

El "Homo Economicus": ¿posición filosófica o apuesta metodológica?

Hugo D. Ferullo

1- El Homo Economicus como unidad de análisis de la ciencia económica

Buena parte de los principios básicos de la ciencia económica moderna se refieren a la conducta individual del sujeto económico. En este contexto, la figura del *homo economicus* emerge como este sujeto individual cuya conducta se pretende analizar, una vez que se le impone la obligación de ser racional en un sentido instrumental. La racionalidad se refiere aquí a la relación medios-fines, sin cuestionarse la fuente de la licitud o el valor del fin en sí mismo. En el caso del modelo económico neoclásico, el sujeto tiene sus preferencias completamente ordenadas, además de contar con información perfecta y con un poder ilimitado para realizar cálculos. Dotado con estos atributos, el sujeto económico se comporta de manera racional: nunca paga más de lo necesario, ni consigue menos de lo posible, dados los precios de los mercados.

Si se introduce el riesgo en el mundo del sujeto económico, al permitir que sus acciones puedan tener consecuencias diversas, la conducta del *homo economicus* se torna un poco más compleja ante la necesidad de definir una distribución de probabilidades para estas diferentes consecuencias posibles. El análisis se hace cada vez más complejo cuando se introducen nuevos elementos, tales como los costos de información o la interacción con otros agentes, planteados, por ejemplo, por la teoría de los juegos. Pero la visión básica del sujeto económico racional se mantiene, puesto que éste siempre trata de maximizar una función objetivo, sujeto a diversas restricciones.

Entre las restricciones, ninguna exige al *homo economicus* una motivación específica para su acción. Puede buscar su propio placer allí donde lo encuentre, motivado por preferencias éticas de cualquier tipo, puesto que *de gustibus non est disputandum*.¹ Eso sí, persigue siempre su propio interés, en el sentido amplio de que el único móvil de su acción es la satisfacción de sus propias preferencias, sin importar cuáles fueran ni por qué resultan elegidas.

Una serie de voces críticas se han levantado contra la ambición totalizante de las teorías social y ética implícitas en la figura del *homo economicus*, basadas en el comportamiento hedonista y racional. Se cuestionó, por ejemplo, el supuesto de que los agentes puedan ser considerados totalmente transparentes, teniendo en cuenta las influencias históricas y sociales que lo pautan de manera irremediable, y que no son para nada fáciles

¹ Ver: G. J. Stigler and G. S. Becker. «De Gustibus Non Est Disputandum», in *The American Economic Review*, Vol. 67 N°2, 1977.

de desentrañar. Desde la perspectiva metodológica, una de las mayores dudas aparecen cuando se plantea la cuestión de la falsación de la hipótesis que indica que el individuo económico busca siempre los medios más efectivos para satisfacer sus preferencias. Desde el punto de vista empírico, cualquier contra-ejemplo puede ser considerado como una simple evidencia de que las preferencias del individuo han cambiado. Desde el momento que las preferencias son inobservables, sólo pueden ser verificadas si se presupone que el modelo funciona correctamente.

En el terreno estrictamente económico, una de las críticas más substanciales dirigidas al supuesto del *homo economicus*, está referida al problema de la información del sujeto. Puesto que la información no es nunca perfecta ni completa, y desde el momento en que resulta harto difícil de calcular con precisión los costos y beneficios marginales resultantes de la adquisición de información adicional, la pregunta básica que surge en este contexto es: ¿cómo decide el sujeto económico cuándo detener, de manera racional, la búsqueda de mayor información? De acuerdo a la opinión de autores como H. Simón,² la racionalidad del sujeto, que busca información para resolver un problema económico propio, lo lleva a frenar la búsqueda cuando entiende que tiene una solución para el problema que puede considerarse buena, aunque sabe que no es ésta necesariamente la mejor solución. En este caso, la racionalidad limitada del sujeto lo lleva a buscar un procedimiento satisfactorio para resolver sus problemas económicos reales, centrándose mucho más en la organización de su trabajo que en la maximización abstracta.

Los modelos de expectativas racionales brindan un enfoque diferente para tratar el tema de la información, necesaria para la toma de decisiones del sujeto. Para estos modelos, el sujeto racional no usa nunca un mecanismo de generación de esta información que pueda conducirlo a cometer errores sistemáticos. Estos errores son evitables, desde el momento que el sujeto puede aprender de ellos, eliminándolos como posibilidad futura. Si esto es así, la información del sujeto, aunque inadecuada, solo puede ocasionar «ruido blanco» puesto que se descartan los errores sistemáticos. Esto parece otorgar a la tesis tradicional del *homo economicus* un nuevo impulso y justificación en el campo del pensamiento con pretensiones científicas. Pero, en realidad, la pregunta de fondo no hizo más que trasladarse, a menos que se cuente con una respuesta segura, hasta el momento ausente en el campo científico, acerca de la forma que el sujeto racional aprende a descartar los errores sistemáticos.

De todas maneras, si circunscribimos la hipótesis del *homo economicus* a su aspecto metodológico, y no pretendemos con esta figura resumir los rasgos esenciales de la naturaleza humana en toda su complejidad, podemos decir que nos encontramos, más allá de todas las críticas, ante un instrumento poderoso y útil para la elaboración de modelos de la acción humana en el campo económico. La pregunta que nos formulamos en este trabajo se refiere justamente al papel que juega en la explicación del problema

² Cfr. Herbert A. Simon. *Administrative Behavior: A Study of Decision-making Process in Administrative Organizations*, 4th edn, New York Free Press, 1997.

económico la figura del *homo economicus*, y la postura individualista y hedónica asociada a él. Específicamente, lo que nos preguntamos es si esta construcción artificial del *homo economicus* maximizador de su propio interés, responde a la propia naturaleza humana, de la que resultaría un fiel reflejo, o constituye, por el contrario, un constructo cuyo valor es meramente instrumental, circunscripto al ámbito particular de la metodología científica. El pensamiento económico no ha dado una respuesta única a esta vieja y trascendental pregunta, que sigue animando lo más profundo de las discusiones acerca de la relación de la economía con el pensamiento sociológico, político y, sobre todo, ético.

Cuando la construcción del *homo economicus* se defiende con argumentos meramente metodológicos, la posición que éste ocupa en el quehacer científico de la economía es la de servir de *unidad de análisis*, sobre cuya base se construye todo el aparato teórico posterior. En este caso, el *homo economicus* no tiene ninguna pretensión de describir al hombre tal como éste es, en toda su complejidad, ni siquiera en sus características esenciales. En realidad, lo que la economía requiere de la conducta humana no son más que algunos supuestos, que permitan practicar el cálculo con precisión. No hay que olvidar que la economía se ocupa de cosas relativamente sencillas de la vida humana en sociedad, básicamente de la producción y del intercambio de bienes y servicios. En el campo económico, lo que se requiere del sujeto interviniente es que su conducta sea racional, en un sentido específico, y es para asegurar esta racionalidad que se eligen los supuestos que definen la conducta del *homo economicus*. Aparece, de este modo, un constructo que resume estos supuestos, y que no posee más que el estatuto metodológico de una hipótesis de trabajo que servirá de guía para la práctica científica.

El sujeto económico individual, una vez reducido a un conjunto limitado de características elementales, no tiene por qué mostrar el referente, en términos de naturaleza humana, a que corresponde. Como lo expresa cabalmente la tesis clásica del instrumentalismo metodológico defendido por Milton Friedman,³ los supuestos presentes en el *homo economicus* no necesitan ser exhaustivamente realistas; la utilidad de estos supuestos reside, más bien, en la fertilidad que tengan para generar y deducir hipótesis y teorías, que pueden ser luego verificadas en el mundo real complejo. En el fondo, la defensa metodológica de la simplificación practicada en el ser humano por la economía, hasta convertirlo en una caricatura que actúa constantemente siguiendo una racionalidad predefinida, se relaciona con la licitud de la vieja y extendida práctica científica de razonar en términos de modelos.

Pero la defensa del *homo economicus* con argumentos metodológicos exige una continua cautela, capaz de resguardarnos del riesgo cierto que corremos de cambiar de perspectiva de análisis, pasando del campo metodológico al filosófico, del *homo economicus* como hipótesis de trabajo al *homo economicus* como descripción antropológica. Hay que tener siempre presente que la noción de sociedad de mercado, edificada sobre la base del *homo economicus*, es también una construcción teórica propia del razonamiento en términos del modelo. Si fundándose en rasgos observables de la vida humana en sociedad, se

³ Ver Milton Friedman. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953.

termina elaborando una conceptualización implícitamente normativa, lo que se consigue no es una explicación científica sino una ideológica, al servicio de intereses que nada tienen que ver con el conocimiento científico. En este caso, so pretexto de explicar la realidad, lo que se estaría escogiendo de la realidad humana en los modelos económicos, serían únicamente aquellos elementos idóneos para formular una regla social de acción que resulte compatible con la ideología y los intereses que se pretenden defender.

Lo cierto es que el comportamiento económico se ha convertido, para muchos, en una guía de conducta poco menos que universal, fruto de la extensión del razonamiento económico sobre todos los campos del obrar humano en sociedad. Este avance de lo económico sobre las diferentes dimensiones de la vida humana, aparece con suma claridad cuando revisamos la obra de autores que enseñan que el método económico puede ser aplicado en, virtualmente, cualquier campo de acción del hombre. Después de todo, en cualquiera de estos campos es posible encontrar condiciones de escasez, frente a las cuales los individuos pueden reaccionar a través de la conducta típica del *homo economicus*. La racionalidad propia de la economía se expande, así, a otros campos de la vida humana, resultando difícil imaginar los límites de esta invasión, que amenaza con reducir toda intersubjetividad a una relación social contenida por el esquema de compraventa, donde cada sujeto activo que practica el intercambio es igual en derechos a cualquier otro, y cuenta con oportunidades similares a la del resto.

Otro rasgo problemático de la defensa metodológica de la caricatura humana que sirve de unidad de análisis a la economía con pretensiones científicas, aparece cuando se presenta a las formalizaciones propias de los modelos económicos como *teorías puras*, perfectamente neutras y capaces de amparar toda suerte de motivaciones y de conductas del individuo y del conjunto social. En realidad, si se abandona la cautela en torno del carácter metodológico del *homo economicus*, confundiendo el constructo con la naturaleza del hombre, la conducta del *homo economicus* comienza a recibir legitimidad moral. Y lo peligroso de esto es que la conducta del *homo economicus* es, por definición, una conducta estrictamente economicista, puesto que el único valor que persigue el constructo es el valor económico. Y cuando una antropología de raíz economicista se divulga y se extiende, termina efectivamente configurando a las personas, «puesto que modifica sus imágenes de sí, sus proyectos y sus acciones y, por último, lo que efectivamente son, en virtud de la capacidad del hombre de hacerse a sí mismo en uso de su libertad moral».⁴

2- El Homo Economicus y la acción colectiva

La teoría social que se corresponde con la conducta del *homo economicus* es individualista y se asienta tanto en el contrato o pacto social que los individuos establecen para ordenar la vida comunitaria, como en el utilitarismo (los nombres de T. Hobbes y J. Bentham se evocan con justicia en este contexto). Lo que hace que la sociedad funcione es la sa-

⁴ Raúl González Fabre: «La Cuestión Ética en el Mercado», en *Ética y Economía*, J. C. Scannone y G. Remolina compiladores. Buenos Aires: Editorial Bonum, 1998, pág. 57.

tisfacción de las preferencias individuales. De este modo, las relaciones sociales se reducen a servir de instrumentos al servicio de la maximización de las utilidades o preferencias individuales.⁵

El pensamiento económico moderno se construyó sobre una visión optimista del orden social que surgiría de la acción económica de personas libres, movidas por objetivos e intereses puramente individuales. La imagen idealizada de la «mano invisible» sintetizaba la visión utópica de la sociedad, cuyo bienestar económico global surgiría de la acción de individuos que se comportan como egoístas racionales, ajenos en principio a toda preocupación solidaria. El funcionamiento del mecanismo de mercado es, en esta concepción, el vehículo a través del cual se opera el milagro de permite conciliar la naturaleza humana estrictamente individual con la necesidad de cooperación social, logrando una especie de equilibrio mágico y automático entre los intereses individuales y colectivos.

Las modernas economías de mercado son portadoras de una verdadera utopía, configurada por profecías optimistas que se consolidaron durante los siglos XVII y XVIII, sobre todo en Escocia, Inglaterra y Francia. En esta visión alentadora del orden social, los individuos esclarecidos, que persiguen su propio interés, pueden transformar sus vicios privados en virtudes públicas, como lo muestra de manera ejemplar B. Mandeville en su fábula de las abejas. Un orden tal de individuos libres, resultaría no sólo beneficioso para el bienestar económico de la sociedad en su conjunto, sino que ejercería también una influencia favorable en la moral de los ciudadanos y de los gobernantes. La acción de los individuos que persiguen todos y cada uno su propio interés conduce, de este modo, a una vida social donde la ilustración ideológica, el bienestar económico, la libertad política y la moral individual se armonizan naturalmente.

El problema que, para la convivencia social, plantea la naturaleza «egoísta» del hombre, encuentra aquí una solución sorprendente: lejos de luchar contra esta naturaleza, lo que corresponde es crear las condiciones sociales para que los individuos puedan actuar de acuerdo a ella, sin estrechos límites ideológicos o reales. Si se crean estas condiciones, entonces el mensaje de la economía moderna de mercado puede sintetizarse en las siguientes profecías alentadoras:

- la eficiencia económica producida por el milagro del mercado,
- el control democrático de los poderes políticos, y
- una sólida moral individual alentada por las necesidades propias de los intercambios económicos crecientes.

⁵ Con este espíritu, la institución del matrimonio ha sido, por ejemplo, analizada como un arreglo acordado para asegurar el beneficio mutuo del intercambio entre dos agentes con diferente dotación de recursos. De la misma forma, el crimen ocurre en las sociedades porque el cálculo de costos y beneficios individuales muestran que es lo que corresponde para una acción que maximiza su utilidad esperada. Las instituciones y la acción política se explican también con la misma lógica de acción individual, que explica en este campo las coaliciones que aparecen como fruto del cálculo acerca de las políticas económicas capaces de conducir, por ejemplo a la reelección de autoridades. En síntesis, el homo economicus avanza hacia lo universal hasta confundirse con el homo sapiens.

El llamado milagro del mercado consiste en que la orientación hacia sus intereses individuales, alienta a las personas a utilizar sus medios económicos de la forma más ventajosa para la sociedad en su conjunto, sin que para ello se requiera una planificación consciente. El mecanismo de mercado se encarga de que se lleve a cabo una división funcional del trabajo, una utilización eficiente de los recursos disponibles y una eficaz coordinación de las actividades económicas, a pesar de que los participantes individuales tengan en cuenta, en sus decisiones económicas concretas, sólo la respectiva ganancia personal.

En el ámbito político, la persecución racional de intereses individuales por parte de los ciudadanos y de quienes detentan el poder, habrá de impedir la dominación arbitraria y el despotismo. El surgimiento de sujetos económicos que poseen propiedad privada, que se vuelven cada vez más independientes y que mantienen una permanente relación recíproca a través de una densa red de contactos económicos, sirve de freno efectivo a los gobernantes que pretenden abusar de su posición de poder. De esta forma, una sociedad donde sus miembros son libres para perseguir sus intereses económicos, forma ciudadanos libres también para reconocer e imponer sus intereses políticos.

En fin, se adelanta, en el ámbito de la moral individual, un resultado paradójico: la búsqueda de la propia utilidad individual conducirá a un resultado global donde imperan las virtudes públicas, sin que esto requiera de ninguna restricción a la conducta egoísta de los hombres. La paradoja se disuelve con el auxilio de uno de los supuestos básicos del individualismo económico, aquél que asegura que la persecución racional del propio interés conduce a elegir un comportamiento cooperativo que tiene en cuenta también los intereses de los demás. Y esto también se consigue a través del funcionamiento de los mercados, con su cadena infinita de acciones cooperativas de intercambio. Se cuenta, de este modo, no solamente con un mecanismo gratuito de coordinación económica eficiente; con una suave coacción, los participantes en el mercado se convierten, además, en pacíficos ciudadanos, que satisfacen su afán de ganancia máxima individual de una manera moralmente aceptable. La persecución racional de fines personales a través de los mercados, conduce a la práctica de determinados comportamientos y actitudes morales, que resultan ser virtudes indispensables para actuar exitosamente en el campo de las economías modernas: apacibilidad, probidad, confiabilidad, solvencia, lealtad, honestidad, disposición al compromiso. El mercado libre se convierte en una fuente de donde mana no sólo el bienestar económico sino también la moral y la virtud individuales.

En síntesis, el autointerés y la racionalidad harán surgir en las modernas economías de mercado un orden social en el que es posible la convivencia y cooperación beneficiosas para todos, sin que haya que oprimir la naturaleza egoísta del hombre. En estas sociedades, el bienestar económico se produce en virtud del *milagro del mercado*, que motiva a los individuos para que, en la persecución de su ventaja personal, utilicen sus recursos de la forma más ventajosa para la sociedad en su totalidad. El poder económico de los individuos libres sirve aquí de contrapeso del poder de los gobernantes, garantizando una conducción política moderada y prudente. Finalmente, la moral y las virtudes individuales

se consiguen con una suave coacción del intercambio comercial, que educa al individuo, en tanto participante en el mercado, para que sea un socio honesto y confiable.

La visión idílica acerca de las consecuencias sociales beneficiosas que surgen de la conducta individual, guiada por el interés personal, no está exenta de matices de cierto escepticismo, presentes ya en los escritos clásicos de Adam Smith. Para este autor, las ventajas del comportamiento *egoísta* se daban fundamentalmente en el ámbito de lo económico, y aún aquí resultaba necesario frenar el afán desmedido por el interés propio, propiciando otras virtudes y *sentimientos morales*. Como lo muestra la historia económica posterior, con el advenimiento de las modernas economías de mercado surgieron grandes problemas socioeconómicos, agravados en épocas de crisis: el desarraigo de millones de personas, la depresión económica acompañada por el desempleo y la miseria social en gran escala. Todos estos problemas contribuyeron a minar las esperanzas en los efectos beneficiosos de la mano invisible, incluso aquellos restringidos a la órbita estricta de la economía.

Muchas críticas al funcionamiento de la mano invisible, que convierte milagrosamente los intereses individuales en bien común sin que medie ningún esfuerzo consciente de los sujetos económicos, surgieron del interior mismo del pensamiento económico moderno. El centro de estas críticas fue el reconocimiento de las diferencias sustanciales que existen entre la racionalidad maximizadora individual y la racionalidad colectiva, diferencias que amenazan con romper el vínculo causal entre la búsqueda del bien individual y la obtención efectiva del bien común. Muchas veces, la realización de objetivos económicos, compartidos por un conjunto de personas, resulta imposible aún cuando todos actúan respondiendo a intereses y tomando decisiones individualmente racionales. Algo impide, en este caso, que lo colectivamente racional pueda obtenerse a partir de conductas individuales racionales, y el resultado de conjunto es la ausencia de cooperación, recíprocamente ventajosa, entre socios potenciales de un intercambio. De la misma manera, aparecen fallas en la producción de bienes públicos, demandados por todos.

Ya en el pensamiento económico clásico puede advertirse que la situación en la que el interés individual conduce al máximo bienestar general requiere del concurso de un *homo economicus* caricatural, con racionalidad perfecta. Estas restricciones rígidas, impuestas al accionar económico individual, se vieron parcialmente relajadas a medida que aparecieron avances en los instrumentos científicos al alcance de los economistas, lo que permitió la aparición de una hipótesis relacionada con una suerte de «pared invisible». La siguiente cita resume claramente el sentido de esta metáfora, usada como contracara de la acción benéfica de la «mano invisible»:

En la teoría social moderna, la atención se ha dirigido nuevamente, como resultado de la aplicación de los nuevos instrumentos de la teoría de la decisión y de los juegos, a un fenómeno cuyo conocimiento básicamente ya subyacía a la teoría de Hobbes y que fuera subestimado por sus optimistas sucesores. Este fenómeno representa, en cierto modo, la contrapartida al efecto de la mano invisible. En tales situaciones, la lógica del autointerés conduce a un abismo insu-

perable entre aquello que los actores racionales desean y aquello que efectivamente pueden realizar a través de sus propias acciones y decisiones. Dado que las situaciones con una tal estructura dilemática implican la vinculación estratégica de las acciones de varios participantes, puede hablarse de un abismo entre la racionalidad individual y la colectiva. Por lo tanto, justamente el desarrollo técnico ulterior de la economía moderna condujo a que, junto a la *mano invisible*, se descubriera también una *pared invisible*. Mientras que la mano invisible se encarga de que se cumplan los deseos sin intervención adicional de quien los posee, esta pared invisible obstaculiza el cumplimiento de los deseos también cuando quienes los alientan se preocupan racionalmente por su realización y las circunstancias parecen ser, a primera vista, muy favorables, es decir, cuando las personas participantes no persiguen deseos y propósitos divergentes sino que, por el contrario, tienen un interés común identificable. En esta medida, no existe, pues, ninguna situación de conflicto entre ellas... Y así como fue sorprendente y notable el conocimiento de que una mano invisible podía encargarse gratuitamente de armonizar los vicios privados y el bienestar general, así también tenía que ser desilusionante el hecho de que la realización de objetivos compartidos —lo colectivamente racional— podía ser imposible aún cuando cada uno de los participantes tuviera un interés fundamental en su realización y tomara sus decisiones sobre la base de una reflexión inteligente, individualmente racional.⁶

La economía acepta hoy que, en su mundo de modelos —que crean sistemas económicos artificiales—, el resultado que se consigue cuando cada sujeto individual sigue su propio interés puede muy bien ser inferior al óptimo, si se lo juzga de acuerdo con las preferencias del conjunto de individuos implicados. En este caso, puede decirse que cada uno actúa de modo racional pero, visto desde la perspectiva colectiva, todos actúan irracionalmente. Ante esta paradoja, algunos autores piensan que se trata de una situación que responde a lo que efectivamente ocurre en las sociedades reales, por lo que no ven ninguna motivación para intentar resolverla por medio de la adopción de una noción de racionalidad individual diferente.⁷ Pero existen también otras líneas de investigación teórica, que buscan nuevas formas de interacción económica, capaces de reconciliar la racionalidad individual con un comportamiento colectivamente racional. Lo que estas nuevas teorías persiguen es, básicamente, la definición de nuevas reglas de juego en los sistemas económicos, pensadas de manera tal que el comportamiento individual maximizador pueda producir resultados socialmente deseables, buscando perfeccionar el medio natural donde los individuos despliegan su acción económica. Pero más allá de estos intentos teóricos, los economistas siguen basándose, en general, en la hipótesis del comporta-

⁶ Michael Baumann. *El mercado de la virtud. Moral y responsabilidad social en la sociedad liberal*. Barcelona: Gedisa Editorial, 1998, pág. 33-34.

⁷ Ver, por ejemplo, Robert E. Lucas. «La Ética, la Economía Política y la Comprensión del Desarrollo Económico», en *Aspectos éticos y sociales de la economía*. Consejo Pontificio Justicia y Paz. Madrid: PPC Editorial, 1995.

miento individual atomista, según la cual las elecciones del individuo afectan a su propio bienestar, pero son demasiado insignificantes como para afectar a la sociedad entera. Bajo esta hipótesis,

la basura que yo tiro en las calles supone una contribución insignificante al resto, entonces ¿por qué molestarse en usar un contenedor?; lo que yo doy al pobre no tiene un efecto significativo comparado con la pobreza total del mundo, entonces ¿por qué dar algo?; mi voto no afectaría al resultado de una elección, entonces ¿por qué gastar mi tiempo esperando la cola para votar? Esta opinión seduce porque tiene mucho de verdad. Una sociedad en la que todo el mundo enfoca todos los asuntos de esta manera, no podría continuar. Necesitamos vernos a nosotros mismos como una parte del todo y creo que la mayoría de nosotros lo hacemos, pero este importante aspecto de la vida no tiene realmente un sitio en la teoría económica.⁸

Los programas de investigación nacidos con la intención de ampliar el horizonte del análisis económico tradicional, de manera que pueda éste ocuparse no solo de las decisiones juzgadas racionales desde el punto de vista del individuo, sino también desde la perspectiva de la acción colectiva, han dado lugar a una verdadera proliferación de nuevas teorías. Esta irrupción del pensamiento económico en el ámbito de la sociedad, del derecho, de la política, extendiendo a todas estas áreas el modo de pensar y los modelos básicos de la ciencia económica, ha sido señalada muchas veces como un peligroso avance «imperialista» de la economía sobre las otras dimensiones de la vida humana en sociedad.

Con la extensión del campo de lo económico hacia esferas «extra-económicas», lo que se observa en las últimas décadas de nuestro siglo es, quizás, un intento de vuelta a la ambición de los economistas de la época clásica, que no era otra que la de abarcar la totalidad de la vida social, con una teoría basada en la conducta racional y maximizadora del individuo económico. Según esta interpretación, lo que sobrevino después de un largo período, signado por dificultades mayúsculas para defender el milagro de la mano invisible frente a las graves crisis del sistema global de las economías modernas, fue una actitud defensiva de la comunidad de estudiosos de la economía moderna, reclusos por propia decisión en un ámbito excesivamente reducido de consideraciones teóricas. Es como si el pensamiento económico se hubiera replegado en su propio interior, lo que tomó la forma de una ampliación del papel de los instrumentos de análisis, pero en desmedro de la amplitud de mira —o de visión— de la economía como ciencia social.

3- Comentarios Finales

En la historia de la humanidad, nunca apareció una mano invisible capaz de transformar en bien común a la acción conjunta de individuos, que se comportan todos, supuestamente, como maximizadores del interés personal. Es más, una sociedad donde los in-

⁸ Ibidem, pág. 97.

dividuos persiguen exclusivamente su interés estrictamente individual, no tiene garantizada ni siquiera la cohesión social mínima necesaria para su existencia estable. La vida en sociedad requiere necesariamente la práctica continua de comportamientos desinteresados, dirigidos a cumplir deberes políticos, jurídicos y morales. Para lograr estos objetivos sociales básicos, no puede confiarse, entonces, en el mero funcionamiento del mecanismo de mercado.

Es cierto que la exhibición de virtudes, como la lealtad y la veracidad, redundan en beneficio de los propios participantes individuales en los mercados. Pero nadie puede desconocer que el juego anónimo de la competencia, centrada en la búsqueda de la ganancia personal máxima, termina también promoviendo, de manera harto frecuente, estrategias oportunistas. Esto último no significa negar la creación, por parte del comercio y del intercambio, de hábitos centrados en la confiabilidad, la honestidad y la confianza. Lo que ocurre es que, a la par de estos comportamientos virtuosos, la fugacidad de las relaciones personales anónimas del intercambio en las sociedades modernas promueve también una extensa variedad de oportunidades para lograr ventajas a costa de las otras personas. Es por eso que el mecanismo de mercado solo puede funcionar, de manera confiable y permanente, cuando los participantes del intercambio actúan de acuerdo a principios morales que van más allá del interés exclusivo en la ganancia propia de cada uno.

Los modelos tradicionales de elección racional, que la economía utiliza habitualmente cuando se ocupa de la acción de los sujetos, suponen y se construyen sobre la base de una conducta oportunista: la clave económica de la conducta individual está en los incentivos, cuya percepción requiere de una posición continua de alerta frente a las circunstancias que rodean la vida económica de los sujetos. Y no sólo la teoría económica, sino también los consejos de política se discuten habitualmente en términos de incentivos individuales. Esta atención exclusiva a una *forma instrumental de acción* es uno de los centros de la crítica que la concepción solidarista dirige al individualismo económico. Para esta posición, explicar los móviles de la acción económica individual requiere tener en cuenta, además de las restricciones externas que las personas deben enfrentar, los valores intrínsecos que las personas incorporaron como fruto de su vida comunitaria en sociedades y culturas determinadas. Y para incorporar en el análisis económico a estos valores intrínsecos, la racionalidad instrumental, centrada en la oposición medios-fines, resulta claramente insuficiente.

El razonamiento en términos de modelos, instrumentalmente cada vez más complejos, permite sin dudas realizar avances regulares en el saber económico. Pero, como lo sabían muy bien los economistas clásicos, el análisis de la acción económica necesita situarse en el marco social, histórico y cultural en que la acción individual se desarrolla. Lamentablemente, el refinamiento alcanzado por los modelos económicos, basados en la conducta individual maximizadora, exige mucho más entender matemáticas que los valores intrínsecos de la gente. Si el valor central que determina la conducta de la gente es el máximo de ganancia individual obtenido de la participación racional en la compra-venta

generalizada, la cultura entera resulta impregnada de economicismo.

Está claro que si el valor estrictamente económico se convierte, para las sociedades modernas, en lo más profundo de su cultura, desplazando a todo otro valor ético fundado en la solidaridad, resultaría totalmente excesivo atribuir esta degradación moral y cultural a la tarea científica de los economistas que razonan en términos de modelos simplificados, donde el ser humano se reduce a un mero individuo interesado exclusivamente en su propio bienestar. Las actitudes y valores que definen lo más profundo de la cultura de las sociedades actuales, son el resultado de una compleja dinámica del obrar humano, y no puede decirse que sean los economistas los que establecen ni las reglas de funcionamiento de esta dinámica, ni los valores en los que descansa. Pero nadie puede negar que la visión individualista de la economía ha contribuido a la formación de «la imagen dominante del ser humano en nuestro mundo, el individuo solitario en busca de sus propios deseos y de su propio bien privado».

Por otra parte, aún cuando los sujetos individuales actuasen en el mercado cumpliendo con las más estrictas normas morales, las reglas del mercado serán siempre insuficientes para garantizar la equidad y la producción de bienes públicos. Solo en las acciones dirigidas a producir e intercambiar bienes privados a través del funcionamiento de mercados competitivos, el presupuesto individualista maximizador resulta ser una simplificación apropiada. En los otros casos, comprender la realidad económica y buscar soluciones efectivas para los problemas reales que la gente enfrenta en las modernas sociedades de mercado, exige abandonar la concepción del sujeto económico que lo reduce a un individuo atomizado y aislado, capaz de optar por fines elegidos de manera absolutamente autónoma e independiente de todo compromiso social, concepción a la que hay que reemplazar por otra que devuelva al sujeto su dimensión comunitaria.

En la vida en sociedad, resulta necesario equilibrar dos dimensiones que surgen, en tensión, de la interacción económica de los individuos: la tendencia a apropiarse de la cantidad máxima de los recursos escasos que les resulte posible, por un lado, y, por otro lado, la necesidad de cooperación entre los sujetos individuales para aumentar la eficacia de sus trabajos. La observación elemental de estas dos dimensiones parece constituir un punto de partida para el análisis de la relación económica entre el individuo y la sociedad, en el que todo el mundo está de acuerdo. Pero las discusiones aparecen rápidamente cuando lo que se plantea recae sobre la forma de regular la cooperación entre los individuos, entendiendo regulación como el conjunto de reglas, procesos e intermediaciones capaces de dotar al sistema socioeconómico de la estabilidad y la flexibilidad necesarias para adaptarse a circunstancias diversas, manteniendo la cohesión y la unidad.

Para los «evangelistas del mercado»,¹⁰ la única regulación verdaderamente necesaria

⁹ T. Radcliffe. «El Manantial de la Esperanza», Carta del Maestro General de la Orden de Predicadores, Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino, Tucumán 1999.

¹⁰ Ver K. Dixon. «Les Evanglistes du Marché. Les Intellectuels Britanniques et le Néo-libéralisme», citado por H. Puel: «Bien Commun, Intérêt Général, Citoyenneté», Revista *Economie et Humanisme*, N° 349, 1999.

para asegurar la cooperación entre individuos que las economías modernas precisan, es justamente aquella aportada por el mecanismo de mercado. El buen funcionamiento de los mercados asegura el orden y la estabilidad social, que surgen de manera espontánea y natural, con la sola guía de la mano invisible, a cuyos dictados todo el mundo resulta sometido sin más trabajo del que supone actuar en resguardo de su propio interés. Esta posición individualista extrema se ve matizada, en el pensamiento económico centrado en el análisis de los mercados, cuando se acepta que, a la par del orden y la cooperación espontáneos que surgen de la dinámica misma de las economías modernas, existe otro nivel de cooperación económica entre individuos, que se desarrolla en el interior de grupos voluntariamente constituidos, en respuesta a intereses particulares compartidos. De todas estas agrupaciones sociales voluntarias, el pensamiento económico se ocupa principalmente, como es natural, de las empresas, cuyo objetivo principal es el lucro o ganancia privada. Pero esto no debe llevarnos a desconocer otros tipos de asociaciones u organizaciones, que la gente es libre de constituir en las modernas economías de mercado. La presente cita resume bien esta proliferación de grupos voluntarios en las economías de mercado:

...las organizaciones de los mercados no son muy superiores, (en todos los casos), a otras organizaciones. Creo que es una ventaja del sistema capitalista que la gente sea libre de formar otras organizaciones (diferentes a las empresas o firmas tipo), y hacer que ciertas decisiones de asignación de recursos no tengan el control del mercado. La gente, en una economía de mercado, puede tomar todas las decisiones no relacionadas con el mercado que desee, puesto que se puede unir con otra gente en sus decisiones. Históricamente, en los Estados Unidos ha habido una gran cantidad de experimentos con diferentes formas de organización, desde comunidades utópicas organizadas con carácter religioso o ideológico, hasta firmas modernas que experimentan con políticas de personal al estilo japonés.¹¹ Como tenemos poco conocimiento teórico de los factores que determinan qué decisiones se deben dejar al mercado y cuáles deberían formar parte de organizaciones no de mercado, yo creo que este tipo de competencia de las organizaciones es preferible a cualquier otro tipo de decisión que sea centralizada.¹²

Así, el pensamiento económico de raíz individualista puede muy bien aceptar la coexistencia de las más diversas asociaciones de individuos, agrupados en torno a convic-

¹¹ Ya en la primera mitad del siglo XIX, Alexis de Tocqueville observaba que «los norteamericanos de todas las edades, de todas condiciones y del más variado ingenio, se asocian continuamente. Tienen no sólo asociaciones comerciales e industriales en que todos toman parte, sino otras mil diferentes: religiosas, morales, serias, fútiles, muy generales y muy particulares, enormes y muy pequeñas; los americanos se asocian para dar fiestas, fundar seminarios, establecer albergues, levantar iglesias, distribuir libros, enviar misioneros a las antípodas; de esta manera, construyen hospitales, prisiones, escuelas. Finalmente, cuando se trata de proclamar una verdad o de promover un sentimiento con la ayuda de un gran ejemplo, fundan una asociación». Citado en *El Mercado de la Virtud*.

¹² R. E. Lucas., *op cit*.

ciones e intereses particulares comunes. Al orden espontáneo que produce el mecanismo de mercado se adiciona, de este modo, otro tipo de orden social, no ya espontáneo, sino organizado en torno a estas asociaciones o grupos particulares voluntariamente constituidos. Las relaciones de intercambio en los mercados competitivos dejan de ser las únicas relevantes para caracterizar al orden económico de las sociedades modernas, donde los ciudadanos poseen la libertad para realizar, a la par de las actividades estrictamente económicas, aquéllas relacionadas con asociaciones voluntarias, donde la cooperación se encamina hacia la prosecución de fines o ideales relacionados con bienes públicos o comunitarios. Pero en todos los casos, la persecución racional de intereses subjetivos sigue siendo, en esta concepción individualista de la economía, el fundamento del comportamiento y de la disposición a la acción y cooperación de todos los sujetos. La cooperación se practica aquí como parte de la propia utilidad de los individuos participantes, reflejando una suerte de *cooperación egoísta* con otros.¹³

El análisis económico individualista no puede abarcar un interés verdaderamente general, aquél que corresponda a la sociedad toda. Las nociones asignadas al conjunto de la sociedad, tales como el interés o la voluntad general, el pueblo o el bien común, no son más que entelequias para la economía individualista. Esta reducción a la categoría de entelequia de las nociones sociales más globales, resulta inaceptable si se apuesta por un ser humano solidario como base del pensamiento económico, lo que significa una apuesta por la construcción voluntaria y posible de un verdadero bien común, aquél que se elige, que se desea y que se procura en común, y que concierne a todo el hombre y a todos los hombres.

La construcción del bien común es una tarea compleja, donde se ponen en juego todas las dimensiones esenciales de la vida humana en sociedad, incluida la dimensión económica. Con un sujeto económico definido como un «idiota racional»,¹⁴ cuya acción en sociedad se reduce a perseguir su estricto interés individual, compartido eventualmente por grupos definidos de manera estrecha, esta tarea resulta imposible por definición. Y negarse a integrar el saber económico en esta búsqueda interdisciplinaria de lo que corresponde a todo el hombre y todos los hombres, equivale a abandonar una de las tareas centrales que la humanidad espera del pensamiento económico actual.

¹³ Ver: E. S. Phelps. *Altruism, Morality and Economic Theory*. New York: Russell Sage Foundation, 1975.

¹⁴ Ver SEN Amartya. *L'Economie est une science morale*, Ed. La Découverte, Paris, 1999.

