la actividad argumentativa a la hora de apoyar, sostener, sustentar nuestras decisiones, parecerían tener un claro aire de familia con los modelos de elección racional, pero resulta enorme la separación y mutua sordera entre la actividad argumentativa y el modelo habitual estándar de elector racional habitual de la teoría económica. Desde luego estamos ante un problema que aparece en el ámbito de relaciones de la ciencia económica y otras disciplinas como el derecho, la psicología o la sociología. En mi opinión, incluso se trata de un asunto relacionado con la necesaria reconsideración de la transdisciplinariedad en el

campo de las ciencias sociales, en cierta manera coincidente con lo que ha analizado Herbert Gintis (2014). El interés del asunto no reside exclusivamente, y eso no sería poco, en las relaciones y diferencias entre la teoría económica de la elección racional y la consideración de la razonabilidad en las decisiones éticas y judiciales. En parte el problema tiene un aire de familia con las similitudes y diferencias que se derivan de las relaciones entre la inferencia formalmente válida, por una parte, y el razonamiento práctico y la argumentación, por la otra. Como indica Sen:

[sobre] la naturaleza del razonamiento crítico en los argumentos éticos en general, y en la justicia y la injusticia en particular, me preocupa principalmente la presunción generalizada, a menudo implícita, de que el razonamiento sobre la elección permanece inacabado hasta que se identifique una alternativa óptima. Yo diría que esta creencia no sólo es errónea, sino que esta presunción mal razonada tiene implicaciones de largo alcance porque limita arbitrariamente el razonamiento ético. (Sen 2017, p. 5)

Sin embargo, la argumentación puede considerarse como un proceso de generación de nueva información, que actúa sobre el proceso argumentativo y que es requerida para que la argumentación alcance sus objetivos comunicativos y de acción. La argumentación no es un camino previamente señalado: no es sólo una cuadrícula lógica, ni siquiera el contenido de nuestro discurso, sino un tejido que se está tramando y urdiendo en la deliberación. La praxis de la argumentación implica, por lo tanto, una variedad última de elementos cognitivos, diferentes de los patrones lógicos.

Como nos recuerda Sen: “el contraste entre lo maximal y lo óptimo es absolutamente fundamental para la naturaleza de los argumentos éticos sustantivos” (Sen 2017, p. 18), y también, digo yo, para la argumentación.

7. *El asno de Buridán llama a nuestra puerta y pide razonabilidad*

Con el objetivo de fijar algunas ideas, podríamos apoyarnos en un personaje de la tradición filosófica, el asno de Buridán, que Amartya Sen ha puesto de nuevo en valor para tratar de explicar los fundamentos metodológicos de su crítica a las teorías contractualistas de la justicia.

Veamos, con Ferrater Mora (1979, p. 148), quién era este asno filosófico: “Un asno que tuviese ante sí, y exactamente a la misma distancia, dos haces de heno exactamente iguales, no podría manifestar preferencia por uno más que por otro y, por lo tanto, moriría de hambre.” La paradoja ha sido formulada para mostrar la dificultad del problema del libre albedrío cuando éste se reduce a un *liberum arbitrium indifferentiae*. De no haber una preferencia no puede haber una elección (Ferrater 1979). Como indica Ferrater: “En cualquier caso, sin embargo, hay que reconocer que la paradoja del asno de Buridán es sumamente instructiva: analizarla como es debido requiere revisar por entero las difíciles nociones de elección, preferencia, razón, voluntad y libertad.”⁴ Volvamos a lo que sobre el asno de Buridán dice Amartya Sen:

el famoso burro no pudo descubrir cuál de los dos montones de heno que tenía delante era el mejor para optar y seleccionarlo, y, según cuenta la trágica historia, el asno murió de hambre. Es muy probable que una de las pilas de heno fuera más grande, o más deliciosa que la otra, pero, si el asno no podía descubrir cuál era, seguramente, antes de haberse quedado indeciso, hubiera sido mejor que hubiese elegido cualquiera de ellos antes que morir de hambre. Incluso con los montones sin clasificar y sin poder identificar la mejor alternativa, hay un enfoque razonable para que el asno de Buridán elija, a saber: ir a cualquiera

⁴ Un texto importante y muy útil para estudiar con detalle esta cuestión es el artículo de Rescher (1968). Dicho sea de paso, el artículo ya aparece citado en la tercera edición del diccionario de Ferrater.

de los dos montones de heno, en lugar de terminar muriendo de hambre. (Sen 2017, p. 13)

Este asunto ya fue discutido por Aristóteles, por cierto, no refiriéndose a un asno sino a una persona, en *De Caelo* (295b 35): “el caso del que padece terriblemente de hambre y sed pero que dista lo mismo de los alimentos y de las bebidas: éste, en efecto, se dice que forzosamente permanecerá quieto (aun en ese caso)”. También, como simple y pequeña muestra de la constante presencia histórica de esta temática, recordemos a Montaigne en *Los ensayos*, libro II, capítulo XIV, “Cómo nuestro espíritu se estorba a sí mismo”:

Constituye una amena fantasía concebir un espíritu en exacto equilibrio entre dos deseos iguales. Es, en efecto, indudable que jamás tomará partido, pues la aplicación y la elección comportan un valor desigual; y si nos pusieran entre la botella y el jamón, con las mismas ganas de beber y de comer, sin duda no habría más remedio que morir de sed y de hambre.

Pero, como insiste Sen, ese grado de burrez no hace falta asignárselo a nuestro asno querido, que de hecho muere por los excesos de nuestro modelo de racionalidad. Precisamente, en una línea parecida, hay quienes han sacado algunas consecuencias de la situación y la han convertido en una fuente genuina para la reflexión ética. En particular, entre nosotros, ha visto este problema con agudeza Lorenzo Peña, quien dice:

Nada garantiza que las diversas cualidades que buscamos en las cosas sean conmensurables, o sea: que haya un solo modo racional de proyectar su multiplicidad en un orden lineal. Unas veces sí, otras no. Y a menudo la manera en que, de hecho, proyectamos un espacio multidimensional en una línea es sólo una opción entre otras muchas. Unos bienes son más duraderos; otros procuran un placer más intenso; otros empiezan a disfrutarse antes; otros causan una satisfacción más profunda (aunque sea menos intensa).

Podemos ponderar esas diversas ventajas, pero podemos hacerlo de modos dispares. Si hubiera que esperar para haber hallado la combinación óptima, estaríamos siempre como el asno de Buridán. (Peña 2007, p. 313)

Conviene distinguir entre, por un lado, la conmensurabilidad (y la correspondiente inconmensurabilidad) y, por el otro, la comparabilidad. Son asuntos diferentes. Por otra parte, como señala Sen:

Caracterizar la conducta maximizadora como optimización es muy común en buena parte del análisis económico y puede conducirnos a dificultades serias porque puede que no se haya podido identificar la mejor alternativa para la elección. De hecho, la optimización es bastante innecesaria para la maximización, esta última solamente requiere elegir una alternativa que no sea juzgada peor que ninguna otra. Esto no solamente corresponde a la comprensión de sentido común de la maximización (es decir, no rechaces una alternativa que podría ser mejor que la que elegimos) sino que también es como se define formalmente la maximalidad en la literatura sobre fundamentos de la teoría de conjuntos. (Sen 1997b, p. 746)

La perplejidad no es, pues, un indicador para la inacción, sino una señal de la complejidad y dificultad de la propia decisión. Esa equidistancia que algunos pueden plantear sobre la perplejidad podría hacernos pensar en el asno de Buridán, pero justamente lo que muestra es que nos movemos en la práctica en el seno de cierta situación paradójica pero que forma parte de nuestra condición humana. En un artículo que publiqué en *Isegoría* en 2014, “El individualismo ético como defensa de la igualdad”, me permití decir:

Las propuestas éticas de Javier Muguerza y Amartya Sen comparten profundas raíces igualitarias y libertarias. Al revisar el carácter del individualismo ético defendido por ambos, distinguiéndolo del metodológico y del ontológico,

se percibe que van “más allá del contrato social” abriendo espacio a las características individuales al tiempo que incorporan la indispensable sociabilidad del individuo. Muguerza, al utilizar la autonomía como elemento focal sobre el que plantear la igualdad, se acerca al enfoque defendido por Amartya Sen en su libro *La idea de la justicia*, en el que Sen propone, en lugar de una teoría general de la justicia, una práctica activa contra la injusticia. El *against injustice* que ha formulado Sen, me parece que tiene claras conexiones con el imperativo del disenso que ha propuesto Muguerza. El individualismo ético expresa el núcleo de anudamiento social que supone adoptar al individuo como elemento último responsable de decisiones que comportan su responsabilidad moral. La autonomía como dimensión básica de la igualdad, a decir de Muguerza, converge, en mi opinión, con la importancia de tener en cuenta el acto mismo de elección, como responsabilidad personal, que ha destacado Sen. (Álvarez 2014, p. 226)

Como vengo proponiendo en varios momentos de este trabajo, la distinción que ha hecho A. Sen en diversas ocasiones entre la conducta maximizadora y la maximización no deliberada o no intencional apunta a que el acto de elección debe colocarse en una posición central cuando tratamos de analizar la conducta maximizadora (Sen 1997b, p. 745). Esto en particular resulta importante, ya que normalmente el agente selecciona información, toma parte en una conversación e inevitablemente toma una decisión.

Las funciones de elección y las relaciones de preferencia pueden verse paraméricamente influidas por rasgos específicos del acto de elección (lo que incluye la identidad del elector, el menú sobre el que se produce la elección, y la relación del acto particular con las normas sociales que restringen acciones sociales particulares. (Sen 1997b, p. 746)

Sen nos previene de que “en cualquiera de los momentos en que el acto de elección tiene significado”, el análisis com-

previsivo o incluyente de los resultados puede que tenga una pertinencia muy amplia para problemas de la conducta económica, política o social. En mi opinión, la consideración del lenguaje como un instrumento o herramienta cognitiva nos fuerza también a considerar que el acto de elección tiene una importancia decisiva. Por ejemplo, hay investigaciones relacionadas con asuntos de metacognición que insisten en que la autorreferencia, la posibilidad de referirse a sí mismo en el núcleo del lenguaje, es una propiedad esencial del lenguaje.

Como he indicado antes, el problema no se reduce simplemente a la importancia de introducir el acto de elección y el proceso de elección en lo que se elige, sino más aún se trata de considerar que el acto de elección es un acto ineludible. “En muchas ocasiones, un elector, que puede tener que sopesar consideraciones en conflicto para llegar a un juicio reflexivo, puede que no sea capaz de converger hacia un orden completo de sus preferencias para el momento en que tiene que decidir. Si no hay escape y hay que elegir, la decisión de la elección tiene que hacerse con una ordenación incompleta” (Sen 1997b, p. 746).

De acuerdo con Sen, tener en cuenta el acto de elección también puede llevarnos a consecuencias interesantes. La mejor alternativa, desde luego, también es maximal, pero una alternativa maximal no tiene por qué ser la mejor. En particular, esto último, la alternativa maximal que podemos elegir razonablemente, puede darse cuando el conjunto de la elección mejor u óptima es vacío; sin embargo, el conjunto maximal no es vacío. Es lo que ocurre, como hemos comentado, con el asno de Buridán, que no puede ordenar sus preferencias sobre los dos fardos de heno y muestra una preferencia incompleta con respecto a ese par; sin embargo, tiene que tomar una decisión. Desde luego, se encuentra con que no existe ninguna alternativa óptima. Ahora bien, las dos opciones que se le ofrecen son maximales, de ninguna se sabe que sea peor que la otra. Razonablemente puede elegir cualquiera de las dos para satisfacer su objetivo de no morir de inanición. De hecho:

ya que cualquiera de ellas resulta decididamente mejor para el burro que la opción de morir de hambre, se presentan razones potentes para proceder a una elección maximal. Siendo aquí imposible la optimización, supongo que podríamos “vender” la elección del acto de maximización mediante dos eslóganes: (i) la maximización puede salvar su vida, y (ii) solamente un burro esperaría a la optimización. (Sen 1997b, p. 765)

Discurriendo por ese mismo camino de la preocupación metodológica, he seguido durante más de un cuarto de siglo la producción teórica y la relevancia práctica de Amartya Sen. Me permito por ello insistir en que hay aspectos de la obra de A. Sen que son muy pertinentes para filósofos de diversa adscripción e intereses, sean filósofos políticos, filósofos morales o filósofos de la ciencia. Pero, además, y apoyándome en los resultados de Sen, defiendo que la reflexión filosófica, tanto sobre métodos como sobre aspectos éticos y en general político culturales, resulta primordial para la misma actividad interna de la ciencia económica. Por ello, desde una conveniente modestia filosófica ante las construcciones de la ciencia económica, considero que es absolutamente relevante la actividad filosófica para la investigación en economía. Es más, me parece que no se puede entender bien la obra científica de Sen sin ese bagaje filosófico cultural.

El tema tiene muchas derivadas que pueden interesar a la filosofía de la economía y no quiero darlo por concluido. Por ello, quizás convenga terminar con una proclama de Amartya Sen en defensa de la incompletitud y el orden parcial: “El futuro del mundo depende, en gran medida, de adoptar acciones globales que sean concordantes con órdenes parciales razonados. Incorporar adecuadamente la incompletitud en la preferencia social es conceptualmente significativo e importante prácticamente” (Sen 2018, p. 19).

Bibliografía

- Álvarez, J.F., 2018, “Nuevas capacidades y nuevas desigualdades en la sociedad ‘red’”, *Laguna, Revista de Filosofía*, vol. 42, pp. 9–28.
- Álvarez, J.F., 2016, “Conflicts, Bounded Rationality and Collective Wisdom in a Networked Society”, en Giovanni Scarafille y Leah Gruenpeter Gold (comps.), *Paradoxes of Conflicts*, Springer Cham, Baar, pp. 85–95.
- Álvarez, J.F., 2014, “El individualismo ético como defensa de la igualdad”, *Isegoría*, no. 50, pp. 225–243.
- Álvarez, J.F., 2010, “La propuesta inmanentista de Amartya Sen para la justicia global”, *Isegoría*, no. 43, pp. 617–630. <http://isegoria.revistas.csic.es/index.php/isegoria/article/view/711>
- Álvarez, J.F., 2006, “Espectadores imparciales, preferidores racionales y seres humanos: el tejido de la racionalidad”, en J.F. Álvarez y R.R. Aramayo (comps.), *Disenso e incertidumbre. Un homenaje a Javier Muguerza*, Plaza y Valdés, Madrid, pp. 17–40
- Álvarez, J.F., 2005, “Bounded Rationality in Dialogic Interactions”, *Studies in Communication Sciences: Argumentation in Dialogic Interaction* (número especial), pp. 119–130.
- Álvarez, J.F., 2002, “El tejido de la racionalidad acotada y expresiva (The fabric of bounded and expressive rationality)”, en M.B. Wrigley (ed.), *Dialogue, language, rationality: A festschrift for Marcelo Dascal*, Campinas, University of Campinas, pp. 11–29.
- Álvarez, J.F., 2001, “Capacidades, libertades y desarrollo: Amartya Kumar Sen”, en R. Máiz (comp.), *Teorías políticas contemporáneas*, Tirant lo Blanch, Valencia, pp. 381–396.
- Álvarez, J.F., 1999, “Método y ética en economía. La contribución de Amartya K. Sen”, *Actas de las V Jornadas de Epistemología de las Ciencias Sociales*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, pp. 12–20.
- Blaug, M., 1980, *The Methodology of Economics or How Economists Explain*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Ferrater Mora, J., 1979, *Diccionario de filosofía*, tomo I, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Gintis, H., 2014, *The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences-Revised Edition*, Princeton University Press, Princeton.
- Hansson, S.O., 2003, "Ethical Criteria of Risk Acceptance", *Erkenntnis*, vol. 59, pp. 291–309.
- Montaigne, M., *Los ensayos*, libro II, capítulo xiv, según la edición de 1595, Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. Recuperado de http://www.cervantesvirtual.com/obra-visor/ensayos-de-montaigne-0/html/fefb17e2-82b1-11df-acc7-002185ce6064_163.html#I_91_
- Muguerza, J., 2010, "Una mirada atrás y otra adelante (respuesta a Francisco Vázquez)", *Daimon. Revista Internacional de Filosofía*, no. 50, pp. 105–114.
- Muguerza, J., 1990, *Desde la perplejidad: Ensayos sobre la Ética, la razón y el diálogo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Peña, L., 2007, "Derecho a algo: los derechos positivos como participaciones en el bien común", *Doxa. Cuadernos de filosofía del derecho*, no. 30, pp. 293–320.
- Rescher, N., 1968, "Choice without Preferences . A Study of the History and of the Logic of the Problem of Buridan's Ass", *Kant Studien*, vol. 51, (1959–1960), pp. 142–175.
- Sen, A.K., 2018, "The Importance of Incompleteness", *International Journal of Economic Theory* vol. 14, no. 1, pp. 9–20.
- Sen, A.K., 2017, "Reason and Justice: The Optimal and the Maximal", *Philosophy*, vol. 92, no. 1, pp. 5–19.
- Sen, A.K., 2009, *The Idea of Justice*, Belknap Press/Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Sen, A.K., 1999, "Reason before Identity: The Romanes Lecture for 1998", en *id.*, *Development as Freedom*, Alfred A. Knopf, Nueva York.
- Sen, A.K., 1997a, *Resources, Values, and Development*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Sen, A.K., 1997b, "Maximization and the Act of Choice", *Econometrica*, vol. 65, no. 4, pp. 745–779.

- Sen, A.K., 1995, *Nueva economía del bienestar. Escritos seleccionados*, ed. y estudio J. Casas Pardo, Universidad de Valencia, Valencia, 1995.
- Sen, A.K., 1994, "Behavioral Ethics and Economics Achievements. Address at the University of Valencia on being awarded an honorary doctorate on 12 April 1994", incluido en id., *Nueva economía del bienestar. Escritos seleccionados*, ed. y estudio J. Casas Pardo, Universidad de Valencia, Valencia, 1995, pp. 51–64.
- Sen, A.K., 1990, "Justice: Means versus Freedoms", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 19, no. 2, pp. 111–121.
- Sen, A.K., 1988, *The Standard of Living*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sen, A.K., 1977, "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, no. 4, pp. 317–344.
- Sen, A.K., 1973, "Behaviour and the Concept of Preference", *Economica*, New Series, vol. 40, no. 159, pp. 241–259.
- Sen, A.K., 1970, "The Impossibility of a Paretian Liberal", *Journal of Political Economy*, vol. 78, no. 1, pp. 152–157.
- Simon, H.A., 1972, "Theories of Bounded Rationality", en C.B. McGuire y R. Radner (comps.), *Decision and Organization. A Volume in Honor of Jacob Marschak*, North-Holland, Ámsterdam/Londres, pp. 161–176.

PARTE III

PROBLEMAS POLÍTICOS, SOCIALES Y
MORALES DE LA ECONOMÍA

EL VÍNCULO ENTRE LA JUSTICIA Y EL MERCADO EN
ADAM SMITH. RECONSTRUCCIÓN SISTEMÁTICA Y
CONSIDERACIONES CRÍTICAS

Sandra Maceri
Ruth Pustilnik

1. Introducción

En este trabajo sostenemos que la teoría económica propuesta por Adam Smith es una ciencia normativa. Lejos de ser una disciplina neutral, su teoría transmite recomendaciones de política económica basada en valores o, en la terminología del autor, “virtudes”. Explicitar esos valores o virtudes nos permitirá reflexionar sobre ellos y problematizarlos.

Por un lado, según Smith existe un fundamento natural de la sociedad, el cual explicará de forma científica, fundando así la ciencia económica como disciplina específica dentro de la filosofía moral.¹ Por otro lado, esa sociedad humana con fundamento natural será una sociedad virtuosa.

Partiremos de la obra *Teoría de los sentimientos morales* (TSM), de donde reconstruiremos la noción de virtud y señalaremos

¹ Adam Smith ocupó la cátedra de Filosofía Moral en la Universidad de Glasgow, 1771. La asignatura se dividía en cuatro partes: la primera correspondía a la teología natural, la segunda correspondía a la ética, la tercera a la parte de la moral correspondiente a la justicia y la cuarta a reglamentaciones políticas cuyo objetivo era incrementar la riqueza (Stewart 1998, p. 233).

que la única virtud que se requiere para que la sociedad funcione es la justicia, mostrando las características específicas de esa virtud. Luego sostendremos que el mercado tal como aparece en *La riqueza de las naciones* (RN) es una aplicación o más bien la realización de la noción de justicia tal como aparece en TSM.² Por último, haremos algunas consideraciones críticas sobre las limitaciones morales de la justicia y el mercado.

2. *La virtud*

Una acción o un sentimiento será virtuoso si posee estas dos características: ser correcto y ser meritorio.

2.1. *Del sentido de la corrección*

La simpatía consiste en, por ejemplo, alegrarnos con la alegría, o entristecernos con la tristeza del otro, acompañar o compartir el sentimiento. Frente a la pasión de otra persona brota en el pecho del espectador esa misma pasión aunque en menor grado. Si bien carecemos de la experiencia inmediata de lo que sienten las otras personas podemos situarnos mediante la imaginación en el lugar del otro.

De este modo, aprobaremos o no una acción según simpatizamos o no con ella, según Smith (2013, p. 62): “Aprobar las pasiones de otro como adecuadas a sus objetos es lo mismo que observar que nos identificamos completamente con ellas; y no aprobarlas es lo mismo que observar que no simpatizamos totalmente con ellas.”

Hay ciertas pasiones con las que simpatizaremos inmediatamente por su mera contemplación, como la tristeza y la alegría,

² A finales del siglo XIX se planteó en Alemania lo que se denominó “Das Adam Smith problema”. Se discutía si se debía considerar a Adam Smith como dos autores, uno de moral en *La teoría de los sentimientos morales* y otro de economía en *La riqueza de las naciones*, o si existía coherencia entre ambos. Actualmente hay consenso respecto de que dicha disputa se debió a una mala interpretación de la noción de simpatía y que, en efecto, ambas obras forman un único sistema coherente de pensamiento. Sin embargo, la relación específica entre ambas obras es actualmente materia de estudio y discusión. Existe una extensa y variada bibliografía al respecto; una excelente síntesis se puede encontrar en L. Dickey (1998).

que parecen transmitirse inmediatamente de un individuo a otro. Sin embargo, hay pasiones en las que, para simpatizar, se requiere también conocer las causa o los motivos de la acción; por ejemplo, es más probable que el comportamiento de un hombre iracundo nos exaspere más en su contra que en contra de sus enemigos. Si no sabemos cómo le fue provocado, no podemos ubicarnos en su lugar ni concebir nada parecido a las pasiones que dicha provocación desata. Lo que vemos nítidamente es la posición de aquellos con quien está enfadado y la violencia a la que se hallan expuestos. Hemos de conocer qué es lo que ha causado su ira para poder simpatizar con ella. Por lo tanto, “La simpatía, en consecuencia, no emerge tanto de la observación de la pasión como de la circunstancia que la promueve” (Smith 2013, p. 53).

Ahora bien, podríamos cuestionar la legitimidad del criterio anterior si juzgamos lo que es correcto o incorrecto según la concordancia con nuestros sentimientos, los cuales serían parciales en caso de que estuviéramos involucrados de alguna manera con los protagonistas. Adam Smith intenta resolver esta cuestión mediante la incorporación de la figura del *espectador imparcial*.³ Una pasión es correcta o incorrecta en la medida en que el *espectador imparcial* está de acuerdo o simpatiza con ella. La noción del espectador imparcial alude, a nuestro criterio, a una persona con características y limitaciones propias del ser humano (no es un ser omnisciente), que no está involucrada de manera directa con la situación, que dispone de buena parte de la información, que para sus propósitos conoce lo suficiente las circunstancias y los motivos por los que la persona tiene determinada pasión y actúa de esa forma.

2.2. Mérito y demérito

Según Smith (2013, p. 61), para que una acción sea meritoria no basta con que sea correcta, sino que debe ser una acción que genere agradecimiento en su destinatario, lo que nos im-

³ El espectador imparcial no es tratado de forma específica en toda la obra de Smith, sino que aparece transversalmente. Un panorama interesante sobre este concepto se encuentra en M. Carrasco (2014). Allí la autora compara esa noción en Francis Hutchinson, David Hume y Adam Smith.

pulsa a recompensarla. Por el contrario, la acción sería reprochable si genera resentimiento en quien la padece, lo que nos impulsa a castigarla.

Nuestro sentido del mérito surge así de la simpatía con la gratitud de la persona que es destinataria de una acción. La acción será juzgada meritoria si un espectador imparcial simpatiza con la gratitud de la persona que es destinataria de esa acción. Es más, la juzgaremos reprochable si un espectador imparcial simpatiza con el rencor de la persona que ha padecido esa acción. Por ejemplo, si un paciente agradece al médico haberle salvado la vida, el espectador imparcial simpatizaría con la gratitud del paciente hacia el médico. Sin embargo, un espectador imparcial simpatizaría con el rencor de los habitantes de Roma frente a Nerón, juzgando de este modo como reprochable esa acción.

En una muy interesante y extensa nota al pie (Smith 2013, p. 164), queda claro que atribuir el sentido demeritorio o reprochable de las acciones humanas a una simpatía con el rencor de quien sufre podrá parecerle a la mayoría de las personas una degradación de dicho sentido. El rencor es habitualmente considerado una pasión tan repugnante que tendemos a pensar que es imposible que un principio de demérito o vicio pueda estar basado en él. Hay que tener en cuenta —advierete Smith— que el rencor sólo genera desaprobación cuando es una pasión desmedida. En cambio, cuando es moderado y disminuido en su intensidad exactamente hasta el nivel de indignación, con el que simpatizaría el espectador imparcial, genera aprobación. Para simpatizar con el espectador imparcial debemos moderar nuestras pasiones. Cuando hacemos esto, nuestro comportamiento se adecua a lo que creemos que aprobaría el espectador imparcial. Más adelante se verá cómo esta moderación, junto con las otras características que desarrollaremos a continuación, serán centrales en el comportamiento y las características del mercado.

2.3. *La virtud como consecuencia no intencional de nuestras acciones*

2.3.1. *De la suerte o fortuna*

La corrección y el mérito, entonces, nos permiten juzgar cuándo una acción es virtuosa. Pero para determinar si una acción es o no es virtuosa, creemos comúnmente que debemos juzgarla sobre la base de las intenciones con que fue realizada. Juzgamos (Smith 2013, p. 194) que las únicas consecuencias de las que una persona puede ser responsable o por las que puede merecer aprobación o desaprobación son las que revelan alguna cualidad admisible o inadmisibles en *la intención* que la movió a actuar.

Si una persona golpea a otra —que ningún mal le hizo— en virtud de un acto reflejo de su brazo, no podemos juzgar esa acción como una acción que merezca castigo, pues quien dio ese golpe lo hizo de forma involuntaria. Sin embargo, la naturaleza hace que de todos modos sintamos que merece algún castigo, aunque con menor intensidad que si ese golpe hubiera sido intencional. Asimismo, si una persona empuja a otra por accidente y de hecho termina salvándole la vida, porque de no haberla empujado la habría alcanzado y mordido una víbora venenosa, su acción no nos parecería meritoria debido a que no ha tenido la intención de salvarla. La naturaleza hace que de todos modos sintamos que merece alguna recompensa, aunque con menor intensidad que si esa acción hubiera sido intencional.⁴ Ahora bien, que se juzgue por los hechos y no por las intenciones tiene, sin embargo, su utilidad. Según Smith (2013, p. 214), el ser humano fue hecho para la acción y para promover, mediante sus facultades, los cambios en el entorno exterior suyo y de los demás que sean más conducentes a la felicidad de todos. Por tal motivo, la no intencionalidad de la acción no la hace enteramente carente de mérito, siempre y cuando la consideremos beneficiosa y genere agradecimiento.

⁴ Reconstrucción de la sección II, parte III: “De la causa final de esa irregularidad de los sentimientos” de Smith (2013, pp. 212–217), Con variaciones en los ejemplos a fin de facilitar la comprensión del lector.

2.3.2. *La atracción de los medios cuando el fin es importante*

Cuando un determinado fin es especialmente importante para el ser humano, la naturaleza no deja que sea su razón lo que lo guíe hacia ese fin, sino los instintos inmediatos los que lo conduzcan a él. Pero no solamente la naturaleza dota a los seres humanos de un instinto hacia esos fines, más bien hace que los medios que conduzcan a ellos sean igualmente atractivos. Un fin “favorito” de la naturaleza es la preservación de las especies, por ello provee a cada ser del instinto del hambre, que hace que busquemos el medio para ese fin, es decir, que nos procuremos el alimento. Dice Smith:

La existencia misma de la sociedad exige que la malignidad no merecida ni provocada sea restringida mediante castigos apropiados, y por consiguiente que el infligir esos castigos sea considerado algo correcto y loable. Entonces, aunque el hombre está naturalmente dotado de un deseo del bienestar y la preservación de la sociedad, el Autor de la naturaleza *no ha confiado a su razón* el descubrir que una acción punitiva determinada es el medio apropiado para alcanzar dicho fin; en cambio, lo ha dotado con una *aprobación inmediata e instintiva* de la aplicación que es más conveniente para alcanzarlo. La economía de la naturaleza es en este aspecto del mismo tenor que resulta en muchas otras ocasiones. Con relación a todos aquellos *fines que por su peculiar importancia* pueden ser considerados, si se me permite la expresión, como fines favoritos de la naturaleza, ella ha dotado constantemente de esta manera a las personas de *un apetito no sólo por el fin que se propone, sino también por los medios* a través exclusivamente de los cuales ese fin puede lograrse, y a causa sólo de esos medios, independientemente de su tendencia a producir el fin. (Smith 2013, p. 166)

Veremos en la sección §3 que para que la sociedad funcione, el principal requisito es que o bien se intente evitar el daño no merecido que una persona le hace a otra, o bien se repare ese daño. De allí la importancia de que la virtud, que es un sentimiento con un comportamiento muy similar a un instinto,

nos guíe hacia el rencor frente al daño no merecido. Eso asegura la existencia de la sociedad.

3. *La justicia*⁵

La justicia es una virtud especial y distinta al resto de las virtudes. Las características que la distinguen son tres y las trataremos en las siguientes subsecciones: (§3.1) es una virtud negativa; (§3.2) es la única que se requiere para que la sociedad funcione, y (§3.3) consiste en seguir reglas generales.

3.1. *La justicia es una virtud negativa*

Adam Smith compara detalladamente la virtud de la justicia con la benevolencia (Smith 2013, pp. 171–191). La benevolencia inspira agradecimiento en quien la recibe y la falta de ella no inspira rencor, pues no produce un daño. Por el contrario, la justicia es una virtud que no produce agradecimiento en quien la recibe, pero su falta, es decir, la injusticia, inspira rencor⁶ porque produce en él un daño inmerecido. De allí que la justicia sea para Smith una virtud que podríamos denominar negativa. La justicia es una virtud sólo en tanto se opone a la injusticia, la cual es un vicio. En palabras del autor:

⁵ Un tratamiento muy similar del tema lo podemos encontrar en Hume. Sin embargo, mientras que para Adam Smith el origen de la justicia es un sentimiento natural, para Hume el origen de la justicia es artificial (una convención) que sólo posteriormente deviene natural: “tenemos que considerar que esta distinción entre justicia e injusticia tiene dos fundamentos distintos, a saber: el del interés, cuando los hombres advierten que es imposible vivir en sociedad sin restringirse a sí mismos por medio de ciertas reglas, y el de la moralidad, cuando este interés ha sido ya atendido y los hombres encuentran placer al contemplar que tales acciones tienden a establecer la paz en la sociedad, desagrado al ver las que son contrarias a ello. Es la voluntaria convención y artificio de los hombres la que hace que se represente el primer interés, y, por lo tanto, esas leyes de justicia tendrán que ser consideradas, hasta ese momento, como artificiales. Una vez que ese sentimiento ha sido ya establecido y reconocido, se sigue naturalmente y de suyo un sentimiento de moralidad en la observancia de estas reglas” (Hume 1998, p. 713). Esto nos permite mostrar hasta qué punto Adam Smith considera que la sociedad se regula con leyes de origen natural.

⁶ “Aunque la violación de la justicia expone al castigo, la observancia de las reglas de dicha virtud no parece ser digna de recompensa” (Smith 2013, p. 175).

La mera justicia es en la mayoría de los casos una virtud negativa y sólo nos impide lesionar a nuestro prójimo. El hombre que sólo se abstiene de violar la persona, la propiedad o la reputación de sus vecinos, tiene ciertamente muy poco mérito efectivo. Satisface, no obstante, todas las reglas de lo que se llama propiamente justicia y hace todas las cosas que sus pares pueden correctamente hacer o sancionarlo por no hacerlas. A menudo podemos cumplir la justicia simplemente si nos sentamos y no hacemos nada. (Smith 2013, p. 176)

La justicia es, concluimos, una virtud negativa que consiste en evitar el daño o en repararlo.⁷ La injusticia, en cambio, consiste en producir daño o no repararlo cuando se produce, lo cual es un vicio pues genera rencor. Esto hace que la justicia no sea una virtud al igual que el resto, puesto que no genera agradecimiento, como ocurre con las demás virtudes.

El mercado también puede ser visto —lo mostraremos más adelante— como un mecanismo negativo, que nos permite evitar el daño.

3.2. La justicia como única virtud que se requiere para el funcionamiento de la sociedad

El ser humano únicamente puede vivir en sociedad⁸ y fue preparado por la naturaleza para ese contexto. Todos los miem-

⁷ Aristóteles (1989, libro V) sostiene que existen dos tipos de justicia: la conmutativa, que consiste en reparar o evitar el daño, y la distributiva, que consiste en que cada cual reciba lo que le corresponde de acuerdo a su virtud. La justicia smithiana, sin duda, se restringe sólo a una de ellas.

⁸ Adam Smith sostiene que el hombre solamente puede subsistir en sociedad, sin embargo no explicita el motivo en TSM. Cuando se refiere a ello en RN, aduce que vivir en sociedad es ventajoso, pues la división del trabajo aumenta la productividad, pero no es taxativo respecto de que ello sea estrictamente necesario para sobrevivir. Hume, por su parte, lo explica de esta forma: sólo en el hombre es posible encontrar la conjunción antinatural de debilidad y necesidad. Los otros animales o bien son fuertes como el león, que con sus garras obtiene su alimento, o bien sus necesidades son moderadas, como en la oveja o el buey. El hombre no está provisto de garras y no tiene fuerza ni ninguna capacidad que pueda corresponderse con sus múltiples necesidades: ropa, vivienda, etc.; sólo reuniéndose en sociedad y con la división del

bros de la sociedad necesitan de la asistencia de los demás. Cuando la ayuda necesaria es mutuamente proporcionada por el amor, la gratitud, la amistad y la estima, la sociedad florece. Pero no es necesario que la asistencia sea prestada por esos motivos generosos y desinteresados. La sociedad de personas distintas puede subsistir como la de comerciantes, sin amor o afecto mutuo, gracias al *intercambio basado en un acuerdo*⁹ entre sus miembros (Smith 2013, p. 182).

La sociedad puede mantenerse sin beneficencia, gratitud o amor, pero si prevalece la injusticia, su destrucción será completa, ya que “No pueden subsistir quienes estén constantemente dispuestos a herir o dañar a otros” (Smith 2013, p. 183). Para evitar que los miembros de una sociedad busquen dañar al otro, es decir, cometan la injusticia, la naturaleza ha implantado en el corazón humano el remordimiento. Cuando alguien comete una injusticia, sabe que el espectador imparcial simpatizará con quien la padece, al punto de que él mismo, con el paso del tiempo, cuando su pasión egoísta deje paso a otras pasiones, simpatizará con la aflicción de quien sufrió el daño, sentirá compasión por los que él ha hecho sufrir y terror ante la conciencia del rencor justamente provocado.¹⁰

La sociedad no puede funcionar con injusticia, por lo cual estamos dotados de una pasión: el remordimiento, que contribuye a evitarla, aunque no existe un sentimiento correspondiente para la justicia, la cual no proviene como las otras virtudes de un sentimiento inmediato que nos impulse a afirmarla.

A continuación, nos centraremos en que lo único que se requiere para actuar con justicia es el seguimiento de reglas.

trabajo aumenta su fuerza y sus capacidades productivas, y de esa forma puede responder a sus múltiples necesidades (Hume1998, p. 653).

⁹ Veremos más adelante cómo en RN este acuerdo se reemplazará por una ley natural: la ley que regula los precios naturales.

¹⁰ Reconstrucción de la parte II, sección II: “Del sentido de la justicia, del remordimiento y de la conciencia del mérito”, de Smith (2013, pp. 177–181).

3.3. *La justicia como regla general, precisa e inmutable*

La justicia es una virtud que no debe regirse por el sentimiento, como las otras, sino exclusivamente por el “deber”: regirse por el deber es simplemente regirse por cierto tipo de reglas empíricas.

Estas reglas justas tienen su origen en un sentimiento, pero no en un sentimiento que se asocie directamente con la justicia, sino en el sentimiento de rencor que produce la injusticia. Como consecuencia, podemos aseverar que las reglas de la justicia surgen de manera indirecta como oposición al tipo de acciones que por lo general producen daño y generan rencor en quien las padece.

Adam Smith le dedica un pequeño pero específico espacio al origen y fundamento de las reglas generales:¹¹

Así se forman las reglas generales de la moral. Se basan en última instancia en la experiencia de lo que en casos particulares aprueban o desaprueban nuestras facultades morales, nuestro sentido natural del mérito o de la corrección. No aprobamos ni condenamos inicialmente los actos concretos porque tras el examen correspondiente resulten compatibles o incompatibles con una determinada ley general. Por el contrario, la regla general se forma cuando descubrimos por experiencia que todas las acciones de una cierta clase o caracterizadas por determinadas circunstancias son aprobadas o reprobadas. (Smith 2013, p. 284)

La razón de que, a diferencia de las demás virtudes, el mero seguimiento de reglas baste para la justicia se debe principalmente a que, como vimos, quien lleve a cabo una acción justa no esperará ninguna recompensa y quien la reciba no sentirá ningún agradecimiento. Pero a esto se agregan otras dos razones, ambas relacionadas con el papel central que tiene la justicia para el funcionamiento de la sociedad. La primera es

¹¹ Sigue a grandes rasgos la idea humeana de que las leyes surgen de la experiencia pasada o costumbre.

que la justicia requiere que se determinen con exactitud los actos requeridos para realizarla. La segunda razón es que, en el caso de la justicia, el seguimiento inmutable de una regla es prioritario con respecto a la evaluación que podría hacer el agente sobre la mejor o peor adecuación de esa regla a la finalidad para la que sirve. Respecto del primer punto dice Smith:

Existe, empero, una virtud cuyas normas generales establecen con mayor exactitud todos los actos externos que requiere. Esta virtud es la justicia. Las reglas de la justicia son precisas en altísimo grado y no admiten más excepciones o modificaciones que las que puedan ser determinadas de forma tan precisa como las reglas mismas, y que en general fluyen de sus mismos principios. Si yo debo a una persona diez libras, la justicia exige que le devuelva exactamente diez libras, bien en el momento acordado o cuando esa persona lo demande. Lo que debo hacer, cuándo, cuánto y dónde debo hacerlo, toda la naturaleza y las particularidades de la acción prescripta, todo ello está precisamente fijado y determinado. (Smith 2013, p. 308)

Smith enfatiza la importancia de la inmutabilidad de la norma por encima de su contenido concreto, lo cual es de suma importancia para la justicia por ser la virtud que garantiza el funcionamiento de la sociedad. La actitud de adherirse a las normas, sin miramientos, claramente disminuye o le pone fácilmente fin a los conflictos entre los miembros de una sociedad, contribuyendo así a su funcionamiento. En los términos de Smith:

En la práctica de las demás virtudes, nuestro proceder debe orientarse por una determinada idea de corrección, una cierta predilección por un tenor particular de comportamiento, más que por la consideración a una máxima o norma específica, y debemos atender a la finalidad y fundamento de la regla más que a la regla misma. Pero con la justicia ocurre lo contrario: la persona que en ese aspecto tiene menos miramientos y adhiere a la inmutabilidad más

obstinada de las normas generales mismas es la más recomendable. Aunque la finalidad de las reglas de la justicia sea la de impedir que dañemos a nuestro prójimo, puede ser a menudo un delito el violarlas aunque podamos argumentar algún pretexto según el cual esa violación particular no causaría lesión alguna. (Smith 2013, p. 309)

4. *El mercado y la justicia*

La riqueza de las naciones comienza sosteniendo que la división del trabajo es la causa del progreso en las facultades productivas del trabajo. Esta división del trabajo se origina en una propensión que es natural al hombre, la propensión a permutar o intercambiar. El intercambio se ve estimulado por la extensión del mercado y la utilización de la moneda. En una primera época, unas mercancías se intercambian por otras que se supone conllevan una cantidad equivalente de trabajo. Aquí el resultado del intercambio es algo trivialmente justo, pues ninguno de los que intercambian resulta dañado. Pero quienes intercambian no buscan conscientemente que tal intercambio sea justo, sino que la propensión a intercambiar está ligada a la búsqueda de mejorar la propia condición. Entonces, si bien la justicia está presente desde los inicios del intercambio, no es algo buscado intencionalmente por quienes realizan el intercambio. Esta falta de intencionalidad no niega el carácter virtuoso y justo —en términos de Smith— del intercambio, ya que, como vimos, una acción puede ser virtuosa aunque no sea intencional, incluso aunque haya sido fruto de la fortuna o del azar, o incluso de un acto reflejo.

Sin embargo, el autor no se detuvo en ese periodo originario, rudo y primitivo, sino que su obra se centra en el periodo donde la división del trabajo y el mercado ya están desarrollados. Allí el intercambio se realiza tomando en cuenta otros factores que también intervienen en la producción de mercancías: la tierra y el capital. Dice Smith:

Pero este estado originario, en que el trabajador gozaba de todo el producto de su propio trabajo, sólo pudo perdurar hasta que tuvo lugar la primera apropiación de la tierra y la acumulación del capital. Terminó, por consiguiente, tal situación mucho antes que se hicieran los progresos más trascendentales en las aptitudes productivas del trabajo, por lo cual sería inútil hacer ulteriores indagaciones acerca de cuáles hubieran sido sus efectos en la remuneración o salarios del trabajo. (Smith 2012, p. 64)

En las secciones que siguen, dejaremos atrás el período rudo y primitivo de la sociedad donde la relación entre justicia e intercambio es trivial, pues se intercambian equivalentes. Nos situaremos, en cambio, en el periodo donde la división del trabajo y el mercado ya están desarrollados, enfocándonos en la cuestión de los precios naturales y los precios de mercado. Destacaremos así las características que permiten atribuir al mercado la virtud de la justicia en el sentido smithiano, mostrando en la subsección §4.1 que el intercambio de mercancías se realiza de forma tal que nadie considera que ha sido dañado, y en la subsección §4.2, que para evitar dicho daño contamos con leyes naturales precisas e inmutables.

4.1. Los precios de mercado y los precios naturales evitan el daño (la injusticia)

Cuando los miembros de la sociedad intercambian en el mercado, evitan el daño o lo reparan cuando se produce. Por consiguiente, el mercado es un campo concreto de aplicación de la virtud de la justicia en sentido smithiano, ya que dará como resultado una situación en donde ninguno de los que intercambian resulta dañado. Pero en RN Smith no sólo se limita a afirmar que el mercado logra evitar o reparar el daño, es decir, la injusticia, sino que también muestra detalladamente la manera mediante la cual el mercado logra evitar o reparar el daño. A fin de mostrar esta conexión más fina entre el mercado y la justicia, deberemos aún introducir dos importantes

nociones teóricas: precios naturales¹² y precios de mercado, explicitando detalladamente cómo evitan o reparan el daño.

De acuerdo con Smith, “El precio natural es el precio central alrededor del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías” (Smith 2012, p. 56). Para ilustrarlo, el autor utiliza el siguiente ejemplo:

Un luto público eleva el precio de las telas negras (de las que el mercado se halla escaso en tales ocasiones) y aumenta el beneficio de los comerciantes que poseen cantidades considerables) [...]. Esta misma circunstancia hace bajar el precio de las sedas y tejidos de color, reduciendo en consecuencia, los beneficios de los comerciantes que han almacenado una gran cantidad de esos artículos. (Smith 2012, p. 58)

Esto significa que, en los primeros, el precio de mercado excede al natural y los factores empleados —tierra, trabajo y capital— obtienen tasas de retribución superiores a la natural, lo que genera una tendencia a atraer recursos hacia esa producción. Otros comerciantes cambiarán su producción actual y pasarán a producir telas negras, atraídos por una tasa de beneficio mayor a la que obtienen con sus productos actuales, y así se aumentará la oferta de tela negra. De este modo la competencia entre capitalistas hace que descienda el precio de mercado de las telas negras, que tenderá al precio natural. En el caso de las sedas de color, el precio corriente es inferior al natural, lo que genera una tendencia a expulsar recursos de esa producción elevando su precio de mercado, por lo cual el precio de mercado de las sedas de color tenderá también al precio natural.

Así, mientras que el precio de mercado refleja “las fluctuaciones temporales y accidentales” (Smith 2012, p. 57) en la demanda o en la oferta de un bien, el precio natural refleja un

¹² Un excelente artículo que aborda la discusión, que aún persiste, sobre distintas y controversiales interpretaciones referidas a los precios naturales en Smith es el de J. Hurtado Prieto (2003).

estado permanente y estable¹³ en torno al cual se ubican los precios de mercado.

Por otra parte, el precio natural es el que permite retribuir a cada uno de los factores que intervinieron en la producción:

Cuando el precio de una cosa es ni más ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de acuerdo con sus precios corrientes, aquella se vende por lo que se llama su precio natural. (Smith 2012, p. 54)

Ésta, veremos, será una retribución justa, pues es el precio mínimo que puede aceptar un agente económico sin que considere que sufrió un daño. En contraposición, cualquier otra situación que se aparte del precio natural generará una situación injusta (daño) para alguno de los agentes que intervienen en el intercambio.

Nos adentraremos, en términos económicos, en el daño según Smith.

Por un lado, un capitalista que emplea su capital en el comercio¹⁴ se ve perjudicado si obtiene menos que el precio corriente de su región, porque podría haber obtenido más si hubiera dedicado su capital a otra rama del comercio. Asimismo, y en un segundo sentido, vender a un precio menor que el precio natural lo perjudica, porque no puede reponer aquello que adelantó, los medios de subsistencia de los trabajadores y sus propios medios de subsistencia, de forma tal que tanto la subsistencia de los trabajadores como la de él mismo estarían en riesgo. En un tercer sentido, lo perjudica porque recibe menos de lo que dio, ya que no le pagan lo que cuestan sus mercancías:

¹³ La economía contemporánea utiliza el término técnico “equilibrio” para referirse a ello.

¹⁴ Es interesante señalar que, para Smith, el comerciante es un capitalista, al igual que quien fabrica objetos con maquinarias o herramientas, pues el comerciante adelanta el dinero cuando compra mercaderías que luego vende.

El artículo se vende entonces precisamente por lo que *realmente de le cuesta* a la persona que lo lleva al mercado, y aun cuando en el lenguaje corriente, lo que se denomina costo primo de un artículo no comprende el beneficio de la persona que lo revende, es indudable que si ésta lo vendiese a un precio que no le rindiera el tipo de beneficio acostumbrado en su región, *perdería en el trato*, ya que empleando su capital en cualquier otro comercio hubiera realizado ese beneficio. Además de esto, su beneficio es su renta, puesto que es el fondo peculiar de su mantenimiento o subsistencia. De la misma manera que, mientras está preparando los bienes y los trae al mercado, adelanta los salarios de sus obreros, o lo que es lo mismo, su subsistencia, de igual suerte se adelanta a sí mismo sus medios de vida, y estos adelantos deben guardar proporción con el beneficio que razonablemente puede esperar de la venta de los bienes. Si ésta, pues, no le rinde tal beneficio, no podrá decirse realmente que le paga lo que cuestan. (Smith 2012, pp. 54–55; las cursivas son nuestras.)

Por otra parte, el precio natural no representa una situación de ganancia ni para el capitalista ni para el trabajador, sino el *nivel mínimo* por debajo del cual sufrirían un daño.

En una nación completamente poblada¹⁵ en proporción a lo que el territorio puede mantener o su capital ocupar, la competencia para conseguir un empleo sería tan grande que *bajarían los salarios hasta un grado en que apenas serían ya suficientes para mantener el número de trabajadores*, y como el país está completamente poblado, su número no podrá aumentar más. En un país ricamente provisto de fondos, en proporción a todos los negocios que pueden llevarse a efecto, se empleará en cada una de las ramas una cantidad tan grande de capital como lo consienta la naturaleza y la extensión del comercio. La competencia sería máxima por

¹⁵ Dados los supuestos de crecimiento poblacional que adopta Smith, es de esperar que en algún momento todas las naciones estén completamente pobladas.

doquier, y como consecuencia el *beneficio corriente lo más bajo posible*. (Smith 2012, p. 93)

Los artículos, cuando se venden a su precio natural, evitan o reparan el daño y por lo tanto logran una situación compatible con la noción de justicia. Sin embargo, los precios a los que efectivamente se venden o pagan las mercancías no son esos precios naturales (y justos), sino lo que Smith llama precios de mercado. Pero la propia competencia entre los productores, animada por su deseo de evitar su propio perjuicio, revertirá ese apartamiento del precio natural y conducirá, según Smith, a que los precios de mercado vuelvan a orbitar en torno al precio natural y justo en el cual ninguno de ellos resulte perjudicado:

Afirma Smith:

Cualquiera de las porciones o componentes que pague por debajo de su tasa natural hará que las personas cuyos intereses se ven afectados se retiren inmediatamente, de la inversión, tierra, capital o mano de obra, en tales proporciones que la cantidad aportada al mercado muy pronto ya no será suficiente para cubrir la demanda efectiva. En consecuencia, el precio de mercado pronto se elevará hasta alcanzar el precio natural, por los menos, en caso de que opere una libertad perfecta. (Smith 2012, p. 60)

Lo mismo, aunque en sentido contrario, ocurre si el precio de mercado es superior al precio natural. Esto atraerá a nuevos capitalistas que invertirán en esa rama de la producción con el fin de mejorar su posición. Pero al aumentar la cantidad de ese bien atraerán a otros compradores, los cuales sólo estarían dispuestos a comprar a un precio menor, lo que produce que el precio de mercado baje aproximándose así al precio natural.

El precio de mercado tiende al precio natural, que es el mínimo por debajo del cual los agentes económicos sufrirían una pérdida o daño, y, por lo tanto, tiende, también, a una situación compatible con la justicia que, como hemos mostrado en la subsección §3.1, para Smith consiste en evitar o bien en reparar el daño.

4.2. *Las leyes naturales, precisas e inmutables del mercado.*

Su relación con la justicia

Como vimos en la subsección §3.2, la justicia es la única virtud que se requiere para que la sociedad pueda funcionar. En la TSM el autor sostiene que el hombre necesita de la asistencia de los demás, esa asistencia se da a través de un intercambio basado en un acuerdo o consenso. Es suficiente con que el intercambio sea justo —que nadie salga dañado— para que la sociedad funcione y no es necesario que se base en el amor o la benevolencia (Smith 2013, p. 182). Sin embargo, Smith no explica en TSM cómo se lleva a cabo ese acuerdo o consenso y ni siquiera se plantea la posibilidad de que pueda resultar problemático o incluso imposible. En RN, en cambio, la competencia hace que no sea necesario ningún acuerdo o consenso para lograr un intercambio que respete los parámetros de la justicia. Basta con la libre competencia entre quienes realizan el intercambio. Al dejar actuar a la competencia, el intercambio se realizará de acuerdo con leyes naturales que pueden describirse de forma precisa y son inmutables. El mercado, entonces, de esta manera nos brinda un procedimiento específico, aplicación o realización de la virtud de la justicia, en un grado mayor que el obtenido en el TSM, dado que, para que el intercambio justo se lleve a cabo, no se necesita un acuerdo, siempre impreciso, entre los que intercambian, sino que puede obtenerse el intercambio justo simplemente respetando ciertas leyes naturales precisas.

Veamos con cierto detalle de qué forma se arriba al precio de mercado y cómo ese precio, sin requerir ningún acuerdo o consenso entre los participantes, logra armonizar las cantidades que ofrece cada uno de los capitalistas con la importancia que le conceden a esa mercancía cada uno de los comparadores. Dice Smith:

Cuando la cantidad de una mercancía que se lleva al mercado es insuficiente para cubrir la demanda efectiva, es imposible suministrar la cantidad requerida por todos cuantos se hallan dispuestos a pagar el valor íntegro de la renta, salarios, beneficio, que es preciso pagar para situar

el artículo en el mercado. Algunos de ellos con tal de no renunciar a la mercancía, estarán dispuestos a pagar más por ella. Por tal razón se suscitará entre ellos una competencia y el precio de mercado subirá más o menos sobre el precio natural, según que la magnitud de la deficiencia, la riqueza o el afán de los competidores, estimulen más o menos la fuerza de la competencia. Entre los competidores de la misma riqueza y disponibilidad de excedentes la misma deficiencia de la oferta dará lugar a una competencia más o menos extrema, según la importancia mayor o menor que concedan a la adquisición del artículo. (Smith 2012, p. 55)

La competencia se rige por una ley natural precisa que intenta explicar específicamente el comportamiento de los precios y el modo en que se realizan los intercambios. El precio no es resultado de un acuerdo o consenso de quienes intercambian, sino resultado de una ley natural, de ahí que se denominen precios naturales.

Tal como sostuvimos, otra característica distintiva de la justicia es que, a diferencia de otras virtudes, es más importante la inmutabilidad de la norma que el contenido de la norma. La justicia opera con un comportamiento inmodificable: del mismo modo, la competencia opera de manera inmutable, ya que cuando la cantidad ofrecida supera la demanda, el precio baja, y cuando la cantidad ofrecida es inferior a la demanda, el precio sube, lo cual sucede de manera inmutable. El capitalista no tiene miramientos respecto del tipo específico del bien que dejará de producir cuando el precio baja, ni respecto de las causas que limitan la demanda efectiva.¹⁶ La ley natural no sólo refiere al comportamiento de quienes intercambian, sino que la ley intenta especificar exactamente en qué proporción

¹⁶ El precio de mercado se regula por la cantidad de una mercancía que realmente se lleva al mercado y la demanda de quienes realmente están dispuestos a pagar por ella. Un pobre en cierto modo desea un coche y desearía poseerlo, pero su demanda no es una demanda efectiva (Smith 2012, p. 55).

aumentarán o descenderán los precios y las cantidades como consecuencia de ese intercambio.¹⁷

5. *La ciencia económica como realización de una moral científica*¹⁸

El mercado nos provee un procedimiento preciso o realización de la virtud de la justicia sin apelar a inespecíficos acuerdos voluntarios entre las personas ni a la metáfora de la simpatía de un espectador imparcial.

Los acuerdos voluntarios y la simpatía del espectador imparcial fueron reemplazados por leyes naturales que involucran precios naturales y competencia.

El reemplazo de fenómenos psicológicos —como la simpatía del espectador imparcial— y de fenómenos convencionales —como el acuerdo sobre las proporciones en el intercambio— por leyes naturales es lo que posibilita el tratamiento científico. Sumado a lo anterior, sostenemos que el comportamiento de las leyes de los precios naturales y precios de mercado cumplen con las principales características que Smith define para una disciplina científica. Por ello afirmamos que es la realización de una moral compatible con los parámetros de la ciencia newtoniana. El mercado es, para Smith, un concepto moral y a la vez científico:

Tal sistema de Sir Isaac Newton, un sistema cuyas partes están más estrechamente conectadas que las de ninguna otra hipótesis filosófica. Si se admite este principio, la universalidad de la gravedad, y que disminuye como incrementa el cuadrado de la distancia, todas las apariencias que une a través de él se siguen necesariamente. Su conexión no

¹⁷ A tal punto que la teoría ha sido matematizada por algunos de los sucesores de Smith.

¹⁸ Mucho se ha discutido respecto del método newtoniano en Smith. Por ejemplo, una obra importante que trata este tema es *Adam Smith's Science of Moral* de Tom Campbell. Sin embargo, no discutiremos en este trabajo si en efecto Smith adopta el método newtoniano o algún método científico. Lo que sostenemos es que Smith considera que adopta el método newtoniano y por ende considera que su teoría es científica.

es meramente un vínculo general e indefinido, como en la mayoría de los otros sistemas, en los que es indiferente estas apariencias o algunas similares. En todas partes es el más preciso y concreto que imaginarse pueda, y determina el tiempo, el lugar, la cantidad, la duración de cada fenómeno individual, de forma tal que resultan ser exactamente lo que la observación indica. (Smith 1998, p. 111)

Como se observa en la cita anterior, una ciencia tiene que poder cumplir tres requisitos: debe proporcionar un fundamento que da unidad a un sistema; ese sistema debe poder ser expresado en términos de leyes naturales precisas, y los fenómenos de los que trata deben poder observarse. Estas tres características son cumplidas por la economía en cuanto moral científica, ya que a la vez que cumple con el criterio moral de la justicia, logra también presentar un principio unificador del sistema, que es la competencia. Ese principio se expresa mediante leyes naturales precisas y tanto el funcionamiento de esas leyes como los fenómenos que abarcan —precios y bienes que se intercambian— pueden ser observados.

6. Críticas a la justicia y al mercado smithiano

El pensamiento de Adam Smith se refiere a cómo son las cosas —cuestiones de hecho— y no a cómo deberían ser —cuestiones de derecho—. No obstante ello, el autor se preocupa por mostrarnos que esos hechos no sólo tienen un fundamento científico, sino que además implican situaciones virtuosas, en particular justas. Esos hechos tienen, por lo tanto, una doble legitimación: concuerdan con nuestros sentimientos morales y responden a los criterios de la ciencia.

El punto de partida es que somos dañados cuando perdemos algo que de hecho nos pertenece, sin que el autor se cuestione cómo o por qué llegaron esas cosas a pertenecernos.¹⁹

¹⁹ Si bien al principio de RN pareciera que la posesión se origina en el trabajo, el autor no estudia ese periodo, que denomina rudo y primitivo, sino que estudia el periodo donde ya hay propiedad de la tierra y acumulación de capital.

Smith no responde sistemáticamente a estos interrogantes, pero cuando lo hace de manera indirecta, siempre alude a alguna disposición de la naturaleza: esto me pertenece pues la naturaleza así lo dispuso. Lo que le pertenece a cada individuo es una cuestión natural, de hecho.²⁰

Asimismo, daño y la justicia son cuestiones naturales, de hecho. La injusticia sólo determina que algo es un daño a partir de un sentimiento o impresión²¹ inmediata. Además, el individuo en el mercado reacciona tomando en cuenta únicamente el presente inmediato, respondiendo de forma mecánica al aumento o a la disminución del precio.

En relación con el criterio de justicia en TSM, la simpatía del espectador imparcial es en definitiva lo que determina cuál es el daño que necesita reparación. Esa simpatía del espectador imparcial no seguirá una larga cadena que eslabone ese daño a lo largo del tiempo, ni analizará sus múltiples determinaciones (Griswold 1999, p. 255). La simpatía del espectador imparcial es una sensación inmediata y mecánica, como lo son el hambre o el frío.²² Si bien Adam Smith no elaboró una teoría de la mente humana, podemos asumir que se adhiere a la elaborada por su amigo y colega David Hume. Ésta es una teoría psicológica de tipo mecánico, donde la mente humana funciona transformando impresiones de sensación en ideas y esas ideas en impresiones de reflexión. Participan en ese mecanismo leyes universales de asociación, por lo que se produce en la mente una tendencia natural a pasar de una idea o de una impresión a otra.

²⁰ Esa cuestión natural puede ser un sentimiento o virtud, alguna cuestión de tipo evolutivo, o bien, la interacción entre ambos.

²¹ En *Lecciones de jurisprudencia*, Adam Smith alude a las eras de la humanidad. Esta aclaración nos parece importante, pues allí sí hay un largo encadenamiento hacia el pasado. Ese encadenamiento conlleva un fuerte determinismo natural de tipo evolucionista. Sin embargo, no desarrollaremos este tema, pues, por tratarse de un determinismo natural, no modifica de forma sustancial ninguna de las críticas que hemos efectuado.

²² El hambre y el frío son impresiones de sensación y la simpatía es una impresión de reflexión, pero ambas son impresiones.

De manera concordante con esta teoría humeana de la mente, la simpatía es una impresión²³ que se comporta mecánicamente respondiendo a estímulos inmediatos,²⁴ pasando del sentimiento de otra persona al sentimiento propio.

Concebir las virtudes como sentimientos nos restringe a considerar virtuosos los hechos sólo tomando en cuenta su inmediatez tal cual nos son dados, sin lugar a ninguna intermediación de consideraciones histórico-sociales, ni tampoco contar con criterio alguno para criticarlos.

Al respecto, agrega Smith que la propia finitud humana nos limita a cuestiones de hecho:

Hay que subrayar también que la presente investigación no aborda una cuestión de derecho, por así decirlo, sino una cuestión de hecho. No examinamos aquí las circunstancias bajo las cuales un ser perfecto aprobaría el castigo de

²³ Según Hume (1998), la simpatía es una impresión de sensación, al principio el sentimiento del otro es una impresión que proviene del exterior, y por la semejanza que hay entre todos los seres humanos, la mente, mediante la ley de asociación de ideas, liga la idea de esa impresión del otro a la idea de la impresión de nosotros mismos, que está siempre presente de manera vivaz.

²⁴ En la cita que sigue podremos advertir cuán inmediata es la noción de causa en la operación mental de la simpatía: “Las mentes de los hombres son similares en sentimientos y operaciones y no hay ninguna que sea movida por alguna afección de la que, en algún grado, estén libres las demás. Del mismo modo que cuando se pulsan por igual las cuerdas de un instrumento el movimiento de una se comunica a las restantes, así pasan fácilmente de una persona a otra las afecciones, originando los movimientos correspondientes en toda criatura humana. Cuando percibo los efectos de la pasión en la voz y el gesto de la persona, mi mente pasa de inmediato de esos efectos a sus causas, y se hace una idea tan vivaz de la pasión que al instante la convierte en esa misma pasión. De igual modo, cuando me doy cuenta de las *causas* de la emoción, mi mente pasa los efectos que esas *causas* producen, con lo que se ve movida por una emoción similar” (Hume 1998, p. 765, las cursivas son nuestras). R. Hanley (2016, pp. 710–712) muestra interesantes diferencias entre Hume y Smith. La simpatía es, para Hume, literalmente la transmisión de un sentimiento por un proceso similar a un “contagio”; en cambio, en Smith opera un proceso de proyección (ponerse en lugar del otro). Según Smith, sólo podemos simpatizar con el sentimiento de otro si antes somos informados de las causas de ese sentimiento. Sin embargo, esta interesante distinción, entendemos, no modifica la cuestión de la inmediatez que nos ocupa. Esas causas a las que alude Smith se relacionan con el sentimiento de manera inmediata a partir de asociaciones empíricas que realiza la imaginación.

las acciones malas, sino bajo qué principios una criatura débil e imperfecta como el ser humano lo aprueba de hecho y en la práctica. (Smith 2013, p. 165)

Una consecuencia de que la simpatía del espectador imparcial sea un sentimiento de las características mencionadas es que no habrá propiamente un juicio sobre lo que es injusto, sino una mera reacción. La injusticia, por lo tanto, se refiere solamente a cuestiones inmediatas. Adam Smith esgrime que la suya es una posición realista, porque de otra forma deberíamos ponernos en la posición de un ser perfecto, como si nos estuviera advirtiendo que, dado que el ser humano no es un ser perfecto, debe limitar sus juicios morales a los hechos inmediatos, evitando así realizar un juicio que implique un largo eslabonamiento hacia atrás o consideraciones que excedan lo natural.

El mercado adolece de estas mismas limitaciones. Tanto los capitalistas como los compradores responden de manera inmediata: frente a un aumento de los precios, los capitalistas ofrecerán mayor cantidad, y frente a una baja del precio, ofrecerán menos. No se preguntarán ni se preocuparán por los motivos que provocaron ese aumento o disminución del precio del mercado. Simplemente se tomarán los precios como dados. Por ser una explicación que apela a la inmediatez y a un comportamiento natural similar a un sentimiento o instinto, se restringe a lo dado quedando excluida cualquier consideración de tipo histórico-social.

En síntesis, podemos afirmar, por una parte, que si bien Smith pone en la base del mercado un concepto de justicia, lo que a nuestro juicio enriquece su concepción científica, ese concepto está estrechamente limitado a la evitación del daño entendido esencialmente como la pérdida de algo que nos pertenece, sin que el autor intente fundamentar de modo alguno la legitimidad de esa pertenencia, que atribuye simplemente a la naturaleza como algo dado. Por otra parte, se trata de una justicia fundada exclusivamente en la inmediatez del sentimiento, por lo cual queda limitada a las circunstancias presentes que ocasionan ese sentimiento en un espectador imparcial. En consecuencia, esas circunstancias, si bien son rechazadas

como injustas o aceptadas como justas, no pueden ser juzgadas más allá del sentimiento presente que ocasionan, no pueden ser historizadas ni criticadas racionalmente sobre la base de un deber ser. Por ello, el juicio sobre lo justo o lo injusto queda limitado a la inmediatez del sentimiento presente, sin poder ser revisado ni criticado racionalmente.

7. Comentarios finales

En este trabajo hemos llevado a cabo el siguiente recorrido: en la sección §2 reconstruimos la teoría de la virtud smithiana; en la sección §3 destacamos que la justicia es la única virtud que se requiere para que la sociedad funcione y señalamos sus características distintivas; en la sección §4 establecimos que el mercado provee una realización de la virtud de justicia; en la sección §5 mostramos que esa realización es científica. Por último, en la sección §5 criticamos la manera en que el autor concibe la justicia y el tipo de explicación social al que esa virtud, así concebida, nos conduce.

Este recorrido nos ha permitido mostrar que la teoría económica de Adam Smith no es una disciplina neutralmente valorativa. Por el contrario, la reconstrucción sistemática del vínculo entre justicia y mercado nos permitió mostrar que los valores o virtudes son constitutivos del mercado, pues el mercado es una realización de la virtud de la justicia. Pero la reconstrucción elaborada nos permitió también poner de manifiesto el carácter limitado y acrítico de esa noción de justicia que Smith pone en la base del mercado. Esta virtud se encuentra restringida a evitar o reparar un daño en una situación presente dada. No interviene ninguna historización que permita cuestionar la situación dada. Por el contrario, se determina que hay un daño a partir de una impresión o un sentimiento inmediato.

Concluimos que la teoría económica en RN resulta inseparable de la filosofía moral de TSM y que ambas obras en conjunto generan un tipo especial de disciplina que hemos denominado “moral científica”. Moral, porque la sociedad realiza la virtud de la justicia, y científica porque lo hace basada en detalladas leyes naturales.

Bibliografía citada

- Aristóteles, 1989, *Ética Nicomáquea; Ética Eudemia*, trad. Julio Palli Bonet, introd. Emilio Lledó Íñigo, Gredos, Madrid.
- Campell, T., 1971, *Adam Smith's Science of Moral*, Routledge, Londres/Nueva York.
- Carrasco, M., 2014, "Reinterpretación del espectador imparcial: impersonalidad utilitarista o respeto a la dignidad", *Crítica. Revista Hispanoamericana de Filosofía*, vol. 46, no. 137, pp. 61–84.
- Dickey, L., 1998, "Historicizing the 'Adam Smith Problem': Conceptual, Historiographical, and Textual Issues", *Journal of Modern History*, vol. 58, pp. 579–609.
- Griswold, Ch., 1999, *Adam Smith and the Virtue of Enlightenment*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Hanley, R., 2016, "Hume and Smith on Moral Philosophy", en *The Oxford Handbook of Hume*, ed. Paul Russell, Oxford University Press, Oxford, pp. 208–728.
- Hurtado Prieto, J., 2003, "La teoría del valor de Adam Smith: la cuestión de los precios naturales y sus interpretaciones", *Cuadernos de Economía*, vol. 22, no. 38, pp. 15–45.
- Hume, D., 1998, *Tratado de la naturaleza humana*, ed. y trad. Félix Duque, Tecnos, Madrid.
- Smith, A., 2012, *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, trad. Gabriel Franco y ed. E. Cannan, introd. M. Lerner, Fondo de Cultura Económica, México.
- Smith, A., 2013, *La teoría de los sentimientos morales*, trad. Carlos Rodríguez Braun, Alianza, Madrid.
- Smith, A., 1995, *Lecciones sobre jurisprudencia* (curso 1762-3), trad. Manuel Escamilla Castillo y José Joaquín Jiménez Sánchez, Comares, Málaga.
- Smith, A., 1998, "Los principios que presiden y dirigen las investigaciones históricas", en *Ensayos filosóficos*, trad. Carlos Rodríguez Braun, Ediciones Pirámide, Madrid.
- Stewart, D., 1998, "Relación de la vida y escritos de Adam Smith", en *Ensayos filosóficos*, trad. Carlos Rodríguez Braun, Ediciones Pirámide, Madrid, pp. 227–314.

Bibliografía consultada

- Biziou, M., 2016, "Adam Smith and the History of Philosophy", en R. Hanley (comp.), *Adam Smith: His Life, Thought, and Legacy*, Princeton University Press, Princeton, pp. 422–442.
- Bobbio, N., 1998, *Liberalismo y democracia*, trad. J.F. Fernández Santillán, Fondo de Cultura Económica, México.
- Dwyer, J., 2005, "Ethics and Economics: Bridging Adam Smith's *Theory moral sentiment and Wealth of nation*", *Journal of British Studies*, vol. 44, no. 4, pp. 662–687.
- Fernandez López, M., 1998, *Historia del pensamiento económico*, AZ Editora, Buenos Aires.
- Fleischacker, S., 2004, *On Adam Smith's "Wealth of Nations": A Philosophical Companion*, Princeton University Press, Princeton.
- Haakonseen, K., 1996, *Natural Law and Moral Philosophy*, Cambridge University Press, Londres.
- Haakonseen, K., 1996, *The Science of a Legislator: The Natural Jurisprudence of Davis Hume and Adam Smith*, Cambridge University Press, Londres.
- Hill, L., 2016, "Adam Smith and Political Theory", en R. Hanley (comp.), *Adam Smith: His Life, Thought, and Legacy*, Princeton University Press, Princeton, pp. 321–339.
- Hurtado Prieto, J., 2018, "Citizens, Markets and Social Order: An Aristotelian Reading of Smith and Rousseau on Justice", en M.P. Paganelli, D.C. Rasmussen y C. Smith (comps.), *Adam Smith and Rousseau: Ethics, Politics, Economics*, Edinburgh University Press, Edimburgo: pp. 214–238.
- Marques, G., 2004, *De la mano invisible a la economía como proceso administrado*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Mc Hugh, J., 2011, "Relaxing a Tension in Adam Smith's Account of Sympathy", *The Journal of Scottish Philosophy*, vol. 9, no. 2, pp. 189–204.
- Meek, R., 1980, *Smith, Marx y después*, trad. Vicente Romano, Siglo XXI, Madrid.
- Meek, R., 1973, *Studies in the Labor Theory of Value*, Monthly Review Press, New York/Londres,.

- Raphael, D., 2007, *The Impartial Spectator*, Oxford University Press, Nueva York.
- Salter, J., 1998, "Justice and Price: Comment on Jeffrey T. Young", *History of Political Economy*, vol. 29, no. 4, pp. 675–684.
- Sen, A., 1987, *On Ethics and Economics*, Basil Blackwell, Oxford.
- Sen, A., 2011, "Uses and Abuses of Adam Smith", *History of Political Economy*, vol. 43, no. 2, pp. 257–271.
- Skinner, A., 1993, "Adam Smith: The Origin of the Exchange Economy", *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 1, no. 1, pp. 21–46.
- Wolterstorff, N., 2016, "Adam Smith on Justice and Injustice", en R. Hanley (comp.), *Adam Smith: His Life, Thought, and Legacy*, Oxford: Princeton University Press, Princeton, pp. 173–191.

JUSTICIA DISTRIBUTIVA

*Fernando Morett**1. Introducción: ¿Qué es la justicia distributiva?*

Paulina y Amelia derriban cuatro árboles, fabrican doce sillas y las venden todas por \$4,800 pesos. ¿Cuál es la distribución *justa* de los \$4,800 pesos? ¿Cuál es la norma que debemos usar para alcanzar una distribución *justa* entre Paulina y Amelia? La respuesta más común a esta pregunta consiste en una distribución por partes iguales, entregando \$2,400 a cada una. Sin embargo, no es la única respuesta posible, podemos crear un enorme número de distribuciones para Paulina y Amelia en pesos y centavos: \$2,401.01–\$2,399.99; \$2,401.02–\$2,399.98; \$100–\$4,700, \$1,000–\$4,000, etc., calificando las como justas mediante los argumentos y razones que justifican a cada una: mayor productividad por hora, mejor capacitación, mayor número de hijos, enfermedades crónicas, etcétera.

Las diferencias mínimas de unos cuantos centavos en estas distribuciones son análogas a los tabuladores salariales usados como reglas, normas o políticas en empresas públicas para asignar remuneraciones iniciales, así como incrementos salariales. De igual forma, los incrementos salariales flexibles y mayores en las empresas privadas son el medio para generar distribuciones justas de los beneficios económicos del trabajo colectivo. Las distribuciones en cooperativas de trabajadores en las

ciudades y otras formas de propiedad comunitaria, como los ejidos en el campo, cuentan con distribuciones más igualitarias por las ganancias netas obtenidas gracias al trabajo colectivo. Los bonos anuales en las empresas públicas y el reparto de utilidades en las cooperativas y las empresas privadas son también ejemplos de justicia distributiva.

La distribución entre Paulina y Amelia, así como las distribuciones en las empresas públicas y privadas, las cooperativas, los ejidos, las granjas, los talleres, etc., a partir de la contratación de un empleado, deben ser consideradas *justas* a través de la producción de argumentos *normativos* filosóficos, los cuales pueden incluir un amplio número de consideraciones: edad, grado de pobreza o riqueza de cada persona, enfermedades, solidaridad entre generaciones, jubilación, número de dependientes económicos, cantidad de horas trabajadas, calidad de mano de obra, conocimiento y capacitación, entre otras.

La producción de argumentos normativos sustentados en razones que justifiquen una u otra distribución es una tarea filosófica, para la cual debe usarse, además de las consideraciones citadas, información científica de las ciencias sociales y naturales, de las ingenierías y las tecnologías. Es decir, las normas de distribución y los argumentos que las sostienen no deben estar basados solamente en razones éticas, las cuales por sí mismas son insuficientes, sino también en el uso de información científica de ciencias básicas como la economía, la psicología social y la demografía, el derecho sobre la propiedad, la ecología y el cambio climático, así como las biotecnologías para la producción de alimentos, la ingeniería y el diseño de instituciones públicas y privadas, entre otras. La información científica sobre la baja producción de alimentos, las estadísticas de la baja producción industrial, las catástrofes naturales, las bajas tasas de natalidad, el retraso tecnológico, la inmigración y la emigración, frecuentemente impone límites al deber ser de las normas éticas.

Las normas de distribución son cruciales económica, política y socialmente, porque a través de ellas se deciden la pobreza y la riqueza de millones de personas, de familias, sociedades enteras, países y continentes. Desde el momento en que un

vendedor ambulante, una obrera, un albañil, una empresaria, un magnate, un cooperativista o un ejidatario contratan a otra persona como su ayudante o trabajador, surge el problema de la distribución justa de la riqueza producida por dos o más personas. Cada microdecisión individual de distribución de capital va dando forma a la igualdad y la desigualdad, a la prosperidad o a la decadencia económica que distingue a una sociedad entera, constituida por miles o millones de personas de todas las edades. De igual forma, las macrodecisiones de distribución tomadas por empresas públicas y privadas, nacionales y transnacionales, por cooperativistas o por ejidatarios, tienen efectos de gran escala en familias e individuos.

Entre los individuos que forman una sociedad existen diferentes juicios y conflictos distributivos; una misma norma puede ser aceptada por unos y rechazada por otros grupos o individuos. Las distribuciones percibidas como *injustas* pueden conducir a conflictos serios y prolongados; desde demandas en tribunales, huelgas y expropiaciones, hasta saqueos masivos a tiendas y revoluciones sociales violentas que pueden prolongarse por años. Debido a esos efectos, las normas de justicia distributiva son de vital importancia económica, social y política, cuyo impacto alcanza, además, a varias generaciones y amplias regiones geográficas. Por lo tanto, el trabajo de las filósofas y filósofos tiene un papel crucial en la importante tarea de distribuir la riqueza socialmente producida.

Además de la riqueza socialmente producida, la justicia distributiva también incluye la propiedad y la distribución de recursos naturales, como aguas, tierras, mares, riquezas del subsuelo y bosques. En este trabajo me ocuparé exclusivamente de la distribución de la riqueza socialmente producida, principalmente a través de los salarios, así como de la propiedad de los medios de producción: fábricas, corporativos, granjas, aserraderos, restaurantes, talleres, etc. Es decir, no abordaré la distribución de la riqueza natural. Este trabajo consiste en una discusión exclusivamente expositiva de cuatro de las seis principales normas de justicia distributiva: la igualdad libertaria, el socialismo, la igualdad mínima y el utilitarismo, y está dirigida a economistas, filósofos y el público interesado en el tema.

Ordenadas de menor a mayor desigualdad económica, las seis normas de justicia distributiva son las siguientes:

Comunismo	Igualdad libertaria	Socialismo	Igualdad mínima	Utilitarismo	Desigualdad libertaria
<i>Igualdad</i>					<i>Desigualdad</i>

2. La igualdad libertaria

Después del comunismo, la igualdad libertaria ofrece la mayor igualdad económica, e incluso puede proveer mayor igualdad y más riqueza que el socialismo. Como parte de su crítica al Programa de Gotha, en 1875 Marx propuso la norma comunista de distribución: “De cada uno de acuerdo con sus capacidades, a cada uno según sus necesidades”.¹ La igualdad libertaria puede usar ambas normas, comunista y socialista, para la distribución. En la igualdad libertaria no existe una norma distributiva contenida en una frase corta; por lo tanto, presento las siguientes dos normas:

En libertad, de cada uno de acuerdo con sus capacidades,
a cada uno según sus necesidades.

En libertad, a cada uno según su contribución.

En la filosofía política libertaria e igualitaria, son fundamentales la desaparición o la reducción del Estado a su mínima expresión, así como la propiedad y el control directo de los trabajadores sobre los medios de producción. En cambio, la filosofía política capitalista libertaria incluye amplias desigualdades entre los trabajadores asalariados y los empresarios, que poseen y controlan los medios de producción y que también buscan

¹ *Crítica al Programa de Gotha* (Marx 1875). Esta norma distributiva era usada en el movimiento socialista antes de 1875; sus orígenes pueden rastrearse hasta el utopista francés Étienne-Gabriel Morelly, en su obra *Código de la naturaleza* de 1755; véase Jacques Droz (1976), pp. 138 y ss.

reducir el Estado al menor tamaño posible. Ambos, libertarios igualitarios y capitalistas libertarios, ven en el Estado y sus burocracias una fuente de opresión, corrupción y gasto prescindible. Una diferencia básica y fundamental entre libertarios y liberales consiste en que los primeros persiguen maximizar la libertad, mientras que los liberales aceptan la regulación y el control de libertades importantes por parte del Estado. Esta diferencia explica la distinción entre capitalismo liberal y neoliberal, y, de igual forma, el libertario explica la diferencia entre la izquierda liberal y la izquierda libertaria. A pesar de ser equívocas, las expresiones “socialismo libertario” y “comunismo libertario” son usadas frecuentemente para describir la igualdad libertaria. El socialismo postula la necesidad del Estado, por lo tanto, la primera expresión es una contradicción, mientras que la segunda es redundante, porque la extinción del Estado es una premisa fundamental del comunismo.

Para realizar la igualdad libertaria, los trabajadores organizan el trabajo y la producción a través de cooperativas y asociaciones mutualistas, las cuales evitan los costos, la regulación y la opresión del Estado, y aseguran, además, una mayor riqueza para ser distribuida, porque no hay empresarios que se apropien de un gran parte la plusvalía generada.

Para ilustrar ésta y las tres restantes normas de justicia distributiva, usaremos el siguiente caso de distribución, que consiste en distribuir \$12,500 pesos entre tres trabajadoras como pago de salarios por una semana de trabajo, haciendo el mismo tipo trabajo y por el mismo número de horas trabajadas.

Carmela: madre soltera con tres hijos menores.

Liliana: soltera sin hijos.

Isabel: casada con dos hijos menores.

¿Cuál es la distribución igualitaria libertaria entre Carmela, Liliana e Isabel si trabajan en una cooperativa? En este caso, la distribución no es decidida por el jefe del Estado y sus ramificaciones burocráticas, ni por un empresario que las haya contratado, sino por ellas mismas en deliberación con el resto de los trabajadores de esa misma cooperativa. Esta autono-

mía les permite decidir libremente entre la norma comunista o la socialista, o alguna variante entre ambas. Sabemos que la distribución comunista preserva la igualdad a largo plazo otorgando salarios desiguales a cada una, mientras que la socialista produce desigualdad a largo plazo otorgando salarios iguales. La socialista puede ser la distribución más segura, pues comparativamente es la de menor riesgo: a cada una según su contribución. Salario igual por el mismo trabajo y las mismas horas trabajadas. De los \$12,500, Carmela recibe \$3,500; Lilianna \$3,500; Isabel \$3,500; y \$2,000 son destinados a un fondo de seguridad e inversión controlado por todos los cooperativistas.

La distribución comunista de salarios implica mayores riesgos, porque el cooperativismo no puede asegurar los manantiales de abundancia que requiere el comunismo, y porque además de las contingencias naturales y sociales que afectan la economía, las cooperativas operan en los mercados compitiendo con otras cooperativas. No hay planificación centralizada con información completa, sino planificación local con información incompleta, lo cual genera pérdidas e ineficiencia en los mercados. Tales riesgos constituyen el precio de la libertad, de la eliminación de un Estado centralizado que dicta órdenes desde la cima de la pirámide hacia las bases. Ante los riesgos, el cooperativismo puede establecer fondos de emergencia que provean ayuda económica a los trabajadores que la necesiten. Además, las uniones de varias cooperativas pueden competir en mejores condiciones y producir más riqueza que las que compiten solas. La competición generará pérdidas en unas y quizá algunas de ellas lleguen a enfrentar pobreza relativa alta, pero difícilmente pobreza extrema.

Comparada con la distribución comunista, la igualdad libertaria puede parecer inferior. Sin embargo, como se verá más adelante, es superior comparada con las distribuciones socialista, utilitarista, de igualdad básica y desigualdad libertaria: “Libertad sin socialismo es privilegio e injusticia. Socialismo sin libertad es esclavitud y brutalidad” (Bakunin 1971, p. 127). En las cooperativas, los trabajadores son sus propios patrones, tienen el control de los medios de producción y son quienes toman las decisiones; se benefician con las ganancias y absor-

ben las pérdidas. No hay empresarios patrones, ni burócratas o jefes del partido al mando que planifiquen la producción.

Además de Mijaíl Bakunin, en la izquierda libertaria se encuentran Ricardo Flores Magón, Luisa Capetillo, Emma Goldman, Robert Owen, Pierre-Joseph Proudhon, y más recientemente Michael Otsuka, Hillel Steiner y Peter Vallentyne. Los economistas Léon Walras y Alfred Marshall hicieron también importantes contribuciones a la economía de cooperativas.

La creación de cooperativas inició durante la segunda mitad del siglo XIX. En México, la primera cooperativa fue una fábrica de sombreros establecida en 1872; la Primera Ley Cooperativa fue promulgada en 1927 (Rojas 1982). La productora de cemento Cruz Azul, constituida como cooperativa desde 1931, y la refresquera Cooperativa Pascual, creada en 1985, son dos ejemplos exitosos de las cooperativas de trabajadores, con ventas millonarias nacionales y exportación a Estados Unidos y otros países. El ejido mexicano, producto de la Revolución, es también un ejemplo de cooperativismo para cultivar la tierra; no es un ejemplo de socialismo, ya que los campesinos tienen la posesión y el control directo de la tierra a través de parcelas individuales que cultivan colectivamente. La consigna “La tierra es para quien la trabaja”, popularizada por Ricardo Flores Magón, es una demanda libertaria de propiedad directa, sin tener un Estado planificador centralizado que organice la producción agrícola. Flores Magón señala a los dirigentes obreros oficialistas como un obstáculo y fuente de opresión, y describe cómo lograr la libertad igualitaria:

Los Ordóñez, los Fusco, los José María Gutiérrez F., todos esos individuos que han asumido la jefatura de los obreros ¿qué han hecho sino adular a los gobernantes para ganarse canonjías e influencias? [...] Se necesita una gran organización obrera; que cada gremio, unido firmemente por los lazos de la solidaridad, se haga el propósito de conquistar sucesivas ventajas del capital; que las sociedades mutualistas se transformen en sociedades cooperativas [...]. Trabajar menos horas y alimentarse mejor, debe ser la conquista inmediata del pueblo obrero [...]. Uníos proletarios; formad un solo cuerpo con todos los que luchan por la libertad y

juntos conquistaremos el derecho a vivir como hombres libres. (Flores Magón 1906, p. 43)

Robert Owen y Adam Smith fueron ambos británicos y contemporáneos. Owen se opuso al capitalismo liberal descrito por Smith en *La riqueza de las naciones*, al cual calificó como “el sistema más irracional para crear riqueza, formar el carácter y conducir los asuntos humanos” (Owen 1857, p. 113). Owen criticó además la:

Posición heredada en teoría de la economía política, la cual sostiene que cada individuo produce mayor bien social cuando actúa con sus propios medios, en oposición y competición con otros [...]; si hay una doctrina cerrada más contraria a la verdad que otras, es aquella que apela al interés individual como el principio más ventajoso para organizar la sociedad en beneficio de todos, o de cualquiera, que el principio de unión y cooperación mutua [...]; este principio sobre el cual estos economistas proceden, en lugar de incrementar la riqueza de las naciones o de los individuos, es por sí solo la causa de la pobreza [...]; rodeados de vastos medios para crear riqueza viven en la pobreza, o bajo la amenaza de los peligros que crea la pobreza. (Owen 1991, pp. 276–277)

Además de la ciencia de la economía, Owen consideraba la sociología y la psicología que conocemos hoy como ciencias importantes para lograr cambios sociales con el diseño de nuevas políticas, particularmente a través de la modificación del ambiente social: “Los hombres no han sido todavía entrenados en normas que les permitan *actuar por el interés colectivo* [...]. El carácter de los hombres principalmente se forma por las circunstancias que les rodean; sin embargo, la ciencia sobre los efectos de estas circunstancias permanece desconocida para los más importantes fines prácticos de la vida.” Además de hombres y mujeres adultos, trabajaban como obreros en las fábricas del Reino Unido niños pobres desde la edad de cinco años. Owen eliminó el trabajo infantil, proveyó a sus trabajadores con educación, redujo las jornadas laborales y

edificó, además, la colonia Nueva Armonía en Estados Unidos, donde puso en práctica sus ideas de propiedad comunal, trabajo cooperativo y educación científica, entre otras (Owen 1857).

Actualmente, el cooperativismo se ha expandido por todo el mundo, arrebatando mercados a empresarios capitalistas. Ambos modos de producción y organización del trabajo, así como de la distribución de la riqueza, están en competencia, aunque el desarrollo y la penetración de las empresas capitalistas en el mercado global es mayor todavía. El capitalismo tiene más de tres siglos de existencia, mientras que el cooperativismo organizado tiene la mitad de ese tiempo, con sólo un siglo y medio de vida; la Primera Internacional de los Trabajadores, integrada por socialistas y anarquistas, se fundó en 1864, y la primera Alianza Cooperativa Internacional fue creada treinta años más tarde, en 1895.

En 2014 se publicó por primera vez un censo global de cooperativas comisionado por las Naciones Unidas (United Nation's Secretariat 2014). Con datos de 145 países, el censo contabilizó 2.6 millones de cooperativas con mil millones de miembros y clientes. Una de cada seis personas en el mundo es cliente o miembro de una cooperativa. Globalmente, las cooperativas generan ganancias de tres billones de dólares estadounidenses al año. La riqueza total de las cooperativas, incluyendo sus activos fijos, asciende a veinte billones de dólares, equivalentes a la quinta economía del mundo: Alemania. Usando los criterios de ganancias brutas, número de empleados y número de clientes afiliados, los diez países más cooperativistas son Nueva Zelanda, Francia, Suiza, Finlandia, Italia, los Países Bajos, Alemania, Austria, Dinamarca y Noruega (United Nation's Secretariat 2014, p. 4).

Las cooperativas de Latinoamérica ocupan el quinto lugar en ganancias totales. Europa, Norteamérica, Asia y Oceanía ocupan los primeros cuatro lugares. Por otro lado, Latinoamérica ocupa el cuarto lugar en número total de trabajadores cooperativistas; en los primeros tres lugares se encuentran Europa, Estados Unidos de América y Asia. La región del Caribe tiene el menor número de cooperativas y el África subsahariana tiene el menor número de trabajadores cooperativistas.

Figura 1. Cooperativas Informe Regional

Region	Cooperativas	Membrías y clientes		Empleados	% Población empleada en cooperativas	Núm. oficinas de cooperativas	Total de activos en usa dólares	Ingresos totales anuales en usa dólares	Ingresos brutos % PIB
África Subsahariana	85,260	18,509,605	2.73%	10,914	0.00%	5,844	10,847,166,275	851,640,000	0.08%
Asia	1,933,299	484,105,695	12.68%	4,306,521	0.11%	481,871	3,847,329,029,490	653,629,184,870	3.25
Caribe	1,049	3,583,511	12.94%	54,569	0.20%	462	5,934,856,987	182,714,007	0.13%
Europa	356,380	368,006,463	45.55%	5,248,852	0.65%	224,593	11,688,164,988,277	1,482,481,568,728	7.08%
América Latina	42,765	44,179,104	7.81%	816,122	0.14%	14,913	83,886,544,610	18,360,221,538	0.33%
Medio Oriente y África del Norte	162,779	4,537,084	1.57%	37,714	0.01%	1,095	31,681,636,000	3,619,358,000	0.27%
América del Norte	31,078	134,725,891	38.63%	1,675,778	0.48%	41,750	3,825,837,112,751	744,228,134,380	4.12%
Oceanía	1,988	14,142,814	37.80%	460,278	1.23%	1,460	113,746,762,037	59,543,292,416	3.46%
Mundo	2,614,598	1,071,790,167	16.31%	12,610,748	0.19%	771,988	19,607,428,096,426	2,962,896,113,938	4.30%

Fuente: Tomado y traducido de United Nation's Secretariat (2014), p. 6.

Yugoslavia ha sido uno de los ejemplos más significativos del cooperativismo en escala nacional; fue el primer país socialista, antes que China, en buscar alternativas a la producción organizada bajo el control total del Estado encabezado por la vanguardia proletaria. De 1945 a 1950, Yugoslavia siguió el modelo soviético: planificación federal centralizada, apropiación de empresas a través de expropiaciones y nacionalizaciones, monopolio del Estado en importantes áreas de la economía —exportaciones, inversión, banca y energía—, así como la implantación de un sistema de control de precios (Mencinger 2000).

Tras las diferencias políticas y económicas entre José Stalin y el líder yugoslavo Josip Broz “Tito”, Yugoslavia fue expulsada del Bloque Socialista en 1950. Ese mismo año inició la era de las cooperativas, que duraría cuarenta y un años hasta el colapso del Bloque Socialista en 1991. Tito destacó así esta elección productiva: “las cooperativas siguen siendo una de las cuestiones más importantes para nosotros, representan el más importante componente en la victoria socialista [...]. No nos preocupan las formas, si son llamadas o no socialistas. Necesitamos mayor producción agrícola, más comida; estamos buscando cómo lograrlo” (Neal 1954, p. 236). China se enfrentó por muchos años el mismo problema de baja producción agrícola, causada por la centralización del Estado, es decir, por la ausencia de poder y control directo de la tierra por los campesinos.

A pesar de conservar el sistema de partido político único, Yugoslavia inició reformas constantes de gran escala que lo colocaron como el país socialista con mayores cambios políticos y económicos. Su modelo se caracterizó por la descentralización, la propiedad social de los medios de producción, la planeación y control de la producción por los trabajadores, y la operación de cooperativas a través del mercado. A diferencia de otros países socialistas, sus políticas económicas no fueron impuestas por la Unión Soviética.

Tras una revisión crítica de la economía centralizada, se advirtieron serias complicaciones con la creación de una enorme burocracia administrativa, encargada de organizar la producción desde diversas secretarías y departamentos del

Estado federal, estatal y municipal, cada una con el mandato de maximizar la producción a cualquier costo. Ningún cambio esencial era percibido, las órdenes de los patrones capitalistas habían sido reemplazadas por órdenes de burócratas del Estado. Los trabajadores carecían de incentivos adecuados tras cumplir con el trabajo asignado y recibir sus salarios; no tenían interés real en el incremento de la producción y el éxito de las empresas estatales, ni por el desarrollo económico general. Además, debido a la centralización y el gran tamaño del Estado, los errores no podían ser reconocidos con rapidez, y con frecuencia la calidad era sacrificada en aras del cumplimiento de metas cuantitativas.

Las reformas agrarias de 1945 y 1953 habían terminado con la propiedad feudal, limitando la propiedad a 10 hectáreas cultivadas colectivamente a través de cooperativas, similares a los ejidos en México cultivados colectivamente. También se establecieron límites a la propiedad de bienes raíces y un impuesto proporcional sobre ingresos individuales. El nuevo modelo económico delegó el control de la administración y la producción a los trabajadores, conservando en la Constitución la propiedad social colectiva de la tierra y las empresas (Uvalic 2018):

La Ley no afecta el régimen de propiedad, el cual continúa perteneciendo a toda la sociedad en su conjunto, pero otorga derechos y responsabilidades de administración a los trabajadores de las empresas, como representantes de la sociedad, en lugar del Estado [...]; los trabajadores de las empresas indudablemente pueden considerarse mejores defensores de los intereses de la sociedad que el Estado. (*Gaceta Oficial*, República Federal Socialista de Yugoslavia, no. 43, 1950, citado en Uvalic 2018, p. 7.)

Esta reforma constitucional fue la primera de muchas reformas de izquierda libertaria introducidas en las siguientes décadas, que distinguiría a Yugoslavia del resto de los países socialistas. Sin embargo, reformas posteriores introducidas en la década de 1960 concentraron el poder de decisión en las élites de la tecnocracia administrativa, quienes, aunque fueran

comunistas, debilitaron el poder de decisión de los trabajadores y de la burocracia del partido (Mencinger 2000).²

A lo largo de cuatro décadas, Yugoslavia tuvo un crecimiento económico impresionante: 6 % en promedio en el periodo 1952–1980, por arriba de la Unión Soviética y los países capitalistas de Europa occidental. En cuatro décadas, 1947–1987, Yugoslavia quintuplicó su ingreso per cápita de us \$1,300 a cerca de los us \$7,000; abatiendo también drásticamente la pobreza. Los altos rangos de inversión para el crecimiento se mantuvieron por encima del 30 % anual. Además del éxito económico, también hubo problemas. El desempleo creció de 6 % a 16 % entre 1965 y 1990, aunque en la provincia de Eslovenia mantuvo casi el empleo total, mientras que en Macedonia y Kosovo tuvieron altos índices de desempleo. A partir de 1970, la deuda externa creció de menos de us \$2 mil millones a us \$18 mil millones en 1980, seguido esto por el alto crecimiento inflacionario en la década de 1980 (Uvalic 2018).

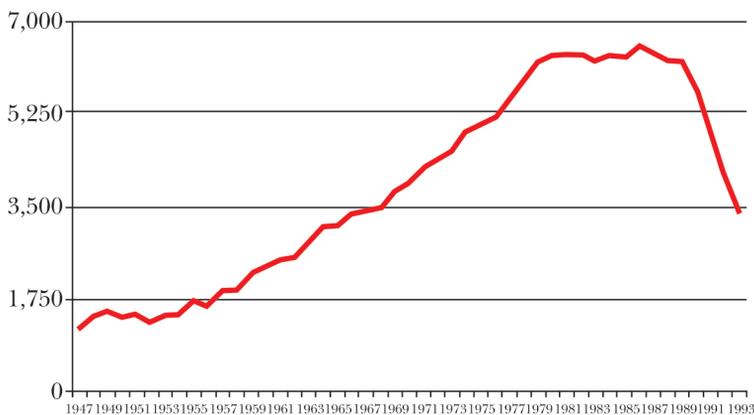


Figura 2. Tendencia GDP per cápita (US\$, PPP) en Yugoslavia, 1947–1993.

Fuente: Maddison-Project 2013, citado en Uvalic (2018), p. 35.

² Véase también M.A. Taslim (1984) para una crítica socialista al modelo yugoslavo.

A pesar de los problemas, la economía de Yugoslavia fue comparativamente superior en aspectos importantes a las economías de países capitalistas en la región de Europa. Después de los abusos dictatoriales y la pobreza sufridos durante la monarquía dictatorial del rey Alejandro, y de la invasión de los nazis de Alemania, Italia y Hungría; Yugoslavia logró un éxito económico impresionante, superior no solo a la monarquía y la economía nazi de ocupación, sino superior también al capitalismo liberal.

Después del comunismo, la economía de la igualdad libertaria ofrece la mayor igualdad y crecimiento económico, superior también a los capitalismo liberal y libertario. Países socialistas como Cuba, Venezuela y Corea del Norte pueden entregar a los trabajadores la propiedad y el control de petroleras, constructoras, hoteles, etc., para lograr mayor igualdad y mayor crecimiento. El filósofo Robert Nozick arguye por un capitalismo libertario con Estado Mínimo o Desigualdad Libertaria, donde el Estado está constreñido a la protección contra el uso de la fuerza entre personas, robo, fraude y cumplimiento de obligaciones y contratos entre capitalistas y trabajadores. Sin embargo, considera también que las cooperativas formadas por trabajadores, podrían incluso ser superiores a empresas capitalistas (Nozick, 1974). En conclusión, la igualdad libertaria podría producir comparativamente mayor igualdad y una riqueza considerable.

3. El socialismo

Después de la distribución comunista y de la igualdad libertaria, la distribución socialista es la que promete mayor igualdad. Siguiendo la distinción que hace Marx entre la primera y la segunda fase del comunismo, Vladimir Lenin y otros produjeron diferentes versiones de la misma norma distributiva, la cual se difundió dentro de la propaganda del movimiento obrero en la siguiente versión.

A cada uno según su contribución. (Lenin 1917, p. 113)

Esta versión ha sido una de las más populares, pese a su similitud con la distribución capitalista de igual salario por igual trabajo. No obstante, en el contexto de la propaganda obrera yacía implícita la expropiación de los medios de producción y, por lo tanto, los salarios serían mayores por el mismo trabajo.

La versión de esta norma producida por Ferdinand Lasalle: “Cada uno tiene igual derecho a recibir una parte igual del producto del trabajo”, fue incluida en la segunda Constitución Política de la Unión Soviética en 1936. Además de Marx, también Lenin presentó también su propio análisis de esta norma socialista:

Los medios de producción han dejado de ser ya propiedad privada de los individuos para pertenecer a toda la sociedad. Cada miembro de ésta, al ejecutar una cierta parte del trabajo socialmente necesario, obtiene de la sociedad un certificado acreditativo de haber realizado tal o cual cantidad de trabajo. Por este certificado recibe de los almacenes sociales de artículos de consumo la cantidad correspondiente de productos. Deducida la cantidad de trabajo que pasa al fondo social, cada obrero recibe, pues, de la sociedad tanto como le entrega. Reina, al parecer, la “igualdad”. (Lenin 1917, p. 113)³

Efectivamente, en la sociedad socialista aún no reina la igualdad económica; hay todavía una desigualdad considerable porque las necesidades entre familias e individuos varían de acuerdo con el número de integrantes y sus preferencias y, por lo tanto, el consumo generará gradualmente desigualdades económicas. El socialismo es, de hecho, un híbrido entre el capitalismo y el comunismo, un periodo de transición entre uno y otro. Lenin clarifica así esta transición:

Nos hallamos, efectivamente, ante un “derecho igual”, pero es todavía “un derecho burgués”, que, como todo derecho, presupone la desigualdad. Todo derecho significa

³ Véase también G. Schedler (1978).

la aplicación de un rasero igual a hombres distintos, que en realidad no son idénticos, no son iguales entre sí; por tanto, el “derecho igual” constituye una infracción de la igualdad y una injusticia [...]. Los hombres no son iguales: unos son más fuertes y otros más débiles; unos están casados y otros solteros; unos tienen más hijos que otros. (Lenin 1917, p. 114)

Nuestro ejemplo de las meseras, unas con hijos y otras solteras, ilustra los retos que enfrenta esta y todas las normas de justicia distributiva. En el socialismo, Carmela recibe un salario de \$3,000; Liliana, \$3,000, e Isabel, también \$3,000. Por último, \$3,500 son destinados al Estado, en manos de la vanguardia proletaria. Con esta distribución, Carmela y sus tres hijos tendrán menor riqueza, o incluso serán una familia pobre, porque sus necesidades de consumo son mayores. Las instituciones del Estado socialista tendrán que asistirlos proveyéndoles vivienda y, quizá, alguna beca escolar hasta que sus hijos sean mayores y puedan trabajar. Por ser soltera, Liliana tendrá mayor riqueza que Carmela e Isabel, sus necesidades serán menores y podrá ahorrar o gastar sus ingresos en ropa, accesorios o renovación del mobiliario en su hogar. En cuanto a riqueza, Isabel se ubicará en medio de ambas y quizá pueda igualar la riqueza de Liliana a través del ingreso de su esposo. Es improbable que Liliana e Isabel necesiten ayuda adicional de los fondos administrados por el Estado. Carmela, en cambio, necesitará asistencia económica regular a través de dichos fondos. Además de ayudar a Carmela, los fondos sociales administrados por el Estado deben ser suficientes para la creación de una sociedad comunista capaz de producir manantiales de riqueza, a través de la investigación científica y tecnológica, desarrollando fuerzas productivas ¡aún mayores que el capitalismo! Una enorme acumulación de riqueza es necesaria, del tamaño que requiera la construcción de una sociedad mucho más rica que Estados Unidos o que China hoy en día.

La figura 2 muestra las diferencias de ingreso per cápita en dólares (us \$) entre la URSS y otros países: Estados Unidos, capitalista; Finlandia, con amplia provisión de estado de

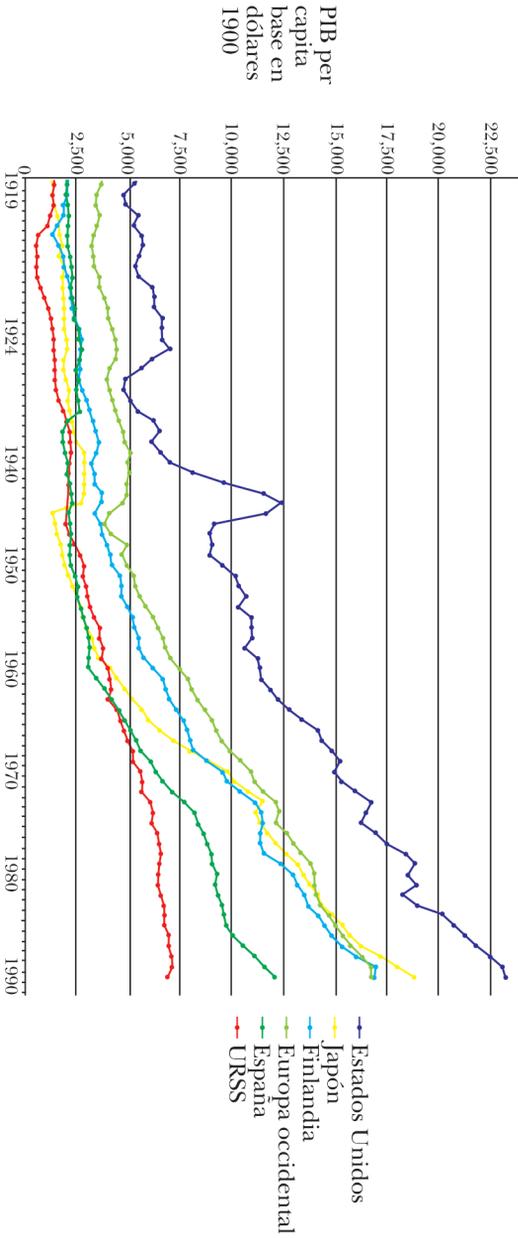
bienestar; Japón y España, dos países con periodos de economía capitalista liberal y nacional socialista, así como los países socialistas de Europa del Este. Al momento del triunfo de la revolución rusa en 1922, el ingreso per cápita se encontraba por debajo de los us \$1,000, menos de la mitad de los ingresos per cápita de Japón y Finlandia, con ingresos de us \$2,000–us \$2,300. En el mismo año, Europa del Este triplicaba los ingresos con \$3,750 per cápita, y los Estados Unidos casi seis veces más con us \$6,300, aproximadamente.

En 1991, tras casi 70 años de socialismo, la URSS alcanzó casi S\$ 7,500 per cápita, sin embargo, las diferencias de ingreso per cápita con otros países se ampliaron más. España era el más cercano con US\$ 12,000, y Estados Unidos, el de mayor ingreso per cápita, con más de US\$ 22,500. Durante el periodo socialista, la URSS logró reducir la diferencia de ingresos per cápita con los Estados Unidos, de casi seis veces, a sólo dos veces, y, en consecuencia, una diferencia menor con el resto de los países.

Esta reducción puede ser evaluada como un logro económico importante, considerando los altos costos económicos por más de cuatro décadas de Guerra Fría, la cual absorbió grandes cantidades de recursos económicos que pudieron ser usados para incrementar el ingreso per cápita. Respecto de los objetivos para alcanzar el comunismo, el desempeño de la economía socialista fue pobre, porque la meta era por lo menos rebasar significativamente el capitalismo de Estados Unidos, preparándose para crear los manantiales de riqueza requeridos por el comunismo.

Tras treinta años de socialismo, China comenzó en 1979 a abandonar gradualmente el sistema económico socialista por la lacerante pobreza de casi 800 millones de personas. Ahora, tras implementar el capitalismo, es uno de los dos países globalmente hegemónicos. Es decir, el número de personas pobres, como Carmela en nuestro ejemplo, no pudo abatirse tras décadas de socialismo. La necesidad de los nacientes países socialistas de defenderse y las carreras espacial y armamentista entre éstos y los países con economías capitalistas y sus aliados consumió una gran cantidad de recursos, de riqueza social que pudo ser utilizada para abatir la pobreza, y quizá

Figura 3. Crecimiento económico de la URSS comparado con el de otros países



Fuente: Angus Maddison (2006) The World Economy, Volumen 2: Estadística Histórica

acercarse a la sociedad comunista descrita por Marx. En otros países socialistas, como Vietnam, Cuba, Etiopía, Corea del Norte y Alemania del Este, la pobreza extrema y relativa, así como el estancamiento de las fuerzas productivas, se convirtieron también en un problema crónico. Lenin mismo señala la desigualdad como *condición inevitable* durante el socialismo.

La primera fase del comunismo no puede proporcionar todavía justicia ni igualdad: subsisten las diferencias de riqueza, diferencias injustas; pero quedará descartada ya la explotación del hombre por el hombre, puesto que no será posible apoderarse, a título de propiedad privada, de los medios de producción, de las fábricas, las máquinas, la tierra, etcétera. (Lenin 1917, p. 114)

Los trabajadores bajo el socialismo no sólo experimentaron pobreza extrema y pobreza relativa de manera crónica, tampoco tuvieron el control y la administración de los medios de producción. En el socialismo, los jefes del estado se convierten en los nuevos patrones, los trabajadores tienen que seguir recibiendo órdenes; sólo han cambiado de patrón, del burgués al burócrata. El socialismo ha producido el Estado más grande de la era Contemporánea. Con una organización piramidal y planificación centralizada, oficiales del gobierno y del partido comunista controlan y organizan la producción, y también el trabajo en todos los lugares: fábricas, granjas, bancos, hospitales, restaurantes, talleres, etc. Los empresarios del capitalismo han sido reemplazados por los jefes del partido comunista, ejecutores de la dictadura del proletariado; son ellos quienes deciden y organizan la producción. En su debate con Marx, Mijaíl Bakunin advirtió los riesgos de entregar el poder económico y político a los jefes del partido:

El llamado Estado del pueblo no será más que una administración bastante despótica de las masas del pueblo por una aristocracia nueva y muy poco numerosa [...]. Centralizarían las riendas del poder en un puño de hierro, porque el pueblo ignorante exige una tutela muy enérgica;

fundarán un solo banco de Estado que concentrará en sus manos toda la producción comercial, industrial, agrícola y hasta científica y repartirán la masa del pueblo en dos ejércitos: uno industrial y otro agrícola, bajo el comando directo de los ingenieros de Estado que formarán así la nueva casta privilegiada político-científica del Estado. (Bakunin 1873, pp. 210–213).

Tras el fracaso del socialismo, la promesa libertaria comunista quedó rota y la desaparición de la esclavitud laboral, alienada; siguen pendientes la elección libre del trabajo junto con la reducción de la jornada laboral (Marx 1867; Engels 1878). El reino de la necesidad prevalece, la libertad fenece. Los datos y los hechos en la historia muestran que el ideal y la norma de justicia distributiva de la economía socialista sostuvieron una heroica batalla por casi setenta años, teñida con sacrificios económicos y políticos importantes sufridos por millones de trabajadores globalmente. La Nueva Izquierda presente hoy en Latinoamérica, los Estados Unidos y Europa lucha por rescatar algunas políticas económicas del socialismo, el cual casi ha desaparecido; Cuba, Venezuela y Corea del Norte son los últimos bastiones.

4. La igualdad básica

El capitalismo liberal ha mantenido la flexibilidad suficiente para acomodar dos normas de justicia distributiva. La primera y más antigua de ellas es el utilitarismo, propuesto por el filósofo Jeremy Bentham en el siglo XIX, y la segunda y más reciente es la igualdad básica propuesta por el filósofo John Rawls. El utilitarismo no garantiza la cobertura universal de los más pobres, ni tampoco un ingreso básico suficiente para mantener una vida digna y participativa económica, política y socialmente. La igualdad básica propuesta por Rawls ofrece la cobertura universal con un ingreso suficiente para mantener esa vida digna y participativa. Frecuentemente se describe la propuesta de Rawls como “igualitaria”, lo cual puede inducir una comprensión y expectativas equivocadas, a menos que se

aclare que es una igualdad económica mínima o básica, comparada con la igualdad que ofrecen el comunismo, la igualdad libertaria o el socialismo.

Rawls considera que un socialismo liberal podría proveer esa vida digna y participativa para todos; sin embargo, su elección final es por una democracia basada en la propiedad privada, es decir, un capitalismo liberal que garantice la amplia dispersión de la propiedad, en oposición a la concentración de la propiedad y la riqueza en pocos individuos (Rawls 1971, p. 262).

Para lograr dicha dispersión y provisión de un ingreso básico universal, como uno de los bienes sociales primarios que todos deben disfrutar (Rawls 1971, p. 95), Rawls necesita un Estado costoso y de gran tamaño, con poder y control para cobrar impuestos, aprobar leyes contra la creación de monopolios y oligopolios, regular herencias, redistribuir los ingresos a los trabajadores pobres, a los desempleados, etc. En este marco de difícil balance entre un Estado fuerte y las empresas privadas que demandan libertad para incrementar su capital y sus ganancias, Rawls propone los siguientes dos principios o normas distributivas para garantizar una igualdad básica universal, digna y participativa (Rawls 1971, pp. 67–68):

Primero: Cada persona ha de tener un derecho igual al esquema más extenso de libertades básicas, que sea compatible con un esquema semejante de libertades para los demás.

Segundo: Las desigualdades sociales y económicas habrán de ser conformadas de modo tal que:

- a) Se espere razonablemente que sean ventajosas para todos, y
- b) Se vinculen a empleos y cargos asequibles para todos.

La primera norma garantiza la misma libertad social, política y económica para todos, aunque dicha libertad está significativamente reducida por la existencia de un Estado fuerte; en particular, la libertad económica y la desigualdad que ésta crea, sancionada por la segunda norma o principio, conocido también como el “principio de diferencia”. Se trata, entonces,

de un Estado recaudador y redistribuidor de riqueza, con poder para disolver monopolios, oligopolios y decidir sobre herencias y donaciones. La segunda norma limita y condiciona las desigualdades económicas a la provisión de un ingreso básico para todos, y el acceso a cualquier posición social, empleo, ocupación, cargo público, etc. A pesar de ser costoso, Rawls arguye que las personas aceptarán cooperar con la provisión de un ingreso básico universal a partir de lo que él llama la *posición original*, en la cual supone que “bajo un velo de ignorancia” (Rawls 1971, pp. 135–140) que impide a todos saber cuál es o será su posición económica y social, todos optarán por asegurar un ingreso básico que los salve de la pobreza, la marginación y la alienación.

En nuestro ejemplo, Carmela, Liliana e Isabel podrían ser, cualquiera de ellas, rica, pobre, obrera calificada feliz y realizada, empresaria infeliz y alienada, etc. Pidiendo a cada una que pretendan ignorar su respectiva posición, Rawls aduce que las tres optarían por un ingreso básico universal que las proteja contra la alienación, la pobreza y la marginación, aceptando al mismo tiempo un Estado fuerte que limitará significativamente las libertades económicas, principalmente las de quienes tienen más riqueza.

Las instituciones del Estado reciben, entonces, \$2,000 en impuestos, retienen \$1,000 y entregan \$1,000 a Carmela, quien será la más favorecida al recibir \$2,000 más del empresario y acumular un total de \$3,000. Liliana e Isabel recibirán \$2,000 cada una. El empresario que las contrató recibirá \$4,500 netos.

El principal objetivo de esta distribución es salvar a Carmela y sus hijos de la pobreza y la exclusión social y política. Las clases medias a las cuales pertenecen Liliana e Isabel tendrán poco o ningún cambio en esta norma de igualdad básica. Los empresarios tendrán la mayor carga tributaria pagando mayores impuestos para evitar la pobreza de familias como la de Carmela. Habrá beneficios generalizados para distintas clases sociales, incluidos algunos empresarios, cuando el Estado disuelva monopolios y oligopolios y cobre altos impuestos sobre herencias y donaciones (Rawls 1971, p. 259).

El Estado rawlsiano es grande y poderoso; “el objeto de las ramas del gobierno es establecer un régimen democrático, en el cual la tierra y el capital sean amplios, aunque no igualmente poseídos” (Rawls 1971, p. 262). La *rama de asignación* tiene como tarea central “mantener el sistema de precios factiblemente competitivo, y prevenir la formación de un irrazonable poder del mercado”, fomentando la competencia y la eficacia productivas. Podrá, además, revisar derechos de propiedad, cobrar impuestos y asignar subsidios. La *rama estabilizadora* es responsable de “lograr un razonable pleno empleo, libre elección de ocupación” e intervendrá en el mercado cuando caiga la demanda de bienes y servicios. En resumen, ambas ramas serán responsables de *mantener la eficacia general de la economía de mercado* (Rawls, 1971, p. 258).

La *rama de transferencia* garantiza cierto nivel de bienestar satisfaciendo demandas y necesidades no atendidas por el mercado. Rawls señala que “hay, y con razón, una fuerte objeción a la determinación competitiva de la renta total, ya que ésta pasa por alto las demandas de necesidad y de un apropiado nivel de vida [...]; es racional asegurarse a sí mismo y a los propios descendientes contra estas contingencias del mercado” (Rawls 1971, p. 259). Por último, la *rama de distribución* tiene dos tareas: la primera consiste en establecer impuestos sobre sucesiones testamentarias y donaciones, así como restringir en general los derechos de herencia, con el fin de “prevenir las concentraciones de poder perjudiciales para la equidad de la libertad política y de la justa igualdad de oportunidades” (Rawls 1971, p. 259). La segunda tarea consiste en establecer un sistema tributario cuyo fin sea cumplir con el Principio de Diferencia, es decir, permitir amplias desigualdades económicas, siempre que los más pobres sean beneficiados para alcanzar una vida digna y participativa económica, social y políticamente.

En contraste con el socialismo, Rawls defiende una democracia liberal donde los ciudadanos no sólo tienen un ingreso salarial seguro, sino también propiedades. Es decir, no sólo poseen su fuerza de trabajo, sino cuentan con propiedades: autos, casa, joyas, etc. Rawls señala:

Es útil distinguir entre dos aspectos del sector público, de otro modo no queda clara la diferencia entre una economía de propiedad privada y una economía socialista. El primer aspecto se refiere a la propiedad de los medios de producción. La distinción clásica es que es mucho mayor el tamaño del sector público en el socialismo (medido por la proporción del producto neto que corresponde a las empresas estatales, dirigidas por funcionarios públicos o por consejos obreros). En una economía de propiedad privada, el número de empresas estatales es pequeño y está limitado a casos especiales, tales como los servicios públicos y transportes. (Rawls 1971, p. 250)

Más importante que la comparación con el socialismo, es la crítica que Rawls hace al utilitarismo de origen británico, en particular a autores clásicos, como los filósofos Jeremy Bentham y Henry Sidgwick, y los economistas Francis Edgeworth y Arthur Pigou (Rawls 1971, p. 43). Rawls señala la injusticia perpetrada contra miles o millones de pobres por generaciones, ante la ausencia de una cobertura universal económica que los libere de la pobreza y la exclusión social y política, dentro de la economía capitalista neoliberal. Por analogía con la economía liberal y neoliberal, Rawls señala que la búsqueda de maximización de utilidades y aceptación de pérdidas por empresarios se extiende también a las políticas distributivas utilitaristas en las instituciones del Estado, cuyo objetivo es maximizar la ayuda económica a los pobres, aceptando que un gran número de ellos no recibirán subvención alguna. Desde un punto de vista fuertemente deontológico y contractualista, Rawls crítica la teleología utilitarista, su uso de la empatía compasiva hacia los pobres, y su desdén por la justicia social al considerarla sólo una “ilusión socialmente útil” (Rawls 1971, pp. 38–39).

El punto crucial de debate entre la igualdad básica y el utilitarismo es la cantidad de pobres existentes en economías de mercado en general, y las actuales en la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). El utilitarismo produce más pobres y explícitamente acepta que no puede ni aspira a erradicar la pobreza; tampoco se compromete

a asegurar las bases para la participación política plena de los pobres y su acceso a puestos públicos.

Ningún país ha implementado la Igualdad Básica rawlsiana. La política de la igualdad básica más popular ha sido la provisión de un Ingreso Ciudadano Universal (ICU), sin importar la posición económica. En 2016, Suiza celebró un referéndum donde el voto por el ICU fue derrotado con un 76 % en contra. En Europa, el filósofo Phillippe van Parijs ha sido una figura principal en la defensa del ICU (van Parijs 2017). Canadá y Brasil han tenido programas piloto de ICU. En 2007, el Partido de la Revolución Democrática lanzó en México, sin éxito, la primera iniciativa por el ICU en el Senado. Más recientemente, en 2016 las diputadas del Movimiento de Renovación Nacional, Araceli Damián y Norma Xóchitl presentaron una iniciativa de ICU por \$1,800 mensuales con un costo de 12.9 % del PIB (Del Val, 2018). El economista Enrique del Val y otros han hecho proyecciones al 2018 con un ICU de \$1,000 mensuales, estimando una reducción de la desigualdad en México del coeficiente Gini de 0.43 a 0.36, con un gasto del 6.6 % del PIB (Cortés *et al.* 2020).

5. *El criterio utilitarista*

La distribución utilitarista produce menor igualdad que las distribuciones anteriores; sin embargo, fue propuesta antes que ellas. De hecho, es la primera norma distributiva de la Era Moderna propuesta por un filósofo. Más precisamente, esta norma y las otras cinco aquí expuestas son una respuesta al predominio de la economía capitalista, y su distribución de la riqueza hasta el día de hoy. En Europa, la acumulación de capital como principal motor de progreso y desarrollo surgió en el siglo XVI con el capitalismo agrario, al cual le siguió el capitalismo mercantil, basado en la comercialización. Por último, la Revolución Industrial de los siglos XVIII y XIX, iniciada en Inglaterra, dio origen al capitalismo actual industrialmente sofisticado, altamente tecnológico y en constante revolución.

El naciente capitalismo industrial creó un nuevo tipo de pobres urbanos en las ciudades. En 1770 existían en Londres

noventa Casas de Trabajo que albergaban a 15,000 pobres desempleados, y dos mil Casas de Trabajo en el resto del Reino Unido, albergando casi 100,000 pobres desempleados (White 2009). Inspirado por la transformación científica e industrial de su tiempo, el filósofo inglés Jeremy Bentham buscaba también una transformación moral de la sociedad, ocupándose con gran interés en las leyes y políticas públicas dirigidas a los pobres, incluso proponiendo reformas y modelos de atención (Quinn, 2001). A partir de su ambicioso trabajo en filosofía política, Bentham propuso la *utilidad* o *bienestar* público como la norma superior que debería guiar las acciones de gobierno. Los juicios y decisiones utilitarias están guiadas por la maximización de la felicidad y el placer en el mayor número de personas, así como por las consecuencias de acciones individuales y políticas públicas. En 1776 propuso un nuevo “axioma fundamental” moral, la norma utilitarista de justicia distributiva:

La mayor felicidad del mayor número de personas es la regla de lo que es bueno y malo (Bentham 1962a, p. 443)

Esta norma puede parecer obvia e incluso trivial; sin embargo, sus implicaciones en políticas públicas pueden incluso tener connotaciones subversivas que atentan contra el capital y la propiedad, debido al gran número de trabajadores pobres necesarios para la producción de bienes y servicios a bajo costo. El utilitarismo terminó por convertirse en la norma redistributiva predominante de las sociedades capitalistas liberales y neoliberales. El empresario hace la primera distribución a través de los salarios; el Estado cobra impuestos y redistribuye. Las políticas públicas utilitaristas sentaron las bases iniciales del Estado de Bienestar. Por lo tanto, es una de las políticas más ampliamente conocidas y aplicadas, fundamentalmente a través del cobro de impuestos y redistribución ejecutados por las instituciones del Estado.

En nuestro ejemplo, aplicando la norma utilitarista de distribución, Carmela recibe un salario de \$2,500; Liliana, \$1,900, e Isabel, \$1,900. Por último, \$5,500 son tomados por el empresario capitalista y \$700 por el Estado por impuestos sobre la

renta de la siguiente manera: colecta \$500 del empresario, \$100 de Liliana y \$100 de Isabel. Es muy importante señalar que la norma utilitarista no garantiza una cobertura económica para todas las personas pobres; es decir, mantiene un número considerable de personas con un alto índice de pobreza, entre los cuales puede estar Carmela, pero sin recibir ningún subsidio del Estado. Además, aun entre los pobres hay desigualdades considerables de riqueza e ingreso, salud, etc. Como vimos antes, advirtiendo estas limitaciones, John Rawls propuso normas redistributivas que garantizan una cobertura básica universal para erradicar la pobreza extrema y proveer ingreso, salud y demás bienes primarios, suficientes para ser un ciudadano digno, pleno y participativo social y políticamente.

Usando la ley económica de la utilidad marginal, Bentham justificó el cobro de impuestos a quienes tienen más riqueza. A mayor cantidad de riqueza, puede cobrarse mayor cantidad de impuestos, porque a mayor riqueza, menor es el valor de cada peso que es agregado, y a menor riqueza, mayor el valor de cada peso agregado. \$100,000 cobrados en impuestos a una persona multimillonaria le causan una mínima reducción de bienestar y felicidad, mientras que causan un gran incremento de bienestar y felicidad distribuidos en diez familias pobres. Por lo tanto, los impuestos son proporcionales a la riqueza y el ingreso. Sin embargo, hay un límite en el cobro de impuestos y la redistribución descrito por Bentham, dirigido a prevenir acciones que causen decepción entre quienes tienen más riqueza por ser objeto de cobros excesivos de impuestos o expropiaciones, lo cual destruiría las bases mismas de la prosperidad en pro de la igualdad. En otras palabras, se eliminarían las legítimas expectativas sobre la seguridad de la riqueza poseída por cada persona (Bentham 1962c, p. 416). Bentham plantea una oposición y dilema entre seguridad e igualdad económicas, es decir, entre la seguridad sobre la propiedad y el capital, y la búsqueda de la igualdad y el combate a la pobreza a través de políticas públicas. Bentham sostiene que la seguridad tiene prioridad sobre la igualdad: “podemos concluir que la seguridad, al preservar su rango como principio supremo, indirectamente conduce al establecimiento de la igualdad, mientras

que esta última, si es tomada como base para la organización social, destruirá la seguridad” (Bentham 1962a, p. 564).

Jeremy Bentham celebró el éxito y la superioridad del capitalismo: “Los tiempos del feudalismo han pasado no hace mucho tiempo, en ellos el mundo estaba dividido en dos clases: un número pequeño de propietarios poseedores que lo eran todo, y una multitud de esclavos que eran nada” (Bentham 1962c, p. 338). Como lo hizo Karl Marx, que pronosticó la igualdad en el comunismo a partir de la existencia de abundante riqueza, Bentham también pronosticó mayor igualdad en el capitalismo sin revoluciones sociales a partir de la continua y abundante creación de riqueza y la división de esta: “En una nación que prospera a través de la agricultura, manufactura y comercio, hay un continuo progreso hacia la igualdad. Si las leyes no se oponen a ello, si no se mantienen los monopolios, si no hay restricciones al comercio y no se permiten herencias universales, enormes riquezas se verán divididas poco a poco —sin un esfuerzo mayor, sin revoluciones, sin conmociones—, para lograr que un gran número de personas participe de los beneficios disfrutando fortunas moderadas” (Bentham 1962b, p. 313).

6. Conclusiones

La historia reciente del capitalismo neoliberal ha refutado la predicción de Bentham. La reciente acumulación de una enorme riqueza global en pocas manos, particularmente en Estados Unidos, dio origen a la ocupación de Wall Street en el año 2011, la cual evidenció la enorme acumulación de riqueza en el 1% local y global. La organización Oxfam ha exhibido la continua acumulación de riqueza (Oxfam 2017), el crecimiento del Dow Jones y de la Bolsa de Valores en México durante los últimos cuarenta años, demuestra también la acumulación de riqueza en pocos individuos. Ambas tendencias en México y Estados Unidos incrementan significativamente la desigualdad económica, social y política. Un análisis histórico de la riqueza de los países capitalistas enlistados por el Instituto Fraser, resulta ser crucial para evitar conclusiones equivocadas sobre

la justicia distributiva global. Una gran parte de la riqueza y el desarrollo de los países europeos y anglohablantes, que ocupan los primeros lugares, proviene de décadas de esclavitud y control total de la riqueza de sus colonias en África, América, Asia y Oceanía. Estados Unidos de América por más de cien años tuvieron un suministro continuo de esclavos africanos que suman millones. Nueva Zelanda y Australia colonizaron y sometieron a los habitantes originarios de Oceanía. Los efectos del legado colonial en África, América, Asia y Oceanía fueron devastadores para el desarrollo y causaron el retraso en áreas económicas, políticas, científicas y sociales.

No hay gran mérito propio en la riqueza y los avances de los países europeos y anglohablantes. La Revolución Industrial y el origen del capitalismo liberal, neoliberal y libertario se erigieron sobre la riqueza creada por el trabajo de millones de esclavos y pobladores originarios, así como por la apropiación y la explotación de las riquezas naturales en los lugares colonizados. Entre 1525 y 1866, de 8 a 9.5 millones de esclavos, aproximadamente, fueron traídos al continente americano desde el oeste de África, a los cuales hay que sumar los 60.5 millones de pobladores originarios estimados al año 1492. África fue colonizada por Europa a partir de 1421 y hasta 1980; los años de 1870 a 1914 fueron los de mayor colonización. Hong Kong fue colonizado por más de 150 años por el Reino Unido. Las normas libertarias capitalistas de no apropiación de riqueza y personas mediante coacción, coerción, intimidación o cualquier otra forma de violencia o agresión, llegaron convenientemente tarde con un retraso de más de cuatro siglos. La justicia restaurativa es un complemento esencial; sin ella, la justicia distributiva se sostiene sobre la base de injusticias desatendidas por siglos. La indemnización a pueblos originarios colonizados y a los descendientes actuales de los esclavos, cambiaría globalmente el balance de la riqueza y el desarrollo, creando un mundo más próspero, con una reducción radical de la pobreza y la desigualdad.

Bibliografía

- Bakunin, M., 1971, *Bakunin on Anarchism*, Vintage Books-Random House, Nueva York.
- Bakunin, M., 1873, *Estatismo y anarquía*, Buenos Aires, Anarres.
- Bentham, J., 1962a, *The Works of Jeremy Bentham*, vol. 1, ed. John Bowring, William Tait, Edimburgo, 11 vols.
- Bentham, J., 1962b, *The Works of Jeremy Bentham*, vol. 2, ed. John Bowring, William Tait, Edimburgo, 11 vols.
- Bentham, J., 1962c, *The Works of Jeremy Bentham*, vol. 5, ed. John Bowring, William Tait, Edimburgo, 11 vols.
- Cortés, F. y H. Nájera, S. Valdés, 2020, “Nota sobre un Ingreso Ciudadano Universal (ICU), la pobreza y la desigualdad en México”, Seminario Universitario de la Cuestión Social, Programa Universitario de Estudios de Desarrollo, UNAM, México. Disponible en: http://www.pued.unam.mx/export/sites/default/archivos/Investigaciones/1/Nota_ICU.pdf
- Del Val, E., 2018, “Ingreso Ciudadano Universal”, Seminario Universitario de la Cuestión Social, Programa Universitario de Estudios de Desarrollo, UNAM, México.
- Droz, J., 1976, *Historia general del socialismo*. De los orígenes a 1875, trad. Elvira
- Engels, F., 1878, *Anti-Duhring*, Fundación Federico Engels, Madrid.
- Flores Magón, R., 1906, “Un consejo a los trabajadores”, *El Colmillo Público*, no. 140, p. 296, 13 de mayo de 1906.
- Lenin, V., 1917, *El Estado y la revolución*, Fundación Federico Engels, Madrid.
- Maddison, A. (2006). *The world economy*. OECD publishing
- Marx, K., 1875, *Crítica al Programa de Gotha*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- Marx, K., 1867, *El capital*, tomo 3, ed. Pedro Scaron, Siglo XXI Editores, México.
- Mencinger, J., 2000, “Uneasy Symbiosis of a Market Economy and Democratic Centralism: Emergence and Disappearance of Market Socialism in Yugoslavia”, en V. Franičević y M. Uvalić (comps.), *Equality, Participation, Transition: Essays in Honour of Branko Horvat*, Palgrave Macmillan, Londres, pp. 118–144.

- Neal, F.W., 1954, "The Reforms in Yugoslavia", *The American Slavic and East European Review*, vol. 13, no. 2, pp. 227–224.
- Nozick, R., 1974, *Anarquía, Estado y utopía*, trad. Rolando Tamayo, Fondo de Cultura Económica, México.
- Owen, R., 1991, *A New View of Society and Other Writings*, Penguin Classics, Londres.
- Owen, R., 1857, *The Life of Robert Owen; Written by Himself*, Effingham Wilson, Londres.
- Oxfam, 2017, *An Economy for the 99 %*, ed. Deborah Hardoon, Oxfam, Cowley, UK.
- Quinn, M. (comp.), 2001, *The Collected Works of Jeremy Bentham: Writings on the Poor Laws*, vol. 1, Clarendon Press, Oxford.
- Rawls, J., 1971, *Teoría de la justicia*, trad. María Dolores González, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rojas Coria, R., 1982, *Tratado de cooperativismo mexicano*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rothbard, M. 1978, *Por una nueva libertad*, Editorial Grito Sagrado, Buenos Aires
- Schedler, G., 1978, "Justice in Marx, Engels, and Lenin", *Studies in Soviet Thought*, vol. 18, no. 3, pp. 223–233.
- Taslim, M.A., 1984, "The Evolution of Market Socialism in Yugoslavia: A Critical United Nation's Secretariat, 2014, *Global Census on Cooperatives*, Dave Grace and Associates, Washington, DC.
- Van Parijs, P., 2017, *Basic Income*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- White, M., 2009, "Poverty in Georgian Britain", British Library, Londres.
- Williams, E., 1944, *Capitalism and Slavery*, introd. Colin A. Palmer, The University of North Carolina Press, Chapel Hill, NC.
- Xie, Y. y Z. Xiang, 2014, "Income Inequality in Today's China", *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol. 111, no. 19, pp. 6928–6933.
- Zehr, H. y B. Toews (comps.), 2004, *Critical Issues in Restorative Justice*, Criminal Justice Press, Mosney, NY.
- Zhao, S. et al., 2005, "Economic Growth and Income Inequality in Hong Kong: Trends and Explanations", *China: An International Journal*, vol. 3, no. 1, pp. 74–103.

UNA IDEA PARA EL SIGLO XXI: INTRODUCCIÓN A
LOS PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN DEL
INGRESO BÁSICO UNIVERSAL

Alberto Tena Camporesi

1. Introducción

La investigación sobre el Ingreso Básico Universal (IBU) puede considerarse un ejemplo práctico sobre cómo utilizar diferentes herramientas de las políticas públicas, la economía y la filosofía para avanzar en el conocimiento de una propuesta considerada una “utopía” durante mucho tiempo: que el Estado garantice el ingreso como un derecho de la ciudadanía. Para hacer esto de forma solvente, es necesario entender de dónde viene la discusión, cómo se ha ido introduciendo en nuestros debates contemporáneos y la forma en que los diferentes enfoques de investigación ponen luz sobre aspectos distintos de la propuesta. Todo esto sigue generando nuevas preguntas que resolver y afianzando todo un campo de investigación relativamente nuevo, pero que cuenta ya con un importante grado de madurez. Este capítulo quiere ser un mapa de este campo para orientar a quien quiera introducirse en estos problemas de investigación sobre el IBU.

2. La génesis contemporánea del IBU

Aunque los debates en torno a la posibilidad de garantizar un derecho al ingreso pueden remontarse al menos 200 años, hasta Tom Paine y la Revolución Francesa, o incluso hasta la Grecia de Pericles en el siglo V a.C., es hasta finales de la década de 1960 cuando hubo un aumento considerable en la riqueza y la extensión de dichos debates (Widerquist *et al.* 2013). En realidad, la investigación propiamente del IBU, tal como lo entendemos hoy, nació en la década de 1980, en dos países del norte de Europa: Bélgica y Holanda, marcada desde su inicio por el grupo de investigación “Charles Fourier”, en Bélgica, y por el Basic Income European Network (BIEN), organización internacional creada en aquellos años.¹ El BIEN (24 de junio de 2023) resumió de esta manera el consenso básico sobre lo que entendemos por IBU: “La renta básica es un pago periódico en efectivo entregado incondicionalmente a todos de manera individual, sin requisito de prueba o trabajo”.

La razón de que la idea surgiera en esa zona no es casual. Ambos países venían de hacer un recorrido con políticas de rentas mínimas, créditos fiscales y subsidios salariales. Esto llevó a toda una serie de debates sobre su eficacia real para sostener el “derecho a un ingreso”. Tal como lo relata Vanderborght (2004), en la década de 1970 ya había comenzado la discusión sobre la posibilidad de un sistema integral de impuestos negativos sobre la renta, que es el que dio paso, una década después, al proceso de conceptualización del IBU como la formulación de un derecho al ingreso universal e incondicional. El partido liberal Libertad y Progreso, copiando la propuesta de Negative Income Tax (NIT) de Friedman (1968), había extendido el debate dentro de varias instituciones. En Bélgica, en cambio, fueron los recién creados partidos ecologistas los que retomaron y reformularon la propuesta. La formulación inicial tuvo como protagonista, entre otros, a Philippe Van Parijs, filósofo del entorno del marxismo analítico, miembro

¹ Desde 2004 mantiene el mismo acrónimo pero se convirtió en Basic Income Earth Network.

del partido ecologista francohablaante Ecolo y del mencionado colectivo Charles Fourier. Desde entonces se convertiría en el nombre propio relacionado con el IBU. La idea se fue desarrollando los siguientes años junto con diversos miembros de “Charles Fourier” en varios artículos. El primero, publicado en un número especial de la revista *Revue Nouvelle* de 1985, “L’Allocation universelle: une idée pour vivre autrement?”, estaba firmado por tres miembros del colectivo: el demógrafo Paul-Marie Boulanger, el economista Philippe Defeyt y el filósofo Philippe van Parijs. Este artículo, sin duda, lo podemos considerar el primer punto de referencia de una formulación clara y específica de la propuesta de IBU en ese contexto. En los meses siguientes hubo ya toda una serie de reacciones negativas al artículo en distintos medios generalistas del país (Vanderborgh 2004). Los autores de forma provocadora desafiaban a los políticos a desregular completamente el mercado laboral y eliminar la mayoría de las transferencias monetarias existentes para implementar un IBU. Esta formulación generó un rechazo radical también por parte de la mayoría de los medios y partidos de izquierda, dando origen a una polémica que dura hasta el día de hoy. A pesar del gran impacto de este primer artículo, el que hoy se recuerda más fue publicado en 1988 en *Theory and Society* con el nombre de “A Capitalist Road to Communism” (van der Veen y van Parijs 2006a). Ahí van Parijs y J. van der Veen, tras un repaso de los argumentos marxistas sobre la transformación en una sociedad ideal,² se preguntaron sobre la necesidad de una fase de transición “socialista”. Su propuesta de IBU sería una vía más razonable para alcanzar esos objetivos en el contexto actual bajo una serie de preceptos de libertad republicana.³

² Tal como lo relatan van der Veen y van Parijs en una “Nota histórica” (2006b), un primer borrador de este texto se escribió en mayo de 1983 con el título “The Capitalist Transition to Communism: A Radical Alternative”, que fue discutido en los entornos del September Group. Ahí se empezaba a poner en relación la propuesta de ingreso básico de van Parijs y el colectivo Charles Fourier con el modelo de transición del socialismo al comunismo sobre el que trabajaba van der Veen (1984).

³ Las principales críticas y réplicas pueden leerse en van der Veen y van Parijs (2006a)

En 1986 se organizó en Lovaina el congreso fundacional del BIEN,⁴ que no cambiaría su acrónimo cuando en 2004 se convirtiera en la Basic Income Earth Network. Muchos de los académicos y proponentes del IBU que se encontraban en ese momento en Lovaina, hoy en día siguen siendo los principales referentes académicos sobre la propuesta. Desde entonces, la investigación y los investigadores se han ido multiplicando, pero sin duda el 2017 se ha convertido en uno de los años cumbre de la propuesta. Ese año, la Harvard University Press publicó el escrito de van Parijs y Vanderborght (2017), *Basic Income: A Radical Proposal for a Free Society and a Sane Economy*, el libro que hasta el momento puede considerarse el más completo sobre este tema. En enero de ese año, el World Economic Forum (más conocido como Foro de Davos) discutía sobre el IBU en uno de sus paneles, y pocos meses después, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE 2017) y el Fondo Monetario Internacional (FMI 2017) publicaban sendos informes al respecto; el economista Guy Standing, otro de los investigadores y proponentes más reconocidos, publicaba también *Basic Income: And How We Can Make It Happen* (Standing 2017), un nuevo repaso de algunas de las cuestiones fundamentales de la propuesta. También ese mismo año, la Universidad de Stanford presentaba bajo el liderazgo de Juliana Bidadanure el Stanford Basic Income Lab, que desde entonces se ha dedicado a estudiar y promover la experimentación sobre IBU (Stanford Basic Income Lab 2018).

3. Algunos nodos de discusión económica donde el IBU se ha instalado

Este panorama al alza de la investigación se explica también por una serie de corrientes de fondo del pensamiento económico general relacionadas con la situación del mundo después de la crisis de 2008. Una serie de debates ha generado un terreno especialmente fructífero para el florecimiento de una idea contemporánea de IBU: la robotización, el desempleo tecnológico, los nuevos riesgos sociales vinculados a la precariedad, la

⁴ Para una descripción de este primer congreso del BIEN, véase van Parijs (1987).

Gig economy y la crisis de efectividad de los sistemas de seguridad social, que se han vuelto nodos de discusión y en no pocas ocasiones han servido de vehículo para la entrada del IBU en el debate público y académico.

J. Gordon publicó en 2017, en Princeton University Press, *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War*. En él presentó un estudio profundo sobre la historia de la economía estadounidense que ha ejercido especial influencia en los estudios de economía. La tesis principal era que la economía estadounidense, poco después del fin de la guerra civil, había vivido un siglo especial (1870–1970), pero que ahora, debido a una serie de profundas razones demográficas, económicas y tecnológicas, todas interrelacionadas, estaba condenada a sufrir un frenazo en su crecimiento. Gordon identifica dos épocas distintas en la historia económica estadounidense. Los años entre 1870 y 1970 constituyen un periodo revolucionario, sostenido por las grandes invenciones tecnológicas del siglo XIX e impulsado por la urbanización, la alfabetización y el mejoramiento en la salud; la mayoría de los trabajadores fueron liberados del trabajo manual pesado y muchos hogares comenzaron a disfrutar de más tiempo libre, más movilidad y vidas más largas. En cambio, el crecimiento posterior a la crisis de 1970 se puede considerar ya cualitativamente diferente, y los habría instalado en lo que Gordon llama un “estancamiento secular”.⁵ Ese mismo año, otro influyente economista, Larry Summers, profundizaba en ese concepto en “The Age of Secular Stagnation — What It Is and What to Do About It” en las páginas de la revista *Foreign Affairs* (Summers 2016). La mayoría de los economistas esperaba que a una recesión como la que vino los años subsiguientes a 2008, siguiera de forma natural una recuperación similar a la que había sucedido en el siglo XX. Sin embargo, incluso tras las políticas monetarias expansivas bajo el auspicio keynesiano de diferentes bancos centrales, la recuperación ha sido muchísimo más débil que las que la precedieron. Casi nadie habría apostado

⁵ J. Gordon recupera la expresión de un famoso economista keynesiano de los años 30, Alvin Hansen, expresión que ha hecho fortuna para describir la situación económica actual.

a que las tasas de interés seguirían siendo tan bajas más de una década después y que se dispararan todas las alarmas ante la falta de herramientas de política monetaria frente a una nueva recesión.⁶ Summers anticipó esta situación y pronosticó, a través del análisis del comportamiento de los mercados, que casi nadie esperaba una vuelta a las condiciones “normales”. Para explicar esto y tras un repaso de las teorías más importantes que circulan sobre el tema, Summers profundizó en la idea de “estancamiento secular”:

Las economías del mundo industrial, desde este punto de vista, sufren un desequilibrio resultante de una creciente propensión a ahorrar y una menor propensión a invertir. El resultado es que el ahorro excesivo actúa como un lastre para la demanda, reduciendo el crecimiento y la inflación, y el desequilibrio entre el ahorro y la inversión reduce las tasas de interés reales. En esos momentos, cuando se logra un crecimiento significativo, como en Estados Unidos entre 2003 y 2007, que proviene de niveles peligrosos de endeudamiento, el exceso de ahorro se traduce en niveles insostenibles de inversión (que en este caso surgió como una burbuja inmobiliaria). (Summers 2016, pp. 2–3)

En definitiva, esto quiere decir que nos encontramos en una prolongada situación de ahorro y de falta de inversión — sostenida, entre otras cosas, por el aumento de la desigualdad y el impacto de la economía gig— que nada tiene que ver con lo sucedido el siglo pasado. Esto lleva a un “déficit” en la demanda y, por lo tanto, a un estancamiento del crecimiento. La diferencia entre la hipótesis de Gordon y la de Summers sería que el primero atribuye las razones de este estancamiento principalmente al lado de la oferta, mientras que Summers incidiría más en el lado de la demanda y está más cerca de conceptos como el de “trampa de liquidez”, sostenido por Krugman *et al.* (1998). Para Summers, el conjunto de esta situación, indica

⁶ En estos momentos, el *shock* económico que ha generado el coronavirus ha hecho todavía más alarmante esta situación.

que ha llegado el momento de volver a poner en el centro la política fiscal como la herramienta central de los gobiernos en política económica.

Esta extendida preocupación de algunos economistas muy respetados se ha conectado también con uno de los grandes temas del presente: cómo los grandes cambios tecnológicos están afectando el empleo y, en general, la economía. Por ejemplo, sólo en Estados Unidos alrededor de cinco millones de conductores comerciales podrían ser superfluos, de acuerdo con Greenhouse (2016). Además, desde el año 2000 la cantidad de empleos que se han mecanizado en la manufactura ha ascendido a alrededor de 50 millones (Hicks y Devaraj 2017). Estudios como el del McKinsey Global Institute (2017) afirman que alrededor de la mitad de los empleos del Reino Unido son susceptibles de ser automatizados en un futuro cercano. Para la Oxford Martin School (2016), esto podría suceder en los próximos 20 años: el 57 % de los empleos de la OCDE, el 77 % en China y el 69 % en India. En este conjunto de estudios, es importante resaltar el de los economistas de Oxford Carl Benedikt Frey y Michael A. Osborne (2013), en el que se estima la probabilidad de informatización de 702 ocupaciones y se considera que su impacto en el mercado laboral afectará a un 47 % del empleo total de Estados Unidos, así como se originará una fuerte relación negativa entre empleos y salarios.

El consenso que se percibe en estos estudios es que, aunque los cambios tecnológicos han sido constantes a lo largo de los últimos 250 años, la Inteligencia Artificial (IA) estaría poniendo en peligro también el empleo que ahora consideramos de alta cualificación o trabajos “demasiados humanos”. Esto implicaría un salto cualitativo con lo sucedido en el cambio tecnológico del siglo XIX, mientras que las tecnologías de entonces sustituyeron en gran medida la mano de obra cualificada a través de la simplificación de las tareas, la revolución informática del siglo XX ha impactado directamente en los empleos de ingreso medio.

En esta misma línea trabajaron Brynjolfsson y McAfee en *Race against the Machine* (2011), un libro que ha dominado los debates sobre estos temas durante más de una década, en

los que se le ha apoyado como se le ha rebatido, y que ha sido la base para subsiguientes publicaciones, como *The Second Machine Age* (Brynjolfsson y McAfee 2014). En esta “segunda era” de las máquinas se remplazará cada vez más trabajos humanos con máquinas inteligentes debido al gran potencial informático y los avances tecnológicos, lo que conducirá muy probablemente a mayores niveles de desempleo o cuando menos a una disminución de la intensidad laboral. En sus capítulos de conclusiones y recomendaciones aparece el IBU. Para los autores, por ser universal e incondicional, no desincentivaría la búsqueda de la mejora individual a través del mercado de trabajo y podría ser el corrector más sencillo de los desajustes ocasionados por el impacto de esta tecnología en la vida de las personas (Brynjolfsson y McAfee 2014, p. 229).

Estos datos, que pueden sonar muy alarmantes, han sido matizados desde diferentes enfoques. Uno de los más recientes es el trabajo del economista español Manuel Alejandro Hidalgo en su trabajo “El empleo del futuro” (2018). Aquí nos recuerda que ésa es una visión incompleta, que, si bien es cierto y probable que muchas actividades van a ser automatizadas en los próximos años, en realidad sólo el 7 % de las actividades tienen más de un 70 % de posibilidades de ser automatizadas por completo. Una de las tesis fundamentales del libro es que existe una serie de tendencias derivadas del cambio tecnológico a las que habría que prestar atención antes de preocuparse por el impacto de la “robotización”. La aparición de la economía gig en sectores tan trascendentales como las transacciones, reduciendo sus costes e incentivando su externalización, podría tener impactos mucho mayores en el sistema de relaciones laborales.

Otro grupo de argumentos similares vienen del lado de la izquierda académica. La popularización de expresiones como “el fin del trabajo” o “la crisis del trabajo”, por autores como Toni Negri, André Gorz o Jeremy Rifkin, ha hecho que exista una tendencia en muchos autores a identificar esta idea con la necesidad de un IBU. Para estos autores provenientes del marxismo, el IBU sería necesario debido a una nueva situación estructural del capitalismo. La producción estaría volviéndose cada vez más “social”, es decir, el capital estaría extrayendo

cada vez más plusvalor, no sólo dentro de las relaciones laborales del empleo, sino del conjunto de las actividades y las relaciones sociales. No necesitaría, por lo tanto, “emplear” a la población en trabajos remunerados clásicos para ponerlos a “trabajar” para ellos, dejando fuera entonces a cada vez más colectivos de la redistribución del plusvalor que se da a través del salario. La única manera de mantener esa redistribución de las rentas del trabajo sería a través de un IBU como derecho de la ciudadanía. Otras críticas a este enfoque las ha realizado José Antonio Noguera (2012), argumentando en cualquier caso el IBU debería ser considerado una política positiva y necesaria, tanto en una situación de especial desempleo como ante la posibilidad del pleno empleo.

Hay otra línea del marxismo, conocida como marxismo analítico, de la que, mencionábamos al inicio, forma parte Philippe van Parijs, que también se ha interesado profundamente por el IBU. Uno de los más conocidos ha sido Erik Olin Wright. En su libro *Construyendo utopías reales* (2014) nos ha regalado, además, un esquema simple que podría ayudarnos a resumir los grandes problemas de investigación del IBU: la deseabilidad ética (¿es justo el IBU?), la factibilidad política (¿es políticamente factible?) y la viabilidad técnica (¿es técnicamente viable?). Es muy difícil separar de forma tajante estas cuestiones, pero sí nos permiten presentar al menos tres enfoques de interés general.

La deseabilidad, la viabilidad y la factibilidad tienen entre sí una relación cercana y compleja; ninguna es completamente autónoma respecto de las otras dos, pero sí necesitan pensarse de forma separada para que puedan determinarse entre ellas. No todas las alternativas deseables son viables, y no todas las alternativas viables son factibles, y podríamos recorrer el silogismo a la inversa. La investigación relativa a la deseabilidad busca responder a la pregunta sobre los principios morales que han de sostener a una determinada política. Aquí el pensamiento teórico, filosófico y normativo es el plano donde se mueve la investigación. No es casualidad que fueran las discusiones teóricas que sostenía Philippe van Parijs contra John

Rawls y su *Teoría de la justicia* (1977) de donde hemos visto surgir un pensamiento más sistemático sobre este asunto.

Estas teorías nos sirven para aclarar si los objetivos que queremos alcanzar son correctos o no, pero nos dicen poco sobre cómo diseñarlos en la realidad. En cambio, la pregunta respecto a la viabilidad estaría centrada en los problemas relativos a la capacidad de llevar a cabo un cambio institucional y que su implementación efectivamente tenga como resultado alcanzar los objetivos que se hayan planteado. El ejemplo clásico dentro de la literatura socialista ha sido el de la planificación centralizada. Las consecuencias no previstas de este tipo de organización y de su implementación distorsionaron los objetivos que se habían propuesto, con las consecuencias que aún hoy percibimos. El marco de las políticas públicas, de la economía aplicada y, en general, de la economía sería aquí el tipo de disciplinas que deberían ayudarnos a profundizar en esos problemas. Por último, tenemos el aspecto de la factibilidad política, es decir, podemos tener propuestas éticamente impecables y técnicamente viables, pero estratégicamente imposibles de llevar a cabo. Aquí, para E.O. Wright hay dos cuestiones fundamentales sobre las que hay que reflexionar: la primera, que es la posición de los diferentes agentes políticos y sociales tienen sobre estas propuestas en diferentes contextos, al final resulta determinante; la segunda, que una propuesta que originalmente puede parecer muy alejada de los límites de lo posible políticamente, pero está bien argumentada ética y técnicamente, puede ser que se vaya volviendo cada vez más factible políticamente. Veamos ahora cómo es posible presentar algunos de los principales problemas de investigación sobre el IBU en torno a estos tres grandes ejes.

4. La filosofía normativa

Como decíamos, los debates sobre la deseabilidad ética del IBU se enmarcan en las discusiones posteriores a la teoría de la justicia de John Rawls (1975). El artículo “Por qué los surfistas deberían ser alimentados” (van Parijs 1991), junto con su libro *Libertad real para todos* (1996), contienen los argumentos funda-

mentales que han dado forma al debate normativo posterior. Van Parijs argumenta en general en contra de los liberales que piensan que los impuestos son un atentado contra la libertad y la propiedad individual. El blanco de sus críticas suele ser el filósofo R. Nozick. Para van Parijs, nadie puede ser dueño “de uno mismo” —es decir, ser libre— sin tener acceso a los recursos básicos necesarios para sobrevivir. Nozick (1974), en cambio, se opone de forma radical a la redistribución de los recursos, comparándola con el trabajo forzado, ya que, desde su perspectiva, nadie es libre si no posee el resultado de su trabajo. Una defensa similar, pero articulada desde los preceptos de la Escuela Austriaca, la ha realizado Juan Ramon Rallo (2015) en España, es un alegato radical contra la “redistribución coactiva” de la renta y en favor de figuras asistencialistas, como la renta de inserción o los seguros privados.

La tesis fundamental de van Parijs es que, si de verdad nos preocupamos por la libertad de todos, y no sólo de unos pocos, el objetivo debe ser maximizar siempre la libertad real de los que están en peor situación. La “libertad real” de van Parijs no es sólo la libertad formal/legal, sino la capacidad real de ejercerla. Se entiende claramente en qué sentido esta conceptualización de la libertad engarza con la propuesta de IBU. Con un ingreso que es independiente del empleo, las personas no se verían obligadas a trabajar sólo para poder sobrevivir. En nuestras sociedades son los más vulnerables quienes se encuentran siempre ante una sola opción: la supervivencia material y una vida siempre al servicio de otros. Es crucial, entonces, la separación conceptual entre “trabajo”, entendido como actividad genérica, y “empleo”, esa misma actividad en el marco de las relaciones sociales con un empleador. Son dos conceptos que suelen verse de forma indistinta.

La idea de que el empleo/trabajo es fundamental para el bienestar y la felicidad de las personas forma parte de alguno de los consensos sociales básico de nuestras sociedades modernas; en especial, la idea que sostiene buena parte de la política económica y social de los estados: “cualquier trabajo es mejor que no tener trabajo” (Layard 2004). Si “trabajar” es fundamental para la felicidad, entonces deberíamos generar políti-

cas públicas que fomenten la entrada al mercado de trabajo y la “empleabilidad” de las personas. Uno de los grandes “competidores” durante mucho tiempo de la idea del IBU ha sido la propuesta de “trabajo garantizado” (TG), explorada en gran parte por los defensores de la Teoría Monetaria Moderna (Tcherneva 2006). Es una propuesta que en definitiva quiere que el Estado funcione en última instancia como un empleador para proteger, no el derecho al ingreso, sino el derecho al empleo. El estado se haría cargo de la creación de empleos públicos en sus diferentes niveles, con salarios similares a los del mercado privado, pero acercándose lo más posible a las aspiraciones de las personas demandantes de empleo. Estas propuestas suelen estar enfocadas en trabajos de tipo comunitario, cuidado infantil y, en general, el mejoramiento de los servicios públicos. Solo aceptarían un pago incondicional para las personas que físicamente no pudiesen trabajar (Harvey 2014). Esto, para van Parijs, no sería otra cosa que una “mezcla de contratación forzada con trabajo forzado” (van Parijs 2017, p. 70) y, en general, para muchos defensores del IBU, simplemente no encaja con su visión de la libertad (Ackerman y Alstott 1999). En el caso del “perfeccionismo” de Quong (2011), corriente que ha intervenido también en estos debates, el argumento contra el trabajo garantizado es más bien que se trataría de una visión “paternalista” de qué es lo bueno o qué es lo malo para las personas, y estaría en conflicto directo con valores como la libertad, la autonomía y la elección personal. Es realmente dudoso que un empleo sea siempre preferible a no tenerlo, sobre todo si alguien tiene garantizado unos ingresos mínimos. La mayoría de las personas que normalmente son beneficiarias de ayudas estatales suele tener los trabajos con peores condiciones. El mercado de trabajo ofrece cada vez más empleos que nunca son una garantía de ingresos ni de seguridad laboral. En realidad, en estas circunstancias más bien sería al revés, el IBU podría mejorar las oportunidades y las condiciones de trabajo, incluido el emprendimiento u otras formas de empleo menos dependientes (Standing 2017).

Los argumentos directos contra Rawls forman parte también de este núcleo de argumentaciones normativas. Para

Rawls, no deberían existir instituciones que permitiesen “subsidiar” a quienes deciden no contribuir a la sociedad y pasarse surfeando todo el día (Rawls 2001, p. 179). Un argumento muy similar para rechazar la idea de un “derecho al ingreso” y su apuesta por la igualdad en posesión de recursos propuesta por Dworkin (2006). Los que eligen el ocio y las actividades improductivas no pueden esperar que el resto los mantenga. Esta idea se ha llamado algunas veces la “objección de explotación”. Para van Parijs (2013), esta postura tiene un sesgo productivista en su concepción de la justicia que compromete su visión de la libertad y la igualdad. Para ejemplificarlo explica su esquema a partir de dos tipos ideales: los “locos” (los que quieren trabajar mucho) y los “vagos” (los que prefieren trabajar menos). En realidad, con un IBU los “locos” estarían bien, ya que acumularían, además del IBU, sus ingresos por el trabajo realizado y siempre tendrían ingresos garantizados. Además, en una situación de relativa escasez no tendrían a los “vagos” compitiendo en su mercado laboral por los puestos de trabajo. En una sociedad profundamente desigual como la nuestra, no podemos decir que los ingresos de una persona correspondan únicamente a su esfuerzo, sino que suelen estar determinados por su entorno social y su estatus previo, que nada tiene que ver con un ideal de mérito. Así que incluso en una situación en la que el IBU sea financiado vía impuesto al salario, los que tienen salarios más altos no se puede decir que correspondan con un mayor esfuerzo, sino que más bien parte de su “herencia” toma la forma de renta, de capital social y no sólo de patrimonio. Quienes se están negando a trabajar, los “vagos”, podrían hacerlo por una buena razón, ya que sólo tendrían acceso a trabajos peligrosos para su salud y en condiciones deleznable.

Pero hay quienes decidieron tirar por la vía de en medio; es el caso de Tony Atkinson (2015). En esos debates, el célebre experto en pobreza y desigualdad propone una “renta de participación”. Si bien asume en gran parte los presupuestos del IBU, dicha renta está condicionada a realizar algún tipo de trabajo comunitario “leve”. Ha sido fuertemente criticado porque se requeriría una poderosa burocracia y por la profunda intrusión en la vida de los “beneficiarios”. Pero no es el único

que busca respuestas de este tipo, el sindicalismo político se ha puesto en contra del IBU, en el fondo, por ideas similares y el rápido abandono de algunos de los pilares de la izquierda referentes a los empleos y los intereses de la clase trabajadora. Los escépticos de izquierda temen en general que el IBU pueda ser perjudicial para la justicia igualitaria, ya que, si lo tomamos como píldora mágica, podría parecer que no es necesario regular los excesos del mercado, ya que el IBU haría que de forma “libre” éste se regulara (Rogers 2017).

Cabe mencionar, por último, una de las corrientes filosófico-normativas que ha movilizado la mayor cantidad de argumentos a favor del IBU: el republicanismo. Rechazando tanto la concepción “liberal” de libertad, como la más cercana concepción de van Parijs que ya se explicó, los republicanos presentan una tercera acepción que puede resumirse en la siguiente fórmula: la libertad como no dominación (Petit 1997). Dentro de esta línea encontramos dos figuras que destacan en el panorama del IBU: Daniel Raventós (2007) y Guy Standing (2017). Reconstruyendo los principios del republicanismo desde las reformas de Pericles y Efiates, donde existía un derecho de ciudadanía vinculado a tener un ingreso para poder ejercer los derechos libremente, hasta el día de hoy, esta corriente tiene en la Revolución Francesa, en Rousseau y después en los jacobinos, un punto de anclaje central. Los republicanos tienen como ideal normativo una sociedad donde nadie sea demasiado pobre para ser comprado ni demasiado rico para esclavizar a otros (Casassas 2018). Se entiende así de qué forma el IBU se ha convertido en un elemento fundamental de defensa práctica de la viabilidad de esta forma de “libertad republicana”.

5. Los movimientos políticos

Aunque parte de la factibilidad política de esta propuesta tiene que ver con cuán extendidos estén los diferentes enfoques normativos de los que hemos hablado, hay en realidad un campo específico que tiene que ver con esta pregunta: ¿cómo encaja la idea de un IBU en diferentes proyectos políticos? Aunque es un tema tratado dentro del liberalismo, del marxismo o de la

socialdemocracia, vamos a acercarnos aquí a los planteamientos que tienen al respecto dos de los movimientos contemporáneos más fuertes y articulados: el feminismo y el ecologismo.

Feminismos

Aunque el tema ha sido tratado por multitud de autoras, hay una que lo ha trabajado especialmente, Carole Pateman (2017). Para ella, ha existido un claro sesgo de género a la hora de defender el IBU como un instrumento para la libertad desde el punto de vista del hombre “breadwinner” (que se gana el pan) en el mercado de trabajo. Para incluir una perspectiva feminista, Pateman introduce la discusión de los efectos del IBU en el interior de la familia. Lo primero es que hay que tener en cuenta que una “ama de casa”, por ejemplo, desde la perspectiva de la teoría de la justicia sería considerada una *free-rider* (se beneficia de los servicios públicos sin pagar por ellos), mientras que para Pateman se trata claramente de un trabajo no remunerado. Además, atendiendo a la “división sexual del trabajo”, esta mayor cantidad de trabajo social no remunerado se refleja, desde el punto de vista del mercado laboral, en que las mujeres siguen teniendo muchos más trabajos a tiempo parcial y suelen tener ocupaciones con peores salarios relacionados con tareas “feminizadas”. El IBU es una propuesta que apenas ha tenido en cuenta la cantidad de trabajo doméstico y de cuidados que deberían de ocupar a los hombres para equilibrar la balanza y romper con la “división sexual del trabajo”. Todo esto se debe fundamentalmente a que en las discusiones sobre el IBU no se ha preguntado tampoco sobre el matrimonio, las relaciones de poder dentro del hogar y el mundo de la economía reproductiva. Aunque en este punto de la discusión parece claro que el IBU no tendría ningún impacto en términos de cambios en la división sexual del trabajo por sí mismo, esto no quiere decir que desde el feminismo no haya puntos clave de defensa de la propuesta. Un IBU, desde esta perspectiva, podría en cambio ser la realización histórica de la propuesta de Virginia Woolf de alcanzar la independencia económica de la mujer con respecto a su marido. Éste es uno de los puntos neurálgicos de debate dentro del feminismo so-

bre las posibilidades políticas de esta propuesta. Para algunas teóricas, el IBU sería un incentivo para que las mujeres cumplan su rol de trabajar en el hogar y abandonen la esfera productiva del empleo. Este temor parece sostenerse en la evidencia empírica sobre rentas incondicionales (Tena 2018). En cambio, para Pateman, el hecho de que el IBU sea pagado de forma *individual* como derecho de ciudadanía, sería un gran apoyo para mejorar las relaciones de poder dentro de la familia y se elimine en ella la dependencia. Mientras alguna de las características que hasta ahora hemos tratado del IBU se centraban sobre todo en discutir los presupuestos de la “incondicionalidad” y la “universalidad”, para la teoría feminista hay un punto muy importante a favor del IBU en la “individualidad”. La ruptura que el feminismo genera con la idea de que el trabajo es únicamente lo que sucede en la esfera productiva es también una ruptura con los debates “normativos” sobre reciprocidad que antes mencionábamos.

Sin embargo, Bergmann (2004; 2008) expresa también otra importante preocupación del feminismo respecto a este debate. El elevado costo relativo de un IBU podría ser a expensas de los servicios básicos orientados a los cuidados colectivos. Toda política, en un momento dado, tiene que hacerse a costa de otras, y desde una perspectiva feminista no está tan claro que se pueda establecer alguna prioridad con respecto a que las mujeres se encarguen de los servicios sociales del cuidado de los niños y de la salud, cuando de forma directa se puede descargar a las mujeres de este trabajo y pasarlo a lo colectivo. En todo caso, sabemos también el impacto no homogéneo que esta propuesta tendría sobre las mujeres, ya que ellas ocupan diferentes estratos sociales, pero están sobrerrepresentadas en los más bajos e infrarrepresentadas en los más altos. Esto hace que en muchas ocasiones tampoco sea posible hablar de una única estrategia en el feminismo, sino más bien de un conjunto de estrategias simultáneas. Podríamos argumentar, además, que para muchas mujeres el problema en realidad no está tanto en hacer el trabajo reproductivo, sino en el hecho de que sea estigmatizado y puesto al margen, condenándolas en muchos casos a la pobreza o a la dependencia. Esto es bastante

evidente en el caso de la prostitución; está bastante claro que la falta de un horizonte de seguridad de ingresos hace de las trabajadoras sexuales un colectivo más vulnerable y dependiente. Un IBU podría ser un elemento clave para corregir la tremenda precariedad asociada a ese sector que nunca tiene acceso a los beneficios que gozan quienes trabajan en la economía formal, además de servir de apoyo a las que quisieran buscar otro trabajo (Danaher 2014).

Ecologismo

La relación entre el IBU y las políticas verdes es muy estrecha en muchos sentidos, pero no es siempre tan evidente. Como mencionábamos antes, es en el entorno de los partidos verdes de Holanda y Bélgica que en los años 1980 se recuperó y dio forma a la actual propuesta que todos conocemos como IBU. Algunos pioneros de esta idea, como Lionel Stoleru (1974) y Steven Cook (1980), antes incluso de que existieran los partidos verdes, teorizaban sobre el IBU como una forma de moderar el crecimiento económico insostenible y las formas de consumo materiales. El partido ecologista británico fue el primer partido en introducirlo en su programa político, y hoy sigue muy presente en esos partidos, como el de Estados Unidos y el de Canadá. (van Parijs y Vanderberborgh 2017, p. 255).

Pero, al mismo tiempo, no siempre es clara la conexión entre el proyecto ecologista y el IBU. Jorge Pinto (2020) plantea que hay que distinguir, en la línea de André Gorz, al menos dos proyectos distintos dentro del horizonte verde: el ambientalismo y el ecologismo. El primero sería compatible con la necesidad de “crecimiento” económico, mientras que el segundo sería plenamente “decrecentista”. Dos visiones distintas del IBU encajarían en cada uno de ellos. Para el primero, “tecno-optimista”, el IBU podría aceptarse esencialmente como un motor de la demanda agregada en una visión keynesiana del crecimiento con un horizonte más igualitarista. Pero, para la segunda, la cuestión del aumento del consumo se encontraría en oposición frontal a la posibilidad de una sociedad ecológicamente sostenible. En esta visión, el IBU sería, en cambio, muy interesante en todo lo que tiene que ver con su

conceptualización antiproduccionista. La ampliación de los paradigmas del estado de bienestar actual, centrado en proteger desde la óptica del empleo y de la producción, haría del IBU un sistema de seguridad social posproductivista. El desvincular el ingreso del hecho de tener un empleo y, por lo tanto, ser un incentivo para participar en determinados espacios de la esfera productiva, convertirían al IBU en una gran herramienta política, tanto como mecanismo para disminuir la cantidad de horas trabajadas, sin perjuicio de la libertad de querer hacerlo, como por el posible aumento de horas “liberadas” que podrían destinarse a actividades productivas que hagan uso menos intensivo de recursos y más de mano de obra y, por lo tanto, con menos impacto ambiental. Y aquí entraría el impacto ecológico de la vía de financiación elegida, no sólo de los incentivos para las personas, lo que requeriría una discusión específica (Pinto 2020).

Sólo hemos mencionado estas dos propuestas políticas por una cuestión de espacio, pero el IBU, como dijimos, se discute en multitud de corrientes políticas desde diferentes perspectivas.⁷ Lo que sí cabe al final de esta sección es mencionar un último punto: la investigación sobre “la opinión pública”. Muchos son los proyectos políticos que impulsan o que rechazan esta propuesta, pero existen también numerosas barreras y problemas relacionados con la opinión pública. ¿Es factible políticamente ir contra el sentido común de la “reciprocidad social”? ¿la gente estaría dispuesta a aceptar que se recibiera un ingreso como derecho de ciudadanía? Son preguntas difíciles de responder, pero se ha intentado responder a ellas mediante encuestas de opinión y otro tipo de investigaciones. La casa consultora alemana Dalia Research realizó una encuesta entre 2016 y 2017 para todos los países europeos, de la que se pudo concluir, con ciertos matices, que 39% de los europeos que sabían algo sobre el IBU, 24% entendía perfectamente de qué estaban hablando y solo 13% afirmaba no haber escuchado nunca la propuesta (Jaspers 2016). L. Delsen y R. Schilp-

⁷ Para un mapa más amplio de estos debates, puede verse el capítulo 7 de van Parijs y Vanderborght (2017).

zand (2019) hicieron una reelaboración propia de estos datos y encontraron que, en promedio, casi tres cuartas partes de los europeos declararon que votarían (probablemente) a favor de introducir un IBU en un referéndum. Encontraron también, entre otras cosas —como las diferentes opiniones de grupos y contextos institucionales—, datos interesantes sobre los principales argumentos a favor y en contra. “Reducir la ansiedad sobre las necesidades financieras básicas” se considera el argumento más convincente a favor, mientras que “podría alentar a las personas a dejar de trabajar” se consideraba el más convincente en contra. La Fundación Telefónica de España (2018) recogió la opinión de 350 expertos sobre el futuro del trabajo y la revolución tecnológica, y el IBU era, entre todas las propuestas valoradas, la que obtuvo mejor puntuación. Éstos son sólo dos ejemplos de investigación de este tipo que se pueden realizar sobre la factibilidad política del IBU.

6. La técnica para ponerlo en marcha

Por último, entramos en los problemas de investigación relacionados con la viabilidad técnica, donde obviamente la ciencia económica tiene más presencia, pero donde es necesario no olvidarse de los aspectos relativos a la implementación desde una óptica de políticas públicas. Los principales problemas desde la perspectiva económica pueden dividirse así: los problemas de *impacto*, esto es, sus posibles efectos sobre la productividad, la eficiencia, la pobreza o la participación en el mercado laboral; y el segundo grupo, que se podría dividir en los problemas de dos grandes campos: la *financiación* y la *implementación*.

Impacto

Sobre el primer grupo de problemas, que busca investigar el posible impacto del IBU en la economía, podemos dividirlo, a su vez, en dos tipos de investigaciones: las que usan diferentes tipos de modelizaciones matemáticas y las que, en cambio, buscan evidencia empírica en la “experimentación”. Aunque las modelizaciones, como veremos, pueden darnos cierta

información para responder estas preguntas, es el enfoque “innovador” de experimentación social, popularizado por los recientes premios Nobel de economía Abhijit Banerjee, Esther Duflo y Michael Kremer, lo que más ha dado que hablar con respecto al IBU. En general, podríamos resumir que las evaluaciones de impacto giran en torno a dos conceptos clave: la causalidad y los contrafactuales o contrafácticos. En el caso de la experimentación, los contrafácticos consisten en establecer grupos de control lo suficientemente precisos para garantizar la solidez de los resultados. Para ello, los “ensayos controlados aleatorizados” —RCT, por sus siglas en inglés— proporcionan una metodología muy interesante que consiste, de forma resumida, en distribuir aleatoriamente a la población “objetivo” entre los grupos que van a recibir el tratamiento y los que van a ser de control; pero no hay que confundir esto con el “muestreo aleatorio”, que se refiere a la forma en que se toma la muestra de uno o varios grupos de población (Duflo *et al.* 2007). Esto es mucho más sencillo en la teoría que en la práctica, y rara vez tenemos experimentos diseñados de manera “ideal”, pero esto no impide que se haya podido recolectar una cantidad interesante de evidencia empírica con diferentes grados de solidez causal.

Los experimentos sobre IBU han tenido mucho éxito en términos de difusión, porque efectivamente han generado cierta ilusión de que las políticas se pueden “probar” antes de ponerse en práctica y ofrecer una respuesta sencilla de si funcionan o no. Especial atención tuvo el experimento que se llevó a cabo en Finlandia (Kangas *et al.* 2019), que se presentó a la opinión pública como una especie de cierre definitivo a la pregunta sobre si el IBU “funciona o no funciona”. Pero, como suele suceder, esta pregunta es muy poco clara desde el punto de vista de una investigación empírica. La pregunta a la que nos enfrentamos es mucho más compleja y abierta que “funciona/no funciona” y trata de responder más bien al interrogante de: ¿en qué circunstancias y supuestos se consiguen qué objetivos? Lo que públicamente se conoce como “experimentos de IBU” en la mayoría de los casos son, en realidad, experimentos sobre la “condicionalidad” del ingreso. Es decir, buscan enten-

der en qué medida “condicionar” un ingreso a determinados objetivos de política pública o económica es una restricción innecesaria y poco eficaz como se sospecha. Y también buscan determinar las diferencias entre distintos niveles de “condicionalidad”. Como diría Duflo, buscan determinar si las “condiciones” responden más bien a los supuestos de los economistas en su “torre de Babel” de la universidad, que al bienestar objetivo de quienes percibirían el ingreso (Duflo 2011).

La cantidad de “experimentos” con los que contamos para analizar sobre la “incondicionalidad” y otros aspectos relacionados con el IBU es bastante grande y diversa. Aquí no me voy a detener a analizar los resultados y su discusión, pero sí enumeraré los principales experimentos y las principales limitaciones y potencialidades con las que contamos cuando nos planteamos el problema desde esta perspectiva. Para empezar, hay que tener en cuenta los resultados de unos experimentos que no han estado mediados institucionalmente. Aunque no es el único, el más conocido es el Win For Life de Bélgica. En esa lotería se gana una mensualidad de por vida de unos US \$ 1,000, exentos de impuestos y sin ninguna condición. Las investigaciones sobre los vencedores y su comportamiento en el mercado laboral han podido comprobar que apenas existen cambios de comportamiento extremo en relación con dejar de trabajar, con trabajar por cuenta propia o con disminuir el tiempo de trabajo (Marx y Peeters 2008). Unos resultados interesantes, pero que debemos entender junto con sus limitaciones: se trata de pocas personas y, por lo tanto, una muestra difícilmente representativa; al no conocer quiénes son los ganadores *a priori*, sólo se pueden realizar las encuestas una vez han recibido el premio y no puede usarse un “contrafáctico”; la investigación se realizó sin un grupo de control apropiado que permitiera delimitar la relación causa-efecto; es imposible ver los efectos combinados que tendría si el conjunto de los integrantes del mercado de trabajo lo recibieran.⁸

⁸ Otros experimentos sin mediación institucional han sido varios proyectos “privados” de experimentación con IBU. El más conocido es el del emprendedor alemán Michael Bohmeyer que en 2014 puso en marcha una plataforma donde se podía financiar de forma colectiva una renta mensual de 1000 euros a voluntarios que

Un segundo grupo de experimentos son los relativos al Impuesto Negativo sobre la Renta NIT, por sus siglas en inglés. Aunque el NIT como propuesta no es lo mismo que un IBU, sí comparte este interés en la experimentación por medir los efectos de la “condicionalidad”. Entre 1968 y 1980, los gobiernos de Estados Unidos y Canadá realizaron una serie de experimentos con esta política. Aunque los resultados se siguen citando para argumentar tanto en contra como a favor del IBU, la verdad es que sus conclusiones son interesantes pero muy acotadas (Robins 1985). Estos experimentos fueron los primeros en utilizar —o probar— a gran escala el método de las RCT, copiando el mismo tipo de metodología experimental que se usa en medicina y que, como dijimos, volvieron a poner de moda los recientes premios Nobel en 2019. El objetivo fundamental de todos ellos era observar cuáles podían ser los “efectos secundarios” de una política de garantía de rentas como el NIT, con la capacidad de acabar con la pobreza monetaria formalmente. Para ello, la mayoría de los investigadores se centraron en buscar los diversos “puntos” donde establecer una relación productiva entre la disminución de las horas de trabajo y el coste fiscal de eliminar la pobreza. Los experimentos consistían básicamente en observar qué sucedía con diferentes grados de “condicionalidad” y su relación con la renta y la activación laboral. La prestación aumentaba o disminuía en cierta proporción en relación con los ingresos obtenido por el individuo. Hay diferentes aprendizajes interesantes sobre esta relación (por ejemplo, entre la disminución de la activación y la intensidad laboral), pero obviamente no hubo manera de establecer de forma inequívoca cuál sería el nivel de desincentivación laboral aceptable (Robins 1985). Además, este tipo de experimentos también tenía una serie de limitaciones que reducían su capacidad predictiva; en primer lugar, la falta en general de selección aleatoria de los participantes y el tiempo de experimentación, que limitan mucho su capacidad de ser extrapolables. En segundo lugar, los experimentos pudieron

permitieran se les estudiase (Bohmeyer y Cornelsen 2019). Este tipo de experimentación tiene problemas similares a los anteriores, además de sesgos de muestra al darse esta renta a personas voluntarias.

medir la respuesta a la oferta de un determinado NIT, pero no la respuesta a la demanda, lo cual obviamente afectaría al conjunto del mercado.

De los propiamente conocidos como experimentos piloto de IBU finalizados, vale la pena mencionar cuatro de ellos. El de Kenya (Haoushofer y Shapiro 2013), el de India (Davalá *et al.* 2015) y el de Namibia (Haarman y Haarman 2007). Al momento de escribir este texto, sólo son públicos los resultados preliminares del piloto de Finlandia y el de Barcelona, dos de los más esperados debido a su impacto mediático.⁹ En el caso de Ontario, tenemos un informe que analiza resultados (Ferdosi *et al.* 2020), pero este experimento fue cancelado a la mitad del proceso, tras un cambio electoral, lo que ha hecho que la mayoría de los datos no estén disponibles y sólo se hayan podido realizar encuestas y entrevistas a participantes. Por lo tanto, sus resultados sólo tienen una validez relativa y acotada a esas circunstancias.

En el caso de los tres experimentos mencionados, aunque los tres tienen diferencias relevantes (Tena 2018), cuentan con metodologías RCT y grupos de control que en ocasiones permiten inferir resultados para comunidades enteras comparando “pueblos” cercanos. Los resultados, además, son similares y permiten predecir en determinadas circunstancias, con poblaciones muy dependientes y vulnerables, una mayor activación en el mercado laboral (el acceso al mercado no siempre es “gratuito” en términos de movilidad y recursos previos) y mejoras en la salud física y mental o en la escolarización. Pero en estos casos la limitación temporal y algunos criterios de selección también han hecho que sus conclusiones sean relativamente limitadas y no muy extrapolables en su conjunto.

Estas limitaciones en cambio no son así para al menos otros tres ejemplos en los que vamos a detenernos un poco más y

⁹ Para una completa revisión de los experimentos en marcha, se puede consultar la página web del Basic Income Lab de Stanford: <https://basicincome.stanford.edu/research/basic-income-experiments/>. Un análisis periodístico del informe preliminar de Finlandia se encuentra en Tena (2019).

que exceden el concepto de experimento.¹⁰ El primero es el caso de los indios cheroquis. En 1997, tras la apertura de un casino como proyecto comunitario, decidieron repartir los beneficios en forma de IBU entre todos sus miembros. En el momento en que se tomó esa decisión, dio la casualidad de que había unos investigadores de la universidad de Duke, que estaban realizando un estudio con jóvenes de la zona de distintas procedencias. Esto permitió generar de forma natural grupos de control y contrafácticos que funcionaron sobre una muestra “aleatoria” de jóvenes que estaban recibiendo la prestación, ya que era universal. Los impactantes resultados pueden consultarse en Akee *et al.* (2010), pero en términos de análisis de mercado laboral, no se registró en concreto ningún impacto relevante en la activación, lo que consolidó muchos de los resultados que hemos comentado anteriormente. Las limitaciones son también obvias, por la dificultad de pensar, en términos de mercados, el trabajo en su conjunto; pero, sin duda, la consistencia de los resultados es relevante.

Sólo tenemos dos lugares donde podemos intentar analizar el impacto de un IBU en mercados de trabajo y economías “completas” con datos empíricos. Irán, entre los años 2010 y 2016 (Tabatabai 2011; 2012; Salehi-Isfahani *et al.* 2015; 2017), y el famoso caso del Alaska Permanent Fund, que lleva en marcha desde los años de 1970 (Widerquist y Sheahan 2012; Cassassas y De Wispeleare 2011; Goldsmith 2005; 2012). A pesar de eso, cada uno de ellos tiene también sus limitaciones. En el caso de Irán, las circunstancias políticas donde se implantó el IBU como sustituto coyuntural de políticas de subsidio energético, hicieron que difícilmente se percibiera como algo perdurable en el largo plazo. En el caso de Alaska, se trata de un ingreso anual recibido en diciembre, lo que hace que las pautas de consumo estén muy relacionadas con las fechas navideñas (Goldsmith 2005). Esto no quita que existan conclusiones que van en la misma línea de las anteriores: poca afectación de la activación laboral, algo más a su intensidad y diferencias

¹⁰ Conceptualmente, un experimento existe únicamente con el objetivo de aprender algo sobre una relativa política. En este sentido, las políticas implementadas no se pueden considerar experimentos (Widerquist 2018).

relevantes en distintos grupos y sectores sociales. No es cometido de esta introducción a la investigación comentar estos resultados; sobre lo que sí queremos llamar la atención es cómo la investigación experimental sobre los posibles efectos del IBU obliga a profundizar en las limitaciones y potencialidades de este tipo de metodología. Pero no sólo eso; la investigación empírica sobre el IBU en términos de impacto permite, además, comparar la evidencia “experimental” con la que obtenemos de las “modelizaciones”. Estas últimas carecen de casi todos los problemas que aquí hemos señalado: suelen aplicarse a casos y países concretos vistos en su “conjunto” y con todos los elementos de un IBU. Los casos más citados suelen ser los de Australia (Scutella 2015), Alemania (Colombo *et al.* 2008), Quebec (Clavet *et al.* 2013) y Holanda (Jongen *et al.* 2014) y, en términos comparativos, los de Dinamarca, Italia, Portugal y Gran Bretaña (Colombino *et al.* 2010). Todas estas simulaciones intentan captar, bajo diversas suposiciones, el posible impacto que tendría un IBU en diferentes variables, como los ingresos marginales y su relación con la “cantidad” de trabajo, en las diferentes categorías laborales y sociales (género, hijos, estado civil, categoría laboral etc.). Es decir, buscan aclarar el impacto que tendría el IBU bajo los supuestos de la relación causa-efecto entre tasa de elasticidad de la renta sobre la oferta de mercado de trabajo. Aunque los resultados de los estudios citados son diversos, la mayoría prevé un impacto negativo sobre la oferta de trabajo, explicada por una elasticidad que cambia según los contextos y diferentes supuestos. Para la mayoría de estos investigadores hay un buen número de variables relacionadas con la cantidad del IBU y el entorno institucional específico, que terminan por explicar la variación de la tasa de participación en el mercado de trabajo. Esta variabilidad contrasta con algunos de los resultados obtenidos por la experimentación y sí parece poner en cuestión muchos de sus supuestos teóricos sobre el comportamiento de las personas en estos modelos. La ventaja de los modelos con respecto a los experimentos es que permiten pensar en términos comunitarios, es decir, se incluyen también los no “beneficiarios netos” de la medida, y al mismo tiempo proyectan un horizonte temporal

mucho más prolongado que la duración “limitada” de los experimentos.¹¹

Las fuentes de financiación y el coste

La pregunta por la financiación y el coste del IBU es probablemente otra de las grandes cuestiones que han ocupado a los investigadores. Aunque la financiación a través del impuesto de la renta es la más popular, existen muy variadas propuestas a través de diferentes tipos de impuestos (van Parijs y Vanderborght 2017, p. 193). Pero para entender y entrar en el debate sobre su financiación, es importante comprender primero cómo se calcula su coste. No son pocos los economistas que han resuelto este problema de una forma burda pero sencilla, multiplicando simplemente el monto de ingresos considerado “suficiente” por el número de población de un determinado país.¹² Esto podría considerarse, en todo caso, el coste “bruto” del IBU; pero para entender su coste real son necesarios algunos pasos más. El primero es sustraer el ahorro que implicaría con las prestaciones monetarias ya existentes en el lugar donde se implemente. La mayoría de los países ya suele contar con diferentes grados de políticas de garantía de ingresos y el IBU sustituiría probablemente la mayoría de ellos que estuvieran por debajo de su cuantía. En el caso de que se financiara a través del impuesto sobre la renta, también habría que descontar la cantidad relativa a lo que “devolverían” finalmente los “perdedores” de la política o quienes se mantendrían “neutros”. Así se daría con el coste neto de la medida en un determinado contexto institucional. Además, habría que calcular el llamado “beneficio monetario neto”, es decir, la relación entre beneficios y costes. La evidencia empírica nos proporciona un buen mapa de supuestos en este sentido, sobre posibles beneficios en términos de gasto en “salud”, el aumento de la recaudación si aumentan las iniciativas de emprendimiento, o el aumento del gasto en educación.

¹¹ Se puede encontrar una revisión de los argumentos económicos sobre el impacto en el mercado de trabajo del IBU en Widerquist *et al.* (2018, p. 190).

¹² Para un análisis interesante sobre las consecuencias de considerarla una renta primaria o secundaria, puede leerse el capítulo VI de Juan Torres López (2019).

Una vez entendido este esquema, se puede avanzar en diferentes líneas de financiación que pueden combinarse simultáneamente. Un ejemplo de propuesta de financiación diferente es la propuesta de Thomas Piketty de fiscalidad progresiva sobre la propiedad para financiar lo que aquí podemos entender como un capital básico (Piketty 2020). En esta misma óptica entrarían los impuestos sobre las rentas del capital, sobre el capital mismo (lo que se ha llamado impuestos a las máquinas); sobre las transacciones financieras (tipo tasa Tobin); determinados impuestos sobre el consumo; o algún tipo de expansión monetaria (el helicóptero monetario). En los casos prácticos, en realidad se ha financiado mediante la redistribución de las ganancias de determinadas propiedades colectivas, como el caso de los casinos de los indios cheroquis, o de la propiedad de algún recurso natural, como en el caso de Alaska. Otro tipo de financiación que se está estudiando es a través de algún tipo de “impuesto verde” que combine objetivos de sostenibilidad ecológica con justicia distributiva (Andersson 2009). La gran diferencia entre las propuestas de financiación diferentes de la redistribución a través del impuesto sobre la renta con fuentes de financiación independientes sobre un determinado fondo es que eluden un problema vinculado directamente con los problemas de coste y financiación, y que es el de la implementación.

La implementación

En principio, un IBU financiado a través de la redistribución de la renta e implementado a través de este impuesto podría ponerse en marcha de forma sencilla a través del sistema impositivo de los estados. Esto sería, cuando menos, para todas las personas que ya elaborasen su declaración de la renta; por lo tanto, como mínimo requeriría una campaña de inscripción y declaración, especialmente en países con mucha informalidad. Pero habría un incentivo claro para las personas: el hacer esta declaración de bienes e ingresos las haría directamente susceptibles de tener un ingreso mensual no condicionado. Además, podría implementarse de una sola vez con una reforma de los tipos impositivos, subordinando el resto de las

prestaciones por debajo de esta cuantía a recibir el IBU (Arcarons *et al.* 2014). Pero ésta es sólo una de las opciones y las preguntas sobre la implementación son siempre más complicadas: ¿Cómo se relaciona con el conjunto del sistema de seguridad social y bienestar de un estado? ¿En qué situaciones es mejor o peor una implementación gradual? ¿Qué desafíos técnicos existen para los diseñadores?

De Wispeleare y Stirton (2012) resumen de forma bastante convincente tres de los principales “cuellos de botella” con los que se encontraría la implementación de un IBU manteniendo todos sus componentes intactos. El primero es que podría no ser tan claro el paso de la “universalidad” formal a realmente llegar al conjunto de la población. Sin un catastro confiable y actualizado no será posible, y en la práctica no será tan fácil, ni siquiera en países pequeños y muy institucionalizados como los del norte de Europa. Decidir realmente el requisito formal para ser considerado “ciudadano” siempre tiene problemas prácticos y diferentes posibles soluciones que considerar (De Wispeleare y Stirton 2012, p. 110).

El segundo cuello de botella tiene que ver con la forma exacta con la que se da el dinero a las personas. Incluso en la opción de implementarlo a través del impuesto de la renta, como decíamos, se requeriría un proceso de inscripción de las personas que trabajan en la economía informal. Además, debería reconfigurarse de alguna forma la estructura que funciona de manera anual para que permita distribuir los ingresos de forma mensual. Y lo mismo sucederá aun suponiendo que todos los individuos tienen una cuenta bancaria. El tercer cuello de botella tiene que ver con la necesidad de contar con algún tipo de supervisión del proceso para asegurar su correcto funcionamiento a través del tiempo. Incluso en las propuestas más mecanizadas administrativamente, esto es necesario para asegurar que se minimicen los errores. La universalidad hace también de este proceso algo muy costoso burocráticamente y no fácil de esquivar. Jos de Beus (2013), por ejemplo, muestra cómo estos desafíos de diseño institucional son mucho mayores que los que suelen pregonar sus partidarios, y para que su implementación sea realmente efectiva en función de sus

principios éticos, probablemente será necesario un sistema complejo con varios mecanismos que actúen en paralelo. En una línea parecida está Samuel Brittan (2013), que por razones similares propone una serie de escenarios de transición mucho más paulatina para ir acercándose a esos principios de “individualidad”, “incondicionalidad” y “universalidad” ahora vistos de forma independiente.

7. Conclusiones

En este capítulo se quería presentar un amplio abanico de problemas vinculados a la investigación sobre el IBU en un momento histórico especialmente necesitado de grandes ideas y cambios de paradigma. El papel de la academia sigue siendo privilegiado a la hora de profundizar y analizar todas estas cuestiones para poder trasladarlas, con cierta garantía de solidez y rigurosidad, a la sociedad y a los diseñadores de políticas. El haber escrito estas líneas durante el confinamiento derivado de la pandemia de COVID-19 sólo refuerza la idea de que vamos a necesitar nuevas respuestas para problemas nuevos, que cada vez parecen más profundos, interconectados e impredecibles. La filosofía y las ciencias sociales siguen teniendo un papel fundamental en proporcionar ideas nuevas y solventes para nuestro mundo. El IBU es sólo una de las respuestas innovadoras posibles, pero espero haber podido mostrar que ha llegado a tener un grado de madurez intelectual y político que hace de su discusión práctica un paso que es posible dar.

Bibliografía

- Ackerman, B. y A. Alstott, 1999, *The Stakeholder Society*, Yale University Press, New Haven.
- Akee, R., W.E. Copeland, G. Keeler, A. Angold y E.J. Costello, 2010, “Parents’ Incomes and Children’s Outcomes: A Quasi-Experiment Using Transfer Payments from Casino Profits”, *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 2, no. 1, pp. 86–115.

- Arcarons, J., A. Domènech, D. Raventós y L. Torrens, 2014, “Un modelo de financiación de la Renta Básica para el conjunto del Reino de España: sí, se puede y es racional”, *Sin Permiso*, 7 de diciembre de 2014, pp. 1–9. Disponible en: <https://www.sinpermiso.info/sites/default/files/textos/rbuesp.pdf>
- Atkinson, A.B., 2015, *Inequality: What Can Be Done?*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Banerjee, A. y E. Dufo, 2011, *Repensar la pobreza. Un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*, trad. Francisco Javier Mato Díaz, Taurus, Madrid.
- Bergmann, B.R., 2008, “Basic Income Grants or the Welfare State: Which Better Promotes Gender Equality?”, *Basic Income Studies*, vol. 3, no. 3, pp. 1–7.
- Bergmann, B.R., 2004, “A Swedish-Style Welfare State or Basic Income: Which Should Have Priority?”, *Politics and Society*, vol. 32, no. 1, pp. 107–118.
- Basic Income Earth Network. (BIEN). About basic income. Recuperado el 24 de junio de 2023, de <https://basicincome.org/about-basic-income/>
- Bohmeyer, M. y C. Cornelsen, 2019, *Was würdest du tun? Wie uns das Bedingungslose Grundeinkommen verändert: Antworten aus der Praxis*, Argon Verlag, Berlín.
- Brittan, S., 2013, “Basic Income and the Welfare State”, en *Basic Income: An Anthology of Contemporary Research*, Blackwell-Wiley, Oxford, pp. 339–345.
- Brynjolfsson, E. y A. McAfee, 2014, *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*, Norton, Nueva York.
- Brynjolfsson, E y A. McAfee, 2011, *Race Against the Machine. How the Digital Revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly Transforming Employment and the Economy*, Digital Frontier Press Lexington, Massachusetts.
- Casassas, D., 2018, *Libertad incondicional: la renta básica en la revolución democrática*, Ediciones Paidós, Barcelona.
- Casassas, D. y J. De Wispelaere, 2011, “Towards a Political Economy of Republicanism: A Critical Assesment of Alaska’s

- Basic Income Scheme”, *Revista internacional de pensamiento político*, vol. 1, no. 6, pp. 165–192.
- Clavet, N.J., J.Y. Duclos y G. Lacroix, 2013, “Fighting Poverty: Assessing the Effect of Guaranteed Minimum-Income Proposal in Québec”, IZA Discussion Paper Series, 7283; publicado en *Canadian Public Policy*, 2013, vol. 39, no. 4, pp. 491–516.
- Colombino, U., M. Locatelli, E. Narazani, C. O’Donoghue, E. Jongen, H.W de Boer y P. Dekker, 2010, “Alternative Basic Income Mechanisms: An Evaluation Exercise with a Microeconomic Model”, *Basic Income Studies*, vol. 8, no. 1, pp. 1–31.
- Colombo, G., R. Schnabel y S. Schubert, 2008, “Basic Income Reform in Germany: A Microsimulation-AGE Analysis”, inédito. Disponible en: <http://www.aiel.it/Old/bacheca/BRESCIA/papers/colombo.pdf>
- Cook, S.L., 1980, “Can a Social Wage Solve Unemployment?”, *Journal of the Operational Research Society*, vol. 31, no. 1, pp. 104–114.
- Danaher, J., 2014, “Sex Work, Technological Unemployment and the Basic Income Guarantee”, *Journal of Evolution and Technology*, vol. 24, no. 1, pp. 113–130.
- Davala, S., R. Jhabvala, K. Mehta y G. Standing, 2015, *Basic Income: A Transformative Policy for India*, Bloomsbury Academic, Londres.
- De Beus, J., 2013, “The Stability of Basic Income”, en *Basic Income: An Anthology of Contemporary Research*, Blackwell-Wiley, Oxford, pp. 331–338.
- De Wispelaere, J. y L. Stirton, 2012, “A Disarmingly Simple Idea? Practical Bottlenecks in the Implementation of a Universal Basic Income”, *International Social Security Review*, vol. 65, no. 2, pp. 103–121.
- Delsen, L. y R. Schilpzand, 2019, “Individual Preferences for the Unconditional Basic Income in the European Union”, en L. Delsen (comp.), *Empirical Research on an Unconditional Basic Income in Europe*, Springer, Cham, pp. 29–60.

- Duflo, E., R. Glennerster, y M. Kremer, 2007, "Using Randomization in Development Economics Research: A Toolkit", *Handbook of Development Economics*, vol. 4, pp. 3895–3962.
- Dworkin, R., 2006, *Is Democracy Possible Now? Principles for a New Political Debate*, Princeton University Press, Princeton.
- Ferdosi, M., T. McDowell, W. Lewchuk y S. Ross, 2020, "Southern Ontario's Basic Income Experience", McMaster University Labour Studios, URL: <http://hdl.handle.net/11375/28173>
- FMI, 2017, "Fiscal Monitor: Tackling Inequality", Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Frey, C.B. y M. Osborne, 2013, "The Future of Employment", Working Paper, Oxford Martin School, Oxford.
- Friedman, M., 1968, "The Case for the Negative Income Tax", en M.R. Laird (comp.), *Republican Papers*, Praeger, Nueva York, pp. 202–220.
- Fundación Telefónica, 2018, *50 estrategias para 2050. El trabajo y la revolución digital en España*, Fundación Telefónica, Madrid.
- Goldsmith, S., 2012, "The Alaska Permanent Fund Dividend: A Case Study in Implementation of a Basic Income Guarantee", presentado en el 13th *Basic Income Earth Network Congress*, Universidad de São Paulo, Brasil.
- Goldsmith, S., 2005, "The Alaska Permanent Fund: An Experiment in Wealth Distribution", en Guy Standing (comp.), *Promoting Income Security as a Right: Europe and North America*, Anthem Press, Londres, pp. 553–566.
- Gordon, R.J., 2017, *The Rise and Fall of American Growth: The US Standard of Living since the Civil War*, vol. 70, Princeton University Press, Princeton.
- Greenhouse, S., 2016, "Autonomous Vehicles Could Cost America 5 Million Jobs. What Should We Do about It?", *LA Times*, 22 de septiembre de 2016. Disponible en: <http://www.latimes.com/opinion/op-ed/la-oe-greenhouse-driverless-job-loss20160922-snap-story.html>
- Groot, L., 2016, "Experimenting with Basic Income in the Netherlands: General Considerations", en *Experimenting with Basic Income: Finland and Netherlands*, Workshop: Tackling

- Inequalities in Time of Austerity (TITA), Strategic Research Council, Helsinki.
- Haarmann, C. y D. Haarmann, 2007, "From Survival to Decent Employment: *Basic Income Security in Namibia*", *Basic Income Studies*, vol. 2, no. 1, pp 1–7. <https://doi.org/10.2202/1932-0183.1066>
- Harvey, P., 2014, "Securing the Right to Work and Income Security", en E. Dermine y D. Dumont, *Activation Policies for the Unemployed: The Right to Work and the Duty to Work*, Peter Lang, Bruselas, pp. 223–254.
- Haushofer, J. y J. Shapiro, 2013, *Household Response to Income Change: Evidence from an Unconditional Cash Transfer Program in Kenya*, Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab/MIT, Cambridge, Mass.
- Hicks, M. y S. Devaraj, 2017, "The Myth and Reality of Manufacturing in America", Centre for Business and Economic Research-Ball State University, Muncie, Indiana. Disponible en: <http://conexus.cberdata.org/files/MfgReality.pdf>
- Hidalgo, M.A., 2018, *El empleo del futuro: un análisis del impacto de las nuevas tecnologías en el mercado laboral*, Deusto, Barcelona.
- Jaspers, N., 2016, "What Do Europeans Think about Basic Income?", *Survey Results from April*. Disponible en https://basicincome.org/wp-content/uploads/2016/05/EU_Basic-Income-Poll_Results.pdf
- Jongen, E., H.-W. de Boer y P. Dekker, 2014, "MICSIM — A Behavioural Microsimulation Model for the Analysis of Tax-Benefit Reform in the Netherlands", CPB Background Document, 27 de noviembre de 2014, Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB), La Haya.
- Krugman, P.R., K.M. Dominquez y K. Rogoff, 1998, "It's Back: Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap", *Brookings Papers on Economy*, vol. 29, no. 2, pp. 137-205.
- Layard, R., 2004, "Good Jobs and Bad Jobs", *Journal of Labor Economics*, vol. 19, no. 1, pp. 1–21.
- Marx, A. y H. Peeters, 2008, "An Unconditional Basic Income and Labor Supply: Results from a Pilot Study of Lottery

- Winners”, *The Journal of Socioeconomics*, vol. 37, no. 4, pp. 1636–1659. doi: 10.1016/j.socec.2007.08.007
- McKinsey Global Institute, 2017, “A Future that Works: Automation, Employment and Productivity”, Disponible en: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/digital-disruption/harnessing-automation-for-a-future-that-works/de-DE>
- Noguera, J.A., 2012, “La Renta Básica y la crisis del empleo: cuatro tesis a contracorriente”, en M.E. Rodríguez Palop, I. Campoy Cervera y J.L. Rey Pérez (comps.), *Desafíos actuales a los derechos humanos: la renta básica y el futuro del Estado social*, Dyckinson, Madrid, pp. 129–142.
- Nozick, R., *Anarchy, State and Utopia*, Blackwell, Oxford, 1974.
- OCDE, 2017, “Basic Income as a Policy Option: Can It Add up?”, ELS Policy Brief, 24 de mayo de 2017, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Disponible en: <http://www.oecd.org/social/soc/Basic-Income-Policy-Option-2017-Presentation.pdf> [fecha de consulta: 5 de julio de 2019]
- Pateman, C., 2017, “Advantages of a Basic Income”, en Igor Štiks y Jo Shaw (comps.), *Citizenship Rights*, Routledge, Nueva York, pp. 415–432.
- Pettit, P., 1997, *Republicanism: una teoría sobre la libertad y el gobierno*, Oxford University Press, Oxford.
- Pettit, P., 1996, *The common Mind: An Essay on Psychology, Society, and Politics*, Oxford University Press, Oxford.
- Piketty, T., 2020, *Capital and Ideology*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Pinto, J., 2020, “Environmentalism, Ecologism, and Basic Income”, *Basic Income Studies*, vol. 15, no. 1, 1–12.
- Quong, J., 2011, *Liberalism without Perfection*, Oxford University Press, Oxford.
- Rallo, J.R., 2015, *Contra la renta básica*, Deusto, Barcelona.
- Raventós, D., 2007, *Basic Income: The Material Conditions of Freedom*, Pluto Press, Londres.
- Rawls, J., 2001, *La justicia como equidad. Una reformulación*, trad. Andrés de Francisco, Paidós, Barcelona.
- Rawls, J., 1975, *Teoría de la justicia*, trad. María Dolores González, Fondo de Cultura Económica, México.

- Robins, P.K., 1985, “A Comparison of the Labor Supply Findings from the Four Negative Income Tax Experiments”, *Journal of Human Resources*, vol. 20, no. 4, ppp. 567–582.
- Rogers, B., 2017, “Basic Income in a Just Society”, *Boston Review*, 15. Disponible en: <https://www.bostonreview.net/forum/brishen-rogers-basic-income-just-society>
- Salehi-Isfahani, D. y M.H. Mostafavi-Dehzoeei, 2017, *Cash Transfers and Labor Supply: Evidence from a Large-Scale Program in Iran*, Working Papers No. 90, The Economic Research Forum, Giza.
- Salehi-Isfahani, D., B. Stucki y J. Deutschmann, 2015, “The Reform of Energy Subsidies in Iran: The Role of Cash Transfers”, *Emerging Markets Finance and Trade*, vol. 51, no. 6, pp. 1144–1162.
- Scutella, R., 2015, “Moves to a Basic Income-Flat Tax System in Australia: Implications for the Distribution of Income and Supply of Labour”, Melbourne Institute Working Paper wp. 2004, no. 5, University of Melbourne, Melbourne.
- Standing, G., 2017, *Basic Income: And How We Can Make It Happen*, Pelican, Londres.
- Stanford Basic Income Lab, 2018, *Basic Income in Cities. A Guide to City Experiments and Pilot Projects*, National League of Cities, Washington, DC.
- Stoleru, L., 1974, *Vaincre la pauvreté dans les pays riches*, Flammarion, París.
- Summers, L.H., 2016, “The Age of Secular Stagnation: What It Is and What to Do about It”, *Foreign Affairs*, vol. 95, no. 2, pp. 2–9.
- Tabatabai, H., 2012, “From Price Subsidies to Basic Income: The Iran Model and Its Lessons”, en K. Widerquist y M. Howard (comps), *Exporting the Alaska Model*, Palgrave Macmillan, Nueva York, pp. 17–32.
- Tabatabai, H., 2011, “The Basic Income Road to Reforming Iran’s Price Subsidies”, *Basic Income Studies*, vol. 6, no. 1, pp. 1–24.
- Tcherneva, P.R., 2013, “The Job Guarantee: Delivering the Benefits that Basic Income Only Promises—A Response to Guy Standing”, *Basic Income Studies*, vol. 7, no. 2, pp. 66–87.

- Tcherneva, P.R., 2006, “Universal Assurances in the Public Interest: Evaluating the Economic Viability of Basic Income and Job Guarantees”, *International Journal of Environment, Workplace, and Employment*, vol. 2, no. 1, pp. 69–88.
- Tena Camporesi, A., 2018, “La Renta Básica Universal basada en la evidencia”, *Política y Sociedad*, vol. 55, no. 3, pp. 851–871.
- Tena, A., 2019, “Finlandia y el éxito de los experimentos de Renta Básica”, en *CTXT. Contexto y Acción*, 13 de febrero de 2019. Disponible en: <https://ctxt.es/es/20190213/Politica/24395/renta-basica-Finlandia-trabajo-bienestar-Alberto-Tena.htm>
- Torres López, J., 2019, *La renta básica: ¿qué es, cuántos tipos hay, cómo se financia y qué efectos tiene?*, Deusto, Barcelona.
- Van der Veen, R.J., 1984, “From Contributions to Needs. A Normative-Economic Essay on the Transition towards Full Communism”, *Acta Politica*, vol. 19, no. 4, pp. 463–492.
- Van der Veen, R.J. y P. van Parijs, 2006a, “A Capitalist Road to Communism”, *Basic Income Studies*, vol. 1, no. 1, pp. 1–23. Publicado por primera vez en *Theory and Society*, vol. 15, no. 5, pp. 635–655.
- Van der Veen, R.J. y P. van Parijs, 2006b, “A Capitalist Road to Global Justice: Reply to Another Six Critics”, *Basic Income Studies*, vol. 1, no. 1, pp. 1–15.
- Van Parijs, P., 2013, “Why Surfers Should Be Fed: The Crazy-Lazy Challenge”, en K. Widerquist, J.A. Noguera, Y. Vanderborght y J. De Wispelaere (comps.), *Basic Income, Basic Income: An Anthology of Contemporary Research*, Wiley-Blackwell, Chichester, pp. 17–22.
- Van Parijs, P., 1996, *Libertad real para todos: qué puede justificar al capitalismo (si hay algo que pueda hacerlo)*, Paidós Ibérica, Barcelona.
- Van Parijs, P., 1991, “Why Surfers Should Be Fed: The Liberal Case for an Unconditional Basic Income”, *Philosophy and Public Affairs*, vol. 20, no. 2, pp. 101–131.
- Van Parijs, P., 1987, “Quel destin pour l’allocation universelle?”, *Futuribles*, enero, no. 106, pp. 17–31.

- Van Parijs, P., P.-M. Boulanger y P. Defeyt, 1985, “L’Allocation universelle: une idée pour vivre autrement?”, *Revue Nouvelle*, vol. 81, no. 4, pp. 1–128.
- Van Parijs, P. y Y. Vanderborght, 2017, *Basic Income: A Radical Proposal for a Free Society and a Sane Economy*, Harvard University Press, Cambridge, Mass..
- Vanderborght, Y., 2004, *Universal Basic Income in Belgium and the Netherlands: Implementation Through the Back Door?*, Working Paper EUI SPS; 2004/04, European University Institute, San Domenico di Fiesole.
- Widerquist, K., 2018, *A Critical Analysis of Basic Income Experiments for Researchers, Policymakers, and Citizens*, Springer International Publishing, Cham.
- Widerquist, K., 2012, “Exporting the Alaska Model to Alaska: How Big Could the Permanent Fund Be if the State Really Tried? And Can a Larger Fund Insulate an Oil Exporter from the End of the Boom?”, en K. Widerquist y M.W. Howard (comps.), *Exporting the Alaska Model*, Palgrave Macmillan, Nueva York, pp. 169–180.
- Widerquist, K., y A. Sheahan, 2012, “The United States: The Basic Income Guarantee — Past Experience, Current Proposals”, en *Basic Income Worldwide*, Palgrave Macmillan, Londres, pp. 11–32.
- Widerquist, K., J.A. Noguera, Y. Vanderborght y J. De Wispelaeire, 2013, *Basic Income*, Wiley, Chichester.
- Wright, E.O., 2014, *Construyendo utopías reales*, Ediciones Akal, Madrid.

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA FEMINISTA

Melisa J. Luc

1. Introducción

El movimiento feminista, desde sus inicios, lideró y llevó a la sociedad el debate sobre las desigualdades entre géneros. Han pasado más de 150 años del hito que marcó el comienzo de la lucha feminista,¹ pero hasta ahora no se han logrado derribar las profundas raíces de las desigualdades que existen entre géneros. Las mujeres y el colectivo LGBTQIA+² siguen siendo objeto de violencia, abusos, violaciones; de maltrato psicológico, físico, emocional; siguen subordinadas al poder del varón cis; siguen cobrando menos por los mismos trabajos, y siguen te-

¹ Convención de Seneca Falls, Nueva York, en el año 1848, donde 300 activistas y espectadores se reunieron en la primera convención por los derechos de la mujer en Estados Unidos, cuya declaración final fue firmada por unas 100 mujeres.

² LGBT es la sigla compuesta por las iniciales de las palabras “lesbianas”, “gais”, “bisexuales” y “transgénero”. En sentido estricto agrupa a las personas con las *orientaciones sexuales e identidades de género* relativas a esas cuatro palabras, así como a las comunidades formadas por ellas. En los últimos años han surgido nuevas ampliaciones de la sigla con el fin de incluir a otras comunidades, como las personas *intersexuales* (LGBTI), *queer* (LGBTQ) y *asexuales* (LGBTQA), dando origen a la sigla LGBTQIA, entre otras. También las comunidades de personas transexuales y transgénero han sostenido que no corresponde fusionarlas en una sola letra y escriben la sigla con doble T (LGBTT). Esta tendencia a agregar letras para incluir nuevas comunidades ha dado lugar también a que se añada el signo más al final de la sigla (LGBT+).

niendo menos derechos sobre sus cuerpos, sobre su vida, sobre sus decisiones.

En Argentina, las marchas y el colectivo Ni Una Menos sacudieron los cimientos de la sociedad y en poco menos de cinco años los avances en términos de política pueden parecer pocos, pero los avances en términos sociales son muchos, aunque todavía falta por cambiar muchísimo más. En México, las mujeres están viviendo momentos difíciles. En la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) en particular, se ha desatado una lucha que parece no tener límite, la voz de las mujeres se alzó por el cansancio producido por la violencia que ejercen los varones cis contra ellas y la negativa de la institución a responder a las casi ochenta demandas que pesan sobre profesores y estudiantes (Mota 2020).

La historia de la humanidad es una historia de revoluciones sociales. A lo largo de ella se han construido divisiones o categorías según el color, la procedencia, el género, la posición política de los individuos que participan en la sociedad. Estas categorías han tenido un efecto sobre ciertos colectivos de personas, ya sea para beneficiarlos o para perjudicarlos, no sólo en términos políticos y sociales, sino también económicos. A lo largo de los años se han ido derribando, o se ha buscado derribar, algunas de estas categorías. En el siglo XIX, los y las trabajadoras de las grandes industrias europeas comenzaron la revolución por sus derechos laborales, frente a una clase de capitalistas que se estaba beneficiando con el nuevo orden mundial que reinaba. En el siglo XX, en Estados Unidos se llevó a cabo la revolución por la igualdad de derechos de todas las personas sin importar su color de la piel, porque si bien la esclavitud se había abolido en el siglo XIX, la población negra de Estados Unidos seguía viviendo, a mediados de siglo XX, en condiciones de esclavitud.

Las revoluciones han afectado a las ciencias sociales, a su método, a sus preguntas, a sus preocupaciones y también a la forma en que se buscan y se dan respuestas. Las revoluciones cuestionan las explicaciones científicas del orden social, y en esos cuestionamientos, los y las hacedoras de teorías y de política, y los y las académicas que están formando futuras

generaciones de científicos y científicas sociales tienen una responsabilidad: dialogar con la realidad, no negarla.

Aun así, como bien se sabe, los y las científicas sociales no siempre estuvieron a la altura de las discusiones que se plantearon en la sociedad. En el caso de los y las economistas en particular, se han defendido premisas sin importar si la evidencia empírica las sustentaba o no. Un ejemplo claro es la crisis de 1929, las consecuencias que tuvo y las distintas explicaciones que los y las economistas dieron al fenómeno que observaban. Antes y durante esta crisis, los y las economistas estaban convencidas de que el mercado iba a resolver por sí solo cualquier problema de recesión, de desempleo o de los factores que pudiera llegar a darse. Pero lo que mostró justamente la crisis fue que el equilibrio de pleno empleo no era necesariamente la regla de funcionamiento de los mercados y que muchas veces, para salir de situaciones de contracción económica, se tienen que buscar herramientas por fuera de la lógica económica y del mercado (Keynes 1943 [1936]).

La teoría económica, sobre todo la que se enseña en las carreras de grado en casi todo el mundo, peca de ficcional. El vicio ricardiano, como les gusta a los y las economistas llamar al método científico de modelización que se basa en supuestos, ha limitado la capacidad de la economía de explicar la realidad y, en la mayoría de los casos, acaba siendo un impedimento para entenderla, teorizarla y hacer política.

Ahora bien, ¿qué respuestas puede dar la teoría neoclásica a las demandas sociales que se han dado en el mundo entero? Y en particular, ¿qué respuestas tiene la teoría neoclásica para las demandas que se están haciendo sobre cuestiones de género?

La academia tiene que dar respuestas, instrumentos o al menos explicaciones de lo que aqueja a la realidad social. Es por esto que en este capítulo se intentará primero estudiar el impacto que tuvo la perspectiva de género en las ciencias sociales. Luego se profundizará en los aportes que está haciendo la economía feminista para dar explicaciones y proveer herramientas para entender los hechos sociales que se están viviendo en la actualidad. Por último, se va a debatir un poco sobre el papel de la mujer en la construcción de la teoría económica a lo largo de su historia.

2. *Perspectiva de género y ciencias sociales*

En las ciencias sociales, a partir de lo que se llamó la tercera ola feminista,³ se va a incorporar la perspectiva de género en el estudio de las diferencias que existen entre los distintos géneros. Marta Lamas (1996), pionera en aplicar la perspectiva de género, explica que las desigualdades entre géneros no son una cuestión biológica, sino que son una construcción cultural.

Las desigualdades de género se basan en un sistema de pensamiento y de representación de la realidad que se considera cierto, dado y único; este sistema es el patriarcado. En él hay categorías que son binarias, que tienen una relación lineal y unívoca unas con otras, y entre ellas hay jerarquías. A este sistema lo integran tres categorías, la primera es la sexualidad biológica: ser hombre (tener pene) y ser mujer (tener vagina); la segunda es la percepción que cada individuo tiene de esa sexualidad: si naces hombre debes ser masculino, y si naces mujer debes ser femenina; la tercera categoría va a incorporar la idea de heteronormatividad: si naces hombre tienes que desear a las mujeres, y si naces mujer tienes que desear a los hombres. Estas categorías, dentro del patriarcado, no aceptan otro orden ni combinación y se utilizan como justificación para diferenciar, discriminar y subestimar a los individuos. Esto es así porque este sistema tiene una jerarquía dada: el hombre, la masculinidad y la heterosexualidad son superiores a la mujer, lo femenino y lo homosexual (Lamas 1996).

Esta jerarquía en conjunto con las categorías mencionadas son la base de la desigualdad entre personas de distinto sexo y con distintas identidades sexuales y de género. Esto no quita los avances logrados con las distintas olas feministas, que han conquistado cada vez mayor igualdad de derechos, de posibilidades políticas, de posibilidades laborales entre hombres y mujeres. Es más, en algunos países, la igualdad de género, entendida desde la ley, ya está asegurada. El gran problema es que las desigualdades persisten.

³ Comenzó a principios de la década de 1990 en Estados Unidos y continuó hasta la cuarta ola feminista, que comenzó en 2013, según algunas autoras.

La perspectiva de género explica que, para que exista una verdadera igualdad entre hombres y mujeres, se tienen que derribar los mecanismos discriminatorios que terminan permitiendo que unos sean más poderosos que otros y que haya desigual posibilidad de oportunidades. Por lo tanto, la perspectiva de género lo que hace es incorporar en el análisis las diferencias que se hacen en la sociedad en el tratamiento que se da a una u otra persona teniendo como base y justificación las diferencias sexuales de nacimiento. Esto quiere decir que el sexo con el que naces te condiciona a cumplir un rol específico en la sociedad y condiciona tu lugar en ella: lo privado y el cuidado le compete a la mujer, lo público y el mercado le compete al hombre.

Históricamente, en todas las sociedades se han observado estas diferencias en los roles según el sexo. Las mujeres han estado relegadas al ámbito privado de la familia y al cuidado de sus miembros, situación siempre justificada por la gran diferencia biológica entre hombres y mujeres: la capacidad de estas últimas de gestar vida. Y esta división del trabajo adjudicado por el sexo con que se nace⁴ va a terminar generando desigualdades en todos los ámbitos que competen a la vida en sociedad.

Es en este contexto que surge lo que hoy se denomina economía feminista.⁵ Las economistas de fines de los años 1990 comenzaron a observar que las diferencias económicas entre hombres y mujeres estaban condicionadas por el sistema patriarcal. Por lo tanto, va a surgir la economía feminista como una corriente crítica dentro de la ciencia económica que va a intentar hacer visibles los mecanismos que discriminan a las mujeres en términos económicos y poder entender cómo afectan las relaciones de género a las relaciones económicas.

⁴ Peor es la situación de quienes no se identifican con su propio sexo de nacimiento.

⁵ Dentro de la economía feminista existen innumerables discusiones y diferencias entre las perspectivas de las autoras y en sus críticas al sistema, no es el fin de este capítulo describir estas diferencias, sino hablar en términos más generales. Para ver más sobre las diferencias entre las economistas feministas, véase el capítulo 1 del libro *Subversión feminista de la economía* de Pérez Orozco (2014).

3. Algunos aportes de la economía feminista

Sin ánimo de jerarquizar los aportes que ha hecho la economía feminista, a continuación se tratarán algunos conceptos y críticas importantes desarrollados por esta corriente para poder entender cómo el sistema patriarcal, al posicionar a las mujeres en un lugar de inferioridad, las condiciona económicamente. Un primer aporte que se puede mencionar es la crítica al supuesto de agente racional. Los y las economistas de fines del siglo XIX quisieron explicar cómo actuaban las personas en todos los fenómenos económicos en los que interactuaban. Estos intelectuales discutieron mucho sobre la psiquis de los individuos a la hora de tomar decisiones económicas. Pero la conclusión a la que llegaron fue que los individuos se comportan todos (y todas) de manera igual: maximizan beneficios o minimizan costos en todas las decisiones económicas que toman.

Pero, en la realidad, el agente económico no es uno general que pueda explicar las decisiones de la mayoría de los individuos que interactúan en los fenómenos económicos. Porque este agente es en la realidad un varón blanco, heterosexual, sano, adulto, capacitado y de ingresos medios; es decir, no es un individuo universal. Con esas características, ese individuo no tiene que enfrentarse a un mundo xenófobo, racista, sexista y homofóbico; por lo tanto, ese individuo no es real (Carrasco 2006; Rodríguez Enríquez 2015; Castaño 1999; Marçal 2016). Si se entiende que esto es así, los enunciados, las teorías y las leyes de la economía van a explicar únicamente el comportamiento de una parte de la sociedad y no de todo su conjunto. Tampoco va a incorporar cómo el hecho de no ser varón cis y de no tener esas características tan específicas afecta a las personas en un sistema económico como el capitalista.

Otro aporte que va a hacer la economía feminista es mover el foco de atención desde la reproducción de capital hacia la reproducción de la vida. El eje de la economía debería ser la mejor provisión de recursos para sostener y reproducir vida y no la mejor asignación de recursos. Esto quiere decir que el trabajo del cuidado debería tener una valoración económica y

debería pagarse. Es por eso que la cuestión distributiva va a ser clave dentro de esta corriente, porque al entender que las mujeres son las encargadas de ese trabajo, el cual es no remunerado, no reconocido e invisibilizado por la sociedad, se puede comprender que haya inequidad distributiva. Esta inequidad distributiva afecta la provisión de recursos para reproducir y sostener la vida, es decir, afecta la sostenibilidad de la vida (Pérez Orozco 2014).

Pero ¿qué significa la “sostenibilidad de la vida”?, pregunta Amaia Pérez Orozco en su libro *Subversión feminista de la economía* (2014), y establece que cuando se habla de la sostenibilidad de la vida:

Hablamos de quién cocina y cómo se reparte el tiempo. Y hablamos también de cómo se ha extraído, transformado y exportado el acero de los cubiertos; de cómo opera la cadena alimentaria de la que surge lo que comemos; de qué fuente proviene la energía con la que cocinamos. Queremos entender si el arroz está más caro porque los capitales se refugian en valores seguros ahora que especular con hipotecas basura es demasiado arriesgado; y si el café que tomamos proviene de grandes plantaciones que han robado la tierra a la pequeña economía campesina. Mirar desde la sostenibilidad de la vida implica preguntarnos si al final todo ese complejo engranaje permite a la gente que lo conforma comer o no, bien o mal, con soberanía alimentaria o sin ella, con tiempo de calidad para sentarse en una mesa, con compañía impuesta o elegida. Y si la gente come mal, de poco nos vale que el saldo de la balanza de pagos sea positivo. (Pérez Orozco 2014, pp. 26 27)

Por lo tanto, la sostenibilidad de la vida es el reconocimiento de que todo aquello que concierne a las decisiones diarias de las mujeres en las tareas de cuidado, son dimensiones y decisiones económicas que no sólo afectan la vida privada de la familia, sino a todo el sistema. Si se reconoce esto, entonces la economía debería incorporar esas dimensiones a sus enunciados, leyes y teorías.

¿A qué se refiere la economía feminista cuando habla de cuidado? El cuidado tiene muchas categorías, no es sólo el cuidado de una persona adulta o enferma o de un niño. Corina Rodríguez Enríquez, referente argentina de economía feminista, dice:

En un sentido amplio, el contenido del concepto refiere a todas las actividades y prácticas necesarias para la supervivencia cotidiana de las personas en la sociedad en que viven. Incluye el autocuidado, el cuidado directo de otras personas (la actividad interpersonal de cuidado), la provisión de las precondiciones en que se realiza el cuidado (la limpieza de la casa, la compra y preparación de alimentos) y la gestión del cuidado (coordinación de horarios, traslados a centros educativos y a otras instituciones, supervisión del trabajo de cuidadoras remuneradas, entre otros). (Rodríguez Enríquez 2015, p. 36)

Reconocer este trabajo va a ser muy importante para la economía feminista, porque lo que intenta demostrar es que estas actividades son fundamentales para el funcionamiento del sistema capitalista, más allá de quién las realice (Carrasco 2003). En la economía de cuidado está la reproducción de la fuerza de trabajo, su crianza, su educación y su cuidado, así que es esta economía la que provee de trabajadores y consumidores al sistema, el cual no podría funcionar sin este ingreso permanente de personas (Espino 2012; Rodríguez Enríquez 2015).

Para hacer visible esto, la economía feminista propone un flujo circular de la renta ampliado, en donde al circuito económico cerrado se le incorpora el trabajo oculto no remunerado de cuidado, definido como todo aquel trabajo que se lleva a cabo dentro del hogar, delegado a las mujeres y que no es pagado. La idea es poner en evidencia como estos trabajos ocultos son clave para la reproducción capitalista (Rodríguez Enríquez 2015).

Y en la búsqueda de visibilizar la importancia de la economía del cuidado y de mostrar las desigualdades entre hombres y mujeres, un aporte clave son las encuestas de uso de tiem-

po. La idea es preguntar y registrar estadísticamente a través de censos cómo se reparte el tiempo entre hombres y mujeres en las tareas que se realizan dentro del hogar. En 2013, en Argentina se llevó a cabo una encuesta de uso de tiempo (INDEC 2014). La encuesta mostró que las mujeres dedican el doble de horas que los hombres a estas actividades. En Córdoba, la brecha es mayor: las mujeres dedican un poco más de cinco horas diarias a las tareas domésticas de cuidado no remuneradas, mientras que los hombres no llegan a dedicarles dos horas por día (Rodríguez Enríquez 2015). Esto es importante, en primer lugar, porque demuestra que las mujeres trabajan más que los hombres (se habla de segunda y tercera jornada laboral), y en segundo, porque hace evidente que todas las mujeres viven pobreza de tiempo (D'Alessandro 2016). Otro concepto clave que se refiere a que las mujeres tienen menos tiempo diario que los hombres (D'Alessandro 2016).

Otros aportes que va a hacer esta corriente es desarrollar y definir una serie de conceptos analíticos que refieren a las desigualdades y las explican. La división sexual del trabajo, definida como la distribución social de obligaciones y responsabilidades para individuos de uno u otro sexo entre las actividades de mercado y extra-mercado; evidencia que hay una concentración de mujeres en todas las actividades relacionadas con el cuidado (Carrasco 2006; Rodríguez Enríquez 2015). Esto tiene consecuencias para el colectivo femenino: tienen menor y peor participación que los hombres en el mercado laboral formal. Además, las profesiones consideradas “femeninas” tienen menor remuneración y suelen ser mercados que no están regulados por la ley (servicios domésticos) (D'Alessandro 2016; Rodríguez Enríquez 2015; 2012).

Los techos y las paredes de cristal van a intentar mostrar que los mercados tienen mecanismos invisibles que impiden a las mujeres moverse o trasladarse a ocupaciones asociadas con lo masculino (albañil, periodista deportivo) o moverse a trabajos con mayor jerarquía y poder (presidentes, gerentes) (D'Alessandro 2016; Rodríguez Enríquez 2015; Castaño 1999). La brecha salarial entre hombres y mujeres es otro gran aporte de la economía feminista, aunque ya desde el siglo XIX se visibilizó

esta problemática. Se ha recabado mucha evidencia empírica sobre este mecanismo de discriminación: las mujeres, por ser mujeres, cobran menos que un varón en el mismo cargo, con la misma experiencia y los mismos títulos. La OIT hizo un estudio en 38 países para comparar los ingresos de trabajadores teniendo en cuenta las características antes mencionadas; en todos los casos, los varones ganan más que las mujeres, incluso en aquellos casos en que las mujeres son más capacitadas y tienen más experiencia (D'Alessandro 2016).

Por último, no se puede dejar de mencionar la relación que hay entre la economía del cuidado, la división sexual del trabajo, el trabajo oculto no remunerado, el uso del tiempo y la sostenibilidad de la vida con la feminización de la pobreza. El 70 % de los pobres son mujeres, y la probabilidad de ser pobre aumenta si se nace mujer. Las mujeres son más de la mitad de la población; sin embargo, la mayoría vive en condiciones de pobreza, siendo que, si se observa la otra cara de la moneda, los ricos son en su gran mayoría varones (ONU Mujeres 2019). Las mujeres son más pobres porque tienen que dedicar su tiempo al cuidado de los individuos de la sociedad; les quita tiempo para estudiar, para capacitarse, para ir al médico y, en el caso de que puedan no encargarse del cuidado de los miembros de su familia, el mercado asume que, por su condición de mujer, están menos capacitadas, más estresadas y faltarán más al trabajo (por las licencias de maternidad; por el hecho de que, si el hijo o la hija se enferman, la madre faltará al trabajo y no el padre, entre muchos otros ejemplos).

Las desigualdades económicas y de posibilidades están estrechamente vinculadas al género. Por eso la economía feminista no es sólo una corriente teórica que quiere explicar estas desigualdades, sino que además es una propuesta política. Es necesario exigir políticas públicas con perspectiva de género si se quieren eliminar las desigualdades en las relaciones económicas. Una de las propuestas de política que propone la economía feminista es la Organización Social del Cuidado (osc), la cual se define como la manera en que se distribuyen las tareas del cuidado en toda la sociedad, hoy relegadas al ámbito privado del hogar y, especialmente, a la mujer. La idea detrás de la

osc es que se debe distribuir el cuidado entre cuatro agentes clave del sistema capitalista: el Estado, las organizaciones, los mercados y las familias, partiendo de la base de que todos estos agentes se benefician de estas tareas (Rodríguez Enríquez 2015).

Rodríguez Enríquez, en su artículo “Economía feminista y economía de cuidado” (2015), establece los desafíos políticos de la economía feminista. Primero, se deben llevar a cabo estadísticas y recabar evidencia empírica que permita hacer diagnósticos sobre la situación actual de la organización social del cuidado y visibilizar cómo el trabajo no remunerado ayuda al funcionamiento del sistema económico. Se deben demandar socialmente políticas públicas de cuidado: es decir, que las tareas de cuidado se repartan entre las familias, el Estado, el mercado y las organizaciones, y que no recaigan únicamente en los hogares y la mujer. Se tienen que desarrollar políticas públicas que amplíen las posibilidades para elegir cómo se va a distribuir la tarea del cuidado, y políticas públicas que faciliten a hombres y mujeres poder integrarse al mercado laboral. Para ello, la autora da un par de ejemplos: la ampliación de licencias paternales y parentales, y la extensión de los servicios públicos de cuidado, entre otras. Y, por último, es necesario transformar los estereotipos de género en torno al cuidado, desnaturalizando su feminización. No son las mujeres mejores que los hombres ni más capaces para las tareas de cuidado. Es un estereotipo impuesto que se debe erradicar (Rodríguez Enríquez 2015).

Otra política pública que ha propuesto esta corriente son los presupuestos públicos con perspectiva de género. Hay que entender que no existen las políticas económicas neutrales en términos de género; por lo tanto, si se quieren lograr sociedades igualitarias, necesariamente se tienen que analizar los presupuestos públicos como una herramienta para afectar positivamente a las mujeres. Esto es así porque los presupuestos con perspectiva de género contribuyen a reconocer las desigualdades entre hombres y mujeres y entre diversos grupos de mujeres (rurales, indígenas, profesionales). Además, permiten ver cómo afectan de distintas formas las políticas económicas a hombres y mujeres: una política de austeridad frente a una

crisis económica afecta muchísimo más al colectivo de mujeres, porque ellas tienen más presencia en los mercados informales (los primeros que se ven atacados frente a una crisis), porque son en su mayoría pobres y porque se suele recortar primero los gastos públicos que las contienen: asignaciones y subsidios, entre otros.

Hay que tener en cuenta que el presupuesto con enfoque de género es una herramienta que intenta también dar evidencia empírica de esas desigualdades: el hecho de que no se registren ni se remuneren los trabajos de cuidado implica que no se tiene en cuenta el aporte que las mujeres hacen al desarrollo de la nación. Hacer un análisis *ex post* de un presupuesto sin perspectiva de género permite hacer evidentes estas cuestiones (Jubeto Ruiz 2006).

Otro ejemplo de cómo las políticas económicas afectan y perpetúan la desigualdad entre hombres y mujeres (niños y niñas) es el hecho de que los productos higiénicos femeninos no sólo no son gratuitos en la mayoría de los países, sino que se los grava con IVA (Castelló 2020). Hay evidencia empírica que muestra que las niñas más pobres terminan fuera del sistema escolar por el hecho de que no pueden comprar estos productos y, por lo tanto, no pueden tener acceso a la educación superior ni a los trabajos mejor remunerados (ONU Mujeres 2019). Por lo general terminan siendo las responsables del cuidado de los miembros de su hogar y la posibilidad de que algún día cambie su situación termina siendo prácticamente nula.

4. Las mujeres en la historia del pensamiento económico

Como se ha visto hasta ahora, las desigualdades salariales, los techos y paredes de cristal, la organización social del cuidado y la sostenibilidad de la vida; además de una propuesta política concreta, son conceptos clave de la economía feminista. Pero la discriminación, la desigualdad y la invisibilización de las mujeres en los mercados (y en la vida cotidiana) se reproduce también en la construcción misma de la disciplina. A lo largo de la historia del pensamiento económico, las mujeres no son mencionadas hasta el siglo xx. Y aun entonces sólo se mencio-

naban dos mujeres: Joan Robinson, contemporánea y colega de Keynes, quien hizo uno de los aportes y críticas más importantes a la economía neoclásica (la competencia imperfecta) y Rosa Luxemburgo, marxista y judía, que es reconocida por su actividad política y sus ideas económicas.

Es común escuchar a los docentes de historia del pensamiento económico hablar de los padres de la economía, hombres que lideraron las discusiones económicas desde la publicación de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith hasta la publicación de *Principios de economía* de J.S. Mill. Aun así, y lamentablemente, no es común hablar de las mujeres que discutieron sobre conceptos económicos en el mismo periodo o incluso en el siglo xx. Tampoco es común en el siglo xxi que haya publicaciones científicas de hombres y mujeres economistas por igual, o que se incluyan publicaciones de economistas mujeres en los programas de las materias de las carreras de grado. Pero las mujeres sí han escrito sobre economía en todos estos siglos, aunque sus nombres no aparezcan porque tenían prohibido escribir o porque se requería que tuvieran un coautor varón para que se las publicara.

Por lo tanto, distinguir los mecanismos del patriarcado para posicionar a las mujeres en lugares distintos de los hombres es clave para poder lograr sociedades más justas e igualitarias; pero darle nombre y apellido a aquellas mujeres que sí discutieron, escribieron y publicaron sobre economía es también una forma de que las generaciones futuras de mujeres economistas conozcan su propia historia del pensamiento, además de visibilizar a quienes, a pesar de su labor y su esfuerzo, no fueron nunca llamadas economistas aunque claramente se les debía ese tributo. Es por esto que en este apartado se va a describir brevemente la vida y obra de dos de las economistas clásicas más influyente de su época: Jane Haldimand Marcet y Harriet Hardy Taylor Mill, autoras que claramente no son estudiadas ni consideradas dentro de la historia del pensamiento económico.

4.1 Jane Haldimand Marcet (1769–1858)

Jane nació el 1 de enero de 1769 en Londres en una familia acomodada. Su padre era banquero, proveniente de Suiza, quien se casó con Jane Pickersgill y tuvieron diez hijos. Jane era la mayor y a la edad de quince años tuvo que encargarse de su familia y de las tareas del hogar debido a la muerte sorpresiva de su madre. Aun así, su educación fue fomentada desde pequeña dentro de su casa y se instruyó en latín, historia, química y biología. A los treinta años, después de que su padre se casara en segundas nupcias, contrajo matrimonio con Alexander John Gaspar Marcet, médico reconocido y padre de sus cuatro hijos (Gallego Abaroa 2010; Romero Rojas 2014; Gallego Abaroa y Reeder 2007).

Jane estaba interesada en la química y en poder explicar los principios básicos que la regían. Junto con su marido, llevó a cabo varios experimentos de los cuales salió su primer libro, titulado *Conversaciones sobre química*, publicado en 1806. Estaba tan bien escrito y era tan claro que pasó a ser un libro de cabecera para cualquiera que quisiera estudiar y entender la química. El éxito de su libro le valió alcanzar cierta fama; si bien no se le adjudicaba la autoría por ser mujer, la sociedad londinense sabía que era su pluma la que lo había escrito. No fue hasta su decimotercera edición, en 1837, en que se le reconoció la autoría (Gallego Abaroa 2010; Romero Rojas 2014; Gallego Abaroa y Reeder 2007).

En 1816 publicó *Conversaciones sobre economía política*, en el cual dialogan una pupila llamada Carolina y su tutora, Mrs. B., e intentan explicar los principios básicos de la economía clásica. Seguramente las discusiones sobre el patrón oro y las ideas bullinistas que se dieron después de terminadas las guerras napoleónicas y que tenían como base resolver el problema monetario de Inglaterra fueron lo que la inspiraron a aprender sobre esta nueva disciplina (Gallego Abaroa 2010). La publicación fue un éxito entre las clases medias y altas, tuvo catorce ediciones y se tradujo al francés y al alemán (Gallego Abaroa 2010; Romero Rojas 2014).

De nuevo la capacidad pedagógica de Jane la llevó al éxito. En su prólogo explicaba la importancia de que los jóvenes, de

ambos sexos, entendieran los principios de la economía política, porque estaba directamente vinculada con la felicidad y el progreso (Marcet 1835).⁶ En su libro estaban claramente plasmados los principios de la economía política: la teoría del valor costo de producción de Smith, la teoría de la población de Malthus y el estado estacionario de Ricardo. La claridad explicativa de Jane y su capacidad de comprensión asombraron incluso a los propios economistas clásicos. Jean-Baptiste Say dijo que Jane “había sido la única mujer que había escrito sobre economía política, y se mostraba superior en sus conocimientos a muchos hombres” (Gallego Abaroa y Reeder 2007, p. 27).

Si bien en su libro presenta los conceptos básicos de la economía política, Jane se atreve a sumar sus propias ideas a las discusiones de los clásicos (Gallego Abaroa y Reeder 2007). También en el prólogo de su libro la autora sostiene: “Mi único objetivo es adelantar al lector la idea, mejor diré principio elemental, de que la utilidad es la que constituye el valor de las cosas, y que estas dos voces en Economía política son sinónimas” (Marcet 1835, pp. vi–vii). La discusión sobre el valor, de dónde proviene y qué lo determina, es una de las discusiones más largas que tuvo la economía como disciplina; sorprende que mucho antes de que Marshall, quien escribió a fines del siglo XIX, saldara esta discusión, una economista mujer haya hablado tan claramente de la relación entre valor y utilidad.

En su libro podemos encontrar otros aportes teóricos hechos por la autora que pueden ser considerados antecedentes importantes de conceptos económicos que fueron desarrollados mucho tiempo después de la época de Jane. Entre ellos, quizás uno de los más importantes, fue el concepto de creatividad dinámica (Gallego Abaroa 2010), en donde la autora ve con optimismo las posibilidades económicas de la sociedad inglesa. Cuando desarrolla el concepto de estado estacionario de Ricardo, el cual habla de la posibilidad de llegar a un tope en la producción, dados los recursos y la tecnología, Jane incorpora la posibilidad de dar un salto a través de la creación. Muchos años después, Joseph A. Schumpeter va a hablar de la

⁶ Prólogo de la versión en línea.

innovación y la capacidad de una sociedad de acumular conocimientos y lograr un salto productivo mediante el proceso de la creación innovadora. Se podría decir, ¿Jane, una innovadora?

Otro aporte interesante es la explicación de Jane sobre la *ley de rendimientos decrecientes* para argumentar los beneficios sobre la tierra. Llama la atención cómo Marcet desarrolla en 1816 un concepto que se adjudica a David Ricardo en esos mismos años (entre 1815 y 1817).⁷ Aun así, también es sabido que Malthus habla sobre esta ley en sus escritos (que Ricardo toma y desarrolla) y Marcet lo cita como una de sus fuentes.⁸

En los años que siguieron publicó más libros, entre ellos dos más sobre cuestiones económicas. El primero, publicado en 1833, se llamó *Las nociones de economía política de John Hopkins* y trataba la historia de un trabajador agrícola inglés que se enfrentaba a las penurias de la época y que se preocupaba por poder mantener a sus dieciséis hijos sin que disminuyera su calidad de vida. Ponía acento en los problemas que generaba el crecimiento elevado de la población, pero también hablaba de migraciones, tecnología e innovaciones (Gallego Abaroa y Reeder 2007, p. 28). Había dos ideas claras en la historia de Jane sobre Hopkins: la primera eran los beneficios que se podían obtener de la unión entre los capitalistas y trabajadores, y la segunda, el peligro para la calidad de vida de las personas generado por el crecimiento de la población (Gallego Abaroa y Reeder 2007).

El tercer libro que publicó sobre aspectos económicos se llamó *Ricos y pobres*, el cual estaba dirigido a niños con el fin de que se introdujeran las ideas de la economía política en la enseñanza de los más pequeños (Gallego Abaroa y Reeder 2007). Este libro, al igual que el de *Conversaciones*, lo escribió con la lógica de un diálogo entre una maestra y seis niños, en el que ella intenta hacerles entender los conceptos básicos de esta disciplina. Ninguno de los últimos libros fue tan exitoso

⁷ En 1815 publicó el *Ensayo sobre los beneficios*, y en 1817, *Principios de economía política y tributación*.

⁸ A David Ricardo no lo cita directamente, pero es sabido que se conocían y que de hecho Ricardo fue uno de los tantos invitados a la casa de Marcet y su marido (Gallego Abaroa y Reeder 2007, p. 24).

como las *Conversaciones*, pero ambos fueron un gran aporte a la divulgación de la economía.

Jane Marcet fue la primera mujer que estudió, escribió y publicó sobre economía política a principios del siglo XIX. Sus aportes no sólo se deben a su capacidad explicativa y pedagógica para difundir las ideas de los economistas clásicos entre los y las jóvenes de la época y entre los y las trabajadoras. De su lectura se puede apreciar que, además de difundir sobre economía política, hizo sus propios aportes. Pero no hay que dejar de lado que también fue leída por los economistas de la época e incluso alabada (aun por economistas que vinieron después de ella), y que fue la primera mujer en la historia de la disciplina en participar de manera activa en su construcción teórica.

4.2 Harriet Hardy Taylor Mill (1807–1858)

Escribir sobre Harriet Taylor no es una tarea fácil. Mucho se ha dicho respecto a ella, (Mill, Hayek, Pujol), pero es poco lo escrito por ella de su puño y letra, o que al menos tenga su verdadera firma. Harriet Hardy nació en Londres en 1807 en una familia de clase media alta acomodada. A los dieciocho años, en 1826, se casó con John Taylor, quien, junto con su familia, los Taylor, pertenecía a la iglesia unitaria y simpatizaba con las nuevas propuestas y discusiones que ciertos intelectuales y políticos (llamados *radicales*) llevaban a cabo en ese período (Gallego Abaroa 2010). A este grupo también pertenecía John Stuart Mill, uno de los pensadores más importantes del siglo XIX.

En los primeros años de matrimonio, Harriet tuvo tres hijos con Taylor: Herbert, Algernon y Helen. En 1830,⁹ Harriet y John Stuart Mill se conocieron a través de la familia Taylor, y para Mill sería “la amistad que ha sido honor y bendición capital de mi existencia y fuente de una gran parte de todo lo que ya he intentado [...] por el perfeccionamiento humano” (Mill 1939, p. 122). La amistad que entre ellos se entabló tuvo un impacto muy importante en ambos: él fue su amigo durante veinte años y no fue hasta dos años después de enviudar

⁹ Hay algunas contradicciones con respecto a la fecha en que se conocieron; en algunos artículos aparece que fue en 1831, pero el propio Mill dice en su *Autobiografía* que se conocieron en 1830 (Mill 1939, p. 122).

que le pidió matrimonio; ella, aunque seguía casada, se fue de la residencia de Taylor en 1833 y, si bien lo acompañó en los últimos días de su muerte, la vida de ella en compañía de Mill fue mucho más larga de lo que fue con Taylor.

Harriet fue muy reconocida en su época por defender los derechos de la mujer y la igualdad entre hombres y mujeres, aunque las leyes en Inglaterra establecían lo contrario. En términos legales, las mujeres eran inferiores a los hombres y ellos tenían poder de decisión sobre la vida de sus mujeres (y de las mujeres en general). En su época, debatió con las mentes más brillantes y tuvo acceso a la literatura y a las ideas más críticas. Aun así, y por su condición de mujer, no pudo escribir y publicar mucho con su propio nombre, aunque se sabe por la *Autobiografía* de Mill que ella escribía con él (Mill 1939, p. 126).

Existen tres fuentes de donde se pueden extraer las ideas de Harriet: la autobiografía de Mill, su correspondencia a lo largo de toda su vida y los tres breves ensayos que escribió en los años 1831, 1832 y 1851.

En el primer ensayo, titulado *Un ensayo temprano* (Romero Rojas 2014), abordaba la cuestión del divorcio y el matrimonio. Proponía un periodo de dos años para disolver el matrimonio en caso de disconformidad de las partes, y en el caso de tener hijos, la solución debía darse en la libertad de acceso a la educación de la mujer y la posibilidad de trabajar, ya que esto eliminaba la dependencia económica de ella, permitiéndole gozar de autonomía e independencia. Si bien Mill defendió la libertad de la mujer a la educación y su acceso al trabajo, acerca del divorcio quizás no haya estado de acuerdo con su par. Mill nunca se posicionó del todo sobre el divorcio y el derecho de la mujer a volver a casarse (Urdaneta de Ferrán 2006).

El segundo ensayo, completamente relacionado con el primer escrito y el tercero, abordaba las tradiciones y costumbres sociales y la opresión que generaban en las mujeres; pero no fue hasta su tercer ensayo que vino a poner en jaque la relación entre la opresión de la mujer y su razón de ser.

En el tercer ensayo, intitulado *La liberación de las mujeres*, Taylor critica la sumisión de las mujeres a los hombres, pero principalmente critica la justificación de esta desigualdad: la

lógica de este comportamiento se basaba en hechos históricos, pero se justificaba por la costumbre y el hábito (Gallego Abaroa 2010). Lo que intentaba mostrar con su análisis era que la inferioridad de la mujer con respecto al hombre no era una condición “natural”, sino una construcción social para sostener el poder social masculino y mantener a las mujeres en una posición de sumisión frente a los hombres (Carrasco 2006). La división sexual del trabajo, para Taylor, se usaba como pilar de la ideología patriarcal para sostener las relaciones sociales entre mujeres y hombres.

Harriet Taylor apostaba por frenar la tradición y la costumbre que asfixiaban a las mujeres, y para ello hablaba de la educación como el camino de la emancipación, mientras que defendía el derecho a votar y a ser elegidas (Romero Rojas 2014). La búsqueda de la felicidad plena estaba directamente relacionada con la posibilidad y la libertad de elegir, acción que las mujeres tenían prohibido en ese periodo. Por lo tanto, Taylor fue una de las primeras en hablar de la igualdad ciudadana, sin distinción de sexos (Gallego Abaroa 2010).

Harriet escribió no sólo sobre los derechos de la mujer, sino que buscó en la economía política clásica los instrumentos económicos que le permitieran mostrar los beneficios de la educación de las mujeres y la libertad de acceso al mercado laboral en condiciones de igualdad con los varones. En su último ensayo desarrolló un lenguaje técnico económico elevado para la época, y lo que hizo fue demostrar el efecto que tendría sobre el mercado laboral un incremento de la oferta por el ingreso de las mujeres al mismo. Concluye que este aumento de la oferta bajaría los salarios, pero favorecería la calidad del trabajo ofrecido y contratado debido a la competencia laboral, y serían beneficiarias de esto todas las partes: la producción, los hombres, las mujeres y la economía familiar (Gallego Abaroa 2010; Romero Rojas 2014).

También discutió sobre la distribución de la renta, en conjunto con Mill, estableciendo que entre empresarios y trabajadores debía haber una mejor correspondencia productiva. Así, se debía impulsar la educación y la formación de los trabajadores para mejorar la producción y los ingresos, tanto

de los empresarios como de los trabajadores (Romero Rojas 2014). Mill y Taylor juzgaban que el liberalismo económico clásico debería ser válido tanto para mujeres como para hombres, ya que ambos podrían desarrollar sus cualidades innatas y así perseguir la mayor felicidad posible (Urdaneta de Ferrán 2006, p. 149). Para ello debería haber igual libertad de elección entre hombres y mujeres.

La desigualdad salarial entre hombres y mujeres también fue un tema que ocupó a Harriet. Con respecto a esto, estableció que hay tres razones por las cuales se da este fenómeno: la primera era la creencia de que las mujeres eran apéndices de los hombres y dependían de ellos; la segunda era el monopolio de los hombres sobre la mayoría de los trabajos mejor remunerados y el hecho de que el exceso de demanda en los sectores femeninos tiraba los salarios a la baja; y por último, la distinta valoración de los trabajos teniendo en cuenta la función de los ingresos en el seno de la familia: el hombre tenía un salario familiar, mientras que la mujer debía cobrar un salario de subsistencia. El salario femenino era un complemento para el conjunto de la familia y no el sostén de ésta (Jubeto Ruiz 2006, p. 57).

La discusión en torno a estas temáticas llevó a Harriet, y a Mill, a discutir sobre la productividad de hombres y mujeres. Los hombres no son más productivos que las mujeres, e incluso en algunas tareas que se desarrollan en el mercado las mujeres son más productivas por el hecho de haberse dedicado toda su vida a las tareas domésticas y de cuidado (Jubeto Ruiz 2006, p. 71).

Harriet Taylor murió en 1858 tras siete años de matrimonio con John Stuart Mill. La publicación en 1869 de *The Subjection of Women* incorporó algunos elementos más de las ideas de Harriet, tomados por Mill. Allí, el autor habla del trabajo doméstico como uno de los pilares de la desigualdad entre hombres y mujeres, debido a que estas tareas recaían (aún lo hacen) sobre las mujeres. La mirada de Mill sobre el rol de la mujer en la sociedad y en la economía estuvo influida directamente por Harriet, aunque la mirada de ella, según se puede apreciar, era mucho más socialista y radical que la de Mill (Jubeto Ruiz 2006).

Como se puede observar en todo lo dicho en los párrafos anteriores, Harriet Hardy fue una feminista adelantada, que buscó distintos argumentos (políticos, económicos, filosóficos) para poder demostrar que la mujer no es inferior al hombre y que merece la igualdad plena y en todos los ámbitos con respecto a él. Harriet fue, como su compañero Mill, mucho más que una economista y mucho más que una feminista.

5. Algunas consideraciones finales

La revolución que está sacudiendo al siglo XXI es la revolución feminista. El sistema patriarcal ha condicionado la vida de muchas personas durante muchísimo tiempo. Las demandas de esta revolución se escuchan fuerte y se está haciendo el máximo esfuerzo por explicar por qué la realidad para estas personas es así (sistema patriarcal) y qué se debe hacer para cambiarla. La academia no debería mirar a otro lado, y la economía tampoco.

Es mucho el trabajo que queda por delante y los científicos sociales tienen que dar respuestas teóricas y políticas para que no existan más desigualdades por el sexo con que se nace, por la identidad de género o por los gustos sexuales que las personas tengan. La economía feminista es justamente eso, una teoría y una propuesta política; una crítica a las diferentes corrientes económicas y una agenda política; una herramienta fundamental para entender las desigualdades en términos económicos.

Las mujeres y el colectivo LGBTQIA+ no quieren más desigualdades. Y no quieren más privilegios para unos pocos. La igualdad, un tema central en la economía, tiene que ser plena. Y si no hay igualdad de oportunidades, entonces no hay igualdad posible: ni material, ni económica, ni política, ni social, ni cultural.

Este capítulo está dedicado a Jane, a Harriet y a todas las economistas que participaron y participan en la actualidad en los debates económicos. Pero, especialmente, está dedicado a las mujeres de la UNAM. Sigán gritando, se las está escuchando.

Bibliografía

- Carrasco, C., 2003, “La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres?”, *Mujeres y trabajo: cambios impostergables*, Veraz Comunicação, CLACSO, pp. 5–25.
- Carrasco, C., 2006, “La economía feminista: una apuesta por otra economía”, *Estudios sobre género y economía*, Akal, Madrid, pp. 29–62.
- Castelló, V., 2020, “Tasa Rosa: ¿Por qué las mujeres pagan más por sus productos personales?”, *El País*, 26 de febrero de 2020. Disponible en: https://elpais.com/economia/2020/02/25/actualidad/1582641233_142779.html
- Castaño, C., 1999, “Economía y género”, *Política y Sociedad*, no. 32, pp. 23–42.
- D’Alessandro, M., 2016, *Economía feminista. Cómo construir una sociedad igualitaria (sin perder el glamour)*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Espino, A., 2012, “Perspectivas teóricas sobre género, trabajo y situación del mercado laboral latinoamericano”, en V. Esquivel (comp.), *La economía feminista desde América Latina, una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*, Santo Domingo, ONU Mujeres, pp. 190–246.
- Gallego Abaroa, E. y J. Reeder, 2007, “Las tres primeras mujeres economistas en la historia: Jane Marcet, Harriet Martineau, Millicent Garrett Fawcett”, Luis Perdices de Blas y Elena Gallego Abaroa, *Mujeres economistas, las aportaciones de las mujeres a la ciencia económica y a su divulgación durante los siglos XIX y XX*, Ecobook-Editorial del Economista, Madrid, pp. 17–53.
- Gallego Abaroa, E., 2010, “La incorporación de las mujeres a la economía política en los albores del siglo XIX: Jane Marcet, Harriet Martineau, Millicent Garrett Fawcett y Harriet Taylor Mill”, *ICE, Revista de Economía*, no. 852, pp. 13–25. Disponible en: <https://doi.org/10.32796/ice.2010.852.1300>
- INDEC, 2014, “Encuesta sobre trabajo no remunerado y uso del tiempo. Resultados por jurisdicción”, Ministerio de Economía y Finanzas-Instituto Nacional de Estadística y Censos,

- Buenos Aires. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/tnr_07_14.pdf
- Jubeto Ruiz, Y., 2006, “Los presupuestos públicos con enfoque de género: instrumento de análisis de la política económica desde la perspectiva feminista”, tesis de doctorado, Universidad del País Vasco, Bilbao.
- Keynes, J.M., 1943 [1936], *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, trad. Eduardo Hornedo, Fondo de Cultura Económica, México/Buenos Aires.
- Lamas, M., 1996, “La perspectiva de género”, *La Tarea, Revista de Educación y Cultura*, Sección 47 del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación, no. 8, enero–marzo. Disponible en: https://www.ses.unam.mx/curso2007/pdf/genero_perspectiva.pdf
- Marçal, K., 2016, *¿Quién le hacía la cena a Adam Smith? Una historia de las mujeres y la economía*, Buenos Aires, Debate.
- Marcet, J., 1835 [1816], *Conversaciones sobre la economía política: en las cuales se explican [sic] de un modo simple y familiar los elementos de esta ciencia*, trad. Gerónimo de la Escosura, Imprenta de Repullés, Madrid. Copia digital de la Biblioteca de Asturias “Ramón Pérez de Ayala”: Biblioteca Pública Estatal de Oviedo, 2010. Tomo I: https://bvpb.mcu.es/es/catalogo_imagenes/grupo.do?path=28008&presentacion=pagina®istrardownload=0&posicion=12 y Tomo II: https://bvpb.mcu.es/es/catalogo_imagenes/grupo.do?path=28021&presentacion=pagina&posicion=10®istrardownload=0
- Mill, John Stuart, 1939, *Autobiografía*, Espasa-Calpe, Buenos Aires (Colección Austral, 83).
- Miller, Dale E., 2019, “Harriet Taylor Mill”, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2019 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL= <https://plato.stanford.edu/archives/spr2019/entries/harriet-mill/>
- OIT, 2016, *Las mujeres en el trabajo, tendencia de 2016*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra. Disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms_483214.pdf

- Mota, J., 2020, “La violencia de género sacude a la mayor universidad de América Latina”, *El País*, México, 15 de febrero de 2020. Disponible en: https://elpais.com/sociedad/2020/02/15/actualidad/1581775115_830122.html
- ONU Mujeres, 2019, *Informe anual 2018–2019*, Naciones Unidas. Disponible en: <https://annualreport.unwomen.org/es/2019>
- Pérez Orozco, A., 2014, *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*, Traficante de sueños, Madrid.
- Rodríguez Enrique, C., 2015, “Economía feminista y economía de cuidado. Aportes conceptuales para el estudio de la desigualdad”, *Nueva Sociedad*, no. 256, pp. 30–44.
- Rodríguez Enrique, C., 2012, “Políticas de atención a la pobreza y a las desigualdades en América Latina: una revisión crítica desde la economía feminista”, en V. Esquivel (comp.), *La economía feminista desde América Latina, una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*, Santo Domingo, ONU Mujeres, pp. 390–437.
- Roll, Eric, 1973, *Historia de las doctrinas económicas*, trad. F.M. Torner y O. Chávez Ferreiro, Fondo de Cultura Económica, México.
- Romero Rojas, A.R., 2014, “Aportaciones de las mujeres al saber económico”, Tesis de fin de grado, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales-Universidad de Almería, Almería.
- Sent, E. e I. Staveren, 2019, “A Feminist Review of Behavioral Economic Research on Gender Differences”, *Feminist Economics*, vol. 25, no. 2, pp. 1–35, DOI: 10.1080/13545701.2018.1532595
- Urdaneta de Ferrán, L., 2006, “John Stuart Mill, su tiempo y el feminismo”, *Revista Nueva Economía*, no. 25, pp. 113–158.

ACERCA DE LOS AUTORES

José Francisco Álvarez

Doctor en Filosofía de la Ciencia. Actualmente es Catedrático de Lógica y Filosofía de la Ciencia en la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), Madrid, España. Ha sido Vicerrector de Investigación y de Relaciones Internacionales e Institucionales de la UNED, así como miembro de su Consejo de Gobierno y del Consejo Social. Su investigación actual se centra en la teoría de la racionalidad axiológica acotada, la teoría de la argumentación y el giro social de las humanidades digitales, enfatizando las transformaciones provocadas en las prácticas sociales y culturales debido a la expansión de las tecnologías de la información y la democracia cognitiva. Correo electrónico: jalvarez@fsof.uned.es

Jorge Eduardo Fligel

Doctorando en Filosofía de la Ciencia por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Sus áreas de interés abarcan tanto la filosofía de la ciencia como la filosofía de la economía. Su enfoque parte de lo que se ha denominado filosofía de la ciencia centrada en prácticas. En particular, su investigación analiza cómo se han conformado y transformado las prácticas de modelización en economía a través del tiempo. Fue miembro del comité organizador del Seminario de Filoso-

fía de la Economía de la UNAM. Correo electrónico: jorgefla-
gel@gmail.com

Ana Laura Fonseca

Doctora en Filosofía de la Ciencia. Es Profesora-investigadora de la Licenciatura en Filosofía de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (nivel I) desde 2017. Sus áreas de interés son epistemología, filosofía de la ciencia, ciencias cognitivas y razonamiento práctico. Su tema general de investigación es el razonamiento humano y la caracterización de sus normas. Su enfoque de investigación enfatiza la relevancia de integrar los aspectos evolutivos, materiales, sociales y culturales de la cognición para lograr una mejor comprensión de la forma en que las capacidades de razonamiento son aprendidas, desarrolladas, desplegadas y modificadas en la práctica. Correo electrónico: alaurafon@gmail.com

Josafat I. Hernández Cervantes

Doctor en Filosofía de la Ciencia por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Actualmente es profesor investigador de la División de Estudios Multidisciplinarios del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) y tutor del Posgrado de Filosofía de la Ciencia de la UNAM. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel candidato. Realizó una estancia posdoctoral en el Centro de Ciencias de la Complejidad de la UNAM. Sus principales áreas de investigación son filosofía de la economía, economía política, historia del pensamiento económico, teoría crítica y economía del comportamiento (*Behavioral Economics*). Es miembro fundador del Seminario de Filosofía de la Economía con sede en el Instituto de Investigaciones Filosóficas de la UNAM, el cual organiza y coordina desde 2016. Correo electrónico: josafat.hernandez@cide.edu

Alejandro Hortal

Doctor en Filosofía de la Ciencia. Actualmente es Profesor en la Universidad Estatal de Carolina del Norte en Greensboro y coordina el programa de Economía del Comportamiento Evolucionista dentro de los cursos de verano del Center for Behavioral Experiments (CEBEX) en Praga, República Checa. Su investigación se centra en el análisis de políticas públicas basadas en la psicología del comportamiento. Ha escrito y publicado sobre historia de la economía, teoría de la racionalidad y toma de decisiones y ha presentado sus investigaciones en conferencias y seminarios por todo el mundo. También realiza trabajos de consultoría en materia de vacunas y salud pública. Correo electrónico: a_hortal@uncg.edu

Melisa J. Luc

Doctoranda de Historia Económica de la Universidad de Barcelona, Universidad de Zaragoza y Carlos III. Es Profesora de Historia del Pensamiento Económico, de Historia Económica y Social y de Historia Económica Mundial de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Sus áreas de interés son historia económica, historia del pensamiento económico e historia de la política económica sobre todo en el estudio de América Latina, considerando períodos de referencia que abarcan desde las colonias hasta la actualidad. En los últimos años ha incorporado una nueva área de interés a sus estudios y a sus producciones académicas: la economía feminista y las mujeres en la historia económica y en la historia del pensamiento económico. Correo electrónico: melisa.luc@unc.edu.ar

Sandra Maceri

Doctora en Filosofía por la Universidad de Buenos Aires, 1999. Posdoctorado en Economía por la Universidad de Buenos Aires, 2019. Investigadora del Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP) de la Universidad de Buenos Aires y del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas (CONICET). Miembro de la Carrera del Investigador Científico del CONICET. Especialista en epistemología de

la economía. Profesora adjunta regular de Epistemología de la Economía en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Subdirectora del Centro de Investigaciones en Epistemología de las Ciencias Económicas (CIECE), FCE, UBA. Actualmente investiga sobre decisiones estratégicas para la toma de decisiones cooperativas altruistas: una ampliación del enfoque estándar a través de la ingeniería social persuasiva. Análisis metodológico con experimentos sociales. Correo electrónico: smaceri@hotmail.com

Fernando Morett

Doctor en Filosofía de la Ciencia por la London School of Economics and Political Science. Ha impartido clases en esa misma institución. Realizó una estancia de investigación posdoctoral de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Unidad Iztapalapa. Sus áreas de investigación son filosofía de las ciencias sociales, filosofía del diseño de instituciones y racionalidad. Correo electrónico: f.morett@xanum.uam.mx

Camila Orozco Espinel

Doctora en Ciencias de la Sociedad por la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales (París, Francia). Actualmente es Profesora de Economía en la Universidad de Reims Champagne-Ardenne, Francia. Ha realizado una estancia posdoctoral en la Universidad de Duke Carolina del Norte. Sus áreas de investigación son historia del pensamiento económico, sociología de la ciencia y economía feminista. Actualmente investiga sobre los procesos históricos de construcción de autoridad científica de la economía en el siglo xx, la formación en matemáticas de los economistas y sobre los mecanismos productores de desigualdades entre hombres y mujeres economistas. Correo electrónico: camila.orozco-espinel@univ-reims.fr

Ruth Irene Pustilnik

Doctoranda de Epistemología e Historia de la Ciencia por la Universidad Nacional Tres de Febrero. Es Profesora asociada de Metodología de las Ciencias Sociales en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Profesora

adjunta de Epistemología de la Economía en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Su foco de interés es la comprensión y crítica de la sociedad desde una perspectiva filosófica. Para ello estudia e investiga combinando las siguientes áreas: epistemología de la economía, filosofía de la ciencia, historia del pensamiento económico y filosofía política. Correo electrónico: rpustil@hotmail.com

Luis Enrique Segoviano Contreras

Doctor en Filosofía de la Ciencia. Actualmente es profesor de asignatura de la Facultad de Contaduría y Administración. Realizó una estancia posdoctoral en la Facultad de Economía de la UNAM. Sus líneas de investigación son filosofía de la economía, economía del comportamiento, y cooperación organizacional. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (candidato a investigador). Es miembro fundador del Seminario de Filosofía de la Economía con sede en el Instituto de Investigaciones Filosóficas de la UNAM. Actualmente coordina el Seminario de Ciencias del Comportamiento de la Facultad de Economía de la UNAM. Correo electrónico: luis.segoviano.c@gmail.com

Alberto Tena Camporesi

Doctor en Ciencias Sociales y Humanidades por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) de la Ciudad de México. Actualmente, se desempeña como investigador en el Programa de Becas Postdoctorales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), bajo la asesoría del Dr. Oscar Ugarteche Galaraza en el Instituto de Investigaciones Económicas, donde es miembro del Observatorio Económico Latinoamericano (OBELA <https://www.obela.org/>). Ha publicado varios artículos académicos de investigación sobre la propuesta de Renta Básica Universal y se encuentra trabajando actualmente en temas relacionados con la historia del pensamiento económico.

*Filosofía de la Economía: Una introducción a problemas
metodológicos, de racionalidad y político-morales
de la economía moderna*

se terminó de editar el 22 de marzo de 2024 en el
Departamento de Publicaciones del
Instituto de Investigaciones Filosóficas,
Cto. Mario de la Cueva s/n, C.U.,
Coyoacán, 04510, Ciudad de México.

Para su composición se utilizó la fuente tipográfica
New Baskerville en diferentes puntos.



Musa que nonsequi rerem rerum que cum lam nonet, voles et
harcimodi dolumquatam etur aspeditem quaspicius sunt
quam hil earchil laborpora que occullu ptatectatio et rero
doluptatur rem doluptam sed quibus reptur sedipis molore
nime di quia volupta comnis aut ulpa dentis eicae vererec
erferiatur, iur? Is ma sed quae. Nam namus. Ur atur sumquid
que voluptas ma soluptat aliquisquae exernat dio cullam is
utatur?

Ibustibus audae imint, ipid unt laborion nemquam eos et
volum alia soluptasped ullam, seque consequid quodi alia
imusam, odis di digenem que et, aut inu

Ur atur sumquid que voluptas ma soluptat aliquisquae
exernat dio cullam is utatur? Ibustibus audae imint, ipid unt
laborion nemquam eos et volum alia soluptasped ullam,
seque consequid quodi alia imusam, odis di digenem que et,
aut inu

