



Universidad de Chile
Facultad de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología

ACCIÓN ECONÓMICA Y ORDEN SOCIAL

Un estudio teórico-descriptivo sobre el pensamiento económico

Tesis para Optar al Título Profesional de Sociólogo

Autor:

Javier Ignacio Loyola Campos

Profesor Guía:

Rodrigo Figueroa Valenzuela

Santiago de Chile, Noviembre de 2008

*A mis padres, hermanos y a mis
verdaderos amigos.*

TABLA DE CONTENIDOS.

<u>INTRODUCCIÓN.....</u>	<u>3</u>
<u>OBJETIVOS DEL ESTUDIO.....</u>	<u>13</u>
OBJETIVO GENERAL.....	13
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	13
<u>HIPÓTESIS DEL ESTUDIO.....</u>	<u>14</u>
<u>METODOLOGÍA DEL ESTUDIO.....</u>	<u>14</u>
<u>PLAN DE LA TESIS.....</u>	<u>14</u>
<u>CAPÍTULO I. EL SURGIMIENTO DE “LO ECONÓMICO” Y DE LA CIENCIA ECONÓMICA.....</u>	<u>16</u>
I.1 EL POSTULADO DE LA COHERENCIA INTERNA DEL DOMINIO ECONÓMICO.....	16
I.2 LOCKE Y LA EMANCIPACIÓN DE LO ECONÓMICO DE LO POLÍTICO.....	26
I.3 MANDEVILLE Y LA EMANCIPACIÓN DE LO ECONÓMICO DE LO MORAL.....	36
I.4 SMITH Y LA PLENA COHERENCIA DE LO ECONÓMICO.....	45
<u>CAPÍTULO II. ACCIÓN Y ORDEN SOCIAL DENTRO DEL MARCO DE LA TRADICIÓN ECONÓMICA ORTODOXA O LIBERAL.....</u>	<u>60</u>
II.1 LOS CONCEPTOS ECONÓMICOS FUNDAMENTALES.....	60
II.2 EL PROBLEMA ECONÓMICO.....	833
II.3 LA UTILIDAD, LAS PREFERENCIAS Y EL HOMBRE ECONÓMICO RACIONAL.....	93
II.4 EL MERCADO Y EL ORDEN ESPONTÁNEO.....	109
<u>CONCLUSIONES.....</u>	<u>126</u>
<u>BIBLIOGRAFÍA.....</u>	<u>131</u>

INTRODUCCIÓN.

El pensamiento y el análisis sociológico, a lo largo de toda su historia hasta nuestros días, ha estado dominado por un dualismo elemental, el cual define dos formas esencialmente distintas de hacer sociología. Esta oposición entre dos tipos de análisis sociológico ha sido rotulada de muy diversas maneras: oposición entre un enfoque organísmico y mecanicista, colectivista e individualista metodológico, holista y atomista, conservador y emancipador, etc. Más allá de esta diversidad de calificativos, en términos generales se pueden caracterizar los dos grandes paradigmas que están detrás de cada uno de los extremos de esta dicotomía fundamental como una sociología del sistema social y una sociología de la acción social, respectivamente. Toda teorización sociológica puede encasillarse en cierta medida en uno u otro de estos paradigmas, aunque debe decirse que la historia de la sociología registra varios intentos de conciliación de ambos polos.

Los paradigmas a los que nos referimos entrañan dos concepciones radicalmente opuestas del agente humano y de su accionar. En el contexto de la sociología del sistema social, los actores sociales aparecen representados en gran medida como sujetos pasivos de un sistema que los constriñe. Éste ejerce una fuerte dominación sobre los agentes al punto que los determina en su condición de seres sociales e individuales, vale decir, en su conducta, relaciones sociales y en su sentido de identidad personal. La dominación ejercida por el sistema es posible en virtud del proceso de socialización que se da en su interior; de esta forma, sostiene Dawe, los actores “son socializados según los valores centrales de la sociedad y las normas adecuadas para los roles que deben desempeñar en la división del trabajo, los roles que les otorgan tanto su identidad personal como su lugar y su propósito central en la satisfacción de las necesidades funcionales del sistema”¹.

En total oposición a este cuadro, la sociología de la acción social “concibe el sistema social como un derivado de la acción e interacción social, como un mundo social producido por sus integrantes”², los que aparecen, consecuentemente, ya no como criaturas pasivas, sino

¹ Dawe, Alan. “Las teorías de la acción social”. En: Bottomore, Tom; Nisbet, Robert (Compiladores). “Historia del análisis sociológico”. Buenos Aires: Amorrortu, 2001. Pág. 417.

² *Ibíd.*

que, por el contrario, se constituyen ahora como sujetos intencionales, activos y creadores, que en sus acciones y en sus relaciones con otros persiguen sus fines o metas, definidos subjetivamente. Al interior del paradigma de la sociología de la acción social los actores ya no son seres completamente manipulables, “sobre los cuales pueden imprimirse y se imprimen los valores y los estímulos de conducta necesarios para la realización de las funciones y, por lo tanto, para el mantenimiento de un sistema social suprahumano, que se genera y se conserva a sí mismo, y que, ontológica y metodológicamente, es anterior a sus integrantes”³. La sociología del sistema, a diferencia de la sociología de la acción, define un escenario en que la acción es producto y consecuencia del sistema, en la medida en que éste debe determinar el sentido subjetivo de las acciones e interacciones de los agentes en orden a asegurar su propia conservación y mantenimiento.

De este modo, la concepción de la naturaleza humana que encierran las dos sociologías articulan, al mismo tiempo, dos imágenes distintas de sociedad, o dos ideas opuestas acerca de cómo es posible la vida en sociedad; dentro del marco de la práctica y del análisis social, señala Dawe, “mueven entonces a ver de cierta manera la relación entre ser humano y ser social, e inspiran por eso una concepción de este último. Con términos más acordes al uso sociológico, la progresión avanza desde una concepción del hombre a una concepción de la relación entre hombre y sociedad, y de allí a una concepción de la naturaleza de la sociedad”⁴. En un extremo, la imagen del ser humano que entraña la sociología del sistema social es claramente pesimista. La clave de la estabilidad de las personalidades de los agentes y de la propia sociedad en su conjunto está en el proceso de socialización que se da al interior del sistema, el cual imprime en los individuos todos los estímulos y valores necesarios para la consecución de estos fines. Si se diera libertad a los individuos para que actuaran según su propia voluntad, se piensa, no cabría esperar otra cosa que la destrucción y el caos en lo personal y en lo social:

“Evidentemente - afirma Dawe -, si la naturaleza del hombre es tal que por su propia voluntad sólo es capaz de crear anarquía y caos para la destrucción de él mismo y de la sociedad, entonces, en aras de su supervivencia como individuo y como ser social, y, sobre todo, de la supervivencia de la sociedad, se lo debe

³ *Ibíd.*

⁴ *Ibíd.*, Pág. 420.

constreñir y encauzar a una conducta constructiva, personal y social, por la intervención de un ente externo y superior a él. De aquí que la relación entre hombre y sociedad se conciba como una relación en que las personas son los sujetos pasivos, determinados por aquella en sus significaciones subjetivas y en su consiguiente acción e interacción, en su misma existencia y naturaleza en cuanto seres sociales, y en su sentido de identidad personal en cuanto seres humanos. De aquí, también, según la misma progresión lógica, la concepción de la sociedad como un sistema social suprahumano, que se genera y se conserva a sí mismo”⁵.

Es así como este paradigma da respuesta a uno de los problemas centrales de la sociología: el problema del orden social. Dada la naturaleza esencialmente destructiva de los seres humanos, se señala, es imposible que surja el orden social de su libre interacción, por lo que es necesario que éste sea asegurado por un ente externo. Existe consenso respecto de que el problema del orden social constituye el problema fundante de la sociología, puesto que en sus orígenes esta disciplina se nutre de los intentos de ciertos sectores conservadores por encontrar la solución a la problemática de la cohesión de la sociedad en un contexto de gran agitación dado por la Revolución Industrial y la Revolución Francesa. La sociología nace así junto con la reacción conservadora ante los acontecimientos revolucionarios de fines del siglo XVIII que parecían estar minando las bases del antiguo orden. Dicha reacción fue contraria a la Ilustración y a su creencia excesivamente optimista en las posibilidades de progreso que abría la razón humana. Se opuso asimismo a la crítica ilustrada hacia los valores e instituciones tradicionales, los cuales según los conservadores aseguraban la cohesión social, y cuyo descrédito y destrucción durante el período de la Revolución Francesa habrían instalado el germen del caos y la desorganización. A esta anarquía generalizada también habría contribuido el industrialismo, el que se habría encargado de destruir los lazos comunitarios originarios que caracterizaban a Europa antes de la Revolución Industrial. De esta forma, sostiene Dawe,

“en oposición a lo que consideraba el racionalismo subversivo de la Ilustración, el desorden traumático de la Revolución Francesa y el egoísmo amoral de la Revolución Industrial, la reacción conservadora buscaba la restauración de una

⁵ *Ibíd.*, Pág. 421.

hegemonía social y moral supraindividual. En esa procura creó un lenguaje de autoridad moral - el grupo, lo sagrado y, sobre todo, la comunidad orgánica - que definía a un mismo tiempo la solución al problema del orden y, en razón de que este constituía *el* problema sociológico central, también la perspectiva sociológica”⁶.

Si bien la sociología como disciplina nace como sociología del sistema social, esto no quiere decir que este paradigma represente la perspectiva sociológica por excelencia, o que su respuesta al problema del orden social sea la única posible. Lo cierto es que con posterioridad logró desarrollarse un tipo de análisis sociológico de corte individualista más a tono con las ideas de la Ilustración y de la ciencia económica: esta es la sociología que aquí hemos caracterizado como sociología de la acción social. Este paradigma individualista, a diferencia de la sociología del sistema social, encierra una concepción optimista del ser humano, el que es concebido como “un agente autónomo, creador en el terreno personal y en el social, fuente activa y única de la producción y el desarrollo tanto de su propia personalidad como de la sociedad”⁷. Dentro de la sociología de la acción social, entonces, y marcando las diferencias con el enfoque anterior, “la relación entre hombre y sociedad, lejos de ser una relación de coacción externa, es un vínculo de dominio humano, en que la sociedad aparece como el producto de la actividad intencional, de la capacidad humana de construir sentidos y actuar con arreglo a éstos. De aquí, por la misma razón y según la misma progresión lógica, se desprende la concepción de la sociedad no como un ente suprahumano, que se genera y se mantiene a sí mismo, sino como un mundo social fruto del quehacer de los hombres, un sistema social conceptualizado como el producto emergente de la acción e interacción social de sus miembros”⁸. En suma, la sociología de la acción social y la sociología del sistema social, partiendo de concepciones opuestas acerca del agente humano y de su accionar, arriban consecuentemente a conclusiones diferentes respecto de cómo se constituye el orden social.

Dentro del paradigma de la sociología de la acción social, así como también ocurre al interior del paradigma de la sociología del sistema social, existen diferentes perspectivas teóricas, entre las que se cuentan aquellas que se encuentran directamente influidas por las

⁶ *Ibíd.*, Pág. 423.

⁷ *Ibíd.*, Pág. 424.

⁸ *Ibíd.*

ideas económicas predominantes en la actualidad que constituyen lo que aquí denominamos la economía “tradicional”, “ortodoxa” o “liberal”, la cual no es otra cosa que el producto del trabajo de desarrollo, extensión y a veces corrección de la obra de los economistas de la tradición clásica que llevaron a cabo escuelas de pensamiento económico posteriores⁹. Como apunta Enguita, la visión racionalista y utilitarista de la acción humana que nos presenta la economía convencional, la cual da forma a una concepción del ser humano conocida con el nombre de “homo oeconomicus”, “no sólo ha imperado prácticamente indiscutida en la teoría económica, sino que ha funcionado como linde de los dominios de ésta y ha hecho importantes incursiones en la teoría sociológica, a menudo presentándose a sí misma tanto como la única racionalidad posible cuanto como el único microfundamento imaginable”¹⁰.

Enguita pone de manifiesto algunas de las diferencias existentes entre la ciencia económica y la sociología, entendiendo por la primera la economía neoclásica¹¹, que es “la que estudia los estados de equilibrio como resultado de la agregación de conductas maximizadoras en contextos más o menos competitivos”¹², e identificando la segunda con el paradigma del sistema social, vale decir, con cualquier concepción sociológica “que suponga que el individuo es fundamentalmente un producto de la sociedad, lo que incluye a corrientes tan variadas como el estructural-funcionalismo, el marxismo o la llamada conflictual, pero no, por ejemplo, la teoría del intercambio o la de la elección racional”¹³. Así, este autor afirma que:

“La primera diferencia obvia entre economía y sociología está en su énfasis respectivo sobre el individuo o el grupo - o, por mejor decirlo, sobre los comportamientos colectivos como resultado de la agregación de conductas

⁹ En este sentido, resulta especialmente revelador lo señalado por Ronald Coase al momento de recibir el Premio Nobel de Economía en 1991: “la principal actividad de los economistas - desde la publicación de La riqueza de las naciones en 1776 - ha sido llenar las lagunas en el sistema de Adam Smith, corregir sus errores y hacer su análisis más preciso” (Coase, Ronald. “The institutional structure of production”. Citado en Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en la riqueza de las naciones”. Buenos Aires: Paidós, 2006. Págs. 121-122.)

¹⁰ Enguita, Mariano F. “Economía y sociología. Para un análisis sociológico de la realidad económica”. Madrid: Siglo XXI, 1998. Pág. X.

¹¹ Cabe mencionar aquí que resulta cuestionable identificar la ciencia económica tradicional únicamente con la economía neoclásica. Es por esta razón que en el presente trabajo cuando hablamos de tradición económica ortodoxa o liberal aludimos a una amalgama de ideas tomadas desde variadas fuentes, como son fundamentalmente los planteamientos de Adam Smith, de la escuela neoclásica de economía que emergió a fines del siglo XIX y comienzos del XX, y de teóricos neoliberales más recientes tales como Gary Becker y Milton Friedman.

¹² *Ibid.*, Pág. 2.

¹³ *Ibid.*

individuales y sobre el individuo como producto de la sociedad. En la perspectiva de la economía, el individuo es el *prius* que se explica a sí mismo y a partir del cual puede derivarse la realidad social; en la de la sociología, la sociedad es la que proporciona al individuo existencia como tal, es ella precisamente la que permite la individuación. El *homo oeconomicus* persigue su utilidad individual, aunque puede llegar a hacer propia la utilidad ajena o social; el *homo sociologicus* desempeña su papel social, aunque encuentre espacio para personalizarlo. A la unilateralidad de la sociedad como agregado de individuos se opone la del individuo hipersocializado... La economía tiende casi irresistiblemente a lo que Schumpeter denominó el 'individualismo metodológico', mientras que la sociología se siente casi irremediamente inclinada al holismo"¹⁴.

En cuanto a la lógica que se presume guía el accionar de los agentes, Enguita señala que "el economista parte de un modelo de acción racional modelado sobre los cimientos del utilitarismo"¹⁵, donde la conducta racional "implica preferir más a menos y hacerlo de modo consistente y transitivo, para que la matemática funcione"¹⁶. En el contexto de la economía, "la racionalidad de la acción se refiere esencialmente a la relación entre medios y fines, siendo sus propósitos maximizadores (o, en el peor de los casos, optimizadores o simplemente satisfactorios)"¹⁷. Por otra parte, y a diferencia de la ciencia económica, desde el punto de vista de la sociología "la acción puede obedecer a una gama más amplia y diversa de motivos, siendo o no racional u obedeciendo a otro tipo de fines, por ejemplo a valores morales. El análisis económico considera la racionalidad como un supuesto, mientras que para el análisis sociológico es una variable"¹⁸.

¹⁴ *Ibíd.*, Pág. 3.

¹⁵ *Ibíd.*

¹⁶ *Ibíd.*

¹⁷ *Ibíd.*, Págs. 3-4.

¹⁸ *Ibíd.*, Pág. 4. Enguita destaca asimismo que las diferencias que se observan en el nivel de los métodos de investigación que utilizan la economía y la sociología se vinculan directamente con la visión opuesta que ambas disciplinas presentan del ser humano: "La concepción del actor conlleva una concepción correspondiente del observador. Puesto que la conducta económica del actor es - siempre según el economista - una conducta racional, en todo momento habrá un *one best way* de actuar, y, como ser racional en economía es conseguir más por menos, tal conducta puede ser deducida. Esto implica que el científico en realidad ni siquiera necesita observar, sino que puede permitirse deducir y predecir. De ahí que su principal instrumento sea la modelización y que pueda mantenerse elegantemente *au dessus de la mêlée*. A diferencia de esto, el sociólogo aspira menos a predecir y se conforma normalmente con describir o explicar, salvo en campos muy específicos y normalizados

Otra de las diferencias que observa Enguita entre economía y sociología se vincula con la manera en que cada una de estas disciplinas concibe la relación existente entre la realidad económica y la realidad social. Para la ciencia económica “el entorno social de la economía, el resto de la sociedad (por ejemplo, la utilidad cardinal que obtienen los individuos de los bienes que adquieren o a los que renuncian, o los mecanismos por los que se forman sus gustos y que dan lugar a sus preferencias), es algo dado, exógeno”¹⁹. Esto quiere decir, entonces, que la realidad económica “se contempla como una esfera separada de la sociedad, con una lógica interna autocontenida y suficiente”²⁰, lo que difiere de lo que plantea la sociología, disciplina para la cual “la esfera económica es una esfera encajada en la sociedad”²¹.

En este sentido, una de las principales particularidades de la economía tradicional está en que concibe la esfera económica como dotada de una coherencia interna orientada al bien de los seres humanos, vale decir, contempla el dominio económico como una realidad ordenada provista de “una lógica interna consistente y capaz de garantizar un destino eficiente de los recursos productivos (tierra, capital y trabajo) de la comunidad”²², la cual emerge espontáneamente a partir del enfrentamiento de una multiplicidad de individuos que, en tanto homo oeconomicus, buscan a través de sus acciones sólo defender lo que consideran que es su propio interés. En el subsistema económico se resolvería así el problema de la coordinación social, y por ende el del orden societal, en virtud del mecanismo del mercado regido por el sistema de precios: “haciendo transacciones libremente en el mercado, los agentes económicos cooperan compitiendo entre sí... La tarea de coordinación es llevada a cabo de modo espontáneo por el sistema de precios y el Estado queda, así, librado del deber de supervisar a la economía”²³. El orden se constituye entonces en el espacio económico, es decir, la sociedad en su conjunto pasa a sostenerse sobre este dominio en la medida en que se identifica el orden social con el orden espontáneo de mercado que es el producto emergente del accionar racional de los individuos dentro de un marco jurídico determinado.

de la vida social, para lo cual precisa una mayor base empírica, incluso por el penoso procedimiento de inmiscuirse en la situación estudiada” (Ibíd.)

¹⁹ Ibíd.

²⁰ Ibíd.

²¹ Ibíd.

²² Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. Óp. Cit. Pág. 127.

²³ Ibíd.

El intento de analizar la realidad desde los postulados de la economía tradicional ha recibido numerosas críticas, las que por supuesto han alcanzado a la rama de la sociología conocida como “sociología de la acción racional”, que es justamente aquella corriente sociológica que más profundamente ha sido influenciada por la teoría económica. Así, por ejemplo, Enguita ha señalado que “la idea utilitaria y economicista de la racionalidad topa una y otra vez con dificultades para abarcar formas patentes y relevantes de conducta humana, incluida la conducta económica”²⁴. Ahora bien: debe decirse que este tipo de críticas se relativizan cuando se considera que la sociología de la acción racional no consiste simplemente en una estricta aplicación de la teoría económica a la explicación de los fenómenos sociales²⁵. Como sostiene Goldthorpe, la sociología de la acción racional no constituye una “entidad intelectual altamente unificada”²⁶, vale decir, no puede hablarse de la presencia de *una* teoría de la acción racional en sociología, puesto que, por el contrario, son *varios* los enfoques teóricos que encontramos al interior de esta corriente sociológica, los cuales pueden ser distinguidos fundamentalmente en virtud de su mayor o menor adhesión a la noción de racionalidad en que se basa el análisis económico convencional.

Si bien debe admitirse esta diversidad, lo cierto es que resulta evidente que existen una serie de rasgos comunes que ligan entre sí a estas distintas teorías, y que son los que en definitiva nos permiten incluir dichos enfoques teóricos dentro de la corriente sociológica denominada sociología de la acción racional. A juicio de Hedstrom y Stern²⁷, el común denominador de los sociólogos de la acción racional es que usan modelos explicativos en los cuales se asume que los actores actúan racionalmente, en un sentido amplio de este término. A diferencia de muchas otras teorías sociológicas, aquí los actores no son asumidos como siendo gobernados por factores causales que operan detrás de sus espaldas, sino que más bien son vistos como tomadores de decisiones conscientes cuyo accionar se encuentra significativamente influenciado por los costos y beneficios asociados a diferentes alternativas de acción. Según estos autores, los sociólogos de la acción racional asumen que los individuos actúan racionalmente, sin que esto quiera decir que todos ellos manejen el mismo concepto de

²⁴ Enguita, Mariano F. “Economía y sociología. Para un análisis...”. Óp. Cit. Pág. 41.

²⁵ Hedstrom, Peter; Stern, Charlotta. “Rational choice and sociology”. Pág. 1. Disponible en: www.nuffield.ox.ac.uk/users/hedstrom/rct.pdf.

²⁶ Goldthorpe, John H. “Rational action theory for sociology”. En “British Journal of Sociology”, Vol. 49, N°2. Pág. 168.

²⁷ Hedstrom, Peter; Stern, Charlotta. “Rational choice and...”. Óp. Cit. Págs. 1-2.

racionalidad (el que puede alejarse más o menos de su versión estrictamente económica), y buscan explicar los fenómenos de nivel macro como el resultado agregado de las acciones e interacciones de los agentes individuales así entendidas. En este mismo sentido, Goldthorpe sostiene que las teorías de la acción racional se caracterizan por compartir un compromiso con el individualismo metodológico, esto es, con la creencia en “la primacía explicativa de la acción individual en relación a los fenómenos sociales”²⁸. Se entiende que “los fenómenos sociales deben explicarse a partir de las acciones de los individuos”²⁹, las que en principio se conciben en tanto elecciones racionales, vale decir, se supone que, en términos generales, dados los medios de que dispongan los individuos y sus fines, éstos tratarán de alcanzarlos de la mejor forma posible. Esta fórmula simple de la acción racional admite muchas variantes, razón por la cual no puede decirse que la sociología de la acción racional se limita simplemente a aplicar al pie de la letra el concepto de racionalidad propio de la ciencia económica tradicional a la hora de analizar la realidad social. Para esta rama de la sociología una adecuada teoría de la acción constituye el elemento central de la empresa sociológica, ya que, dado el vínculo que se establece al interior de esta tradición entre el nivel micro y el macro, la elección de una determinada conceptualización de la acción humana y de su racionalidad repercute en la manera cómo se explican los fenómenos sociales, los que según el principio del individualismo metodológico se entienden precisamente como la consecuencia, deseada o no, de las acciones individuales.

En síntesis, las teorías de la acción racional en sociología tendrían en común el hecho de compartir un compromiso con el individualismo metodológico y el entender la acción humana como acción racional en un sentido amplio; con esto último queremos decir que no se admite sin reservas la visión del ser humano en tanto *homo oeconomicus* propia de la economía, vale decir, los enfoques teóricos que forman parte de la corriente sociológica conocida como sociología de la acción racional se caracterizarían por posicionarse más o menos críticamente frente al concepto de racionalidad que maneja esta disciplina.

²⁸ Goldthorpe, John H. “Rational action theory...”. Óp. Cit. Pág. 167 (Traducción propia.)

²⁹ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección racional me hablas?”. En “Revista Internacional de Sociología” N°37, 2004. Pág. 4. Según este autor, “este individualismo metodológico no necesariamente es ontológico, esto es, se puede reconocer la existencia de otras entidades sociales que no pueden descomponerse en última instancia sólo en el agregado de individuos que la componen. Lo importante es el fundamento micro de las explicaciones sociales. Por supuesto, tampoco afirma que todos los procesos sociales sean resultado de las acciones conscientes de los individuos” (Ibíd.)

Ahora bien: el trabajo que presentamos aquí no atiende directamente a una o a varias de estas teorías en específico, pues su objetivo central es el de describir cómo se ha configurado y consolidado la concepción acerca del ser humano y de su accionar, y la imagen particular respecto del orden social a que esta visión conduce, que nos presenta la tradición económica predominante en la actualidad. Esta empresa de observación de la economía desde la propia economía es sumamente relevante dada la gran influencia que las ideas económicas relativas a la acción y al orden social han ejercido en el análisis sociológico, en especial sobre la corriente sociológica a la que nos hemos venido refiriendo, la sociología de la acción racional. El hacer esto nos permitirá a su vez plantear una reflexión referente a la manera en que pueden ser superadas las limitaciones propias de la aproximación económica a la realidad social, en particular a si es posible trascenderlas desde la sociología sin caer en los excesos que supone concebir a los seres humanos como sujetos hipersocializados.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO.

Objetivo general.

Describir cómo se ha configurado y consolidado la concepción acerca del ser humano y de su acción, y la imagen particular respecto del orden social a que esta visión conduce, que nos presenta la tradición económica predominante en la actualidad.

Objetivos específicos.

Describir el proceso a través del cual el dominio de lo económico se constituyó como una esfera autónoma y coherente separada tanto de lo político como de lo moral, y objeto de estudio de una disciplina particular, la ciencia económica.

Establecer las repercusiones que tuvo el proceso de separación de lo económico de lo político y de lo moral para la conformación de una visión particular respecto de la acción humana y del orden social.

Identificar y describir los conceptos económicos fundamentales tal como los presenta la tradición económica predominante en la actualidad.

Establecer cómo se configura el esquema básico de la acción y cómo éste conduce a una imagen determinada respecto de la manera en que se constituye el orden social al interior de la tradición económica ortodoxa o liberal.

Identificar algunos de los problemas propios de la aproximación económica a la realidad social en lo relativo a la acción y al orden, y plantear una posible forma en que éstos pueden ser superados desde la sociología.

HIPÓTESIS DEL ESTUDIO.

Es posible superar desde la sociología las limitaciones propias de la aproximación económica a la realidad social en lo que respecta a la acción y al orden sin caer en los vicios inherentes al paradigma sociológico holista y su visión de los seres humanos en tanto sujetos hipersocializados.

METODOLOGÍA DEL ESTUDIO.

La presente tesis, que constituye un estudio teórico de carácter descriptivo, se sustenta metodológicamente en la revisión sistemática y exhaustiva del material bibliográfico seleccionado, así como también en las conversaciones y discusiones sostenidas con mi profesor guía en el desarrollo de este trabajo, el Sr. Rodrigo Figueroa.

De lo que se trata aquí es fundamentalmente de una exégesis del pensamiento económico predominante en cuanto a sus ideas relativas a la acción y al orden social. Este ejercicio supone atender tanto a la configuración como a la consolidación de los conceptos económicos en esta materia, al mismo tiempo que permite identificar algunos de los problemas y limitaciones que presenta el enfoque económico de la realidad social, y también plantear una reflexión concerniente a cómo éstos pueden ser trascendidos o superados desde la disciplina sociológica.

PLAN DE LA TESIS.

La tesis que presentamos aquí consta de dos capítulos. En el primero nos abocamos a explicitar el camino que tuvo que recorrerse para que llegara a constituirse lo económico como un dominio autónomo e independiente dotado de una coherencia interna que le es propia, y por ende también como objeto de estudio de una disciplina particular, la ciencia económica. Esto nos permite comprender de mejor manera cómo se fueron configurando poco a poco los supuestos que sobre la acción humana y el orden social sustenta la corriente predominante del pensamiento económico actual, la cual acogió y refinó los planteamientos expuestos en la obra

de los autores de la tradición económica clásica, en especial en la de su principal exponente, Adam Smith.

En el segundo capítulo, por su parte, nos ocupamos de identificar y describir los conceptos económicos fundamentales tal como éstos aparecen al interior de la tradición económica ortodoxa o liberal ya consolidada, lo que nos permite a su vez establecer cómo se configura aquí el esquema básico de la acción y así ahondar en el vínculo existente entre el nivel micro de las acciones individuales entendidas según el modelo del homo oeconomicus y el nivel macro del orden social.

Finalmente, se incluye un apartado de conclusiones, en el cual se plantea una discusión relativa a la posibilidad de trascender o superar las limitaciones propias del enfoque económico de la realidad social aprovechando las potencialidades de la perspectiva individualista en sociología y sin caer en los excesos propios del paradigma sociológico holista.

CAPÍTULO I.

EL SURGIMIENTO DE □LO ECONÓMICO□ Y DE LA CIENCIA ECONÓMICA.

I.1 El postulado de la coherencia interna del dominio económico.

La delimitación de un objeto de estudio particular, existente en tanto separado de otros campos, constituye la condición fundamental que debe cumplirse para que nazca una nueva disciplina científica. La historia del surgimiento de la denominada ciencia económica muestra que hubo de pasar largo tiempo para que al fin “lo económico” fuera reconocido como un dominio autónomo, independiente de otras materias. Antes de que se pudiera hablar de la economía como una ciencia plenamente constituida, ya eran objeto de reflexión problemas relativos a ciertos aspectos de la vida económica; sin embargo, estas cuestiones aparecían aún “sin relación o sólo débilmente ligadas entre sí, y eran tratadas no desde un punto de vista especial, sino desde una perspectiva más amplia”³⁰, en la que se encontraban implicados elementos de diversa índole (políticos, religiosos, etc.) en el análisis. La categoría de lo económico todavía no era “vista o sentida como un sistema, como constituyendo de algún modo un todo distinto de las otras materias”³¹, y mientras ello persistiera no habría de ser posible que viera la luz la economía como una ciencia autosuficiente, es decir, que se bastara a sí misma en la explicación de los fenómenos económicos. El nacimiento de la ciencia económica como una disciplina autónoma exigía que el nuevo punto de vista se distinguiera plenamente de otros enfoques, y para que esto ocurriera debía ser reconocida la particularidad de su objeto de estudio, es decir, la coherencia interna que caracterizaría la esfera de lo económico.

Si bien la existencia separada de un objeto de estudio específico representa una condición que necesariamente debe darse para la conformación de cualquier disciplina científica, este proceso de delimitación de un campo particular en el caso de la ciencia económica ha revestido un carácter distintivo. El postulado de la coherencia interna del dominio que acompaña a la independencia del objeto de estudio no se reduce simplemente a la formulación de la interrelación lógica de las diferentes partes que componen el edificio

³⁰ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y apogeo de la ideología económica”. Madrid: Taurus, 1999. Pág. 46.

³¹ *Ibid.*, Pág. 45.

económico, sino que tiene una implicación normativa fundamental, la que distingue a la ciencia económica de otras disciplinas: “el carácter distinto del dominio económico reposa sobre el postulado de una coherencia interna *orientada al bien del hombre*”³², y se supone que esta coherencia es tal que los resultados más beneficiosos para todos se obtendrán si se abandona este dominio a sí mismo. Esta idea, tal como sostiene Dumont, ha sido expresada a través del principio que Elie Halévy ha denominado como de la “identidad natural de los intereses”, según el cual los individuos, por medio del intercambio y de la división social del trabajo, y sin saberlo o desearlo premeditadamente, contribuyen a la realización del interés general a través de la persecución racional de sus propios intereses³³. La instancia donde se concretaría esta coincidencia del interés particular con el interés general sería el mercado, el cual haría las veces de mecanismo de coordinación social articulador de las acciones económicas individuales motivadas por intereses privados, generando así no el caos, sino un orden lógicamente determinado³⁴. El postulado de la coherencia interna del dominio económico nos conduce así a una determinada imagen del orden social, donde éste se entendería como “la consecuencia de la agregación de voluntades individuales, organizadas de manera espontánea por el mercado a medida que se suceden las relaciones de intercambio”³⁵. En los planteamientos de la economía tradicional, el orden social se reduce a un orden espontáneo de mercado basado en los beneficios mutuos, cuyo funcionamiento libre de interferencias permitiría alcanzar un “óptimo social”. Con esto se configura una particular visión de la sociedad humana, la cual se concibe como sostenida “íntegra y continuamente en lo que con frecuencia se denominan fuerzas económicas”³⁶.

La ciencia económica emerge sólo desde el momento en que lo económico es concebido como un sistema coherente; es únicamente a partir de ahí cuando se reconoce el dominio en su particularidad, en su diferencia respecto de otros campos de estudio, volviendo así imperativo el surgimiento de una disciplina específica que lo aborde. Al mismo tiempo que los economistas de la fase clásica formularon por vez primera esta coherencia interna, se convirtieron en defensores de la misma: se planteaba que ella traería consigo los mejores

³² *Ibíd.*, Pág. 50.

³³ Halévy, Elie. “The growth of philosophic radicalism”. London: Faber and Faber, 1934. Pág. 16.

³⁴ Schumpeter, Joseph. “Historia del análisis económico”. Fondo de Cultura Económica, México, 1971. Pág. 180.

³⁵ Figueroa, Rodrigo. “Desempleo y precariedad en la sociedad de mercado”. Santiago de Chile: Frasis, 2002. Pág. 22.

³⁶ Hayek, Friedrich. “Los principios de un orden social liberal”. En “Estudios Públicos”, N° 6, 1982. Pág. 184.

resultados posibles si se la dejaba obrar libremente³⁷. La constitución de lo económico como un todo coherente no ha sido para nada fácil; antes de que se iniciara la etapa de la “economía clásica”, lo económico se encontraba fundido con la política y la moralidad, cuestión que impedía el surgimiento de una ciencia económica autónoma. Todavía no se pensaba este dominio como dotado de una coherencia interna que le era propia, sino que más bien se creía que esta coherencia debía ser asegurada desde el exterior, lo que se manifestaba en la imposición de una serie de regulaciones sobre la esfera económica y sobre la acción económica en particular³⁸. La configuración independiente y coherente de lo económico que hizo posible la emergencia de la ciencia económica exigía que el individuo fuera liberado de todas aquellas reglas que constreñían su conducta económica orientada a la búsqueda del propio beneficio, fueran éstas impuestas desde lo moral o desde lo político³⁹. La emancipación de lo económico de estos dominios implica el reconocimiento de que el fin primordial de la vida es la satisfacción de las necesidades materiales, y de que esto sólo podría ser alcanzado si se dejaba a los individuos actuar libremente⁴⁰. Esto coincide con el argumento liberal según el cual los individuos disponen de la capacidad de razonar y son por lo tanto quienes están mejor capacitados para expresar y perseguir sus propios intereses sin la intervención de monarcas, aristócratas o sacerdotes⁴¹. Así, la ciencia económica que emerge de este proceso es liberal en la medida en que se adhiere al ideal de una sociedad conformada por individuos libres y

³⁷ De esta forma, puede decirse que la ciencia económica desde su génesis misma ha estado ligada a la defensa de ciertos ideales políticos, ya que las conclusiones de los economistas “implican de una manera inequívoca la noción de que el análisis económico es capaz de producir leyes en el sentido de *nommas*, y no simplemente leyes en el sentido de *repeticiones y regularidades demostrables de acontecimientos efectivos y posibles*” (Myrdal, Gunnar. “El elemento político en el desarrollo de la teoría económica”. Madrid: Gredos, 1961. Pág. 22.) En este sentido, puede afirmarse que la configuración de lo económico y de la ciencia económica es inseparable del desarrollo del liberalismo o de la doctrina del *laissez faire*, vale decir, podríamos caracterizar la economía tradicional u ortodoxa que encuentra su inspiración en la tradición económica clásica como economía “liberal”.

³⁸ La diferenciación estricta de “lo económico” como un sistema que constituye “un todo coherente de relaciones lógicas, que tiene una entidad propia de funcionamiento, que se mueve por sus propios automatismos” (Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico”. Madrid, Siglo XXI, 2003. Pág. 61) reposa “sobre el postulado de que la coherencia interna que impregna al ‘sistema’ apunta hacia el bienestar de los hombres. Ya que en caso contrario se plantearía la exigencia de imponerle otra coherencia desde fuera que rompiera sus automatismos” (Ibíd.)

³⁹ “El origen y la evolución de la teoría económica moderna - señala Giannetti - están íntimamente ligados a la construcción de un argumento riguroso sobre los costos, riesgos y límites *de orden práctico* asociados a un predominio excesivo de la autoridad y de la moralidad cívica sobre la acción individual” (Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. Óp. Cit. Pág. 120.)

⁴⁰ Ahora bien: debe señalarse que “dentro de la lógica del mercado, aunque el individuo sea libre de elegir sus propios medios para realizar sus propios fines, eso no significa una total ausencia de restricciones externas a su comportamiento” (Ibíd., Pág. 127.) Estas restricciones externas están dadas por un conjunto de leyes que los individuos deben respetar en la búsqueda de su interés personal.

⁴¹ Holton, Robert J. “Economy and society”. London: Routledge, 1992. Pág. 52.

autónomos, árbitros finales de “las decisiones u opciones acerca de su bienestar personal y de las acciones requeridas para alcanzarlo”⁴².

Durante la Edad Media, lo económico se encontraba subordinado a una moralidad fundada en la religión, cuestión que se expresaba en el sometimiento de las acciones económicas individuales a un conjunto de reglas morales impuestas por la autoridad religiosa. En la época medieval, “el criterio sobre la legitimidad de los actos no derivaba, por decirlo así, del solo concepto de ganancia, sino que aparecía determinado por reglas morales a que los principios económicos se subordinan”⁴³. Estas reglas, de cuya observancia dependía la salvación del alma individual, resultaban incompatibles con el ideal secular de la búsqueda de la ganancia por sí misma, el cual hacia fines del Medioevo ya empezaba a impregnar la mentalidad colectiva de los hombres⁴⁴. La Iglesia trataba de imponer “un cuerpo de reglas para gobernar la vida económica, cuyo principio animador era el respeto al bienestar social en conexión con la salud del alma en la vida futura. Ante esta consideración, se estaba dispuesto a sacrificar el interés económico del individuo, puesto que ello aseguraba su destino celestial”⁴⁵. En estas condiciones, el postulado de la coherencia interna de lo económico no hallaba cabida, ello porque aún no se configuraba la idea según la cual la búsqueda del enriquecimiento personal contribuye necesariamente al bienestar general; por el contrario, durante la Edad Media se atribuía a la Iglesia la función de resguardar este bienestar, y los preceptos morales por ella dimanados se pensaba que aseguraban el funcionamiento ordenado, coherente, de la esfera económica en tanto limitaban el accionar de los seres humanos prescribiendo tanto lo que los individuos podían adquirir como los medios que escogían para adquirirlo. Esta implicación entre lo económico y lo moral tenía serias consecuencias sobre la manera en que se abordaba el análisis de los fenómenos económicos:

“por mucha comprensión del mundo que se conceda a las discusiones de la teoría económica en el apogeo de la Edad Media, en ninguna parte hizo más

⁴² *Ibíd.*, Pág. 54 (Traducción propia.)

⁴³ Laski, H.J. “El liberalismo europeo”. México: Fondo de Cultura Económica, 1987. Pág. 19.

⁴⁴ Al respecto, Naredo sostiene que, “antes de que naciera la ciencia económica, el sometimiento de intereses y precios a normas morales recriminatorias de la avaricia, la usura o la codicia, contradecía obviamente la pretensión de maximizar los beneficios, propia de las prácticas capitalistas” (Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. *Óp. Cit.* Pág. 59.)

⁴⁵ Laski, H.J. “El liberalismo...”. *Óp. Cit.* Pág. 23.

que interrogar acerca de la compatibilidad entre las normas éticas y los hechos concretos... Sólo se trataba de la incorporación de todos los fenómenos, por lo tanto también de los económicos, en una casuística universal, como era necesaria para una Iglesia que había tomado sobre sí la tarea de reglamentar absolutamente todo según sus principios⁴⁶.

La eliminación de la influencia de la autoridad religiosa sobre el dominio económico se encuentra íntimamente ligada a la revolución teológica que ha recibido el nombre de Reforma. Para ver de qué manera se produjo esto, es necesario examinar las consecuencias que tuvo este movimiento para la configuración independiente de lo político⁴⁷. La Reforma dio el impulso fundamental para la constitución autónoma de esta esfera; gracias a ella, “el dominio de la religión, que inicialmente es único y engloba todas las cosas, da origen a la categoría nueva, especial, de lo político, mientras que en el plano de las instituciones el Estado hereda sus rasgos esenciales de la Iglesia, a la que suplanta en tanto que sociedad global⁴⁸. Durante la Edad Media, la Iglesia se imponía por sobre el Estado; éste “dispone en forma permanente sólo de una parte de sus funciones. La Iglesia no sólo es depositaria de la formación espiritual, del sistema escolar y de la política social sino que aspira también a la regulación de la vida económica y en una multitud de territorios ejerce el poder estatal mismo⁴⁹. La Reforma, al apuntar sus dardos contra el papado, sacude las bases del poder eclesiástico, lo que redundará en un cambio en la doctrina política: “se forma una teoría del Estado capaz de bastarse a sí misma⁵⁰. Este movimiento disocia el poder político de la base teológica que le servía de sustento, cuestión que deriva en la independencia de lo político respecto de lo religioso. El nuevo Estado ya no puede fundarse en la Ley Divina, sino que, por el contrario, debe hacerse autosuficiente: “surge entonces la moderna idea de la política, como esa actividad en la que el fin justifica los medios emancipándose, en función de la eficacia, de toda regla moral⁵¹. La

⁴⁶ Muller-Armack, Alfred. “Genealogía de los estilos económicos”. México: Fondo de Cultura Económica, 1967. Págs. 84-85.

⁴⁷ Naredo apunta que para comprender cómo pudo operarse la separación del campo de lo económico “como un dominio sujeto a ciertos automatismos que le eran propios, como un sistema que se movía con una coherencia interna, hay que tener muy presente que ya se había resquebrajado con anterioridad el antiguo orden de ideas al consolidarse el campo de ‘lo político’ como un dominio independiente. Con la aparición del Estado moderno, durante el Renacimiento, se empieza a razonar sobre ‘lo político’ como un dominio sujeto a leyes propias e independientes de la moral” (Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Pág. 67.)

⁴⁸ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Pág. 27.

⁴⁹ Muller-Armack, Alfred. “Genealogía de...”. Óp. Cit. Pág. 75.

⁵⁰ Laski, H.J. “El liberalismo...”. Óp. Cit. Pág. 38.

⁵¹ Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Pág. 67.

finalidad principal que se propuso el Estado moderno fue la mantención del orden, en la medida en que éste ya no podía ser pensado como sostenido por fuerzas religiosas. Una vez logrado esto, “las diferencias entre los hombres se refieren a problemas fundamentalmente económicos sobre lo que ese orden hace, a la réplica, en suma, del Estado a los derechos que reclaman los poseedores de la propiedad, y el criterio de la réplica, a estas alturas, ya no es el del derecho divino. Es el de una concepción de utilidad en relación al bienestar material. La idea del logro de la riqueza como fin social básico se ha convertido en la piedra angular de la actividad política”⁵². Tal como apunta Muller-Armack, “los ideales económicos secularizados de la época colman la idea del Estado”⁵³, lo que significa el desplazamiento del foco de atención desde los intereses celestiales hacia los intereses terrenales de los seres humanos, expresados estos últimos en la búsqueda incesante del enriquecimiento personal⁵⁴.

Uno de los resultados que produjo la Reforma fue así la destrucción del poder de la Iglesia sobre la esfera económica, la cual ahora se ve liberada de las consideraciones teológicas que la encadenaban durante el período medieval. Sin embargo, el Estado secular que surge producto de este movimiento hereda de la institución eclesiástica sus pretensiones totalizantes; ahora se le atribuye a él, no ya a la Iglesia, la función de fijar las normas de la conducta económica. El Estado había logrado la paz, por tanto se consideraba natural también arrojarse la tarea de asegurar la prosperidad material del conjunto de la sociedad. El bienestar social no se pensaba como el resultado de la libre interacción entre individuos que persiguen sus intereses personales; por el contrario, en aquella época se consideraba “al Estado como el gran regulador de cuya benéfica acción podía brotar la abundancia”⁵⁵. La coherencia de lo económico se aseguraba ahora desde lo político, y no ya desde una moralidad fundada en la

⁵² Laski, H.J. “El liberalismo...”. Óp. Cit. Pág. 47.

⁵³ Muller-Armack, Alfred. “Genealogía de...”. Óp. Cit. Pág. 104.

⁵⁴ Según Naredo, “el ideal de una vida santa para alcanzar el Cielo en el ‘otro mundo’ daría paso al empeño de disfrutarlo en ‘éste’ mediante la acumulación de lujos y placeres mundanos” (Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Pág. 47), y, en este contexto, “la emergencia del Estado moderno y el ensalzamiento de la vida terrenal operados en el Renacimiento constituyeron otros tantos aportes institucionales e ideológicos que extendieron el afán de acumular y producir ‘bienes’ y riquezas” (Ibíd.) Este autor destaca además que “a la soledad y al desvalimiento en que se encontraban sumidos los individuos a medida que el capitalismo iba liquidando las antiguas organizaciones sociales y religiosas que los amparaban en el antiguo régimen, se ofrecería como sustitutivo la afirmación de la propia personalidad mediante la persecución compulsiva del éxito expresado, las más de las veces, en términos pecuniarios. Este principio individual es el que sería formulado más tarde en términos sociales, por el utilitarismo” (Ibíd., Págs. 47-48.) Esta doctrina se habría encargado de “practicar las reducciones oportunas en la noción de felicidad para identificarla a la *satisfacción de necesidades* que transcurría dentro del *sistema económico*” (Ibíd., Pág. 125.)

⁵⁵ Laski, H.J. “El liberalismo...”. Óp. Cit. Pág. 53.

religión, tal como sucedía en la Edad Media. Reflejo de esta particular situación es la corriente de pensamiento económico que se conoce como mercantilismo, cuya característica principal es precisamente la consideración de “los fenómenos económicos desde el punto de vista de la política”⁵⁶.

La falta de coherencia interna de lo económico que se observa en la etapa mercantilista se debe en gran medida a que en aquella época todavía no se había instalado una noción moderna de producción. Antes del advenimiento de la ciencia económica no se otorgaba un papel central a los seres humanos en la producción de riquezas; “nada se consideraba que fuera producido por el hombre; las riquezas se veían bajo el prisma de las mitologías como fruto de un maridaje entre el Cielo y la Tierra... Los hombres trataron todo lo más de propiciar esa creación originaria acelerándola, emulándola a través del rito pero raramente esperaban que se pudiera alterar de forma esencial el ritmo de producción de las riquezas y menos aún provocar una aceleración indefinida del mismo”⁵⁷. Se creía que la actividad de los seres humanos se limitaba a la apropiación de las riquezas que “la naturaleza o la gracia divina ponían a su disposición pudiendo, eso sí, ‘mudar’ su sustancia hacia las formas que le resultaran más convenientes y que también podían ser objeto de comercio”⁵⁸. Mientras predominara esta noción arcaica de producción, afirma Naredo,

“sólo cabía pensar que la acumulación de riquezas, ya fuera por Estados o por individuos, tenía que proceder en lo fundamental de la adquisición de las riquezas de otros territorios o de otras personas mediante el expolio colonial y la práctica habilidosa del comercio, tareas éstas que, se pensaba, el Estado debía de encauzar adecuadamente mediante un uso afortunado de la política, las armas militares y los controles militares y financieros”⁵⁹.

Si la obtención de riquezas dependía de estas artimañas políticas, idea que a su vez era resultado de la vigencia de un concepto anticuado de producción, entonces era inevitable que el comercio o el intercambio se viera “como un juego en el que las ganancias obtenidas por

⁵⁶ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Pág. 46.

⁵⁷ Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Pág. 74.

⁵⁸ *Ibid.*, Pág. 76.

⁵⁹ *Ibid.*

ciertos Estados o individuos mediante la habilidad, el engaño o la coerción, se traducían inevitablemente en pérdidas para otros⁶⁰, lo que denota claramente que lo económico durante el período mercantilista no era concebido como un espacio dotado de coherencia interna en la medida en que esta coherencia le debía ser impuesta desde lo político.

La formulación del postulado de la coherencia interna de lo económico requería que la idea, propia del mercantilismo, según la cual “en el comercio el beneficio de una parte implicaba la pérdida de la otra”⁶¹, fuera desplazada en favor de una noción que entendiera el intercambio como beneficioso para las dos partes que intervienen en él; “considerar el intercambio como ventajoso para las dos partes - sostiene Dumont⁶² - representa un cambio fundamental, y señala la emergencia de la categoría económica”, y junto con ello de una ciencia que reclama exclusividad sobre el nuevo objeto de estudio así constituido. Las interpretaciones mercantilistas “resultaban incompatibles con la creencia en la posibilidad de un progreso extensivo a toda la humanidad y no a un puñado de metrópolis coloniales”⁶³, creencia que iba a caracterizar a la moderna ciencia económica. Esta disciplina reposa sobre el postulado de la coherencia interna de su objeto de estudio; en el mercantilismo esta coherencia le era atribuida desde lo político, en el sentido de que la ganancia únicamente podía ser asegurada por el Estado. De este modo, lo que muestra la literatura mercantilista es que “para que un dominio separado pudiera ser reconocido un día como económico, debía ser arrancado del dominio político; el punto de vista económico pedía ser emancipado del punto de vista político”⁶⁴. Para entender el cómo se llegó a concebir esta idea de la coherencia interna de lo económico es entonces necesario poner atención al proceso a través del cual lo económico se emancipó no sólo de lo político, sino también de la moralidad. Este proceso es a su vez inseparable del desarrollo de conceptos modernos de producción y riqueza que resultaran adecuados para dotar de coherencia a la esfera económica⁶⁵.

⁶⁰ *Ibíd.*, Pág. 78.

⁶¹ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. *Óp. Cit.* Pág. 49.

⁶² *Ibíd.*

⁶³ Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. *Óp. Cit.* Pág. 79.

⁶⁴ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. *Óp. Cit.* Pág. 49.

⁶⁵ Naredo explicita la relación existente entre el deseo general de incrementar las riquezas que preparó el nacimiento de la ciencia económica y la conformación de conceptos modernos de producción y riqueza: “el afán de multiplicar las riquezas se extendió a la vez que se producía un cambio en la noción misma de riqueza y en la valoración que se hacía de ella. Inicialmente se daba un claro predominio de las riquezas inmobiliarias sobre el resto, mientras que hoy es la riqueza mobiliaria la que ocupa una posición dominante siendo posible expresar en ella, a través del dinero, cualquier tipo de riqueza inmobiliaria. De ahí que se pudiera extender a todas las cosas la propiedad privada y exclusiva de tipo burgués y que pudiera florecer la idea de una

El proceso de constitución de lo económico como un dominio independiente y coherente corre parejo a la conformación de una determinada concepción respecto del actuar humano, así como también a la configuración de una noción particular del orden social en íntima conexión con él. Es así como en esta primera parte del presente trabajo nos abocaremos a explicitar el camino que tuvo que recorrerse para que llegara a constituirse lo económico como un dominio independiente dotado de una coherencia interna que le era propia, cuestión que nos permitirá comprender de mejor manera cómo se fueron configurando poco a poco los supuestos que sobre la acción humana y el orden social sustenta la corriente predominante del pensamiento económico actual. La pregunta inmediata que cabe hacerse aquí entonces es la siguiente: ¿En qué momento puede hablarse de una emancipación completa de lo económico tanto de lo político como de la moralidad, así como también de la formulación de conceptos modernos de producción y riqueza? ¿Cuándo puede decirse que se cumplieron cabalmente todas estas condiciones necesarias para que lo económico adquiriera una existencia independiente y asumiera las características de un sistema coherente, lo que haría posible el surgimiento de la ciencia económica? Señalamos, junto con Dumont, que la realización plena de todas estas condiciones se dio en la principal obra de Adam Smith. Sólo a partir de ella cabe hablar de lo económico como una categoría autónoma, objeto de estudio de una disciplina particular; “resulta cómodo, y no excesivamente arbitrario - afirma Dumont⁶⁶ -, tomar la publicación de Adam Smith en 1776 del libro titulado *Una indagación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* como acta de nacimiento de la nueva categoría que aquí designo como lo ‘económico’ (por oposición a lo político, etc.)”.

De esta manera, a Smith debe reconocérsele el mérito de haber sido el padre de la “economía política” y de haber sido el primero en formular con claridad los conceptos de acción y de orden social que corrientes de pensamiento económico posteriores, en especial la denominada tradición “neoclásica”, se encargarían de refinar. Sin embargo, hay que precaverse de pensar que todas estas cuestiones se dieron automáticamente con este autor; Schumpeter advierte que “La riqueza de las naciones” “no contiene ningún concepto verdaderamente

acumulación sin límites de riquezas, facilitada por el dominio de sus formas mobiliarias y abstractas, que emergieron en correspondencia con la noción también abstracta de ‘producción’ en la que se integraron las actividades humanas más diversas” (Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Pág. 46.)

⁶⁶ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Pág. 45.

nuevo”⁶⁷, y ello puede interpretarse en el sentido de que esta obra se encuentra en relaciones específicas con las obras de autores precedentes, los cuales de una u otra forma ya habían formulado o habían dejado entrever muchas de las cosas que Smith planteó en su libro principal. Las causas del éxito de “La riqueza de las naciones” no residen en su originalidad, sino más bien en las características propias de la época en que Adam Smith escribió; “había llegado el tiempo propio para una síntesis de este tipo, y A. Smith supo realizarla magníficamente”⁶⁸. Dumont propone ciertos autores que antes de Smith habían avanzado ya en la dirección de la autonomía de lo económico, delimitando así el objeto de estudio de la ciencia económica.

Uno de los autores cuyo legado habría incorporado Smith a su obra fue John Locke. Fue el filósofo inglés quien, a juicio de Dumont, dio un paso fundamental en el camino hacia la completa emancipación de lo económico: desgajó lo económico de lo político, resolviendo así el problema planteado por los mercantilistas. Locke fue así quien dio un primer paso, de importancia decisiva, y por esta razón resulta necesario examinarlo con mayor detención.

⁶⁷ Schumpeter, Joseph. “Historia del...”. Óp. Cit. Pág. 180.

⁶⁸ *Ibid.* En este mismo sentido, Naredo sostiene que “el éxito que tuvo la obra de Smith reside en gran parte en haber reunido por primera vez, aunque fuera de forma todavía imprecisa, todas las piezas que componen esa nueva visión coherente de lo económico, que luego se iría refinando y afirmando como centro de la ciencia económica” (Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Pág. 134.) Este autor destaca además que la obra de Smith, “como en general la de los padres de esta ciencia, va mucho más allá de lo que correspondería a un simple tratado de principios económicos. Su éxito procedió también de situar tales principios en un marco ideológico mucho más amplio que estaba haciéndose hegemónico a la vez que contribuyó a afianzar dicha hegemonía. La obra de Smith vincula la nueva noción de *sistema económico* a ciertos planteamientos filosóficos y éticos que... ocupan un lugar central en la ideología dominante en la civilización industrial. Contiene, asimismo, una historia económica de la humanidad acorde con la idea de un progreso lineal y ofrece también, en consonancia con ésta, la posibilidad de conseguir una expansión indefinida de las riquezas y con ello, se suponía, del bienestar y la felicidad de los hombres. Tanto su noción de sistema económico, como los principios que habían de encammarlo hacia el progreso, se encuadran en la doctrina del libre comercio, que se vio arropada en el seno de la utopía liberal e impulsada por los nuevos aires de libertad que soplaban frente al Antiguo Régimen. Para asegurar ese progreso ya no hacía falta... divulgar una moral que orientara la gestión de los recursos de acuerdo con las leyes de la física. Según Smith, el simple egoísmo estrictamente utilitarista jugaba en el campo de *lo económico* un papel similar a la gravitación universal en el mundo físico: gobernaba el comportamiento de los átomos individuales de forma que al enfrentarse en el mercado arrojaban los mejores resultados para el conjunto, si se evitaban interferencias perturbadoras” (*Ibid.*)

I.2 Locke y la emancipación de lo económico de lo político.

Para entender la relevancia que reviste Locke para la constitución de lo económico es preciso ver el lugar que en su teoría ocupa la noción de propiedad. Esta categoría ciertamente ocupa un lugar central, y toda la teoría política lockeana se basa en ella; de hecho, “el fin supremo y *principal* de los hombres al unirse en repúblicas y someterse a un gobierno es *la preservación de sus propiedades*”⁶⁹, y “esta proposición exige evidentemente el postulado de que los hombres tienen un derecho natural a la propiedad: un derecho anterior a la existencia de la sociedad y el gobierno civiles, o independientemente de éstos”⁷⁰. Pero, ¿qué entiende Locke específicamente por propiedad? Locke no sólo concibe la propiedad en su sentido estricto (es decir, económico, como propiedad sobre los bienes y la tierra), sino que le otorga un significado más amplio, que incluye la propiedad que los individuos tienen sobre su vida y su libertad. Más allá de la confusión que esta definición ambigua puede acarrear, Locke, “tanto cuando usa ‘propiedad’ en sentido amplio como cuando la emplea en sentido estricto, clasifica los bienes al lado de la vida como objetos del derecho natural de los hombres, objetos para cuya salvaguarda crean éstos los gobiernos”⁷¹.

Locke nos presenta un estado de naturaleza donde todos los hombres son libres e iguales; el estado de naturaleza es “un *estado de igualdad*, dentro del cual todo poder y toda jurisdicción son recíprocos, sin que nadie tenga más que otro, puesto que no hay nada más evidente que el que las criaturas de la misma especie y rango, nacidos en total promiscuidad, para disfrutar de las mismas ventajas naturales y emplear las mismas facultades, deberían ser iguales entre sí, sin subordinación ni sujeción alguna”⁷². Por otra parte, este estado es también un estado de perfecta libertad donde los seres humanos pueden “ordenar sus acciones y disponer de sus pertenencias y personas según estimen conveniente, dentro de los límites impuestos por la ley natural, sin necesidad de pedir licencia ni depender de la voluntad de otra persona”⁷³. La ley natural es la que hace posible el orden en el estado de naturaleza. Es ella la que impide que el estado de libertad en que se encuentran los hombres degeneren en un estado

⁶⁹ Locke, John. “Dos ensayos sobre el gobierno civil”. Madrid: Espasa Calpe, 1997. Pág. 293.

⁷⁰ McPherson, C.B. “La teoría política del individualismo posesivo: de Hobbes a Locke”. Barcelona: Fontanella, 1979. Pág. 197.

⁷¹ *Ibíd.*

⁷² Locke, John. “Dos ensayos sobre...”. *Óp. Cit.* Pág. 205.

⁷³ *Ibíd.*

de absoluta licencia; “el *estado de naturaleza* tiene una ley natural que lo gobierna y que obliga a todo el mundo. Y la razón, que es esa ley, enseña a todos los hombres que se molesten en consultarla que al ser todos iguales e independientes, nadie puede perjudicar a otro en su vida, salud, libertad o posesiones”⁷⁴. De este modo, los individuos serán racionales en la medida en que orienten sus acciones conforme a los dictados de la ley de la naturaleza.

Al ser todos los hombres naturalmente iguales, todos ellos tendrían un derecho natural a las posesiones, “además de un derecho natural a la vida, a la salud y a la libertad”⁷⁵, al mismo tiempo que se verían impedidos, por dictamen de la misma ley natural, a entrometerse en la propiedad de otros. Lo relevante en este punto es cómo Locke fundamenta el derecho natural a la propiedad económica, es decir, a la propiedad sobre los bienes y la tierra. Como ya se dijo, el estrato humano se caracteriza por la igualdad; por otra parte, “entre hombres y no-hombres se trata de un asunto de propiedad”⁷⁶:

“Dios - afirma Locke -, que entregó el mundo a los hombres en común, les dio también la razón para que hicieran uso de ella de la forma que les resultara más provechosa y conveniente para su vida. Los hombres recibieron la tierra y todo cuanto hay en ella para su propio sustento y bienestar. Y todos los frutos que produce de forma natural y cuantos animales pertenecen a la humanidad en su conjunto, en tanto que son producidos por la mano espontánea de la naturaleza; y nadie posee, en principio, un dominio privado, del que se excluye al resto de la humanidad, sobre ninguno de esos bienes, pues se encuentran así en su estado natural”⁷⁷.

Ahora bien: para que los hombres puedan realmente disfrutar de los frutos de la naturaleza, y con esto satisfacer el derecho natural que todos los seres humanos tienen a su propia conservación, es decir, a alimentarse y mantenerse, “es preciso que exista algún medio para apropiarse de ellos”⁷⁸, sacándolos así del estado común en que se encuentran, pues “antes

⁷⁴ *Ibíd.*, Págs. 206-207.

⁷⁵ McPherson, C.B. “La teoría política...”. *Óp. Cit.* Pág. 198.

⁷⁶ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. *Óp. Cit.* Pág. 73.

⁷⁷ Locke, John. “Dos ensayos sobre...”. *Óp. Cit.* Pág. 223.

⁷⁸ *Ibíd.*

de que un hombre cualquiera pueda utilizar algo del producto natural de la tierra para alimentarse o mantenerse, ha de apropiárselo⁷⁹, o sea, “ha de ser suyo; tan suyo, esto es, tan parte de él mismo, que nadie puede tener ningún derecho sobre él, hasta que no le haya servido de sustento para su vida⁸⁰. La pregunta que cabe hacerse entonces es cuál es este medio justo de apropiación individual o, lo que es lo mismo, en qué fundamenta Locke el derecho individual a la apropiación. Locke funda este derecho en el trabajo:

“cada hombre es *propietario* de su propia *persona*, sobre la cual nadie, excepto él mismo, tiene ningún derecho. Podemos añadir a lo anterior que el *trabajo* de su cuerpo y la *labor* de sus manos son también suyos. Luego, siempre que coja algo y lo cambie del estado en que lo dejó la naturaleza, ha mezclado su *trabajo* con él y le ha añadido algo que le pertenece, con lo cual, lo convierte en *propiedad* suya⁸¹.

El trabajo es así lo que distingue lo propio de lo que es común. Algo será mío en la medida en que mezcle con ello mi trabajo. El mismo procedimiento utiliza Locke para justificar la apropiación individual de la tierra; “la medida de su propiedad vendrá fijada por la cantidad de tierra que un hombre labre, siembre, cuide y cultive⁸², es decir, por la cantidad de tierra a la que el individuo incorpore su trabajo. De este modo, “a partir de los dos postulados, que los hombres tienen derecho a conservar su vida, y que el trabajo de un hombre es propiedad suya, justifica Locke la apropiación individual del producto de la tierra originalmente entregado a la humanidad en común⁸³, así como también de la tierra misma.

La apropiación individual, tanto de la tierra como de los productos de la misma, está sujeta a ciertas limitaciones impuestas por la misma ley natural que la justifica a través de los dos postulados mencionados anteriormente; “la misma ley natural que nos otorga la propiedad, es la que pone los límites a la misma⁸⁴. De aquí que la interpretación común de la obra de Locke señale que el alegato de éste es en favor de una propiedad individual limitada.

⁷⁹ McPherson, C.B. “La teoría política...”. Óp. Cit. Pág. 199.

⁸⁰ Locke, John. “Dos ensayos sobre...”. Óp. Cit. Pág. 223.

⁸¹ *Ibíd.*

⁸² *Ibíd.*, Pág. 226.

⁸³ McPherson, C.B. “La teoría política...”. Óp. Cit. Pág. 199.

⁸⁴ Locke, John. “Dos ensayos sobre...”. Óp. Cit. Págs. 225-226.

McPherson cuestiona esta interpretación cuando afirma que lo que Locke realmente defiende es un derecho natural ilimitado a la apropiación; “la asombrosa hazaña de Locke consistió en fundamentar el derecho de propiedad en el derecho natural y en la ley natural, y en eliminar luego todos los límites del derecho natural para el derecho de propiedad”⁸⁵. La consideración de cómo el filósofo inglés habría hecho esto deja en evidencia el gran paso que habría dado este autor en la constitución de lo económico: su independencia respecto de lo político.

Una de las limitaciones que Locke impone explícitamente a la apropiación individual es la siguiente: “podrá fijarse la propiedad sobre algo mediante el trabajo, en la medida en que se puede obtener de ello algún provecho antes de que se malogre. Todo aquello que sobrepase este límite, supera a la parte que corresponde a una persona y pertenece a otros. Dios no creó nada para que el hombre lo malograra o lo destruyera”⁸⁶. Resulta clara la vinculación entre esta limitación y la ley natural: el acaparamiento más allá de lo que resulta necesario para la satisfacción de las propias necesidades atentaría contra el derecho natural de los demás individuos a su propia conservación, ello en tanto aquello que se malogra podría haber servido a otros para alimentarse y mantenerse. Locke pensaba, según señala McPherson, que esta limitación quedaba ampliamente trascendida, aunque no negada, desde el momento en que los hombres acuerdan el uso del dinero. “Alguien traspasa los límites de lo que le corresponde en justa propiedad no por acaparar muchas cosas, sino por permitir que se le estropeen inútilmente en su poder”⁸⁷; que esta última situación no ocurriera iba a depender de la introducción de algo no degradable que pudiera ser recibido a cambio de la cantidad de producto que excedía las necesidades de su poseedor. Fue de esta manera “como se llegó a utilizar el dinero, es decir de algo duradero que los hombres pudieran guardar sin que se pudriera y que, por consenso mutuo, se pudiera utilizar en los trueques a cambio de artículos verdaderamente útiles (aunque perecederos) para el sustento de nuestras vidas”⁸⁸. El deseo de tener más de lo que se necesita se justifica si el producto sobrante se intercambia por oro y plata, metales que nunca se echan a perder y que, “por consiguiente, pueden ser acumulados

⁸⁵ McPherson, C.B. “La teoría política...”. Óp. Cit. Pág. 198.

⁸⁶ Locke, John. “Dos ensayos sobre...”. Óp. Cit. Pág. 226.

⁸⁷ *Ibid.*, Pág. 238.

⁸⁸ *Ibid.*

justamente en cantidades ilimitadas⁸⁹, sin perjudicar a nadie. De este modo, afirma McPherson,

“Locke muestra lo que el dinero ha hecho posible: precisamente que un hombre pueda acumular más tierra que aquella cuyo producto podía usar antes de que se echara a perder. Los límites del derecho natural original no son negados. Sigue siendo contrario al derecho natural apropiarse de una cantidad de productos parte de la cual (o parte de otras cosas obtenidas mediante trueque de las primeras) se echará a perder antes de que pueda ser consumida. Y sigue siendo contrario a la ley natural apropiarse de una cantidad de tierra parte de cuyo producto (o de su trueque) se echará a perder antes de que se pueda consumir. Pero ahora es posible cambiar cualquier cantidad de producto por algo que jamás se echa a perder⁹⁰.”

Lo importante aquí es cómo concibe Locke el consenso que introduce el uso del dinero. Según McPherson, este consenso es radicalmente distinto del consenso que introduce a los hombres en la sociedad civil; “el consentimiento del dinero es anterior al consentimiento de la sociedad civil e independiente de él⁹¹. Antes del dinero, los hombres no se esforzaban por tener más de lo necesario para su sustento; de nada les servía a ellos aumentar sus posesiones de tierras más allá de aquellas que le bastaban para la satisfacción de sus necesidades. Sólo cuando se introduce el dinero prende en los seres humanos el deseo de acumular más tierras de las necesarias ya que el excedente que éstas arrojaran podía ser ahora llevado al mercado e intercambiado por medio de este recurso. Fue mediante el consenso del dinero cómo se encontró “la manera por la que un hombre puede llegar a poseer más tierra de la que puede llegar a hacer uso, recibiendo a cambio de su excedente una cantidad de oro y plata que se pueden almacenar sin causar ningún tipo de perjuicio a nadie, puesto que estos metales no se estropean en manos de su poseedor. Este reparto de cosas en posesiones privadas desiguales ha sido posible fuera de los límites de la sociedad y sin necesidad de pacto, con sólo poner valor al oro y la plata y llegar al acuerdo tácito del uso del dinero⁹². De esta manera, el

⁸⁹ McPherson, C.B. “La teoría política...”. Óp. Cit. Págs. 202-203.

⁹⁰ *Ibid.*, Pág. 206.

⁹¹ *Ibid.*, Pág. 207.

⁹² Locke, John. “Dos ensayos sobre...”. Óp. Cit. Págs. 239-240.

consenso tácito y voluntario del dinero queda establecido en el estado de naturaleza, al igual que la posesión desigual de tierras y el comercio que son su consecuencia.

La idea de la existencia de comercio en el estado de naturaleza es una idea radical, y apunta en el sentido de la independencia de lo económico respecto de lo político. La factibilidad de esta economía mercantil existente con independencia del poder político la fundaría Locke en el postulado de la racionalidad de los hombres; ellos serían lo suficientemente capaces de guiar su acción por los dictados de la ley natural, lo que los llevaría a respetar los derechos naturales de los demás. Dado esto, sería “perfectamente comprensible que esos hombres acuerden no solamente atribuir un valor al dinero sino también aceptar un código de honestidad comercial que haga posible una amplia economía comercial sin establecer un poder civil formal”⁹³. A juicio de McPherson, “Locke puede suponer que ni el dinero ni los contratos deben su validez al estado, que son creación de las finalidades naturales de los hombres y que deben su validez a la razón natural de éstos. Según esta concepción, lo que fundamenta el valor convencional del dinero y la obligatoriedad de los contratos comerciales es la postulada razonabilidad moral de los hombres por su naturaleza misma y no la autoridad de un gobierno”⁹⁴. McPherson confirma la autonomía de lo económico respecto de lo político cuando plantea la existencia de dos niveles de consenso en la obra de Locke:

“uno es el consenso entre hombres libres, iguales y racionales en el estado de naturaleza para atribuir un valor al dinero, que según Locke va acompañado de la aceptación convencional de la obligatoriedad de los contratos comerciales. Este consenso se presta ‘al margen de los vínculos de la sociedad, y sin contrato’, y les autoriza a posesiones mayores de las que de otro modo podrían tener según la ley natural. El otro nivel de consenso es el acuerdo mutuo de ceder todos sus poderes a la mayoría; éste es el consenso que crea la sociedad civil. El primer tipo de consenso es válido sin necesidad del segundo”⁹⁵.

Locke no habría podido concebir la idea de una economía mercantil en el estado de naturaleza si no hubieran estado presentes en su obra conceptos adecuados de producción y

⁹³ McPherson, C.B. “La teoría política...”. Óp. Cit. Págs. 207-208.

⁹⁴ *Ibid.*, Pág. 208.

⁹⁵ *Ibid.*

riqueza. En primer lugar, la importancia que el filósofo inglés otorga a la noción de trabajo apunta en la dirección de una nueva concepción de la relación hombre-entorno, que dejaría sentada las bases para el desarrollo de un concepto moderno de producción: a los seres humanos se les atribuye ahora la capacidad de someter a la naturaleza para su propio beneficio mediante su trabajo, desplazando así la noción tradicional donde éstos asumían una actitud pasiva frente a su medio ambiente, la cual, como ya dijimos, predominaba en la etapa mercantilista⁹⁶. Por otra parte, destaca en Locke la preeminencia de la riqueza mobiliaria sobre la inmobiliaria⁹⁷: la introducción del dinero da lugar a una amplia economía mercantil al permitir que los individuos intercambien aquella parte del producto que excede sus necesidades. Además, el dinero puede ser acumulado en cantidades ilimitadas pues corresponde a un tipo de sustancia que nunca se echa a perder en manos de su poseedor. Esta perspectiva de acumulación ilimitada que abre el dinero incita a los hombres a trabajar y producir más allá de sus necesidades, pudiendo intercambiarse los excedentes en el mercado. De este modo, las nociones de producción y riqueza contenidas en la obra de Locke, tomadas conjuntamente, dan forma a un espacio económico dotado de cierta coherencia, en el cual las relaciones de intercambio resultan ser ventajosas para todos los que participan de ellas. Esto volvería marginal la intervención estatal en la esfera económica, la que durante el período mercantilista se consideraba fundamental a la hora de asegurar el beneficio.

Entender el espacio económico como existiendo con anterioridad al dominio político supone tomar como punto de partida al individuo y su propiedad, y el fundamento de esta última se encuentra nada más y nada menos en lo que de modo más íntimo pertenece a cada persona: su vida y su trabajo. Con la introducción del dinero los límites iniciales impuestos al derecho de propiedad son trascendidos, por tanto el individuo queda en libertad para apropiarse de más de lo que necesita e intercambiar el excedente por otros productos útiles para la vida. Dumont afirma que en la obra de Locke se observa el triunfo de una concepción individualista sobre una holista, o, lo que es lo mismo, la victoria de una visión centrada en las

⁹⁶ Este era un cambio fundamental que debía producirse para que surgiera la ciencia económica, puesto que “el interés por *lo económico* se enmarca en el paso de una *ciencia contemplativa* a una *ciencia activa*; de un hombre simple espectador del mundo circundante a otro que pretendía controlarlo y someterlo, erigiéndose en dueño y señor de la naturaleza” (Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Pág. 56.)

⁹⁷ A la vez que tomaba cuerpo la relación instrumental hombre-entorno, “tenía lugar, como corolario, un cambio en la noción de riqueza” (Ibíd., Pág. 57), y “la nota más característica del cambio operado en la noción de riqueza que acompañó al nacimiento de *lo económico*, como objeto de estudio independiente que reclamaba una rama específica del saber, fue su desplazamiento desde la prioridad originaria de lo inmobiliario hasta el dominio de lo mobiliario” (Ibíd.)

relaciones entre los hombres y las cosas, y por tanto en las necesidades materiales, sobre otra focalizada en las relaciones entre los seres humanos⁹⁸, las cuales no serían otra cosa que derivados de esta primera relación primordial⁹⁹. En la medida en que las relaciones de intercambio, es decir, aquellas en que se involucran los individuos propietarios para satisfacer sus necesidades materiales, reportan beneficios para todas las partes intervinientes, la intervención desde la esfera política es marginal. Es cierto que en los planteamientos lockeanos, tal como apunta McPherson, se encuentra presente la idea de una economía mercantil regida por el dinero que existe en el estado de naturaleza con independencia de la autoridad de un gobierno. Ahora bien: resulta extremadamente difícil imaginar que algo así realmente pueda suceder. La presencia de esta idea en la obra de Locke puede interpretarse más bien como una manera de la que se vale este autor para destacar que en último término lo económico no se sustenta en lo político. A los gobiernos, a diferencia de lo que ocurría en el período mercantilista, ya no les corresponde imponer activamente regulaciones a la vida económica; se supone que esta esfera constituye una realidad coherente, y que la intervención política de la autoridad debe limitarse solamente a la protección de las propiedades de los individuos, sin que le estuviera permitido prescribir lo que cada uno podía o no podía hacer con lo que era suyo. Para Locke “no existen dificultades en considerar ese Estado como hecho para proteger los intereses que tendrá un hombre que por su esfuerzo acumula propiedad”¹⁰⁰. Lo político queda así subordinado a lo económico: las relaciones en que entran los seres humanos entre sí en el plano político persiguen la salvaguarda de aquello que los individuos obtuvieron legítimamente mediante su trabajo. Se configura de esta forma la imagen de una sociedad que haya su sustento en lo económico: “la sociedad se convierte en un hato de individuos libres e iguales relacionados entre sí como propietarios de sus propias capacidades y de lo que han adquirido mediante su ejercicio. La sociedad está hecha de relaciones de intercambio entre propietarios”¹⁰¹.

⁹⁸ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Pág. 86.

⁹⁹ “Esta relación sujeto-objeto conduce en el campo de *lo económico* a tratar de las relaciones entre los hombres... la facultad de dominar la naturaleza y de configurar su entorno a voluntad se atribuye al individuo, y no a la sociedad como un todo, justificando el derecho de propiedad individual y exclusiva sobre las cosas, que servirá para reestablecer a través de ellas las relaciones de dominación entre los hombres, que antes se planteaban directamente, sin ninguna intermediación, en el seno de las sociedades en las que la subordinación y respeto a unas jerarquías firmemente estructuradas se aceptaba como algo natural y moralmente bueno” (Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Págs. 56-57.)

¹⁰⁰ Laski, H.J. “El liberalismo...”. Óp. Cit. Pág. 101.

¹⁰¹ McPherson, C.B. “La teoría política...”. Óp. Cit. Pág. 15.

Hay contenida en la obra de Locke una primera formulación de la coherencia interna de lo económico en la medida en que se entiende que el bienestar general es alcanzable con sólo dejar que los individuos persigan libremente sus fines privados. El Estado lockeano, comparado con el Estado absoluto del mercantilismo, ve reducidas dramáticamente sus atribuciones, y ya no le corresponde asegurar la coherencia de lo económico. Locke habría facilitado “una teoría de la propiedad que hacía a sus dueños dignos de protección por razón del esfuerzo que su acumulación implicaba y del bien social que esto representaba”¹⁰². Sin embargo, en las formulaciones del filósofo inglés la coherencia de esta esfera económica concebida independientemente de lo político no se funda en la pura articulación de las acciones económicas individuales movidas por una racionalidad utilitaria, y la explicación de este hecho se encuentra en la manera como Locke concebía a los seres humanos, quien

“sostenía que los hombres eran esencialmente racionales y sociales. Racionales, pues podían vivir juntos por la ley natural, que es la razón, o que al menos (sin hallarse impresa en la mente) es cognoscible mediante la razón, sin la ayuda de la revelación. Y sociales al poder vivir según las leyes de la naturaleza sin que un soberano les impusiera reglas de conducta”¹⁰³.

La armonía de los intereses, y con ello la coherencia de lo económico, es posible en virtud de este postulado, el cual implica la subordinación de la racionalidad utilitaria a una racionalidad de tipo moral. El funcionamiento de una economía mercantil donde cada individuo busca obtener el máximo beneficio se sustenta en último término gracias a la conformidad de la acción económica a las prescripciones de la ley natural. Si la coherencia de lo económico es viable, ello es porque los seres humanos, siendo racionales como Locke supone que son, son capaces de ceñir la búsqueda del lucro personal a ciertas reglas cuyo contenido está inscrito en la ley de la naturaleza, y que consiste en respetar los derechos naturales de los demás. Esto asegurará que en la persecución de sus fines económicos los hombres no traten de destruirse mutuamente. Puede concluirse entonces que la coherencia de lo económico, que en el mercantilismo era impuesta desde lo político, en Locke se le confiere a este dominio desde un tipo particular de moralidad fundada en el derecho natural. El individuo

¹⁰² Laski, H.J. “El liberalismo...”. Óp. Cit. Pág. 102.

¹⁰³ McPherson, C.B. “La teoría política...”. Óp. Cit. Pág. 234.

aquí se encuentra sujeto a normas que ligán su acción económica a un orden trascendente, lo que nos conduce sólo a una coherencia a medias de lo económico, que no es la misma que la plena coherencia que encontramos en la obra de Smith, donde este dominio se halla desgajado tanto de lo político como de lo moral.

El dominio económico es concebido en Locke como un espacio donde conviven racionalidad moral y racionalidad utilitaria; la preeminencia de la primera respecto de la segunda es indicativo de una implicación entre lo económico y la moralidad. Esta coherencia a medias de lo económico nos conduce a una imagen del orden social entendido principalmente como un orden moral, no como un orden instrumental basado en el puro interés tal como lo iba a entender la economía una vez constituida plenamente. La formulación de la coherencia integral de lo económico exigía la emancipación de este dominio del ámbito moral; sólo cuando ello ocurriese se daría un impulso definitivo para la conformación de la ciencia económica¹⁰⁴. La acción económica no podía ya seguir juzgándose en virtud de su conformidad o disconformidad respecto de los preceptos a priori de la filosofía del derecho natural:

“hay en la teoría del derecho natural - afirma Dumont¹⁰⁵ -, como en la moralidad tradicional, una referencia trascendente fundamentalmente *normativa* que desaparece en la filosofía utilitarista, y que es reemplazada en ella por un criterio inmanente, empírico, a saber la máxima felicidad del mayor número”.

El desplazamiento desde una filosofía iusnaturalista hacia el utilitarismo representaba un paso que forzosamente debía darse para que emergiera la ciencia económica; esta disciplina, en tanto ciencia, no podría ver la luz mientras lo económico permaneciera ligado a una ética trascendente como la que se manifiesta en la filosofía social de Locke. La acción económica debía liberarse de toda referencia supraterrrenal, y fue precisamente el utilitarismo el que supo satisfacer esta condición; “el punto de partida del utilitarismo es que la conducta humana debe juzgarse moralmente de acuerdo con sus resultados o, más específicamente, de acuerdo con

¹⁰⁴ “Hacía falta que los fenómenos comprendidos en el campo de *lo económico* se emanciparan de su tradicional subordinación a la religión y a la moral; hacía falta que se vieran libres tanto de las interferencias de lo divino e inaccesible para los hombres, como de las ideas y pasiones cambiantes de éstos; en suma, hacía falta que *lo económico* pasara a formar parte de ese mundo que... era susceptible de ser investigado por la ciencia con independencia de lo divino y lo subjetivo” (Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Pág. 58.)

¹⁰⁵ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Pág. 102.

sus efectos sobre la balanza de la felicidad humana general”¹⁰⁶. El utilitarismo nos presenta así una “ética naturalista” cuyo lema es el siguiente: “es buena toda acción que promueve el bien social, es mala toda aquella que lo perjudica”¹⁰⁷. La transición hacia el utilitarismo, filosofía en la que se halla contenida una particular visión de la naturaleza humana en conjunto con una ética de carácter empírico, se observa en la obra de Mandeville, razón por la cual puede decirse que este autor dio un paso fundamental en la emancipación de lo económico respecto de la moralidad.

I.3 Mandeville y la emancipación de lo económico de lo moral.

Hemos dicho que lo económico debía liberarse no sólo de lo político, sino también de lo moral, para así constituirse como un dominio autónomo y plenamente coherente. Ahora bien: ¿Es correcta esta fórmula? ¿Es correcto decir que en un momento dado lo económico se emancipó de lo moral? No es del todo adecuado hablar en estos términos, sostiene Dumont, “pues en este caso la relación es más sutil. Hay ciertamente emancipación por lo que se refiere *al curso general y común de la moralidad*, pero va acompañada por la noción de que la acción económica está por sí misma orientada hacia el bien, que posee *un carácter moral que le es especial*; en virtud de ese carácter especial se le permite escapar a la forma general del juicio moral. En suma, habría sólo una especialización de la moral, o con más exactitud: lo económico sólo consigue escapar a las trabas de la moralidad general asumiendo en sí mismo un carácter normativo propio”¹⁰⁸. Sostenemos, junto con Dumont, que esto se produjo con Mandeville, y ello es perceptible en el postulado central de su obra, el cual por esta razón merece ser revisado con detalle.

Mandeville comienza su obra principal, denominada “La fábula de las abejas”, con un breve poema que lleva por nombre “El panal rumoroso o la redención de los bribones”. En él

¹⁰⁶ Myrdal, Gunnar. “El elemento político en...”. Óp. Cit. Pág. 53.

¹⁰⁷ Schumpeter, Joseph. “Historia del...”. Óp. Cit. Pág. 135.

¹⁰⁸ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Pág. 87. En este mismo sentido, Naredo afirma que “la emancipación del dominio todavía no muy bien definido de ‘lo económico’ de las reglas morales, se operó así gracias a la sustitución de la moral por la creencia en el papel benéfico del mercado capitalista - es decir, del mercado gobernado por organizaciones para las que el fin de un enriquecimiento rápido justifica cualquier medio. Creencia que reposa sobre una innovación sin precedentes: la separación radical de los aspectos hoy llamados ‘económicos’ del tejido social en el que se integran para hacer de ellos un dominio autónomo” (Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Pág. 60.)

se relata la historia de una colmena, reflejo de la sociedad humana, donde reina el vicio, pero que no obstante goza de la más completa prosperidad. Sin embargo, a las abejas no les gustaba ver mezclado este bienestar con sus acciones viciosas, y por ello ruegan a Dios para que les conceda la virtud. Una vez que Dios accede a este deseo, se sucede una gran transformación: la colmena, ya liberada del vicio, cae en la inactividad y la pobreza¹⁰⁹. De aquí se deriva la tesis principal del poema, que Mandeville se encarga de desarrollar con mayor profundidad en el resto del libro, según la cual “el vicio es el fundamento de la prosperidad y la felicidad nacionales”¹¹⁰.

Cabe preguntarse ahora qué significa que una acción sea virtuosa o viciosa. Kaye, en su introducción al pensamiento de Mandeville, afirma que la definición que este autor da de virtud fue “un reflejo de las dos magnitudes corrientes del pensamiento de su época, ascética una, racionalista la otra. Según la primera - una posición teológica común -, la virtud es la trascendencia de las exigencias de la corrompida naturaleza humana, la conquista de sí mismo que se logrará por la gracia divina. Según la segunda, la virtud es la conducta ordenada por la mera razón”¹¹¹. Ambas corrientes hacen alusión a una moral de tipo trascendente. De la amalgama de ambas concepciones resulta que Mandeville llama virtud “a cualquier acto por el cual el hombre, contrariando los impulsos de la Naturaleza, procurara el bien de los demás o el dominio de sus propias pasiones mediante la racional ambición de ser bueno”¹¹². Según este criterio, la acción es moralmente buena o virtuosa en tanto se oriente deliberadamente hacia el bien ajeno o hacia el bien público. Por otra parte, el vicio corresponde “a todo lo que el hombre, sin consideración por el público, fuera capaz de cometer para satisfacer alguno de sus apetitos”¹¹³, lo cual implica que una acción viciosa es siempre una acción egoísta. A esta mezcla

¹⁰⁹ Giannetti señala que “la colmena de la *Fábula* es una réplica exacta en miniatura de la sociedad inglesa tal como la percibía Mandeville... La principal característica de la colmena era la disociación profunda entre, por un lado, sus brillantes realizaciones prácticas y económicas, y, por otro, la disconformidad ética de las abejas consigo mismas. Por su ingenuidad, no se daban cuenta de que ambas cosas estaban íntimamente ligadas entre sí, que el vínculo entre una y otra era el mismo que une un efecto a su causa. Todo allí transcurría sin mayores sobresaltos, hasta el día en que sus ruegos fueron finalmente escuchados por un dios impaciente que expulsa el vicio, la mala fe y la hipocresía de sus vidas. Al poco tiempo, las abejas de la colmena descubren que están condenadas a una existencia insípida y mediocre, aunque virtuosa, en el interior hueco de un tronco de árbol” (Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. Óp. Cit. Pág. 156.)

¹¹⁰ Kaye, F.B. “Introducción”. Pág. Xxix. En: Mandeville, Bernard. “La fábula de las abejas o los vicios privados hacen la prosperidad pública”. México: Fondo de Cultura Económica, 1982.

¹¹¹ Kaye, F.B. “Introducción”. Óp. Cit. Págs. Xxix-xxx.

¹¹² Mandeville, Bernard. “La fábula de las abejas...”. Óp. Cit. Pág. 27.

¹¹³ *Ibíd.*

de ascetismo y racionalismo presente en la definición mandevilliana Kaye la denomina “rigorismo”.

Mandeville describe al ser humano como un animal dominado por sus pasiones; “concibo al hombre como un compuesto de varias pasiones que todas, a medida que se las provoca y van saliendo a la superficie, lo gobiernan por turno, quiéralo o no”¹¹⁴. La vida de los seres humanos consiste en un esfuerzo constante por satisfacer estas pasiones. Tal como afirma este autor, “es imposible que el hombre... pueda actuar con otro objetivo que el de satisfacerse a sí mismo”¹¹⁵, y esta satisfacción siempre se lleva a cabo sin ninguna consideración por el bienestar de los demás:

“Todo individuo - afirma Mandeville - es en sí un pequeño mundo autónomo, y todas las criaturas, en la medida en que se lo permiten su entendimiento y capacidades, se esfuerzan por lograr la felicidad de ese mundo. Esto es, en todos ellos, el continuo esfuerzo y, al parecer, toda la finalidad de su vida. De ahí se sigue que en la elección de las cosas los hombres deben estar movidos por la percepción que tienen de la felicidad. Y nadie puede realizar o emprender acción alguna que en el momento entonces presente no le parezca ser la más conveniente para él”¹¹⁶.

De este modo, los planteamientos mandevillianos nos conducen a una particular visión de la naturaleza humana, cuyo componente central es el egoísmo de los hombres. Dada esta característica, resulta imposible que cualquier acción humana, especialmente la acción económica, pueda ajustarse a la definición rigorista de virtud, ello en tanto actuar virtuosamente según esta fórmula significa actuar de forma generosa y desapasionada¹¹⁷. Kaye afirma que Mandeville,

¹¹⁴ *Ibíd.*, Pág. 22.

¹¹⁵ *Ibíd.*, Pág. 233.

¹¹⁶ *Ibíd.*, Pág. 475.

¹¹⁷ Justamente Giannetti nos hace notar “la *rigurosidad ética* sobre la cual se levanta el argumento central de la *Fábula*. Para alcanzar el efecto deseado, Mandeville trabaja con una visión extraordinariamente restrictiva de lo que es la conducta moral: la noción de que toda virtud surge de una renuncia, esto es, de la ‘rendición de las pasiones mediante una ambición racional de ser bueno’, al tiempo que, por oposición, toda conducta autointeresada, y que de alguna forma beneficie al propio agente, constituye *ipso facto* una acción egoísta y merece por lo tanto ser llamada vicio” (Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. *Óp. Cit.* Pág. 163.) Giannetti reconoce que difícilmente se puede refutar que la renuncia

“en primer lugar, por su concepto de virtud, establece que no hay acción virtuosa si está inspirada en un sentimiento egoísta; y esta suposición, puesto que Mandeville considera todo sentimiento espontáneo, fundamentalmente egoísta, implica la posición ascética de que ninguna acción es virtuosa si brota de un impulso natural. En segundo lugar, la definición de Mandeville de la virtud afirma que no hay acción meritoria, a menos de estar inspirada por un motivo ‘racional’. Y como al decir ‘racional’ quiere expresar una antítesis de lo emocional y de lo egoísta, ambos aspectos de su código ético - el ascético y el racionalista - condenan igualmente, como viciosa, toda acción cuyo móvil sea un impulso natural con miras al propio interés”¹¹⁸.

Como ya dijimos, Mandeville creía fervientemente que, en el mundo real, ninguna acción satisface los criterios rigoristas: “los asuntos del mundo jamás se desenvuelven obedeciendo a una concepción trascendente de moralidad”¹¹⁹. Este autor no habría encontrado, “buscando en todo lo que quiso, ninguna acción - ni entre las más laudables - dictada exclusivamente por la razón y completamente exenta de egoísmo”¹²⁰. Si no existen acciones que no tengan un fondo egoísta, incluso las que en apariencia son altruistas¹²¹, entonces la totalidad de ellas serían, según la misma fórmula rigorista, viciosas, en el sentido de que no se orientan desinteresadamente hacia el bien de los demás, y “de aquí es sólo una deducción obvia que, si todo es vicioso, también las cosas provechosas para nosotros proceden de causas viciosas, y los vicios privados son beneficios públicos”¹²². Ahora bien, cabe apuntar

constituya uno de los elementos centrales de la conducta moral, sin embargo al mismo tiempo critica que definir ésta “como una total y absoluta ‘rendición de las pasiones’ y elevarla a la condición de único camino hacia la virtud - yendo todo lo demás a parar a la fosa común del vicio - es un paso altamente cuestionable. Un paso que, si no coloca a la ética definitivamente fuera del alcance de meros bípedos mortales como nosotros los humanos, por lo menos la priva de cualquier relevancia práctica” (Ibíd.)

¹¹⁸ Kaye, F.B. “Introducción”. Óp. Cit. Pág. Lxviii.

¹¹⁹ Ibíd., Pág. Xxx.

¹²⁰ Ibíd.

¹²¹ “Según Mandeville, el recurso principal al que recurre el mecanismo humano para ocultar su innato egoísmo bajo una máscara de aparente altruismo, engañando así al observador no iniciado, es la pasión del orgullo. Para satisfacer esta pasión el hombre está dispuesto a soportar las mayores privaciones y, como una sabia organización de la sociedad ha ordenado que se recompensen con la gloria o se castiguen con la vergüenza aquellas acciones hechas para bien o mal de otros, la pasión del orgullo es el gran baluarte de la moralidad y la instigadora de toda acción hecha en provecho de los otros y en apariencia contraria al interés y al instinto del ejecutante” (Ibíd., Pág. Liv-Lv.)

¹²² Ibíd., Pág. Xxx. Para Mandeville, “el vicio no es el hijo bastardo y corregible de la prosperidad. Es su padre. El barro de las motivaciones y perversiones humanas - egoísmo, ganancia, envidia, vanidad, lascivia, codicia, avaricia - es *el* insumo indispensable para la fina porcelana de la civilización” (Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. Óp. Cit. Pág. 160.)

que no todos los vicios son benéficos: “cuando afirmo que los vicios son inseparables de la sociedades grandes y poderosas y que sin ellos no podrían subsistir su riqueza ni su grandeza, no quiero decir que cada miembro de ellas, que sea culpable de algún vicio, no deba ser continuamente castigado por ellos, cuando se convierten en delitos”¹²³. De esta manera, debe hacerse la distinción entre dos tipos de vicios: los vicios útiles y los vicios dañinos. Los primeros constituyen la base de las sociedades prósperas, y ellos no deben reprimirse, mientras que los segundos son crímenes y deben ser sancionados por el Estado. Nuevamente, como en Locke, encontramos aquí la idea de un Estado limitado en sus atribuciones en tanto éste en los planteamientos mandevillianos se reduce a una mera agencia policíaca.

En la obra de Mandeville conviven dos maneras de juzgar las acciones humanas: una derechamente utilitarista y otra antiutilitarista. La primera evalúa las acciones atendiendo a sus consecuencias sobre la prosperidad y felicidad nacionales, mientras que la segunda las califica en virtud de la motivación que las origina: “así, solamente son virtuosos aquellos actos que provienen de motivos que cumplen con las exigencias del rigorismo”¹²⁴. Mandeville, tal como señala Kaye, inclina abiertamente sus simpatías por el criterio empírico, es decir, utilitarista, de evaluación de la conducta, sin abandonar eso sí el credo rigorista. Para este autor lo más importante es la consecución del bien público, el cual se identifica manifiestamente con la prosperidad material o económica. La observación de la realidad muestra que este fin sólo es alcanzable a través de acciones que de acuerdo al rigorismo son viciosas; de este modo, la acción contraria a la norma moral, es decir, aquella que es egoísta o viciosa, queda ampliamente justificada gracias a los resultados sociales positivos que ella arroja. Si “todos los beneficios están basados en acciones fundamentalmente viciosas”¹²⁵, entonces, siguiendo el argumento mandevilliano, “la pretensión de la moral es falsa en la medida en que de hecho no es mediante ella como se alcanza el bien público”¹²⁶. Por más que esta moral trascendente prescriba una acción virtuosa, es decir, deliberadamente orientada a procurar el bien de los demás, en los quehaceres de este mundo los seres humanos nunca actúan de esta manera dada su particular naturaleza egoísta. Incluso si los hombres pudieran llegar a actuar así, sólo cabría esperar de ello la inactividad y la pobreza: “si se suprimieran todos los actos, salvo los debidos al

¹²³ Mandeville, Bernard. “La fábula de las abejas...”. Óp. Cit. Pág. 9.

¹²⁴ Kaye, F.B. “Introducción”. Óp. Cit. Pág. Xxxi.

¹²⁵ *Ibíd.*, Pág. Xlviii.

¹²⁶ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Pág. 100.

desinterés, a la idea pura de bondad o al amor de Dios, cesaría el comercio, las artes se harían innecesarias y la mayoría de los oficios quedarían abandonados¹²⁷. Mandeville, sostiene Kaye, “ocupó la mayor parte de su libro en demostrar que una vida regulada por la virtud rigorista, como se expresa en su definición, no solamente es imposible sino sumamente indeseable¹²⁸. El utilitarismo de Mandeville queda reflejado de manera espléndida en la moraleja que da fin a su poema de las abejas¹²⁹:

*Dejad, pues, de quejaros: sólo los tontos se esfuerzan
por hacer de un gran panal un panal horrado.
Querer gozar de los beneficios del mundo,
y ser famosos en la guerra, y vivir con holgura,
sin grandes vicios, es una
utopía en el cerebro asentada.
Fraude, lujo y orgullo deben vivir
mientras disfrutemos de sus beneficios (...):
igualmente es benéfico el vicio
cuando la Justicia lo poda y limita;
y, más aún, cuando un pueblo aspira a la grandeza,
Tan necesario es para el Estado
como es el hambre para comer.*

Para Mandeville, todas las actividades económicas que dan forma a la opulencia de las sociedades encuentran su origen en el deseo de los hombres de satisfacer racionalmente, en el sentido utilitario del término, sus apetitos y pasiones egoístas. En sus quehaceres económicos los seres humanos atienden exclusivamente a su propio interés. Sin embargo, estas mismas acciones económicas egoístas, que no buscan otra cosa que la obtención del mayor beneficio personal posible sin miramientos por los demás, contribuyen a la realización de la prosperidad material del conjunto de la sociedad. De este modo, “el bien público se realiza únicamente por una acción que no se orienta (conscientemente) hacia él¹³⁰, y ello implica el hecho de que “el

¹²⁷ Kaye, F.B. “Introducción”. Óp. Cit. Pág. Xxx.

¹²⁸ Ibíd., Pág. Lxix.

¹²⁹ Mandeville, Bernard. “La fábula de las abejas...”. Óp. Cit. Pág. 21.

¹³⁰ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Págs. 100-101.

hombre no es social por naturaleza, pues sólo cuando no lo desea trabaja para el bien público¹³¹.

En este punto Mandeville opone su pensamiento al de Shaftesbury. Este último escritor “imagina que, puesto que el hombre está hecho para la sociedad, ha de nacer con un bondadoso afecto para con el conjunto del cual forma parte y con una propensión a procurar el bien del mismo¹³². Mandeville atribuye total falsedad a estas ideas: “admito que sus ideas son generosas y refinadas, altamente halagüeñas para el género humano y capaces, con un poco de entusiasmo, de inspirarnos los más nobles sentimientos hacia la dignidad de nuestra levantada naturaleza. Lástima que no sean acertadas¹³³. El hombre es por esencia egoísta, y la sociedad no es más que el espacio donde los individuos pueden beneficiarse del egoísmo de los otros:

“ni las cualidades amistosas ni los efectos simpáticos que son naturales en el hombre, ni las virtudes reales que sea capaz de adquirir por la razón y la abnegación, son los cimientos de la sociedad; sino que, por el contrario, lo que llamamos mal en este mundo, sea moral o natural, es el gran principio que hace de nosotros seres sociables, la base sólida, la vida y el sostén de todos los oficios y profesiones, sin excepción: es ahí donde hemos de buscar el verdadero origen de las artes y ciencias, y en el momento en que el mal cese, la sociedad se echará a perder si no se disuelve completamente¹³⁴.

El mal moral hace referencia a las pasiones y necesidades de los seres humanos, es decir, a todo aquello que desde el criterio rigorista se juzga negativamente, mientras que el mal natural corresponde a “la variedad de obstáculos que estorban y embrollan al hombre en la labor a que está constantemente dedicado, el procurarse lo que necesita: lo cual, en otras palabras, se llama ocuparse en la autoconservación¹³⁵. De esta forma, Mandeville demuestra que “la sociabilidad del hombre proviene solamente de dos cosas, a saber: la multiplicidad de sus deseos y la constante oposición con que tropieza para satisfacerlos¹³⁶.

¹³¹ *Ibíd.*, Págs. 101.

¹³² Mandeville, Bernard. “La fábula de las abejas...”. *Óp. Cit.* Pág. 216.

¹³³ *Ibíd.*

¹³⁴ *Ibíd.*, Pág. 248.

¹³⁵ *Ibíd.*, Pág. 230.

¹³⁶ *Ibíd.*

A juicio de Dumont, “Mandeville ha encontrado que la satisfacción de las necesidades materiales del hombre es la única razón por la que los hombres viven en sociedad”, es decir: “las relaciones entre hombres y cosas - las necesidades materiales - son primarias, las relaciones entre hombres - la sociedad -, secundarias”¹³⁷. En este punto los planteamientos mandevillianos muestran continuidad respecto de las formulaciones de Locke, ello en tanto ambos autores sustentan la sociedad en lo económico. Sin embargo, esta posibilidad la funda Locke en un postulado que se encuentra totalmente ausente en la obra de Mandeville: la racionalidad moral de los seres humanos. Para el filósofo inglés, los seres humanos, en sus quehaceres económicos, no se guían exclusivamente por un egoísmo estrecho, sino que serían capaces de someter este egoísmo a un conjunto de reglas morales. Es en virtud de este supuesto como Locke puede resolver el problema de la coherencia de lo económico, así como también concebir este dominio como existiendo separadamente de lo político. Si los individuos en el espacio económico actuaran movidos sólo por consideraciones utilitarias no cabría esperar el funcionamiento ordenado, coherente, de esta esfera; por el contrario, la armonía económica sólo es posible gracias a la subordinación de la racionalidad utilitaria a una racionalidad de tipo moral. De este modo, como ya dijimos con anterioridad, la coherencia de lo económico perceptible en la obra de Locke es sólo una coherencia a medias. La transición de esta coherencia incompleta a una coherencia plena iba a depender de la emancipación de lo económico de la moralidad o, mejor dicho, del reconocimiento de lo económico como poseyendo un carácter moral propio. Este paso fundamental fue dado por Mandeville. Este autor ya no hace “referencia a la moral, a la ‘sociedad ideal’ del género humano, a la manera de Locke, sino a la sociedad concreta”¹³⁸. Y en esta realidad concreta los individuos no se comportan como Locke supone que lo hacen. Al contrario, nunca nadie actúa atendiendo a un concepto trascendente de moralidad. Toda acción halla su fundamento en el puro egoísmo utilitarista de los hombres. El gran mérito de Mandeville fue haber deducido la coherencia de lo económico o, en otras palabras, la identidad natural de los intereses, a partir de esta particular visión de la naturaleza humana:

¹³⁷ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Pág. 93.

¹³⁸ *Ibíd.*, Pág. 102.

“el hombre, dice Mandeville, es un mecanismo de pasiones egoístas interaccionándose. Afortunadamente, sin embargo, estas pasiones están de tal suerte compuestas y concertadas que, bajo el influjo de la sociedad, su aparente discordia se armoniza para lograr el bien público, aunque a primera vista parezca que su dominio amenaza anarquía. Esta concordancia, inmensamente complicada, no es el efecto de un esfuerzo premeditado, sino la reacción automática del hombre en sociedad”¹³⁹.

Las acciones egoístas o viciosas contribuyen así a la realización del bienestar material, razón por la cual este accionar queda moralmente justificado. Tal como sostiene Dumont, “si el terreno económico escapa a la supremacía general y a la jurisdicción de la moral, es gracias al reconocimiento del hecho de que posee un carácter moral propio: el mecanismo automático trabaja para el *bien* público”¹⁴⁰. El avance que muestra el pensamiento de Mandeville en comparación al de Locke radica en que este primer autor fue capaz de emancipar al individuo de las constricciones morales que limitaban su acción económica: “el individuo es libre, sus últimas cadenas han caído”¹⁴¹. Una vez lograda esta situación la coherencia de lo económico alcanza una formulación más completa, cuestión que deja en claro que “el nacimiento de lo económico... y el pleno surgimiento del individualismo moderno son aspectos solidarios de un único y mismo fenómeno”¹⁴². Si lo económico posee una coherencia interna que le es inherente, entonces ahora la sociedad puede pasar a basarse por completo en este dominio, sin que sea necesario apoyarla en elementos externos; “la sociedad concreta se resuelve en su solo aspecto económico (y el bien social se identifica con la prosperidad o el desarrollo económico)”¹⁴³, es decir, el orden instrumental de la economía equivale al orden social.

Hemos visto cómo en los planteamientos de Locke y de Mandeville se encuentran presentes todos los elementos necesarios para concebir lo económico como un dominio plenamente coherente. Sin embargo, estas piezas no se encontraban articuladas de modo tal que lo económico pudiera ser visto como objeto de estudio de una disciplina científica: la

¹³⁹ Kaye, F.B. “Introducción”. Óp. Cit. Pág. Lxviii.

¹⁴⁰ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Pág. 105.

¹⁴¹ *Ibíd.*, Pág. 102.

¹⁴² *Ibíd.*, Pág. 135.

¹⁴³ *Ibíd.*, Págs. 102-103.

ciencia económica. Quien emprendió esta labor de sistematización y articulación fue Adam Smith, y es por ello que al filósofo y economista escocés se lo considera el padre de la economía, aunque muchas de sus ideas centrales ya hubieran sido adelantadas por autores precedentes. La formulación no sólo explícita, sino también científica, del postulado de la coherencia interna de lo económico se advierte por vez primera en la obra principal de Smith, “La riqueza de las naciones”.

I.4 Smith y la plena coherencia de lo económico.

Adam Smith pensaba que “la actividad económica es la única actividad del hombre en que sólo se precisa de egoísmo: al perseguir únicamente sus intereses particulares los hombres están trabajando sin quererlo para el bien común; así entra en acción la famosa ‘Mano invisible’”¹⁴⁴. Para este autor, “cada individuo en particular se afana continuamente en buscar el empleo más ventajoso para el capital de que puede disponer. Lo que desde luego se propone es su propio interés, no el de la sociedad; pero estos mismos esfuerzos hacia su propia ventaja le inclinan a preferir, de una manera natural, o más bien necesaria, el empleo más útil a la sociedad como tal”¹⁴⁵.

En este punto la influencia de Mandeville es indudable: “se admite por lo general que el tema central de Smith, la idea de que el egoísmo trabaja para el bien común, proviene de Mandeville”¹⁴⁶. Esta noción, como ya hemos dicho, apunta en el sentido del reconocimiento del carácter moral inherente que tendría la acción económica, cuestión que le permitiría escapar a las trabas que le impone la moralidad general:

“¿Qué enseña en efecto la moralidad, sino que el egoísmo debe subordinarse a fines superiores? La Mano invisible de Adam Smith cumple aquí una función que ha sido poco señalada. Es como si Dios nos dijera: ‘Hijo mío, en esto no temas transgredir aparentemente mis mandamientos. He dispuesto todo de tal

¹⁴⁴ *Ibíd.*, Pág. 87.

¹⁴⁵ Smith, Adam. “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”. México: Fondo de Cultura Económica, 1981. Pág. 400.

¹⁴⁶ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. *Óp. Cit.* Pág. 89.

manera que puedes justificadamente prescindir de la moralidad en este caso particular¹⁴⁷.

Ahora bien: había algo en el pensamiento de Mandeville que incomodaba a Smith. Si era un hecho cierto que las acciones egoístas tenían resultados sociales satisfactorios, ¿entonces por qué Mandeville persistía en calificarlas como viciosas? Smith en lo fundamental estaba de acuerdo con el análisis mandevilliano, “pero cuando Mandeville recurre a su despabilador rigorístico y dice ‘todas estas cosas buenas se deben al vicio’, todos contestaron...: si es el vicio lo que en el mundo produce todo lo bueno, algo pasa en nuestra terminología; pues vicio semejante no es tal, sino virtud¹⁴⁸. Mandeville, si hemos de creer a Smith, “incurrió en el grave error de presentar toda pasión como si fuera realmente viciosa¹⁴⁹. Su adhesión formal al credo rigorista le impedía evaluar como virtuosas o buenas las acciones egoístas, aunque reconocía los resultados positivos que éstas acarreaban. Esto corresponde a lo que Kaye denomina como la “paradoja de Mandeville¹⁵⁰. La superación de esta paradoja constituía un paso que forzosamente tenía que darse para que se adoptara en plenitud una ética utilitarista, la cual “encierra la esencia de la actitud empírica científica moderna¹⁵¹. Una vez desalojado el rigorismo, no iba a haber problemas en dar el calificativo de virtuosas o buenas a las acciones egoístas. Este paso fundamental se advierte en la obra de Smith, con lo que este autor resuelve un aspecto paradójico presente en las formulaciones mandevillianas¹⁵².

¹⁴⁷ *Ibíd.*, Págs. 87-88. Esto significa que “las reglas de juego del mercado representan una especie de señal verde para el vale todo en el campo de la ética y de que el autointerés dentro de la ley basta” (Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. *Óp. Cit.* Pág. 211.) Así, estas “vacaciones morales” de las que nos habla Dumont implican que los individuos son libres de buscar su propio interés como mejor les parezca, sin embargo en esta búsqueda deben respetar un conjunto de normas jurídicas. Tal como sostiene el propio Smith: “Todo hombre, con tal que no viole las leyes de la justicia, debe quedar en perfecta libertad para perseguir su propio interés como le plazca, dirigiendo su actividad e invirtiendo sus capitales en concurrencia con cualquier otro individuo o categoría de personas” (Smith, Adam. “Investigación sobre...”. *Óp. Cit.* Pág. 612.)

¹⁴⁸ Kaye, F.B. “Introducción”. *Óp. Cit.* Pág. Lxxi.

¹⁴⁹ Franco, Gabriel. “Estudio preliminar”. En: Smith, A. “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”. México: Fondo de Cultura Económica, 1981. Pág. Xx.

¹⁵⁰ Como apunta Giannetti: “Hacer del ascetismo monástico el modelo universal de la conducta ética fue una de las estrategias usadas con innegable arte por Mandeville para potencializar el carácter paradójico de la *Fábula*” (Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. *Óp. Cit.* Pág. 163.)

¹⁵¹ Kaye, F.B. “Introducción”. *Óp. Cit.* Pág. Lxxi.

¹⁵² Smith reconoce que “no sólo de renuncia está hecha la conducta moral” (Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. *Óp. Cit.* Pág. 163.) En este sentido, notó que “la afirmación de valores en la vida práctica, la búsqueda de la felicidad y una atención prudente a nuestros asuntos particulares son principios loables de acción, así como la apatía y la pereza - el descuido o el desprecio en relación con nuestra propia persona - nada tienen de meritorio” (*Ibíd.*) Para Smith, “en verdad, no hay nada malo en ganar dinero o exigir cada músculo en la carrera por más dinero” (*Ibíd.*, Pág. 175.)

A juicio de Halévy, la doctrina económica de Adam Smith es la doctrina de Mandeville presentada en una forma que ya no es paradójica y literaria, sino que racional y científica¹⁵³. El carácter científico del pensamiento de Smith iba a depender no sólo de la resolución del problema terminológico presente en la obra de Mandeville, de lo que resultaría la plena adopción de una ética utilitarista, sino que también, y de manera primordial, de la demostración rigurosa del postulado de la coherencia interna de lo económico¹⁵⁴. La raíz de esta coherencia interna o de la identidad natural de los intereses se halla en un fenómeno al que Smith pone gran atención, y que constituye una parte fundamental de “La riqueza de las naciones”: la división social del trabajo. Esta idea no contiene eso sí nada de original. Varios autores antes de Smith ya la habían adelantado, entre ellos el propio Mandeville. Sin embargo, “nadie, ni antes ni después de A. Smith, ha pensado nunca en atribuir una importancia semejante a la división del trabajo. Para él, ese elemento constituye prácticamente el único factor del progreso económico”¹⁵⁵. El ahínco que el filósofo y economista escocés puso en desarrollar toda una teoría acerca de este fenómeno permite reconocer en él al primero que formuló de manera explícita y científica el postulado de la coherencia interna de lo económico, delimitando así con claridad el objeto de estudio de la ciencia económica.

Como ya hemos dicho, el nacimiento de lo económico es indisociable del surgimiento del individualismo moderno, y por ello resulta obvio que la coherencia de este dominio se construye a partir del individuo:

¹⁵³ Halévy, Elie. “The growth of...”. Óp. Cit. Pág. 90.

¹⁵⁴ El denominador común entre Smith y Mandeville “es una proposición acerca de las causas de la riqueza. Básicamente, ellos sostienen la teoría de que el choque del autointerés de un gran número de individuos, desde el momento en que está debidamente disciplinado y coordinado por el sistema de mercado, es un principio en sí mismo bastante poderoso y capaz de conducir a una sociedad ‘desde el más bajo barbarismo hasta el más elevado nivel de opulencia’” (Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. Óp. Cit. Pág. 175.) Se ha sostenido que Mandeville es el precursor de la famosa “mano invisible” smithiana, y que es por medio de la libertad económica y de “reglas generales de conducta justa”, tal como ha señalado Hayek, que los vicios privados desembocan en el beneficio público. Ciertamente existen muchos elementos en Mandeville que permiten afirmar esto. Ahora bien: Giannetti advierte que en la obra de Mandeville se observa la ausencia de “cualquier argumento económico articulado que muestre el mecanismo por el cual los vicios privados redundarían en el beneficio público. Cada vez que se refiere al contenido sobre-entendido en la elipsis de su fórmula, Mandeville sistemáticamente resalta el papel de la *autoridad política* en el diseño y la implementación de políticas e instituciones que tomen el interés privado condescendiente con el bien común. La mediación entre el barro tosco de las partes y la fina porcelana del todo se da a través de un proceso político que depende, a su vez, de la existencia de *políticos hábidosos*. Mandeville propugnó la libertad económica sin explicar por qué podría funcionar” (Ibíd., Pág. 165.) Lo que hizo Smith entonces fue explicitar la naturaleza del mecanismo responsable por la transformación del vicio de las partes en el esplendor del todo: “en lugar de la fe en la ‘alquimia divina’, tenemos el argumento económico de la ‘mano invisible’” (Ibíd., Pág. 174.)

¹⁵⁵ Schumpeter, Joseph. “Historia del...”. Óp. Cit. Pág. 183.

“es suficiente que dejemos al hombre abandonado a su iniciativa - sostiene Franco a propósito de Smith¹⁵⁶ -, para que al perseguir su propio interés promueva el de los demás. La naturaleza encomienda a cada uno de nosotros el cuidado de sus negocios en la inteligencia de que nadie es más capaz que el propio interesado para juzgar lo que le conviene en cada caso concreto. Pero las cosas se encuentran dispuestas de tal forma que buscando nuestro bienestar y nuestro acomodo, sin pretenderlo, promovemos la satisfacción de las necesidades ajenas mejor que pudiera hacerlo el gobierno más previsor y prudente”.

El individuo observable en la obra de Smith corresponde a un ser activo, el cual mediante su trabajo produce toda suerte de cosas útiles y necesarias para el diario vivir; “el trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país”¹⁵⁷. La productividad del trabajo, según Smith, se halla condicionada por su división. Gracias a ella se produce un aumento considerable de los bienes y servicios disponibles para el consumo; “el progreso más importante en las facultades productivas del trabajo, y gran parte de la aptitud, destreza y sensatez con que éste se aplica o dirige, por doquier, parecen ser consecuencia de la división del trabajo”¹⁵⁸. Este fenómeno da lugar a una serie de circunstancias que explican el acrecentamiento de la productividad humana. En primer lugar, la división del trabajo contribuye a incrementar la destreza de cada trabajador, ahora especializado en una única tarea. También implica un ahorro de tiempo que, de no mediar esta división, se perdería al pasar de una ocupación a otra. Por último, trae consigo “la invención de un gran número de máquinas, que facilitan y abrevian el trabajo, capacitando a un hombre para hacer la labor de muchos”¹⁵⁹. La mayor productividad del trabajo que acarrea su división se da al mismo tiempo que la distribución de los productos de este trabajo entre todos los individuos de una sociedad:

“la gran multiplicación de producciones en todas las artes, originadas en la división social del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa

¹⁵⁶ Franco, Gabriel. “Estudio preliminar”. Óp. Cit. Pág. Xxv.

¹⁵⁷ Smith, Adam. “Investigación sobre...”. Óp. Cit. Pág. 3.

¹⁵⁸ *Ibíd.*, Pág. 7.

¹⁵⁹ *Ibíd.*, Pág. 11.

opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo. Todo obrero dispone de una cantidad mayor de su propia obra, en exceso de sus necesidades, y como cualesquiera otro artesano, se halla en la misma situación, se encuentra en condiciones de cambiar una gran cantidad de sus propios bienes por una gran cantidad de los creados por otros; o lo que es lo mismo, por el precio de una gran cantidad de los suyos. El uno provee al otro de lo que necesita, y recíprocamente, con lo cual se difunde una general abundancia en todos los rangos de la sociedad”¹⁶⁰.

Vemos aquí como en Smith se encuentran contenidos conceptos de producción y riqueza adecuados para dotar de coherencia a la esfera económica. Al hombre se le atribuye un papel activo en la producción de riquezas, las cuales se entienden fundamentalmente en tanto objetos susceptibles de ser intercambiados (valores de cambio)¹⁶¹. Estas nociones, en conjunto con la división social del trabajo, permiten configurar una imagen de la sociedad entendida “como un inmenso sistema de cooperación, en el que cada uno no produce lo que necesita para sí mismo, sino lo que reclaman los demás”¹⁶².

Smith, como bien sostiene Halévy¹⁶³, vio en el principio de la división del trabajo una prueba del principio de la identidad natural de los intereses. El filósofo y economista escocés pensaba la división del trabajo no como una causa sino como un efecto del intercambio. Esto verifica la tesis fundamental según la cual el bienestar general no es el objeto consciente sino más bien una especie de producto automático de los intereses particulares. Ni la división del trabajo ni la prosperidad material que se deriva de ella son el efecto de la planificación humana:

“esta división del trabajo - señala Smith¹⁶⁴ -, que tantas ventajas reporta, no es en su origen efecto de la sabiduría humana, que prevé y se propone alcanzar

¹⁶⁰ *Ibíd.*, Pág. 14.

¹⁶¹ En este punto Smith rompe con los autores fisiocráticos, particularmente con Quesnay: “en relación a Quesnay - sostiene Dumont -, Adam Smith opera una sustitución del valor de uso por el valor de cambio. Para Quesnay, la riqueza consiste esencialmente en los valores de uso que la naturaleza suministra para las necesidades del hombre. El trabajo debe ayudar a la naturaleza, pero es un punto secundario. Adam Smith despacha en algunas líneas el valor de uso y funda la riqueza en el valor de cambio creado por el trabajo” (Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. *Óp. Cit.* Pág. 113.)

¹⁶² Franco, Gabriel. “Estudio preliminar”. *Óp. Cit.* Pág. Xxvi.

¹⁶³ Halévy, Elie. “The growth of...”. *Óp. Cit.* Pág. 91.

¹⁶⁴ Smith, Adam. “Investigación sobre...”. *Óp. Cit.* Pág. 16.

aquella opulencia que de él se deriva. Es la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra”.

El cambio nace así del interés egoísta de los hombres, los cuales ven en este procedimiento una forma a través de la cual pueden satisfacer más plenamente sus necesidades. Es esta propensión al cambio común a todos los seres humanos la que trae consigo la reconciliación del interés general con los intereses privados. Es en virtud de ella como los egoísmos individuales se armonizan naturalmente. Y es que en la forma de cooperación inherente al intercambio y a la división social del trabajo no hay lugar para la benevolencia. Cuando un individuo le propone un intercambio a otro no invoca su bondad, sino que lo persuade de participar en la transacción apelando a su egoísmo:

“el hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide. Quien propone a otro un trato le está haciendo una de esas proposiciones. Dame lo que necesito y tendrás lo que deseas, es el sentido de cualquier clase de oferta, y así obtenemos de los demás la mayor parte de los beneficios que necesitamos. No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas”¹⁶⁵.

Los individuos, movidos por su propensión innata a intercambiar que encuentra su raíz en su egoísmo, deciden especializarse¹⁶⁶, dando lugar de este modo a la división del trabajo y a

¹⁶⁵ *Ibíd.*, Pág. 17.

¹⁶⁶ La especialización constituye un acto racional en el sentido de que se desarrolla en función de las ventajas que cada uno posee, sean éstas naturales o adquiridas: “Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo. El sastre, por esta razón, no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra del zapatero; éste no cose sus vestidos, sino que los encomienda al sastre; el labrador no hace en su casa ni lo uno ni lo otro, pero da trabajo a esos artesanos. Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más

todos los resultados sociales positivos que ella conlleva. Esta es la cadena argumentativa que debe seguirse para la demostración del principio de la identidad natural de intereses que da forma a la coherencia interna de lo económico: “el cambio nace del interés egoísta; el interés egoísta - y no algo así como un deseo de cooperar - es así la causa de los beneficios aportados por la división del trabajo”¹⁶⁷. Una vez que ésta se instaló definitivamente, la vida de los seres humanos pasó a estar dominada por el intercambio, ello porque

“sólo una pequeña parte de las necesidades de cada hombre se pudo satisfacer con el producto de su propia labor. El hombre subviene a la mayor parte de sus necesidades cambiando el remanente del producto de su esfuerzo, en exceso de lo que consume, por otras porciones del producto ajeno, que él necesita. El hombre vive así, gracias al cambio, convirtiéndose, en cierto modo, en mercader, y la sociedad misma prospera hasta ser lo que realmente es, una sociedad comercial”¹⁶⁸.

En este mismo sentido, Dyke sostiene que:

“Es inevitable que todos participemos en el intercambio, según Smith, porque está claro que la gente no puede proveerse por sí misma de todas las cosas que necesita y desea. La mejor manera de invertir los esfuerzos de una persona consiste en que produzca las cosas que mejor sabe hacer. Si los demás hacen igual, podrán intercambiar y de esa manera terminarán adquiriendo todo lo que desean y necesitan, aunque la mayoría de esas cosas no las produzcan por sí mismos. La división del trabajo, dice Smith, es una manera de proveer a los

ventajas, comprando con una parte del producto de la propia, o con su precio, que es lo mismo, lo que la industria de otro produce y ellos necesitan” (Ibíd., Pág. 403.)

¹⁶⁷ Dumont, Louis. “Homo aequalis. Génesis y...”. Óp. Cit. Pág. 115.

¹⁶⁸ Smith, Adam. “Investigación sobre...”. Óp. Cit. Pág. 24. Como señala Giannetti, “el individuo vive ahora bajo la disciplina de la siguiente regla: ‘Si quieres obtener lo que deseas, encuentra entonces algo que ofrecer a cambio’. Para abrir un canal de acceso a lo que necesita - para adquirir los medios de compra reconocidos por el mercado -, precisa ofrecer a cambio alguna cosa cuyo valor el mercado reconozca y esté dispuesto a pagar. Si en la economía dirigida la presión es para que él *obedezca*, en la de mercado es que para que *haga algo*. Para que encuentre un empleo, actúe o tome alguna iniciativa. Y la remuneración no dependerá del mérito moral, del civismo o de las intenciones que pueda tener, sino del valor que los demás estén dispuestos a pagar para tener acceso a los bienes que ofrece o a los servicios que presta” (Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. Óp. Cit. Págs. 128-129.)

deseos y necesidades mucho más eficiente que la total independencia. El intercambio se produce como una consecuencia natural de esta situación”¹⁶⁹.

Cuando recién empezó a practicarse la división del trabajo, la capacidad de cambio se vio sujeta a ciertas limitaciones; “es de suponer que un hombre tuviera de una mercancía más de lo que necesitaba, en tanto otro disponía de menos. El primero, en consecuencia, estaría dispuesto a desprenderse del sobrante, y el segundo, a adquirir una parte de este exceso. Mas si acontecía que este último no contaba con nada de lo que el primero había menester, el cambio entre ellos no podía tener lugar”¹⁷⁰. Los hombres solucionaron este problema mediante la introducción de una mercancía particular, el dinero:

“A fin de evitar inconvenientes de esta naturaleza - señala Smith¹⁷¹ -, todo hombre razonable, en cualquier período de la sociedad, después de establecida la división del trabajo, procuró manejar sus negocios de tal forma que en todo tiempo pueda disponer, además de los productos de su actividad peculiar, de una cierta cantidad de cualquier otra mercancía, que a su juicio escasas personas serían capaces de rechazar a cambio de los productos de su respectivo esfuerzo”.

El dinero así “crea la posibilidad de mayores intercambios”¹⁷². En una economía regida por el dinero cada uno de nosotros provee distintos bienes y servicios con miras a la obtención de una ganancia monetaria. Esta misma acción egoísta sirve al mismo tiempo, sin que el individuo actuante lo desee deliberadamente, a la satisfacción de las necesidades de los demás. El lugar donde se concretiza la identidad de intereses es el mercado; “el *mercado* - señala Naredo¹⁷³ - constituyó el terreno de juego en el que competían los átomos individuales y empresariales, intentando maximizar el placer o los beneficios o, si se quiere, constituyó el baño de aceite en el que podían desenvolverse sin rozamientos las fuerzas económicas, arrojando resultados óptimos para el conjunto del *sistema*”. El mercado es el espacio donde se

¹⁶⁹ Dyke, Charles E. “Filosofía de la economía”. Buenos Aires: Paidós, 1983. Págs. 41-42.

¹⁷⁰ Smith, Adam. “Investigación sobre...”. Óp. Cit. Pág. 24.

¹⁷¹ *Ibíd.*

¹⁷² Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis de las obras de Ludwig Von Mises y Gary Becker”. Madrid: Unión Editorial, 1999. Pág. 240.

¹⁷³ Naredo, José Manuel. “La economía en evolución. Historia y...”. Óp. Cit. Pág. 136.

sucedan las relaciones de intercambio, es decir, es ahí donde puedo obtener lo que necesito de la acción egoísta del otro. Gracias a él se coordinan las acciones económicas individuales, o sea, el mercado es la instancia en virtud de la cual la multiplicidad de relaciones de intercambio se desarrollan de una manera ordenada, acarreado los mejores resultados para todos.

Ahora bien: en este punto es preciso saber cuánto de algo se intercambiará por cuánto de otra cosa. Esto es fundamental para que se concrete el intercambio, y con ello todos los beneficios que se pueden derivar de esta actividad. Como señala Dyke: "Si no podemos decidir entre nosotros cuánto de una cosa hay que intercambiar por cuánto de la otra, nunca vamos a poder completar la operación. Cuando *sí* decidimos cuánto de una cosa se intercambiará por cuánto de la otra, hemos establecido entre nosotros el *precio* de una cosa en función de la otra. Sin establecer el precio nunca podría tener lugar nuestra actividad de intercambio"¹⁷⁴. De aquí, entonces, resulta claro que

"para poder fijar los precios tenemos que establecer las *cantidades* de los diversos ítems intercambiados. Estas cantidades deben ser mensurables, de modo que si expresamos los precios en función de ellas disponemos de un sistema de medición auténticamente cuantitativo del valor de intercambio"¹⁷⁵.

Adam Smith, tal como señala Dyke, "hizo dos intentos para proveer de una base razonable a los cambios que se producen en el valor de intercambio. Uno es la teoría del valor basada en el trabajo; el otro es la ley de la oferta y la demanda"¹⁷⁶. Respecto de la primera, con ella Smith "nos recordaba que la mayoría de las cosas de valor para nosotros adquieren su valor - o aumentan su valor - debido al trabajo agregado"¹⁷⁷. Si el trabajo es en verdad la fuente más importante o la que más aporta al valor de las cosas, entonces éste es el común denominador del valor. De esta forma, "si el trabajo es un común denominador, tendríamos que poder expresar el valor de cualquier cosa en función del trabajo que requirió producir ese valor. Entonces podríamos decir que el valor real de algo es igual al monto de trabajo incluido en su

¹⁷⁴ Dyke, Charles E. "Filosofía de...". Óp. Cit. Pág. 42.

¹⁷⁵ *Ibíd.*

¹⁷⁶ *Ibíd.*, Pág. 43.

¹⁷⁷ *Ibíd.*

producción¹⁷⁸. Esta teoría da cuenta de la actividad de intercambio cuando propone que en todo intercambio lo que se intercambian son cantidades iguales de trabajo. En cuanto a la segunda teoría, ésta establece una relación “entre oferta y demanda, por un lado, y precio, por el otro¹⁷⁹”:

“Adam Smith - sostiene Dyke - da los fundamentos de la matemática de la teoría del precio cuando formula la relación de la oferta y la demanda con el precio de la siguiente manera: a medida que aumenta la oferta, el precio tiende a decrecer; a medida que decrece la oferta, el precio tiende a aumentar; y a medida que aumenta la demanda, el precio tiende a aumentar; a medida que decrece la demanda, el precio tiende a decrecer¹⁸⁰”.

Aquí nos encontramos con el hombre económico racional u homo oeconomicus:

“Tengo que concebirme como un abastecedor de algunas cosas (puede ser sólo trabajo) y demandante de otras cosas. Proporcionaré cosas que sean valiosas para otros y demandaré cosas que sean valiosas para mí. Ahora bien, ¿cuál es la manera racional en que puedo realizarlo? Si funcionan las leyes de la oferta y la demanda, debo haber decidido que lo racional es tratar de ganar tanto valor como pueda y entregar tan poco valor como pueda. Además, todos los que intervienen en el mercado deben haber decidido la misma cosa... La regla de racionalidad implícita en este caso es: *actúe de modo de obtener el máximo valor que pueda por el mínimo valor gastado*. Se ha denominado ‘hombre económico racional’ al que actúa sobre la base de esta regla, y puede ser cualquiera de nosotros. Es importante percibir que las leyes de la oferta y la demanda y la imagen del hombre económico racional van de la mano. Cada una lleva a la otra¹⁸¹”.

Cabe señalar ahora que para Smith una de las condiciones requeridas para que todos realmente pudieran verse beneficiados por la división del trabajo y el intercambio era la

¹⁷⁸ Ibíd., Pág. 44.

¹⁷⁹ Ibíd., Pág. 49.

¹⁸⁰ Ibíd.

¹⁸¹ Ibíd., Págs. 49-50.

existencia de un marco institucional adecuado. En este sentido, Smith daba gran trascendencia a la acción gubernamental a la hora de garantizar las libertades individuales y de administrar la justicia:

“no pueden florecer largo tiempo el comercio y las manufacturas en un Estado que no disponga de una ordenada administración de justicia; donde el pueblo no se sienta seguro en la posesión de su propiedad; en que no se sostenga y proteja, por obra de la ley, la buena fe de los contratos... En una palabra, el comercio y las manufacturas sólo pueden florecer en un Estado en que exista cierto grado de confianza en la justicia del gobierno”¹⁸².

De este modo, al Estado, como responsable por la administración de la justicia, le corresponde “garantizar la protección de cada miembro de la comunidad contra la violencia y opresión de cualquier otro miembro. Entre las ‘leyes de la justicia’ remarcadas por Smith se destacan: la prevención contra el fraude, la fuerza y las prácticas anticompetitivas para obtener ventajas sobre los demás; la garantía de la ejecución de contratos libremente acordados, y la defensa de los derechos de propiedad adquiridos de forma legítima”¹⁸³. Del mantenimiento de la justicia depende entonces, evidentemente, “la vigencia de las reglas del juego del sistema de mercado”¹⁸⁴; sin embargo, cabe advertir que, tal como señala Giannetti,

“lo que aquí está en juego... es mucho más que el mercado. Del mantenimiento de la justicia depende, para Smith, el propio orden social... La justicia, por lo tanto, no es sólo el armazón legal del mercado. También es - lo que sin duda para Smith resulta todavía más importante - la condición mínima para la existencia del orden social”¹⁸⁵.

Para Smith, el Estado debía limitarse a cumplir estas importantes funciones: no debía pasar más allá de ellas. Había que cuidarse que el Estado adquiriera un poder mayor que el circunscrito a estos deberes. Y es que éste no debía intervenir activamente en el dominio

¹⁸² Smith, Adam. “Investigación sobre...”. Óp. Cit. Pág. 808.

¹⁸³ Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. Óp. Cit. Pág. 143.

¹⁸⁴ *Ibíd.*

¹⁸⁵ *Ibíd.*, Págs. 143-144.

económico, es decir, en ningún caso le correspondía dirigir la actividad económica privada¹⁸⁶. Esta instancia sólo debía garantizar a los individuos su propiedad privada y protegerlos de la violación de sus derechos. Hecho esto, el individuo quedaba en libertad para perseguir su interés personal como mejor le pareciera¹⁸⁷. Como señala el propio Smith:

“cuál sea la especie de actividad doméstica en que pueda invertir su capital, y cuyo producto sea probablemente de más valor, es un asunto que juzgará mejor el individuo interesado en cada caso particular, que no el legislador o el hombre de Estado. El gobernante que intentase dirigir a los particulares respecto de la forma de emplear sus respectivos capitales, tomaría a su cargo una empresa imposible, y se arrogaría una autoridad que no puede confiarse prudentemente ni a una sola persona, ni a un senado o consejo, y nunca sería más peligroso ese empeño que en manos de una persona lo suficientemente presuntuosa e insensata como para considerarse capaz de realizar tal cometido”¹⁸⁸.

Y es que según Smith la búsqueda racional y libre de su propio interés conducía a los individuos, inevitablemente, y como guiados por una mano invisible, a promover el bien de los demás:

“Smith trató de convencernos de que la mejor manera de organizar nuestra actividad consiste en dejar que la gente comercie libremente con los recursos que posee. Si la gente comercia libremente sin perder de vista su propio

¹⁸⁶ Tal como apunta Giannetti, “los intentos del gobierno de interferir, manipular y dirigir las actividades de empresas e individuos, a fin de obtener resultados específicos, implican algún grado de coerción y acaban, en la mayoría de los casos, generando ineficiencia, reducción del bienestar y efectos inesperados que, por otra parte, muchas veces terminan tomando por sorpresa a la misma autoridad estatal. Al intentar corregir las fallas de la interferencia anterior, y eliminar los efectos no intencionales que ella genera, el gobierno vuelve a intervenir, cayendo en una espiral de intervenciones que se alimenta a sí misma. Es la escalada intervencionista” (Ibíd., Pág. 125.)

¹⁸⁷ Posteriormente Hayek diría que la emergencia de un orden espontáneo de mercado depende de la existencia y observancia de lo que él denomina “reglas de conducta justa”; éstas no les señalan a los individuos lo que deben hacer en la medida en que “no determinan las acciones particulares que una persona debe asumir en un momento determinado” (Hayek, Friedrich. “Los principios de...”. Óp. Cit. Pág. 188.) Ellas más bien les dicen lo que no deben hacer, que es entrometerse en el dominio privado de otros individuos que estas mismas reglas delimitan. De esta manera, “las reglas de la justicia tienen esencialmente la naturaleza de prohibiciones” (Ibíd. Pág. 187), vale decir, el objetivo de dichas reglas es en definitiva prevenir la acción injusta, y precisamente “para prevenir la injusticia se ha establecido el dominio protegido de cada cual, un dominio que hay que determinar por medio de estas reglas de justicia” (Ibíd.)

¹⁸⁸ Smith, Adam. “Investigación sobre...”. Óp. Cit. Pág. 402.

bienestar individual, se promoverá el bienestar de *todos*. El bienestar total alcanzará el nivel más elevado posible - dados los recursos iniciales -. La manera en que Smith lo formula es diciendo que si cada persona persigue su propio interés racional, la riqueza de la nación llegará al máximo 'como guiada por una mano invisible'. La libre empresa y el libre comercio ocuparán el rango más elevado como método para proveer la máxima riqueza para todos"¹⁸⁹.

En palabras del mismo Smith:

"como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica, y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del ingreso anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, sólo piensa en su ganancia propia; pero en éste como en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más afectiva que si esto entrara en sus designios"¹⁹⁰.

A juicio de Smith, de esta manera, el bienestar social resultaba automáticamente de las acciones egoístas de los hombres. El dominio económico se constituye así como un dominio ordenado y coherente, donde el gobierno no debe injerir activamente: "el mejor Gobierno es el Gobierno que gobierna menos. La mejor política económica es la que brota de la acción espontánea e imperturbada de los individuos"¹⁹¹. En oposición al sistema económico dirigido por el Estado se encontraba el libre mercado, vale decir,

¹⁸⁹ Dyke, Charles E. "Filosofía de...". Óp. Cit. Pág. 139.

¹⁹⁰ Smith, Adam. "Investigación sobre...". Óp. Cit. Pág. 402.

¹⁹¹ Lerner, Max. "Introducción". En: Smith, A. "Investigación sobre...". Óp. Cit. Pág. Xxxvii.

"un sistema en el cual los individuos son libres de intentar satisfacer sus objetivos según sus propios recursos y conocimientos, sin una disciplina o plan impuesto desde afuera por la autoridad estatal. A primera vista, éste sería el camino más corto y evidente para el desorden: para la más completa confusión, el desperdicio y la anarquía. No obstante, y a la inversa de lo que se podría imaginar al principio, ese sistema poseía una lógica interna de funcionamiento y su resultado estaba lejos de ser caótico. Mientras que el orden impuesto desde afuera por el Estado condujo al desorden, el desorden aparente del mercado condujo a lo contrario. No generaría más desorden, sino un orden espontáneo y constituido desde adentro por el mismo enfrentamiento anárquico de las partes"¹⁹².

En resumen, los tres principios básicos contenidos en "La riqueza de las naciones" son los siguientes: "en primer lugar, Smith supone que el impulso psicológico primordial en el hombre, como ser económico, es el afán de lucro. En segundo término supone la existencia de un orden natural en el universo, conforme al cual todos los empeños individuales, en el sentido del egoísmo, se conjugan para componer el bien social. Por último, sobre la base de estos postulados, concluye que el mejor programa consiste en dejar que el proceso económico siga por su cuenta; una tesis que ha llegado a ser conocida como *laissez faire*, liberalismo económico o no intervencionismo"¹⁹³. En Smith hallamos lo económico ya claramente delimitado, constituido como un dominio independiente y coherente a la vez, separado tanto de lo político como de lo moral, y por tanto objeto de estudio de una disciplina particular: la ciencia económica. Las ideas básicas de Adam Smith fueron acogidas por economistas posteriores, quienes se encargaron de refinar algunos de sus postulados, pero sin variar la estructura fundamental de su pensamiento. Puede decirse que con Smith no sólo surge una disciplina, sino que también emerge un punto de vista omnicompreensivo, que desde sus particulares supuestos pretende convertirse en explicación de todos los aspectos de la realidad social, incluso de aquellos problemas que han sido considerados como el terreno de estudio propio de la sociología, como son los problemas de la acción humana y del orden social. Lo que hace Adam Smith es derivar el orden social a partir del accionar en el ámbito del mercado de

¹⁹² Giannetti, Eduardo. "¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...". Óp. Cit. Págs. 125-126.

¹⁹³ Lerner, Max. "Introducción". En: Smith, A. "Investigación sobre...". Óp. Cit. Pág. Xxxvi.

individuos concebidos en tanto hombres económicos racionales. Siguiendo a Descouvieres, el homo oeconomicus propuesto por el filósofo y economista escocés presenta las siguientes características:

- “Actúa exclusivamente por interés personal;
- sólo obedece a la razón, procurando alcanzar el máximo de satisfacción con el mínimo esfuerzo o sacrificio;
- es universal, es decir, no posee peculiaridades regionales y está siempre informado perfectamente de todos los datos del mercado;
- vive sólo el presente, es por lo tanto, atemporal;
- no recibe la influencia de otros hombres, es perfectamente aislado y libre, sin recibir la influencia social”¹⁹⁴.

La economía que recoge los planteamientos smithianos postula así que, en la esfera económica, de una multiplicidad de individuos que actúan según patrones utilitarios no se deriva el caos, sino una realidad ordenada, ello en la medida en que quien actúa racionalmente en función de su interés personal contribuye, sin quererlo o desearlo premeditadamente, a la realización del interés general. Lo económico se constituye de esta manera como el espacio donde los individuos encuentran una manera provechosa de utilizarse mutuamente para sus propios fines, como el espacio donde las acciones humanas quedan perfectamente coordinadas en base al propio interés. En definitiva, como el lugar donde se constituye el orden social en el cual descansa la sociedad entera. La corriente principal de la economía cree haber resuelto el problema del orden social a partir de su particular visión de la naturaleza humana. Precisamente el objetivo de la segunda parte de este trabajo es ahondar en el vínculo que existe entre el nivel micro de las acciones individuales entendidas según el modelo del homo oeconomicus y el nivel macro del orden social al interior de la tradición de pensamiento económico predominante en la actualidad, la cual acogió y completó los planteamientos de Adam Smith y que aquí denominamos tradición ortodoxa o liberal.

¹⁹⁴ Descouvieres, Carlos. “Psicología económica”. Santiago de Chile: Editorial Universitaria, 1998. Págs. 23-24. Esta concepción “con cambios no esenciales se mantiene en la base de muchos de los planteamientos de las ciencias económicas actuales” (Ibíd., Pág. 24.)

CAPÍTULO II.

ACCIÓN Y ORDEN SOCIAL DENTRO DEL MARCO DE LA TRADICIÓN ECONÓMICA ORTODOXA O LIBERAL.

II.1 Los conceptos económicos fundamentales.

La economía es la ciencia de la elección, y en cuanto tal la aplicación de sus principios elementales en lo que respecta al análisis de la acción humana no se restringe tan sólo al terreno de lo que tradicionalmente identificamos como lo propiamente económico, a saber, el campo comercial o mercantil. Esto nace del reconocimiento de que las categorías “que constituyen cualquier acción - deseos, voliciones, preferencias, oportunidades, costes - son las mismas que originan un intercambio de mercado”¹⁹⁵. Tal como apunta Aranzadi:

“Si bien es cierto que la economía empezó por el estudio de los fenómenos de mercado, para explicar dichos fenómenos fue necesario salirse de la órbita propia del mercado y de las transacciones mercantiles. La revolución marginalista supuso una generalización del ámbito de la economía, resultado de una ampliación de la base antropológica que sustenta la explicación del comportamiento económico. El avance más radical e importante ha sido constatar que todo comportamiento económico se basa en los mismos elementos que constituyen cualquier acción. La explicación que demos del comportamiento económico nos permitirá incluir dentro del ámbito de la economía muchos comportamientos que no son intercambios de mercado, ya que, al hablar de comportamiento económico se manejan los conceptos de preferencia, valoración, elección, fines y medios. Conceptos, todos ellos, presentes en la explicación de cualquier comportamiento humano”¹⁹⁶.

De este modo, “la economía parece aplicarse a todo rincón o intersticio de la experiencia humana. Es un aspecto de toda acción consciente. Siempre que se toman decisiones entra a funcionar la ley de la economía. Siempre que existen alternativas la vida

¹⁹⁵ Huerta de Soto. “Presentación”. En: Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. Óp. Cit. Pág. 10.

¹⁹⁶ Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. Óp. Cit. Pág. 17.

cobra un aspecto económico¹⁹⁷. Desde el punto de vista analítico, señala Fontaine, “parece imposible obtener un criterio que permita diferenciar reglas de conducta esencialmente distintas en los diferentes ámbitos de la actividad humana¹⁹⁸. Según este autor, “casi todas las decisiones humanas contienen elementos ‘económicos’¹⁹⁹, y, en consecuencia, el punto de vista o enfoque económico, que “es fundamentalmente un supuesto acerca de lo que guía la conducta humana²⁰⁰ y “de cómo se realiza la cooperación social²⁰¹, es susceptible de ser aplicado a campos que frecuentemente han sido asociados a otras disciplinas, tales como la sociología, la ciencia política, etc. Volveremos sobre esta importante idea a lo largo de esta exposición. Por lo pronto presentaremos de manera preliminar los conceptos básicos de la economía tradicional, en particular los que ayudan a configurar el esquema básico de la acción económica y la noción de orden social que presenta esta disciplina, vale decir, aquellos que permiten dar cuenta de lo económico como un espacio coherente.

La ciencia económica se refiere tanto a aspectos objetivos como subjetivos a la hora de caracterizar la elección de un curso de acción por parte de los individuos. Como veremos con mayor detalle más adelante, el análisis económico se centra en los primeros aspectos, en particular en las restricciones objetivas que limitan el accionar humano, al mismo tiempo que los elementos subjetivos sólo son considerados en tanto gatilladores de la acción, ya que son precisamente estas fuerzas subjetivas las que inducen o motivan a los individuos a actuar. Así, del lado objetivo tenemos los recursos, los bienes y las oportunidades, mientras que del lado subjetivo se encuentran las necesidades, los deseos y las preferencias²⁰². La colisión de estas fuerzas opuestas constituye el telón de fondo en que se desenvuelve el accionar de los seres humanos. Desde el punto de vista de la ciencia económica, todo acto de elección o de toma de decisiones necesariamente supone la confrontación de estos dos bloques contrarios. En este sentido, la elección de un curso de acción no es otra cosa que la decisión que pone en práctica un individuo con el objeto de resolver esta tensión fundamental, vale decir, la modalidad

¹⁹⁷ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Buenos Aires: Amorrortu, 1972. Pág. 9.

¹⁹⁸ Fontaine, Juan Andrés. “El punto de vista económico”. En: “Estudios Públicos” N° 2, 1981. Pág. 2.

¹⁹⁹ *Ibíd.*, Pág. 3.

²⁰⁰ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y problemas”. Santiago: Editorial Universitaria, 1982. Pág. 14.

²⁰¹ *Ibíd.*, Pág. 12.

²⁰² Si bien los conceptos fundamentales de la economía pueden ser caracterizados ya sea como objetivos o subjetivos, lo cierto es que gran parte de ellos comprenden de una u otra forma los dos aspectos (por ejemplo, como lo veremos más adelante, el concepto de escasez, de bienes, etc.).

específica en que intenta conciliar lo objetivo y lo subjetivo; “la elección - señala Mundell - no es sino el acto final, el desenlace, donde las fuerzas románticas del deseo se batan contra las fuerzas realistas de la oportunidad”²⁰³.

Los elementos subjetivos y objetivos contribuyen a delimitar el ámbito de análisis propio de la ciencia económica, ello en tanto esta disciplina en términos generales lo que hace es analizar “el aspecto de la acción individual y social en que se utilizan recursos para reducir necesidades”²⁰⁴, o “medios” para satisfacer “fines” sin ocuparse de cómo estos últimos se forman. De este modo, tenemos que

“Todo sujeto (individuo o grupo social) dispone, en un determinado momento, de un conjunto de *medios* que lo pone en condiciones de realizar *acciones* para alcanzar determinados *fines*. Así, dispongo de dinero para comprar alimentos y sustentar mi cuerpo; dispongo de un libro para leerlo y cultivar mi inteligencia; dispongo de un parque público para pasear y de este modo recrearme”²⁰⁵.

Las necesidades que dan forma a los fines de nuestra conducta han estado por siempre presentes a lo largo de la historia de la humanidad: “Desde su origen, el hombre ha debido resolver el problema básico de dar respuesta a la satisfacción de sus necesidades... Así, ha intentado procurarse los bienes y servicios que le permitan satisfacer esos requerimientos. Ese es el propósito principal de la actividad económica: la satisfacción de los deseos y necesidades humanas”²⁰⁶. Las necesidades son un concepto fundamental dentro de la economía en la medida en que se vinculan directamente con el consumo: “Al proceso de satisfacer esas necesidades se le llama consumo, y a los individuos que las satisfacen, consumidores”²⁰⁷. Como el consumo es el “fin y propósito únicos de toda producción”²⁰⁸, entonces puede decirse que el proceso productivo encuentra su razón de ser en el hecho de que los seres humanos tienen

²⁰³ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 13.

²⁰⁴ *Ibíd.*

²⁰⁵ Valsecchi, Francisco. “Qué es la economía”. Buenos Aires: Editorial Columba, 1973. Pág. 8. Este autor advierte que “cuando decimos *disposición* de un *medio* para alcanzar un *fin*, entendemos: a) que ese medio *sirva* para el fin prefijado, por sus propiedades (reales o presuntas) y el conocimiento que de ellas se tenga; en otras palabras, que ese medio sea útil... b) que ese medio efectivamente esté sometido a la *woluntad* del sujeto” (*Ibíd.*, Págs. 8-9.)

²⁰⁶ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 39.

²⁰⁷ *Ibíd.*

²⁰⁸ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 13.

necesidades que requieren ser satisfechas. De esta forma, a través del consumo lo que persiguen los individuos es la supresión o satisfacción de sus necesidades, las cuales no forzosamente son de carácter puramente material; por otra parte, el proceso de producción se pone en marcha justamente para poner a disposición de los individuos los medios que requieren para cumplir con este objetivo.

Las necesidades constituyen un “estado de la mente”, vale decir, se refieren a la percepción de un estado de insatisfacción por parte de los individuos, y en cuanto tales corresponden a un atributo del ser humano subjetivo. Ellas generan en los individuos el deseo activo por suprimirlas, lo que se expresa en la demanda por cierta clase específica de bienes y servicios, los cuales se constituyen de esta forma como medios para la satisfacción de los deseos y necesidades humanas. Al economista “sólo le compete constatar la existencia de una insatisfacción que motiva a la persona a actuar y que el actor perciba o se dé cuenta de que ciertos bienes, sean materiales o inmateriales, le pueden servir como medios”²⁰⁹. La acción humana tiene entonces como prerequisites estas dos condiciones: “la percepción subjetiva de una insatisfacción y la consideración de ciertas cosas como recursos para la consecución del fin”²¹⁰. Las necesidades dan lugar así a los deseos, a los deseos que tienen los individuos por poseer o disponer de cierta clase de cosas²¹¹, por lo que se puede decir que aquéllas se encuentran en el origen de toda acción: las necesidades, a través de su principio activo, los deseos, llevan a los individuos a actuar²¹². Tal como elocuentemente apunta Mundell: “sin las necesidades no existirían bases para la elección, fundamentos para las decisiones, propósito para el consumo. El hombre sería un vegetal, carente de objetivos e irrelevante”²¹³.

Desde el punto de vista de la economía, las necesidades tienen una característica fundamental: “son ilimitadas, son omnipresentes, universales y eternas”²¹⁴. La contrapartida de esto es que los recursos productivos, también denominados factores de producción o insumos,

²⁰⁹ Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. Óp. Cit. Pág. 20.

²¹⁰ *Ibíd.*, Pág. 39.

²¹¹ “El hambre es una necesidad y el alimento un recurso. La primera crea el deseo del segundo. De esta manera, la disponibilidad de alimento para reducir el hambre, combinada con la capacidad de ingerirlo, implica que el alimento es un bien” (Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Págs. 14-15.)

²¹² Dado que las necesidades y los deseos se refieren a lo mismo, se puede hablar indistintamente de satisfacción de necesidades o de satisfacción de deseos.

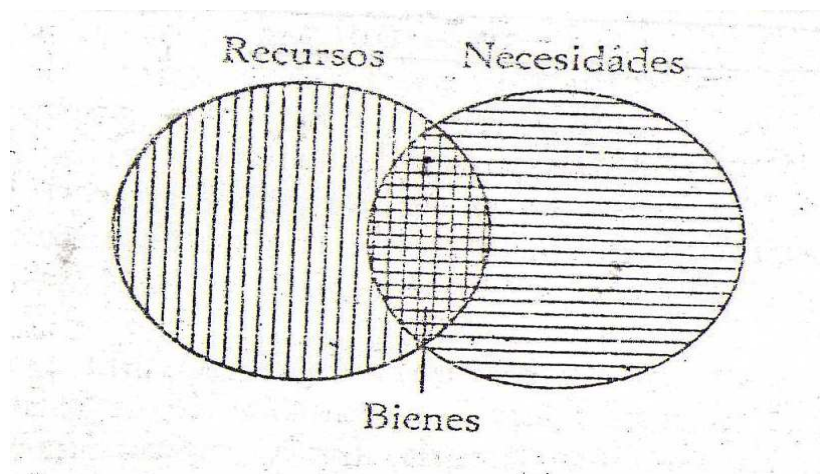
²¹³ *Ibíd.*, Pág. 13.

²¹⁴ *Ibíd.*

que son los que necesitamos para producir aquello que deseamos, que son la materia que se obtiene de la naturaleza y alimenta el proceso de producción, son, a diferencia de las necesidades, limitados:

“La característica principal de estos recursos es que son limitados en relación a las necesidades humanas. La naturaleza es ‘mezquina’ y nos proporciona siempre menos de aquello que deseamos o, quizás para ser más justos, el hombre es ambicioso y sus necesidades infinitas, exigiendo a la naturaleza siempre más de lo que ésta puede dar”²¹⁵.

Lo subjetivo (las necesidades) y lo objetivo (los recursos) se vinculan entre sí, y adquieren entonces relevancia para la economía, a través de la noción de bienes; “la materia se transforma en supresión de necesidades merced a la producción y consumo de *bienes*. Los fenómenos subjetivos y objetivos de la vida se unen en el concepto económico de bienes”²¹⁶. De esta forma, señala Mundell, “los recursos constituyen la clase de todas las cosas que existen; las necesidades, la clase de las cosas deseadas que faltan. Los bienes son las cosas deseadas existentes; superposición de la clase de las necesidades y de la clase de los recursos”²¹⁷. El autor citado grafica esto de la siguiente manera²¹⁸:



²¹⁵ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 40.

²¹⁶ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 14.

²¹⁷ *Ibíd.* Cabe señalar que los recursos naturales por sí solos, sin mediar ningún proceso de transformación, pueden constituir bienes; así, por ejemplo, el aire puro constituye un bien (un bien “libre” en este caso). Sin embargo, “los recursos que no son deseados, que son incapaces de satisfacer o suprimir necesidades, no son bienes; tampoco lo son las cosas deseadas que no existen” (*Ibíd.*)

²¹⁸ *Ibíd.*

El concepto de bienes en economía tiene una gran amplitud, ello porque esta noción se vincula tanto a la satisfacción de necesidades materiales como no-materiales. Su referencia a ambos aspectos da pie para que dentro de la clase de los bienes entren una gran variedad de cuestiones²¹⁹. Dado el vínculo existente entre necesidades y bienes, donde los últimos son utilizados para suprimir las primeras, puede decirse de los bienes que son “algo que afecta directamente al goce”²²⁰: su consumo por parte de los individuos acarrea para ellos satisfacción. Como señalan Cortés et al,

“un ‘bien’ es algo que se desea. Si tener algo de un producto es preferible a no tenerlo, decimos que ese producto es un bien... Como las personas tienen numerosos y diversos deseos que satisfacer - originados en preferencias materiales, espirituales, físicas - buscan consumir una gran variedad de bienes que les permitan satisfacer tales propósitos”²²¹.

Observamos así cómo los bienes corresponden tanto a una categoría objetiva, por el hecho de referirse a cosas realmente existentes, como subjetiva, ello en tanto éstos se constituyen como medios susceptibles de ser movilizados por los individuos en orden a satisfacer sus deseos y necesidades. Su carácter de bienes está dado precisamente por esta capacidad; en otras palabras, este concepto no tiene sentido si no es en virtud de su vinculación con los deseos y necesidades de los seres humanos. Como sostiene Robbins,

“No hay cualidad que haga de las cosas bienes económicos si se les considera fuera de sus relaciones con el hombre. Tampoco la hay que dé a los servicios un carácter económico si se desligan del fin a que sirvan. El hecho de que una cosa o un servicio sean bienes económicos depende enteramente de su relación con las valoraciones”²²².

²¹⁹ “Una hogaza de pan es un bien; también lo son un auto, una casa, una pintura, un disco de los Beatles, una cama y un perro. De igual modo podrían serlo el aire, la cita con una chica, un baño en el mar, una conversación con un genio y una hermosa puesta de sol” (Ibíd., Pág. 15.)

²²⁰ Ibíd.

²²¹ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 91.

²²² Robbins, Lionel. “Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica”. México: Fondo de Cultura Económica, 1951. Págs. 74-75.

El que las necesidades y los deseos de los seres humanos sean infinitos y el que los recursos sean limitados conduce a que siempre exista escasez, vale decir, “insuficiencia de medios para satisfacer todos los deseos humanos. No existen recursos suficientes para producir todos los bienes y servicios que la gente desea”²²³. La escasez se refiere entonces a una situación en la que tanto los bienes y servicios disponibles, ellos en tanto medios directos de satisfacción, así como también otros recursos (tales como el tiempo y los recursos monetarios) susceptibles de ser movilizados por los individuos, resultan escasos producto del carácter ilimitado de sus deseos y necesidades. En otros términos, los medios que pueden movilizar los individuos son siempre escasos con respecto a los fines múltiples hacia los cuales puede orientarse la conducta humana.

El concepto de escasez, señala Martínez García, es bidimensional: es objetivo y subjetivo al mismo tiempo. “Por el lado objetivo hace referencia a los recursos que puede movilizar el actor. Por el lado subjetivo hace referencia al desajuste entre deseos y oportunidades, oportunidades limitadas por esos recursos objetivos”²²⁴. Es en este último sentido que puede decirse que la escasez es un concepto relativo pues alude a “una relación entre disponibilidad y deseabilidad. Entre oferta y demanda”²²⁵. Para Robbins, “es claro... que la condición de escasez de los bienes no es ‘absoluta’. La escasez no significa una mera falta de frecuencia, sino limitación con respecto a la demanda”²²⁶. Es así como siempre deseamos más de lo que tenemos; “sin embargo existe ‘algo’ que nos impide obtenerlo”²²⁷, y este “algo” está dado por la condición omnipresente de la escasez en la que se desenvuelve la vida humana; “al analizar cualquier fenómeno desde la perspectiva económica - apuntan Cortés et al²²⁸ -, nunca debemos olvidar este hecho: la escasez está siempre presente, aunque, por algunos momentos y a veces, no pensemos estar dominados por ella”.

²²³ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 40. En este contexto, “un recurso, singularmente importante y escaso, es el tiempo. El desarrollo de cualquier actividad requiere (como insumo o factor productivo) de tiempo, elemento que no es recuperable ni renovable, y que por lo tanto impone otro límite a las posibilidades humanas de satisfacer las necesidades” (Ibíd.)

²²⁴ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección racional me hablas?”. En “Revista Internacional de Sociología” N° 37, 2004. Pág. 6.

²²⁵ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 29.

²²⁶ Robbins, Lionel. “Ensayo sobre la naturaleza y...”. Óp. Cit. Pág. 74.

²²⁷ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 40.

²²⁸ Ibíd.

El concepto de escasez es absolutamente fundamental en economía. Como señala Mundell respecto de los bienes, “es escaso el bien que no es libre - en el sentido de que nadie tenga que pagar por él”²²⁹. A este respecto Valsecchi establece una importante distinción:

“Por una parte, existen medios cuya disposición el hombre puede obtener sin ceder nada en cambio, porque son superabundantes (como el aire para respirar, en condiciones normales): son los *bienes gratuitos*. Por otra parte, existen medios cuya disposición el hombre puede obtener sólo si se cede otros medios en cambio, porque son escasos en su cantidad o en la condición inadecuada en que se hallan (como el oro, el trigo, el trabajo de los obreros, etc.): son los *bienes onerosos* o *bienes económicos*”²³⁰.

En este mismo sentido, Mundell advierte que es preciso distinguir “entre el concepto económico de escasez y el hecho físico de que los recursos sean limitados”²³¹. Así, por ejemplo, “el agua del océano Atlántico... es limitada pero no escasa; lo mismo ocurre con el aire de la atmósfera”²³². Esto significa que podemos disfrutar de estos bienes libremente, sin tener que renunciar a otros. En contraste con este escenario, “es escaso un bien del que sólo puede disfrutarse mediante el sacrificio del goce que produce otro”²³³. En términos económicos, entonces, “la escasez... quiere decir que siempre que se quiere un bien, habrá que renunciar a algún otro para conseguirlo: nada es gratis”²³⁴.

De acuerdo con lo anterior, puede señalarse que “la escasez no es atributo de un bien sino reflejo de una situación, la interrelación entre necesidades y recursos”²³⁵. La escasez se refiere al hecho de que si disfrutamos de un bien o servicio cualquiera necesariamente estamos renunciando a otro posible curso de acción, y por ende a la satisfacción que derivaríamos de su

²²⁹ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 15.

²³⁰ Valsecchi, Francisco. “Qué es la economía”. Óp. Cit. Pág. 9. De aquí resulta evidente que el ser humano “no se preocupará por los *medios superabundantes*; en cambio, dedicará su actividad voluntaria a asegurarse la disposición de los *medios escasos* (cosas materiales o servicios personales) que considera necesarios para alcanzar sus fines” (Ibíd.)

²³¹ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 15.

²³² Ibíd.

²³³ Ibíd.

²³⁴ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. Óp. Cit. Pág. 6.

²³⁵ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 15.

realización; “desde la perspectiva teórica, mientras tengamos que renunciar a un posible curso de acción para seguir otro, sí hay escasez”²³⁶. En este sentido,

“El concepto de escasez existiría aún si los recursos físicos fueran ilimitados, puesto que la capacidad humana de consumir y disfrutar posee límites inherentes. La actividad de un hombre estaría condicionada por la escasez, aunque dispusiese de todo el dinero que pudiera usar. Incluso tendría que distribuir su tiempo, aunque sólo fuera porque la vida es limitada... La vida está siempre condicionada por el hecho de que el tiempo es irreversible y escaso, y por las limitaciones del número de actividades que pueden realizarse al mismo tiempo”²³⁷.

La escasez está así presente por doquier en las actividades humanas; “los agentes siempre toman decisiones en un contexto de escasez, entendida ésta ya sea como la imposibilidad de realizar dos acciones incompatibles o como desajuste entre deseos y recursos”²³⁸. Como podemos ver, la escasez se refiere a las limitaciones que afronta el individuo a la hora de elegir o tomar decisiones. No podemos obtener todo lo que queremos. Nunca tenemos suficientes medios para satisfacer todos nuestros deseos simultáneamente, por lo que necesariamente debemos elegir. De este modo, la escasez enfrenta a los seres humanos a la inevitabilidad de la decisión: “La escasez... da lugar al acto de la elección”²³⁹. Tal como destacan Cortés et al,

“Para todas y cada una de las personas algunos bienes son escasos. Este postulado indica que es imposible para todas las personas satisfacer todos sus deseos, todo el tiempo; es decir, la elección entre alternativas está siempre presente. Esto es válido incluso para aquellas personas de muy altos ingresos, quienes tampoco pueden satisfacer todas sus necesidades, ya que enfrentan, en definitiva, la restricción de tiempo”²⁴⁰.

²³⁶ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. Óp. Cit. Pág. 7.

²³⁷ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Págs. 15-16.

²³⁸ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. Óp. Cit. Pág. 8.

²³⁹ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 16.

²⁴⁰ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 92.

En suma, “si tuviésemos siempre en cantidades ilimitadas todos los medios o recursos que necesitamos para satisfacer nuestros deseos, no nos preocuparían los procesos y formas en que mejor podemos resolver esos problemas”²⁴¹, vale decir, no habría espacio para la elección, “las decisiones de consumo y producción serían poco importantes”²⁴², y por consiguiente la economía no tendría sentido, ya que el denominado “problema económico” se refiere justamente al hecho de que “tenemos necesidades que satisfacer y una cantidad limitada de recursos de los que podemos disponer para ello; esta situación nos obliga a elegir, a seleccionar entre las distintas alternativas aquella que juzguemos como la más conveniente”²⁴³:

“Cualquier sistema económico representa una respuesta a los desafíos de la *escasez* y de la *elección*. Los individuos poseen necesidades y deseos de consumo, pero no existen recursos para satisfacerlos integralmente. El problema económico de la comunidad reside en la disparidad entre esas necesidades y los deseos, por un lado, y los medios disponibles para satisfacerlos, por el otro. Si no existiera la escasez, desaparecería el problema económico: todo aquello que precisáramos o deseáramos lo obtendríamos con la misma facilidad e indiferencia con que respiramos. Muchos morirían de tedio. Igualmente, si no hubiera elección, es decir, si no pudiéramos deliberar y decidir sobre cómo utilizar los recursos disponibles para satisfacer, aunque sea parcialmente, nuestros objetivos, desaparecería el problema económico: viviríamos como los insectos sociales, sujetos a modelos biológicos de supervivencia y reproducción”²⁴⁴.

La elección implica siempre la presencia y la selección entre alternativas; “la escasez nos obliga a tomar decisiones en cuanto al uso de nuestros recursos, nos obliga a elegir, que es el acto de seleccionar entre distintas alternativas. Enfrentados, por lo limitado de los recursos, a la imposibilidad de satisfacer todos nuestros deseos, debemos elegir entre las mejores alternativas disponibles, o seleccionar el mejor uso posible de los recursos escasos”²⁴⁵. Tal

²⁴¹ *Ibíd.*, Pág. 41.

²⁴² *Ibíd.*

²⁴³ *Ibíd.*, Pág. 42.

²⁴⁴ Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. *Óp. Cit.* Págs. 120-121.

²⁴⁵ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. *Óp. Cit.* Pág. 41. “Tenemos que elegir la forma más eficiente para producir nuestro alimento; decidir cómo distribuir nuestro ingreso entre todos los bienes y servicios

como dice Holton, “este énfasis en la escasez y en la elección de medios presupone que deseamos obtener lo máximo de nuestros medios limitados. Como tal la definición de la economía se aproxima a la popular noción de ‘economizar’ o de ser económico con nuestros recursos”²⁴⁶. Cabe señalar que la elección o selección siempre se lleva a cabo entre cosas disponibles, las cuales pueden ser entendidas como oportunidades para la acción. De este modo, entonces, el filtro objetivo del comportamiento, dado por la escasez, da forma a un conjunto de oportunidad, el cual está conformado por las cosas que están a nuestro alcance dados nuestros recursos, y que por consiguiente limita o restringe el número de alternativas de entre las cuales podemos efectivamente elegir. Como señala Martínez García, “hablamos de escasez para poder dar cuenta de todas aquellas decisiones que el individuo puede tomar, que necesariamente están limitadas. Por ello se habla también de conjunto factible o espacio de elección”²⁴⁷.

Ahora bien: la pregunta que cabe hacerse en este punto es cómo decidimos efectivamente, ello bajo el entendido de que cuando elegimos nos valemos de un criterio de selección. Hemos visto cómo el filtro objetivo dado por la escasez limita nuestras opciones de elección; ahora debemos ocuparnos del filtro subjetivo o criterio de selección, vale decir, de aquello que guía nuestro accionar cuando nos enfrentamos a diferentes alternativas de entre las cuales podemos elegir. Por esta vía llegamos a un concepto muy importante dentro de la economía, el de las preferencias:

“¿Qué son las preferencias? Un ordenamiento de cosas de acuerdo con un criterio de selección. Ellas implican que quien las disfruta - la entidad que realiza la elección, ya sea un individuo o un grupo - tiene un interés, no necesariamente egoísta, por satisfacer al máximo. Un individuo puede querer

que necesitamos; determinar cómo asignar nuestro tiempo entre las distintas actividades que podemos desarrollar. ¿Ocuparemos técnicas que usen mucha mano de obra y poco capital? ¿compraremos más pan y menos té? ¿estudiaremos, o pasearemos, o trabajaremos? ¿gastaremos en ir al cine o ayudaremos en obras de caridad? ¿vamos a un concierto o veremos televisión?” (Ibíd.)

²⁴⁶ Holton, Robert J. “Economy and...”. Óp. Cit. Pág. 10 (Traducción propia.) En este mismo sentido, Aranzadi señala que “si toda acción implica una elección entre diversas posibilidades, toda acción es economizadora con los medios disponibles para la realización de los fines alcanzables” (Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. Óp. Cit. Pág. 34.)

²⁴⁷ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. Óp. Cit. Pág. 6.

un máximo de 'felicidad', 'utilidad', 'bienestar', 'goce' o 'virtud', o como quiera llamárselo"²⁴⁸.

Hablar de preferencias "nos lleva inmediatamente a situaciones en que se comparan dos o más alternativas"²⁴⁹. El filtro subjetivo o criterio de selección, que son las preferencias individuales, "pueden medirse a través de la utilidad que proporcionan determinadas decisiones al agente"²⁵⁰. Así, señala Mundell, "en el nivel más general, las preferencias sólo implican que la entidad puede ordenar los deseos según los grados de goce que su satisfacción proporcionaría"²⁵¹. Las preferencias constituyen un criterio de selección, una guía para nuestro actuar, ello en la medida en que nos permiten seleccionar entre las diversas alternativas disponibles u oportunidades. Si la elección la hacemos en función de nuestras preferencias consideradas las limitaciones impuestas a la acción por la escasez, esto implica que razonablemente puede pensarse que de todas las alternativas disponibles seleccionaremos "la oportunidad *mejor*, la que se *prefiere*"²⁵². En términos muy simples, a esto se refiere básicamente el acto de la elección racional²⁵³.

Como vimos en el primer capítulo de este trabajo, ya Adam Smith caracterizaba a los humanos "como seres que toman sus decisiones, no al azar, sino con un propósito en mente. El propósito es mejorar su situación, cambiándola de una que los satisface menos a otra que los satisface más"²⁵⁴. Es así como siempre preferirán más de algo de lo que consideran "bueno", y menos de algo que consideran "malo". Lo que es "bueno" y lo que es "malo" "se refieren a las preferencias de las personas y son así términos subjetivos"²⁵⁵, por lo que variarán entre los individuos. Estas preferencias, como resulta evidente a partir de lo que dijimos

²⁴⁸ Mundell, Robert A. "El hombre y la economía". Óp. Cit. Pág. 16.

²⁴⁹ Dyke, Charles E. "Filosofía de...". Óp. Cit. Pág. 29.

²⁵⁰ Martínez García, José Saturnino. "¿De qué elección...". Óp. Cit. Pág. 9.

²⁵¹ Mundell, Robert A. "El hombre y la economía". Óp. Cit. Pág. 16.

²⁵² *Ibíd.*

²⁵³ Ahora bien, como apunta Mundell, "una elección racional significa mucho más: implica también que la entidad no solo puede seleccionar la oportunidad más deseada sino que *lo hará*, y que el ordenamiento de los deseos según preferencias se realiza de una manera no contradictoria. De manera que si un hombre prefiere A a B, y B a C, sería incongruente si no prefiriera también A a C" (*Ibíd.*) Estas precisiones, como veremos, permiten arribar a una versión más completa del hombre económico racional: "Las preferencias, para permitir una elección racional, deben cumplir tres supuestos, que permiten una ordenación de las mismas: ser reflexivas, completas y transitivas" (Martínez García, José Saturnino. "¿De qué elección...". Óp. Cit. Pág. 9.)

²⁵⁴ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. "Economía: principios y...". Óp. Cit. Pág. 30.

²⁵⁵ *Ibíd.*

respecto de los bienes, “no se refieren solamente a aspectos materiales”²⁵⁶. Sintetizando, debe señalarse que para la economía “una de las características de la conducta humana es que la persona toma decisiones en forma tal de no verse perjudicada por ellas. A través del conjunto de nuestros actos buscamos aumentar nuestro bienestar y quedar más satisfechos; mejorar nuestro niveles de vida”²⁵⁷. Cabe apuntar también que, y variando un poco la terminología smithiana, dicho bienestar “se puede derivar de una multitud de elementos, sin que ellos estén necesariamente asociados a actitudes materialistas o egoístas”²⁵⁸. De esta manera, podemos decir que el ser humano siempre “buscará seleccionar la mejor de todas las alternativas a su disposición; esto es, aquélla que, en relación a los costos que tenga, le puede brindar mayor bienestar”²⁵⁹:

“Nos encontramos así frente a uno de los postulados básicos de la economía; uno que inspira su lógica y subyace a todos sus análisis: siempre trataremos de alcanzar un beneficio dado al menor costo; o para ponerlo en forma diferente, entre distintas alternativas que reportan igual satisfacción, elegiremos aquélla de costo menor”²⁶⁰.

A este principio Mundell lo denomina “ley de la economía”, el cual no sólo es aplicable al análisis de la actividad reconocida tradicionalmente como económica, vale decir, el intercambio comercial o mercantil, sino que más bien constituye “una ley básica de toda actividad humana”²⁶¹:

²⁵⁶ *Ibíd.*, Pág. 31. “También se refieren a aspectos de naturaleza estética, intelectual y espiritual. Hay gente que quiere leer a Cervantes y entender el concepto de armonía. Muchos quieren ir a la Iglesia y llevar una vida ejemplar. Otros se preocupan de lo bello” (*Ibíd.*)

²⁵⁷ *Ibíd.*, Pág. 42.

²⁵⁸ *Ibíd.* Es así como es equivocado “sostener que el enfoque económico estudia al hombre egoísta. En el lenguaje que estamos utilizando, el hombre y la mujer pueden preferir ser altruistas, entregarse al prójimo o realizar buenas acciones. Y siguen siendo el hombre y la mujer cuya conducta en sociedad es materia del enfoque económico” (*Ibíd.*, Pág. 31); en este mismo sentido, “la teoría económica no supone que la gente es egoísta, o materialista, o de poca visión, o interesada sólo en el dinero. Supone solamente que cada uno busca su propio interés. Y como sabemos, hay muchas personas cuyo interés es ayudar a otras personas. Otros derivan enorme satisfacción al ver florecer un jardín. Aún otros prefieren especular con terrenos” (*Ibíd.*, Págs. 14-15.)

²⁵⁹ *Ibíd.*, Pág. 42.

²⁶⁰ *Ibíd.*, Pág. 43.

²⁶¹ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. *Óp. Cit.* Pág. 17.

“El acto de la elección racional nos conduce a la ley de la economía. Ella establece que determinado beneficio puede lograrse con el costo menor; la racionalidad implica que entre cosas que producen igual satisfacción se elige la más barata. El corolario es que con un costo determinado se elegirá lo mejor; frente a cosas que cuestan lo mismo, la racionalidad significa elegir la que produce la máxima satisfacción. Uno nunca paga más que lo preciso por determinada cosa. Se busca el precio más alto para lo que se quiere vender y el más bajo para lo que se quiere comprar”²⁶².

La lógica económica “busca explicar la conducta humana a base de incentivos y desincentivos”²⁶³, los que se vinculan con los costos y beneficios asociados a determinados cursos de acción. Cualquier elección “supone un beneficio e implica un coste”²⁶⁴; vale decir, “toda acción supone elección con un coste, por lo tanto, es económica”²⁶⁵. A partir de la evaluación de estos costos y beneficios, el ser humano puede tomar decisiones eficientes u óptimas, o, en definitiva, decisiones racionales; “Si los individuos dirigen su conducta a la maximización de una variada gama de preferencias y operan en un mundo de escasez - señala Fontaine -, sus acciones puede decirse que son el resultado de una cuidadosa y compleja comparación de costos y beneficios”²⁶⁶.

La lógica económica precisamente “nos ayuda a establecer cuáles son los costos y los beneficios asociados a una acción”²⁶⁷. Esta lógica es tan poderosa que su aplicación es posible “a cualquier tipo de problema en que exista un elemento de escasez”²⁶⁸. Respecto de esto, Cortés et al recalcan que

“Es cierto que el enfoque económico puede aplicarse más fácilmente a una situación en que la escasez y la existencia de alternativas es evidente; como por ejemplo, la decisión de comprar un par de zapatos o ahorrar para una bicicleta.

²⁶² *Ibíd.*

²⁶³ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. *Óp. Cit.* Pág. 26.

²⁶⁴ Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. *Óp. Cit.* Pág. 21. En el mismo sentido, “cualquier acción que utiliza medios, aunque éstos no tengan precios de mercado, supone un coste” (*Ibíd.*, Pág. 54.)

²⁶⁵ *Ibíd.*

²⁶⁶ Fontaine, Juan Andrés. “El punto de vista económico”. *Óp. Cit.* Pág. 5.

²⁶⁷ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. *Óp. Cit.* Pág. 30.

²⁶⁸ *Ibíd.*

Es más fácil porque sabemos los precios de los zapatos y de las bicicletas y podemos comparar sin mayor problema. No obstante, todo problema en que haya escasez, y sea así necesario elegir, es analizable con el enfoque económico. Demandará un esfuerzo mayor si es menos susceptible de cuantificar; pero la lógica será tan aplicable como lo es en las situaciones más 'numéricas'²⁶⁹.

Ahora bien: ¿Cómo el enfoque económico nos permite buscar y determinar los pros y los contras implicados en cada decisión, o lo que es lo mismo, sus beneficios y sus costos? ¿Cómo podemos arribar a una decisión racional? La respuesta es mediante la aplicación de dos conceptos clave: el de costo alternativo y el de rendimientos decrecientes.

Tenemos que "existe un campo potencial casi ilimitado dentro del cual el hombre puede hacer elecciones, y en el cual están incluidos todas las oportunidades posibles de acción. Esta área se reduce considerablemente cuando enfrentamos la restricción que nos impone la escasez de recursos"²⁷⁰. Es así como "muchas alternativas quedan fuera de nuestro alcance por esta limitación"²⁷¹:

"Nos quedamos entonces, con un conjunto de oportunidades reales y factibles entre las que debemos decidir. Ahora bien, según sea el tipo de decisión que vayamos a tomar, podremos discriminar en cada ocasión entre aquellas alternativas pertinentes a nuestro problema y las que no lo son... Así, en cada caso, y dada nuestra restricción de recursos, estaremos decidiendo sobre un rango limitado de alternativas"²⁷².

De entre las alternativas que tenemos ante nosotros elegiremos, como ya dijimos, aquellas que aumenten nuestro bienestar, y esto evidentemente implica el sacrificio de otras opciones; "Para conseguir lo que nos gusta, normalmente tenemos que renunciar a otra cosa que también nos gusta. Tomar decisiones es elegir entre dos objetivos"²⁷³. Como vemos, las

²⁶⁹ *Ibíd.*, Págs. 31-32.

²⁷⁰ *Ibíd.*, Pág. 43.

²⁷¹ *Ibíd.*

²⁷² *Ibíd.*

²⁷³ Mankiw, Gregory N. "Principios de economía". Madrid: McGraw-Hill, 2004. Pág. 4.

opciones son excluyentes entre sí, vale decir, “la escasez de medios obliga a elegir una (o algunas) entre todas ellas”²⁷⁴. Nuestras preferencias nos permiten jerarquizar las alternativas; pero siempre que hacemos lo que preferimos más, consideradas nuestras restricciones, sacrificamos el beneficio derivado de aquello que preferimos en segundo lugar. En este contexto, “la alternativa sacrificada que tiene mayor valor en términos de bienestar o beneficio para el individuo que toma la decisión recibe el nombre de ‘costo de oportunidad’, o ‘costo alternativo’ de la elección. El costo alternativo es la mejor oportunidad rechazada”²⁷⁵. El principio del costo alternativo tiene de este modo una importante aplicación práctica, ya que “el hombre selecciona o elige según el criterio de hacer máximo su bienestar”²⁷⁶, por lo que “será más difícil que elija algo cuyos costos son elevados, y más fácil que elija algo cuyos beneficios son altos. Es por ello que, si varían los costos alternativos, habrá cambios en la forma de tomar las decisiones”²⁷⁷.

Llegamos así a una situación en que los seres humanos “no podemos hacer todo lo que deseáramos, todo lo que nos reporta bienestar”²⁷⁸, y siempre “todo lo que hacemos tiene costo en términos de oportunidades sacrificadas”²⁷⁹. ¿Cómo podemos entonces elegir? Esto parecería conducir a un camino sin salida; sin embargo, este problema puede ser resuelto a través del principio de los rendimientos decrecientes, el cual básicamente establece que “mientras más acumulamos de algo, menor valor le asignamos a cada unidad adicional que poseemos. Asimismo, mientras menos tenemos de algo, más sentimos cada unidad que perdemos”²⁸⁰. Más específicamente, la ley de los rendimientos decrecientes postula que

“cantidades adicionales de bienes producen incrementos sucesivamente menores de satisfacción. Si comenzamos con cierta cantidad de un bien - cuyas unidades están ordenadas según su capacidad de satisfacer deseos - y adquirimos una cantidad adicional, este incremento puede aumentar nuestra satisfacción pero no en la misma medida que los incrementos anteriores. Un

²⁷⁴ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 43.

²⁷⁵ *Ibíd.*, Pág. 44.

²⁷⁶ *Ibíd.*

²⁷⁷ *Ibíd.*

²⁷⁸ *Ibíd.*, Pág. 45.

²⁷⁹ *Ibíd.*

²⁸⁰ *Ibíd.*, Pág. 47.

vaso adicional de leche, otra medida de cerveza, un segundo auto, una tercera manzana, un sillón más... cada uno satisfará deseos menos urgentes que su predecesor. Eventualmente aparecerá la saciedad²⁸¹.

Este principio es aplicable a todo tipo de bienes y servicios. Como “el bienestar o la satisfacción que derivemos del consumo de cada unidad adicional de los distintos bienes y servicios será menor mientras más tengamos de ellos²⁸², entonces “el costo y beneficio de las distintas alternativas se ve afectado por la cantidad que tengamos de los distintos bienes y servicios a ella asociados²⁸³. El principio de los rendimientos decrecientes implica que “a medida que tengo más de un bien, estoy dispuesto a sacrificar menos de otros bienes para obtener una unidad más de éste²⁸⁴, lo que explica la dirección del intercambio. Esta ley permite resolver el problema de comparar las oportunidades y decidirse por alguna de ellas; “Mientras más poseemos de un bien o servicio, nuestro bienestar aumenta, aunque cada vez en menor proporción. A su vez, estaremos sacrificando más de otros bienes y servicios que también nos habrían entregado bienestar²⁸⁵. Deberá haber, entonces,

“algún punto en el cual lo que ganemos en bienestar al consumir un bien o servicio, o desarrollar una acción determinada, será exactamente igual a lo que sacrifiquemos en bienestar por lo que dejemos de consumir o ejecutar... En ese momento estaremos en equilibrio; es decir, en una situación tal que no resulta conveniente seguir consumiendo, pues si lo hacemos, perderemos más en bienestar del que ganaremos²⁸⁶.

²⁸¹ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 29. En otras palabras: “el valor que le asignamos a cada unidad de un bien depende en gran medida de la cantidad que poseemos de él. Mientras mayor es el monto que tenemos de un bien, menos valoramos una unidad adicional de él. Esto se debe a que paulatina y progresivamente vamos dando satisfacción al deseo que teníamos por ese bien; nos vamos saciando, lo que reduce el valor en términos del bienestar que nos entrega cada unidad adicional de consumo” (Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 92.)

²⁸² *Ibíd.*, Pág. 48.

²⁸³ *Ibíd.*

²⁸⁴ *Ibíd.*, Pág. 92.

²⁸⁵ *Ibíd.*, Pág. 48.

²⁸⁶ *Ibíd.*

Es decir, “estaremos en equilibrio siempre que los costos de oportunidad de nuestra decisión no sean mayores ni menores que los beneficios de ella”²⁸⁷. De esta forma se resuelve entonces el problema de la elección:

“La escasez nos obliga a elegir. El criterio que guía nuestras decisiones es el de hacer máximo nuestro bienestar. Para lograr esto, comparamos costos y beneficios de cada opción. No basta que ellas nos den bienestar para que resulte conveniente elegir las. Además, el bienestar que entreguen debe ser mayor que los costos que tengan. Mientras esto suceda, nos decidiremos por aquéllas que, en relación a sus costos, mayor bienestar sean capaces de proveernos”²⁸⁸.

Tenemos ya todos los elementos básicos que dan forma al esquema de la acción tal como éste se nos aparece al interior de la tradición económica ortodoxa o liberal. La elección, señala Mundell, “es el acto de la toma de decisiones. El que elige toma decisiones: confronta aspiraciones y limitaciones, preferencias y oportunidades, intenciones y recursos”²⁸⁹. Dentro del marco de la economía, este acto “integra las categorías psicológicas de necesidades, deseos y preferencias con las categorías objetivas de recursos, bienes y oportunidades. Las necesidades (que son pasivas) producen deseos (activos), y estos se transforman en preferencias; los recursos producen bienes y los bienes se transforman en oportunidades. Las preferencias se unen con las oportunidades en el acto de la elección”²⁹⁰. Mundell ilustra esto a través del siguiente esquema²⁹¹:

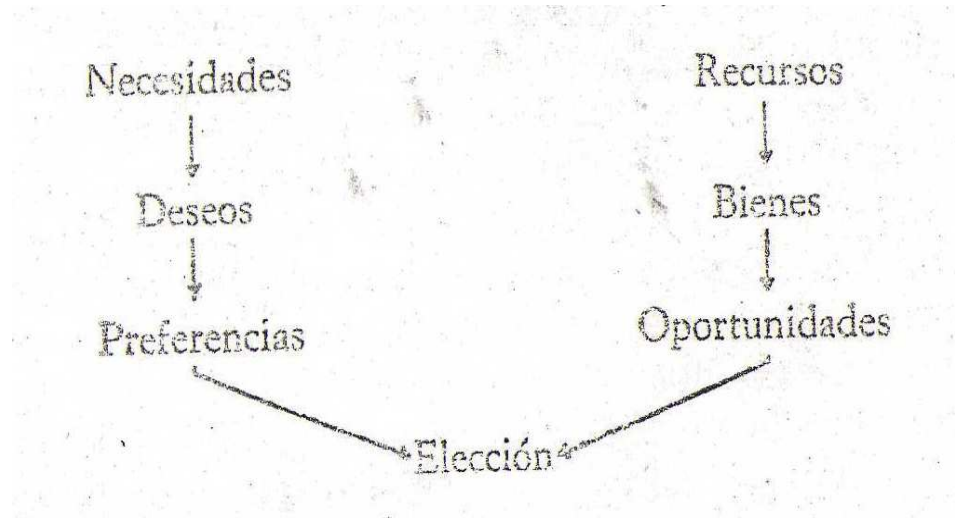
²⁸⁷ Ibíd. Como señala Mundell: “Esta aversión al desequilibrio, asombrosamente regular, se origina en una ley básica de la economía... Cuando se la aplica al consumo es llamada *ley de la utilidad decreciente*; cuando se la aplica a la producción, *ley de la productividad decreciente*. Estas expresiones, sin embargo, no son sino aplicaciones distintas de una ley general: *la ley de los rendimientos decrecientes*” (Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Págs. 28-29.)

²⁸⁸ Cortés. Pág. 48. Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 48.

²⁸⁹ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 17.

²⁹⁰ Ibíd.

²⁹¹ Ibíd.



Lo objetivo se refiere fundamentalmente a las restricciones a que está sujeta la acción, mientras que el elemento subjetivo debe entenderse en último término como las preferencias de los individuos. Las acciones son producto de esta relación entre lo objetivo y lo subjetivo, producto mediado por la racionalidad instrumental; “La base del enfoque económico es la capacidad de las personas para decir qué prefieren más y qué prefieren menos, ordenar sus preferencias de mayor a menor y elegir con las restricciones que les imponen sus escasos recursos”²⁹². En palabras de Martínez García:

“Relacionamos acciones, preferencias y restricciones mediante dicha racionalidad instrumental, pues suponemos que el agente elige entre varios cursos posibles de acción, intentando maximizar su utilidad (o minimizando sus costes) sujeta a restricciones. El esquema explicativo habitual consiste en dar prioridad a las restricciones, dejando invariantes las preferencias, tanto entre individuos como en un mismo individuo a lo largo del tiempo, o justificando fuertemente sus variaciones”²⁹³.

Como puede observarse, las limitaciones impuestas a la acción por el principio de la escasez y el criterio de selección dado por las preferencias constituyen los elementos centrales del esquema básico de la acción de la economía tradicional. Existe, tal como sostiene Mundell,

²⁹² Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 32.

²⁹³ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. Óp. Cit. Pág. 5.

“una secuencia normal inherente a cualquier acto de elección”²⁹⁴. “El primer paso consiste en contemplar el campo de todas las posibilidades concebibles: es lo que se llama el *campo de la elección*”²⁹⁵; ahora bien, “la persona que tiene práctica en elegir - armada de la experiencia de elecciones anteriores y de su inteligencia - limitará al instante el campo de elección a las posibilidades pertinentes”²⁹⁶, vale decir, “desterraremos al punto consideraciones sin ninguna importancia para el problema de elección que se nos presenta”²⁹⁷. Por otra parte, “el segundo paso consiste en averiguar cuáles son las cosas disponibles y cuáles podemos costearnos”²⁹⁸. Cada una de las cosas “que entran dentro del espectro de nuestras posibilidades constituyen nuestro *conjunto de oportunidad*”²⁹⁹, o sea, esta gama de cuestiones disponibles. Ahora, “el problema siguiente consiste en ver qué elementos del campo de elección nos harían más felices que lo que somos en nuestro actual estado”³⁰⁰. Finalmente, y considerando los principios de la elección anteriormente reseñados, “el último paso consiste en seleccionar lo mejor en el conjunto de oportunidades - el elemento que se prefiere -. Se trata, simplemente, de un proceso mental de ensayo y error. Por medio de la introspección llegamos a una selección que elimina toda posibilidad de mayor ganancia. En ese momento habremos alcanzado un punto de equilibrio: nuestra elección, el *óptimo*. Habremos llevado a cabo el proceso de optimización”³⁰¹. Mundell ilustra esta secuencia de la elección de la siguiente manera³⁰²:

²⁹⁴ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 27.

²⁹⁵ *Ibíd.*

²⁹⁶ *Ibíd.*

²⁹⁷ *Ibíd.*

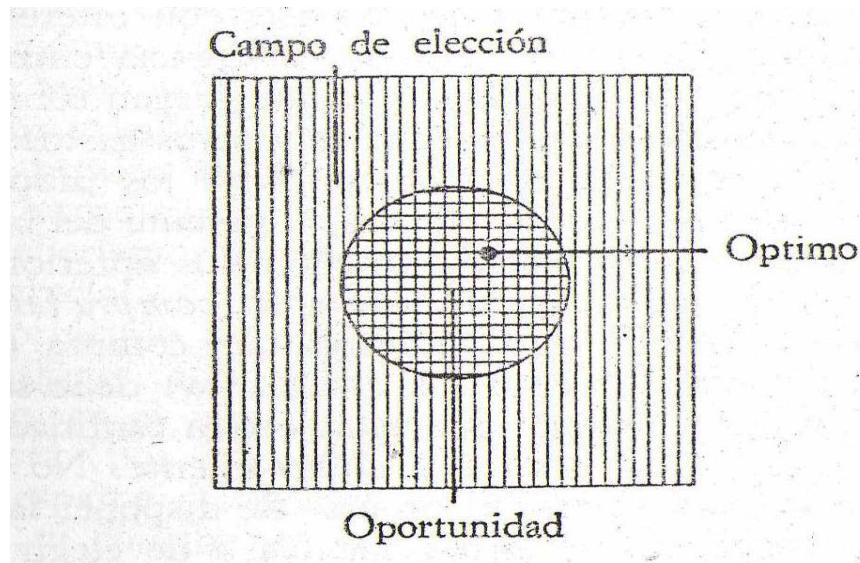
²⁹⁸ *Ibíd.*

²⁹⁹ *Ibíd.* Mundell destaca que por supuesto “no hacer nada es uno de los elementos que integran nuestro conjunto de oportunidades” (*Ibíd.*)

³⁰⁰ *Ibíd.*, Pág. 28.

³⁰¹ *Ibíd.*

³⁰² *Ibíd.*



Ahora bien: la economía no sólo caracteriza la forma en que los seres humanos toman decisiones, sino que también nos ayuda a entender cómo un gran número de personas así concebidas, que persiguen sus propios intereses de manera racional, generan “no un caos, sino una sociedad ordenada”³⁰³. En otras palabras, “la teoría económica nos ayuda al entendimiento de nuestro sistema social, puesto que nos revela una forma en que los miembros de una sociedad pueden cooperar armoniosamente para lograr la infinita variedad de propósitos que los animan”³⁰⁴. La economía presenta entonces un enfoque de cómo se lleva a cabo la cooperación social, vale decir, aventura una respuesta al problema de la coordinación de las acciones individuales, al problema del orden social. Esta disciplina establece que “muchas de las decisiones que tomamos durante nuestra vida nos afectan no sólo a nosotros, sino también a otras personas”³⁰⁵; vale decir, nos hace ver “que las acciones que las personas realizan en pro de sus intereses crean alternativas disponibles a otras personas, y que la coordinación social es un proceso de ajuste continuo entre ellas frente a cambios en las ventajas que perciben de sus acciones e interacciones”³⁰⁶.

³⁰³ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 14.

³⁰⁴ *Ibid.*, Pág. 12.

³⁰⁵ Mankiw, Gregory N. “Principios de economía”. Óp. Cit. Pág. 6.

³⁰⁶ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 15. Para estos autores, el funcionamiento de la sociedad, en términos simples, puede resumirse de la siguiente manera: “Las personas toman sus decisiones sobre la base de las ventajas que esperan obtener de esas acciones. Estas últimas cambian, aunque a veces imperceptiblemente, los beneficios y los costos que perciben otras personas. Cuando aumenta el beneficio que esperan las personas en relación al costo que anticipan de esa acción, efectuarán un mayor número de estas acciones. Si disminuye ese beneficio en relación al costo, efectuarán menor número de estas acciones” (*Ibid.*, Págs. 15-16.)

Los conceptos clave a los que recurre la teoría económica a la hora de dar cuenta de cómo se efectúa la coordinación entre las acciones individuales motivadas por el propio interés o de cómo se constituye el orden social son los de especialización e intercambio. Estas actividades han permitido al ser humano “aprovechar al máximo la cantidad limitada de recursos que posee”³⁰⁷, ello con el objeto de lograr mayores niveles de bienestar. Y es que, tal como señala Mundell,

“Las personas poseen aptitudes y recursos distintos, y desean consumir bienes en proporciones diferentes. Gustos y capacidades distintas originan diversidad, y esta crea la posibilidad de un comercio provechoso. Resulta ventajoso intercambiar las cosas que se poseen en superabundancia por las que se necesitan con mayor urgencia. El acto de comerciar consiste en realizar transacciones”³⁰⁸.

Según sean los incentivos que guían dichas transacciones, se puede hacer la distinción entre consumidores y productores:

“Los consumidores demandan aquello que necesitan, ofreciendo entregar a cambio alguna cantidad de los recursos que poseen. Los productores, a su vez, precisamente para obtener dichos recursos, ofrecen lo que desean los consumidores. Este proceso de intercambio da lugar en forma natural y espontánea al surgimiento de mercados”³⁰⁹.

El mercado corresponde a “una institución, no necesariamente formal o con ubicación física determinada, donde concurren aquéllos interesados en materializar las transacciones deseadas”³¹⁰. Constituye así el espacio donde, dadas nuestras preferencias, “podremos

³⁰⁷ *Ibíd.*, Pág. 48.

³⁰⁸ Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. *Óp. Cit.* Pág. 19.

³⁰⁹ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. *Óp. Cit.* Pág. 61. Aquí se revela el carácter dual del hombre económico: “su personalidad dividida se evidencia como productor y como consumidor. Como productor, elabora y vende bienes, proceso que requiere esfuerzo; como consumidor, compra e incorpora bienes, proceso que aumenta su goce” (Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. *Óp. Cit.* Pág. 41.)

³¹⁰ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. *Óp. Cit.* Pág. 61. Como apunta Aranzadi, “para que el intercambio se produzca, cada persona ha de *percibir* una situación de insatisfacción y la posibilidad de cambiarla realizando el intercambio. Antes de realizar el intercambio, cada persona evalúa su coste y el beneficio que le otorgará la

encontrar a quienes estén dispuestos a entregarnos los bienes y servicios que apetecen menos a cambio de los bienes que agradan más³¹¹. El que todos puedan beneficiarse de las transacciones en el ámbito del mercado dependerá de que cada persona se especialice en la producción de aquello que mejor sabe hacer para intercambiarlo por lo que desee, ello porque el costo alternativo de hacer cosas para las que no se es experto es muy alto. ¿Cómo decidiremos entonces cuáles bienes se venderán y cuáles se comprarán? “Dados los precios del mercado - apunta Mundell -, un comerciante venderá los bienes a que atribuya menor valor que el precio de mercado y comprará aquellos a que atribuya un valor mayor³¹².”

De este modo, “mientras más especialización se produzca, más intercambio o comercio se generará, pues mayores serán las posibilidades de transar ventajosamente aquellos bienes, servicios o recursos que poseamos, y mayores, por lo tanto, las ventajas de dichas transacciones³¹³. En una economía basada en la especialización y el intercambio los individuos que participan de ella “se hacen más y más interdependientes, pasando a integrar una estrecha y compleja estructura dentro de la cual el buen funcionamiento de cada parte depende del buen funcionamiento de las otras³¹⁴. La especialización y el intercambio nos permiten comprender cómo satisfacemos una parte de nuestras necesidades recurriendo a la acción interesada de otros en el ámbito del mercado. Como señalan Cortés et al,

“Existen preferencias y recursos. Éstos últimos son limitados, lo que obliga a elegir su uso más apropiado y la forma más eficiente de hacerlo. El criterio que nos guiará en estas decisiones es el de seleccionar aquellas opciones con menor costo de oportunidad, o en otras palabras, aquellas que lleven a maximizar nuestro bienestar o beneficio. Todas, necesariamente, descansan en las ventajas

posesión del bien intercambiado para la consecución del fin” (Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. Óp. Cit. Pág. 49.)

³¹¹ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 49.

³¹² Mundell, Robert A. “El hombre y la economía”. Óp. Cit. Pág. 24.

³¹³ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 50.

³¹⁴ *Ibid.*, Págs. 50-51. Como señala Giannetti: “Los individuos ahora dependen de los bienes y servicios producidos por terceros (la gran mayoría de ellos desconocidos) para satisfacer sus necesidades y prioridades de consumo. Se especializan en determinadas actividades y alcanzan un prodigioso aumento de productividad. Suben su nivel de consumo, pero en el proceso dejan de lado todo vestigio de autosuficiencia. La dimensión nueva que eso introduce en el análisis económico - el problema de la *coordinación* - es saber cómo esos individuos y empresas se ajustarán unos a otros, esto es, qué tipo de régimen disciplinará sus acciones como productores y consumidores, de modo que el resultado total de sus esfuerzos productivos (oferta) sea por fin compatible o consistente con sus prioridades de consumo (demanda)” (Giannetti, Eduardo. “¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en...”. Óp. Cit. Págs. 120-121.)

que prodiga la especialización y el intercambio. Un sistema que promueva y utilice con eficiencia estos elementos se hallará en la ruta correcta para resolver el problema económico”³¹⁵.

Hasta aquí hemos revisado preliminarmente los conceptos fundamentales de la economía. En los acápites que siguen de este segundo capítulo profundizaremos en algunos de estos conceptos con el objeto de poder dar cuenta de mejor manera del vínculo existente entre el nivel micro de las acciones individuales y el nivel macro del orden social, el cual configura lo económico como un espacio dotado de una coherencia interna que le es propia.

II.2 El problema económico.

¿De qué trata específicamente la economía? ¿Cómo podemos definirla? ¿Cuál es su objeto de estudio, su contenido? ¿Cuál es la naturaleza última de la materia común sobre la cual los economistas realizan sus generalizaciones? Estas son algunas de las importantes preguntas a las que intenta responder Robbins en su famoso “Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica”. Lo cierto es que la ciencia económica se ha ocupado de diversos temas, cuestión que indudablemente ha introducido una cuota de confusión respecto de cuál es su objeto de estudio particular; “es más fácil producir una lista de los componentes principales de la vida económica, como convencionalmente son descritos, que lograr que los científicos sociales se pongan de acuerdo en una definición establecida de lo que la economía efectivamente es”³¹⁶. En este contexto, Robbins se pregunta si todas las generalizaciones de la ciencia económica se pueden vincular a una sustancia común, vale decir, si existe algo así como un “problema económico” por excelencia subyacente a todas las materias sobre las que trata esta disciplina, y al que todas las definiciones que se dan de esta ciencia de una u otra manera deberían referirse. En síntesis, este autor lo que pretende es dilucidar qué es lo que le otorga unidad al ámbito de lo económico, vale decir, lo que vincula entre sí a todos los fenómenos que estudia esta disciplina. Tras la aparente diversidad de cuestiones de que se ocupa la ciencia económica, entonces, existiría una base común, la cual les daría a estos fenómenos el carácter de económicos. Y debe señalarse que de las conclusiones a las que arriba Robbins se colige que

³¹⁵ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 51.

³¹⁶ Holton, Robert J. “Economy and...”. Óp. Cit. Pág. 7 (Traducción propia.)

no puede reservarse este adjetivo sólo a fenómenos que entran dentro del ámbito de lo comercial o mercantil, es decir, de lo que tradicionalmente ha sido reconocido por el “sentido común” como lo propiamente económico, sino también a cuestiones que van más allá de este terreno en particular.

En su intento por mostrar qué es lo que le otorga unidad al dominio de lo económico, Robbins se refiere a lo que él identifica como las características esenciales de las condiciones de la existencia humana desde el punto de vista del economista. Así, este autor afirma que la existencia humana está marcada por el hecho de que nuestros fines son múltiples, vale decir, las acciones humanas persiguen varios objetivos, y “el tiempo y los medios para lograrlos son limitados y capaces de una aplicación optativa”³¹⁷. Al mismo tiempo, estos fines u objetivos “tienen una importancia diversa”³¹⁸. Robbins retrata esta situación de la siguiente manera:

“Hemos aquí, criaturas conscientes, con mazos de deseos y aspiraciones, con haces de tendencias instintivas, urgiéndonos todos a la acción de modos diversos. Pero el tiempo en que estas tendencias pueden alcanzar su expresión es limitado. El mundo externo no ofrece oportunidades cabales para su logro completo. La vida es corta. La naturaleza es mezquina. Nuestros semejantes tienen otros propósitos. Y, sin embargo, nuestras vidas pueden consagrarse a la realización de cosas diferentes; nuestros bienes y los servicios de otros, a lograr diversos objetivos”³¹⁹.

Ahora bien: la afirmación de estos postulados por sí solos no basta para relevar la unidad de lo económico. En este sentido, es preciso poner en relación a estos elementos: de este relacionamiento emergerá el denominado “problema económico”. De esta forma, entonces, Robbins advierte que “al economista no le interesa necesariamente la multiplicidad misma de los fines”³²⁰, ni “tampoco la mera limitación *misma* de los medios es suficiente para

³¹⁷ Robbins, Lionel. “Ensayo sobre la naturaleza y...”. Óp. Cit. Pág. 35.

³¹⁸ *Ibíd.*

³¹⁹ *Ibíd.*

³²⁰ *Ibíd.* “Si deseo hacer dos cosas y dispongo de tiempo bastante y de muchos medios para hacerlas y no requiero ni el tiempo ni los medios para hacer otra, entonces mi conducta no toma ninguna de esas formas que constituyen el objeto de la Ciencia Económica” (*Ibíd.*)

dar nacimiento a fenómenos económicos³²¹. La existencia cabal de fenómenos económicos tampoco depende del hecho de que “los medios escasos de que se dispone sean susceptibles de una aplicación opcional³²². ¿Cuándo entonces las acciones revisten un carácter económico? ¿Cuándo cabe hablar de una acción económica? Al respecto, Robbins afirma que

“la conducta toma por necesidad la forma de una elección cuando el tiempo y los medios de lograr determinados fines son limitados y capaces de aplicarse optativamente y cuando los fines son susceptibles de distinguirse entre sí en un orden jerárquico de importancia. Todo acto que requiere tiempo y medios escasos para lograr un fin, supone la renuncia a usarlos para alcanzar otro fin. Por tanto, ese acto tiene un aspecto económico³²³.”

Robbins recalca que “no todos los medios para lograr los fines humanos son limitados. En el mundo exterior existen cosas tan relativamente abundantes que el uso de unas cuantas unidades para un fin no supone renunciar a otras unidades para otro³²⁴. Un ejemplo de estos bienes “gratuitos” es el aire; “el hecho de que necesitemos aire no nos impone, salvo en circunstancias muy especiales, ningún sacrificio de tiempo o recursos. La pérdida de un metro cúbico de aire no supone el sacrificio de otras cosas. Las unidades de aire no tienen un significado concreto para nuestra conducta. Por eso es concebible la existencia de seres vivientes cuyos ‘fines’ sean tan limitados que todos los bienes resulten para ellos ‘gratuitos’, es decir, sin importancia específica³²⁵. Ahora bien, por lo general,

“la actividad humana, con su multiplicidad de objetivos, no goza de esta independencia de tiempo y de recursos específicos. El tiempo de que disponemos es limitado: el día sólo tiene veinticuatro horas. Tenemos, pues, que elegir las actividades a desarrollar en esas horas. Los servicios que otras personas ponen a nuestra disposición son limitados. También lo son los

³²¹ *Ibíd.* “Si los medios de satisfacción no son susceptibles de un uso optativo, pueden entonces ser escasos, pero no pueden ser económicos” (*Ibíd.*)

³²² *Ibíd.*, Pág. 36. “Si el sujeto económico tiene dos fines igualmente importantes y un solo medio de satisfacerlos, su situación será semejante a la del perro de la fábula, paralizado ante dos tortas igualmente atractivas” (*Ibíd.*)

³²³ *Ibíd.*

³²⁴ *Ibíd.*, Pág. 37.

³²⁵ *Ibíd.*

medios materiales de lograr esos fines. Nos arrojaron del Paraíso. Nuestra vida no es eterna ni disponemos de medios ilimitados de satisfacción. Hacia cualquier parte que volvamos, si optamos por una cosa, debemos renunciar a otras, a las que en circunstancias diversas no habríamos querido renunciar. La escasez de los medios para satisfacer fines de importancia variable es casi una condición omnipresente de la conducta humana³²⁶.

He aquí, entonces, donde debe hallarse la unidad temática de la ciencia económica, justamente en “las formas que reviste la conducta humana al disponer de medios que son escasos³²⁷. Como señala Aranzadi, “la característica que define al comportamiento económico es la inerradicable realidad de tener que elegir entre medios escasos y fines alternativos³²⁸. Para Robbins, el economista lo que hace es estudiar

“la distribución de medios que son escasos. Se interesa en la forma en que los diversos grados de escasez de los diferentes bienes originan distintos coeficientes de valuación entre ellos, y en la forma en que los cambios en las condiciones de escasez afectan a esos coeficientes, ya provengan de modificaciones de los fines o de los medios, de la demanda o de la oferta. La Economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación³²⁹.

Recapitulando: los individuos, en tanto seres racionales y libres, se proponen una serie de fines³³⁰ (de conservación, de comodidad, de cultura, etc.). Estos fines tienen dos características. En primer lugar, son múltiples; “estamos sometidos a un haz de necesidades, deseos y aspiraciones (necesito comer, deseo divertirme, aspiro a ser rico, etc.)³³¹. En segundo

³²⁶ *Ibíd.*, Págs. 37-38.

³²⁷ *Ibíd.*, Pág. 38.

³²⁸ Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. *Óp. Cit.* Pág. 19.

³²⁹ Robbins, Lionel. “Ensayo sobre la naturaleza y...”. *Óp. Cit.* Pág. 39.

³³⁰ Respecto de la noción de fin, Robbins establece una importante aclaración: “Debiera ser claro que no existe oposición entre el concepto de fin empleado aquí - el término de formas especiales de la conducta en actos de consumo final - y el concepto implícito cuando se dice que sólo existe un fin de la actividad: la elevación al máximo de la satisfacción, ‘utilidad’, o lo que sea. Nuestros ‘fines’ han de considerarse como los inmediatos anteriores a la consecución de este fin final. No todos ellos podrán lograrse si los medios son escasos, de modo que habrá que renunciar a alcanzar algunos fines de acuerdo con la importancia relativa que ellos tengan y según la escasez de los medios” (*Ibíd.*, Pág. 38.)

³³¹ Valsecchi, Francisco. “Qué es la economía”. *Óp. Cit.* Pág. 32.

lugar, tienen distinta importancia; “esas necesidades, deseos y aspiraciones tienen un orden jerárquico de valor y de urgencia (prefiero vestir bien antes que divertirme, prefiero estudiar aunque pase hambre, etc.)”³³². Por otra parte, los seres humanos disponen de una serie de medios, que corresponden al tiempo, el dinero, y los bienes materiales y servicios de otras personas, los cuales presentan a su vez otras dos características. Son escasos; “la generalidad de los medios se presentan limitados en su cantidad o en la condición inadecuada en que se hallan para satisfacer nuestras necesidades, deseos y aspiraciones (el tiempo es limitado, el oro es raro, el trigo es inadecuado, los servicios son escasos)”³³³. Y son de uso alternativo; “la generalidad de los medios, por sus propiedades intrínsecas o por ser susceptibles de ser cambiados por otros, se presentan con capacidad para ser destinados a conseguir optativamente uno u otro fin (el tiempo puede destinarse a pintar un cuadro o a asistir a un espectáculo, el dinero puede destinarse a comprar un libro o una corbata, la madera puede destinarse a esculpir una estatua o a fabricar una mesa, los servicios de un empleado pueden destinarse a llevar planillas o a atender clientes, etc.)”³³⁴. Considerando todo lo anterior, puede decirse que “el acto económico, por su propia naturaleza, es una relación entre *fin*es múltiples y de distinta importancia, y *medios* escasos y de uso alternativo”³³⁵. Si se encuentra ausente cualquiera de los cuatro requisitos mencionados, el acto deja de ser económico; “así, no es económico el acto humano que está dirigido a conseguir un único fin (separado del conjunto de fines del hombre), o que está dirigido a conseguir fines de idéntica importancia, o que utiliza medios ilimitados, o que utiliza medios que no son susceptibles de uso alternativo”³³⁶.

Basándose en estas consideraciones, Robbins y otros autores definen la economía como “la ciencia que estudia las actividades humanas en cuanto están dirigidas a adecuar los medios escasos y de uso alternativo a los fines múltiples y de distinta importancia, del individuo y la sociedad”³³⁷. La ciencia económica se ocupa entonces de la conducta humana, ello por cuanto

³³² *Ibíd.*

³³³ *Ibíd.*, Pág. 33.

³³⁴ *Ibíd.*

³³⁵ *Ibíd.*

³³⁶ *Ibíd.*

³³⁷ *Ibíd.*, Pág. 34.

“su objeto es el estudio del comportamiento del hombre en la *elección de fines* (ya que no todos los fines pueden ser conseguidos simultáneamente, por la escasez de los medios) y en la *elección de medios* (ya que no todos los medios sirven del mismo modo para conseguir los fines elegidos). La economía estudia precisamente los *criterios generales* según los cuales los hombres deciden tales elecciones”³³⁸.

Como a la ciencia económica “le concierne el aspecto de la conducta que proviene de la escasez de medios para lograr determinados fines”³³⁹, entonces de aquí se colige que esta disciplina “es enteramente neutral frente a los fines y que la consecución de un fin *cualquiera*, en la medida en que dependa de la limitación de medios, es una cuestión que interesa al economista”³⁴⁰. Para Robbins, “a la Economía no le interesa en modo alguno ningún fin *como tal*. Se ocupa de los fines en la medida en que afectan la disposición de medios, los toma como proyectados en una escala de valoraciones relativas e investiga qué consecuencias se producen respecto de ciertos aspectos de la conducta”³⁴¹. Es así como este autor sostiene que

“es del todo equívoco hablar de cualquier fin como ‘económico’ en sí mismo. La costumbre de ciertos grupos de economistas de hablar de ‘satisfacciones económicas’ es ajena al propósito central del análisis económico. Una satisfacción debe ser concebida como un producto final de la actividad. Ella misma no forma parte de la actividad que estudiamos”³⁴².

De este modo, la ciencia económica no debe caracterizarse por ocuparse de un tipo particular de fines; “la esencia del comportamiento económico no se basa en cuáles son los motivos o gustos que definen el fin que se persigue”³⁴³. Por ende, tampoco debe definirse por el tipo de medios utilizados. Los fines y bienes estrictamente materiales constituyen sólo una clase de las cosas que estudia la economía. Como señala Aranzadi, una línea de investigación abocada al fracaso es la que pretende “limitar el campo de la economía a aquellas actuaciones

³³⁸ *Ibíd.*

³³⁹ Robbins, Lionel. “Ensayo sobre la naturaleza y...”. *Óp. Cit.* Pág. 48.

³⁴⁰ *Ibíd.*

³⁴¹ *Ibíd.*, Pág. 55.

³⁴² *Ibíd.*, Pág. 49.

³⁴³ Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. *Óp. Cit.* Pág. 20.

humanas cuyo objetivo es proporcionar a las gentes mercancías materiales y tangibles del mundo externo³⁴⁴. El fin puede ser tanto material como inmaterial, al igual que los medios de satisfacción. En este sentido, “la esencia del comportamiento económico no es el tipo de fin que se persiga, ni el tipo de medio utilizado³⁴⁵. Según Robbins, “al economista no le interesan los fines mismos, sino la forma en que el logro de ellos es limitado. Los fines pueden ser nobles o bajos, ‘materiales’ o ‘inmateriales’, si pudiera hablarse de ellos en esa forma. Pero si la consecución de un conjunto de fines supone el sacrificio de otros, entonces esa actividad tiene un aspecto económico³⁴⁶. Puede rechazarse así la creencia de que la economía centra su atención en un tipo especial de conducta, como es aquella motivada única y exclusivamente por el afán de lucro:

“¿no es posible considerar el procurarse dinero como algo que compite con otros fines, y, si ello es así, no podemos hablar legítimamente de un fin ‘económico’ de la conducta?... puede replicarse que la objeción se apoya en una interpretación equivocada del significado del dinero. Ganar dinero, en el sentido normal de esta expresión, es una mera etapa intermedia entre una venta y una compra. Procurarse una cantidad de dinero mediante la venta de los servicios de uno o del alquiler de lo que nos pertenece no es un fin *per se*. El dinero es, evidentemente, un medio para una compra final. No se le busca por sí mismo, sino por las cosas en que puede gastarse, ya sean elementos constitutivos del ingreso real de ahora o del ingreso real del futuro. En este sentido ganar dinero significa obtener los medios para lograr *todos* esos fines que pueden lograrse mediante mercancías susceptibles de compra. Es obvio que el dinero *en sí mismo* es tan sólo un medio: un medio de cambio, un instrumento de cálculo. La existencia de una mayor o menor cantidad de dinero es indiferente para la sociedad desde un punto de vista estático; para el individuo sólo tiene importancia en la medida en que sirva sus objetivos últimos. Sólo el avaro, esa monstruosidad psicológica, desea la acumulación infinita de dinero. En efecto, fuera de este caso excepcional, lejos de considerar

³⁴⁴ *Ibíd.*, Pág. 20.

³⁴⁵ *Ibíd.*

³⁴⁶ Robbins, Lionel. “Ensayo sobre la naturaleza y...”. *Óp. Cit.* Págs. 49-50.

la demanda de dinero para acumulación como indefinidamente grande, tenemos la costumbre de suponer que se le desea sólo para traspasarlo³⁴⁷.

La neutralidad de la economía frente a los fines implica que esta disciplina “no tiene nada que decir sobre lo que se debe o no se debe desear³⁴⁸, vale decir, “no puede pronunciar una sola palabra acerca de la validez de los juicios finales de valor³⁴⁹. De esto se encargan las normas o la ética. La principal diferencia entre ambas disciplinas está en que “la Economía opera con hechos susceptibles de comprobación; la ética con valoraciones y obligaciones. Los dos campos de investigación corresponden a planos diversos. Entre las generalizaciones de los estudios positivos y las de los normativos existe un abismo lógico que no puede disfrazarse ni salvarse por yuxtaposición en el espacio o en el tiempo³⁵⁰.

La concepción que tiene Robbins de la economía se opone tajantemente a la visión que concibe a esta disciplina meramente como el estudio de las causas del bienestar material. Esta definición, a la que Robbins otorga el adjetivo de “clasificadora”, “separa ciertos tipos de conducta humana - la que se encamina a conseguir el bienestar material - considerándolos como el objeto de la Economía. Los otros quedan fuera de sus investigaciones³⁵¹. Por su parte, la concepción robbinsiana o “analítica”, a diferencia de la “materialista” o “clasificadora”,

“no intenta escoger ciertos *tipos* de conducta, sino que enfoca su atención a un *aspecto* particular de ella, el impuesto por la influencia de la escasez. De esto se concluye, por consiguiente, que todo tipo de conducta humana cae dentro del campo de las generalizaciones económicas en la medida en que presenta ese aspecto. No decimos que la producción de patatas es una actividad económica y que no lo es la producción de la filosofía. Más bien decimos que tiene un

³⁴⁷ *Ibíd.*, Págs. 55-56.

³⁴⁸ Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. *Óp. Cit.* Pág. 33.

³⁴⁹ Robbins, Lionel. “Ensayo sobre la naturaleza y...”. *Óp. Cit.* Pág. 195.

³⁵⁰ *Ibíd.*, Págs. 196-197. Como sostienen Cortés et al: “Los individuos tienen determinados valores y se comportan de acuerdo a ellos. El estudioso de la economía no juzga esos valores ni trata de cambiarlos; puede o no estar de acuerdo en que ciertos valores son lamentables, pero debe partir de su existencia para tratar de explicar” (Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. *Óp. Cit.* Pág. 36.)

³⁵¹ Robbins, Lionel. “Ensayo sobre la naturaleza y...”. *Óp. Cit.* Pág. 39.

aspecto económico cualquier tipo de actividad en la medida en que supone la renuncia de otras cosas. La Ciencia Económica no tiene más límites que ése³⁵².

Como podemos ver, esta definición es amplia por tanto nos enseña que “no debemos evitar las consecuencias de la conclusión de que toda conducta que se halla bajo la influencia de la escasez tiene su aspecto económico³⁵³. Esto quiere decir que el punto de vista económico es susceptible de ser aplicado no única y exclusivamente al análisis de las acciones que se suceden dentro del marco del mercado; “la limitación de medios es tan general que influye de algún modo en casi todos los tipos de conducta³⁵⁴. Tal como señala Fontaine, “el enfoque económico, en principio, puede ser aplicado a todo comportamiento afecto al problema de la escasez. Tal definición comprende, por cierto, la actividad normalmente considerada ‘económica’, pero también abarca otros ámbitos³⁵⁵. Este autor, en su calidad de economista, agrega que “no hay... ninguna razón lógica para destinar, *a priori*, nuestro enfoque a aspectos específicos de la actividad humana que está condicionada por la escasez³⁵⁶. El problema económico no se agota entonces en el campo comercial o mercantil; al contrario, éste se presenta y expresa en múltiples áreas del accionar humano:

“La naturaleza del problema económico no queda resuelta por estudiar cuáles son los fines y los medios que se utilizan en el mercado. El ámbito en el que se producen acciones basadas en la escasez de medios y la necesidad de elegir supera el ámbito de los fenómenos de mercado... en todo comportamiento humano hay elección entre distintas alternativas de acción. En otras palabras,

³⁵² *Ibíd.*, Págs. 39-40.

³⁵³ *Ibíd.*, Pág. 53.

³⁵⁴ *Ibíd.*, Pág. 49.

³⁵⁵ Fontaine, Juan Andrés. “El punto de vista económico”. *Óp. Cit.* Pág. 2. Quien es más categórico a este respecto es el economista estadounidense Gary Becker, al punto que ha sido considerado como el principal exponente del “imperialismo económico”, o de la pretensión de constituir a la economía como una “superciencia” capaz de explicar todos los aspectos de la conducta humana. Tal como señala este autor: “He llegado a la posición de que la aproximación económica es una aproximación comprensiva que es aplicable a toda la conducta humana, ya se trate de comportamiento que involucre precios monetarios o precios imputados ‘sombra’, decisiones repetidas o infrecuentes, decisiones importantes o menores, fines emocionales o mecánicos, personas ricas o pobres, hombres o mujeres, adultos o niños, personas brillantes o estúpidas, pacientes o terapeutas, hombres de negocios o políticos, profesores o estudiantes” (Becker, Gary. “The economic approach to human behavior”. Chicago: The University of Chicago Press, 1976; traducción propia.)

³⁵⁶ Fontaine, Juan Andrés. “El punto de vista económico”. *Óp. Cit.* Pág. 3.

toda elección supone un beneficio e implica un coste. Por lo tanto, el ámbito de 'lo económico' abarca... muchos más fenómenos que los de mercado"³⁵⁷.

Ahora bien: si el objeto de la ciencia económica es de tal generalidad, ¿entonces por qué esta disciplina se ha concentrado sobremedida en la economía de cambio, vale decir, en el ámbito del mercado y de las transacciones mercantiles³⁵⁸? "Puede admitirse sin reserva que la atención de los economistas, dentro del ancho campo de nuestra definición, se enfoca principalmente sobre las complicaciones de la economía de cambio. La razón de ello es de interés. Las actividades del hombre aislado, como las de la economía de cambio, está sujeta a las limitaciones que consideramos; pero, desde el punto de vista del hombre aislado, el análisis económico es innecesario. Se dan los elementos del problema a la simple reflexión"³⁵⁹. El interés que muestran los economistas en una economía de cambio radica en que en ella, a diferencia de lo que ocurre con un hombre aislado o en una economía "cerrada", se produce un grado tal de interrelación entre los individuos y sus actividades que este campo se constituye como un espacio en el cual todos pueden satisfacer sus necesidades valiéndose de lo que ofrecen los demás. En otras palabras, aquí nuestras acciones libres y racionales tienen importantes efectos sobre el bienestar de los demás:

"Las consecuencias de las decisiones individuales rebasan las repercusiones que tienen sobre el individuo: puede uno darse cuenta cabal de las consecuencias para uno mismo de la decisión de gastar dinero en una forma y no en otra. Mas no es fácil seguir los efectos de esa decisión sobre todo el complejo de las 'relaciones de escasez': sobre los salarios, las ganancias, los precios, el ritmo de

³⁵⁷ Aranzadi del Cerro, Javier. "Liberalismo contra liberalismo: análisis...". Óp. Cit. Pág. 21. A juicio de Becker, "la escasez y la elección caracteriza a todos los recursos asignados por el proceso político (incluyendo qué industrias tasar, cuan rápido incrementar la oferta monetaria, y si iniciar una guerra o no); en la familia (incluyendo las decisiones sobre la pareja, el tamaño de la familia, la frecuencia de asistencia a misa, y la asignación de tiempo entre dormir y estar despierto); en los científicos (incluyendo decisiones sobre la asignación de tiempo para pensar, y la energía mental para diferentes problemas de investigación); y así en una variedad sin fin" (Becker, Gary. "The economic approach...". Óp. Cit. Pág. 4.; traducción propia.)

³⁵⁸ Debe advertirse que, tal como señala Valsecchi, identificar la economía exclusivamente con el fenómeno del cambio "sería empobrecer el contenido conceptual de la ciencia económica y restringir su alcance interpretativo. Siguiendo esta posición, quedarían eliminadas del análisis científico las actividades - económicas sin duda - que no encuadrasen en una economía de cambio... Ante todo, debería excluirse de la ciencia económica el estudio de aquellas actividades productivas y consuntivas que el individuo realiza sin relaciones con otros sujetos... Además debería excluirse de la ciencia económica el estudio de los sistemas colectivistas, por cuanto en ellos los fenómenos de producción y distribución son regulados a través de planes coactivos de una voluntad general y no por los cambios y los precios" (Valsecchi, Francisco. "Qué es la economía". Óp. Cit. Págs. 31-32.)

³⁵⁹ Robbins, Lionel. "Ensayo sobre la naturaleza y...". Óp. Cit. Pág. 41.

capitalización y la organización de la producción. Por el contrario, se requiere un esfuerzo extremo del pensamiento abstracto para idear generalizaciones que nos permitan entenderlos. Por esta razón, el análisis económico es más útil en una economía de cambio y es innecesario en una economía aislada. En una sociedad estrictamente comunista, por su razón misma de ser, se ve privado de generalizaciones, excepto de las más simples. En cambio, está a sus anchas cuando en las relaciones sociales se permite al individuo tener una iniciativa independiente³⁶⁰.

El análisis de la acción económica dentro del marco del mercado es de suma importancia pues es aquí donde se constituye la idea de orden propia de la economía. Más adelante en este capítulo nos dedicaremos a desentrañar la forma de operación del mercado en tanto mecanismo disciplinador y coordinador de las acciones individuales que hace emerger el orden social o lo económico como un espacio coherente; sin embargo, antes diremos un poco más sobre la utilidad y las preferencias, dada la importancia que estos conceptos tienen para la explicación del fenómeno del intercambio y para la conformación de la imagen del hombre económico racional u homo oeconomicus.

II.3 La utilidad, las preferencias y el hombre económico racional.

¿Qué significa el término utilidad? “La utilidad - señala Mankiw - es una medida abstracta de la satisfacción o de la felicidad que reporta a un consumidor una cesta de bienes. Los economistas dicen que un consumidor prefiere una cesta de bienes a otra si la primera reporta más utilidad que la segunda³⁶¹. Adam Smith utilizaba esta palabra como sinónimo de “valor de uso”, mientras que “los filósofos y economistas posteriores llamados utilitaristas tendían a emplearla como término general para designar al valor³⁶². El primer pensador de renombre que desarrolló la teoría de la utilidad con posterioridad a Smith fue Jeremy Bentham. La teoría benthamiana “estaba destinada a decirnos cuál de dos cursos de acción debíamos

³⁶⁰ Ibíd., Págs. 42-43.

³⁶¹ Mankiw, Gregory N. “Principios de economía”. Óp. Cit. Pág. 284.

³⁶² Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. Óp. Cit. Pág. 50.

seguir. Debíamos sopesar todas las utilidades y no utilidades de los dos cursos de acción y seguir el que arrojará la máxima utilidad neta³⁶³.

Ahora bien, tal como sostiene Dyke, “hay que precisar de alguna manera el concepto de utilidad para que sea posible calcularla³⁶⁴. En este contexto, entonces, cabe hacerse la pregunta respecto de a qué se refiere específicamente Bentham cuando habla de utilidad. Este autor “nos pide que reflexionemos sobre el motivo que por el cual elegimos una cosa en lugar de otra, y sugiere que lo hacemos porque las consecuencias de la primera son mejores que las de la segunda³⁶⁵. Lo que establece Bentham es que “hay un fin común al que se dirige toda acción³⁶⁶, un fin que da utilidad a todos los medios y que por ende permite a los seres humanos tomar decisiones. Este fin es la felicidad. De esta forma, “para ser más preciso, y para tener en cuenta los casos en que actuar para producir la máxima utilidad neta implica producir la mínima inutilidad más bien que la máxima utilidad, lo mejor es formular así el principio de utilidad: *Todas las acciones se dirigen hacia la obtención del placer o el evitamiento del dolor*”³⁶⁷. En suma, lo que hace Bentham es identificar la utilidad con la felicidad, y la felicidad con el placer y el evitamiento del dolor.

Dyke recalca el hecho de que “para que una cantidad cualquiera le resulte útil al economista, tiene que ser mensurable con un nivel decoroso de precisión: tiene que haber alguna manera confiable de determinar la cantidad; cuando medimos la misma cantidad más de una vez (para controlar nuestra exactitud) debemos obtener la misma respuesta; y como quiera que se mida la cantidad, tendrá que darnos una manera de comparar la respuesta que obtenemos de una persona con las respuestas que nos dan otras personas³⁶⁸. Considerado esto, el problema con la concepción benthamiana es que los economistas descubrieron “que resulta imposible inventar reglas para el uso de instrumentos de medición del placer³⁶⁹. El

³⁶³ *Ibíd.*, Pág. 51. Con esto la máxima de Smith que rezaba “Actúe de modo de obtener el máximo valor con el gasto mínimo de valor” se reformula como “Actúe de modo de maximizar el monto neto de utilidad” (*Ibíd.*)

³⁶⁴ *Ibíd.*, Pág. 52.

³⁶⁵ *Ibíd.*

³⁶⁶ *Ibíd.*

³⁶⁷ *Ibíd.*

³⁶⁸ *Ibíd.*, Pág. 53.

³⁶⁹ *Ibíd.*

mismo Dyke afirma que “el economista aspira a la precisión del que fabrica una caja, y la medición del placer no le permitirá obtenerla”³⁷⁰. Sin embargo, prosigue este autor,

“el fracaso del cálculo de Bentham deja subsistente el problema de encontrar una medición cuantitativa de la utilidad. A los utilitaristas posteriores a Bentham les parecía claro que utilidad era equivalente a felicidad, pero al no tener ninguna esperanza de igualar felicidad con placer, era necesario encontrar alguna otra forma de medir la felicidad”³⁷¹.

Fue así como los economistas prosiguieron en la búsqueda de una medida de la utilidad, pero en su ausencia “comenzaron a desarrollar teorías que presuponían la teoría cuantitativa aún por descubrir”³⁷². En este punto es menester preguntarse respecto del por qué del empeñamiento de los economistas en la utilización del concepto de utilidad pese a las dificultades existentes a la hora de medirla. La respuesta nos la ofrece Dyke. Según este autor, ningún otro concepto parecía “ofrecer esperanzas de llevar a una teoría cuantitativa del valor: una teoría que pueda expresarse en términos científico-matemáticos”³⁷³. En realidad, “la teoría de la utilidad parecía *tan* fundamental para la economía, que los economistas procedieron a desarrollar sus teorías como si el problema de la medición tuviera una solución - quizás a la vuelta de la esquina -”³⁷⁴.

Dyke apunta que finalmente durante la segunda mitad del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX se desarrolló una forma de entender la utilidad que parecía sortear algunos de los problemas de la medición y que parecía adecuarse bien a las matemáticas que los economistas deseaban utilizar. Éstos así “comenzaron a limitar sus investigaciones a las maneras en que la gente diagrama el gasto de sus recursos (incluyendo su tiempo y su esfuerzo). Centrarón su

³⁷⁰ *Ibíd.*, Pág. 57.

³⁷¹ *Ibíd.*

³⁷² *Ibíd.*

³⁷³ *Ibíd.*, Pág. 65.

³⁷⁴ *Ibíd.* En este sentido, el denominado principio de la utilidad marginal decreciente, el cual señala que “la utilidad marginal de algo decrece al aumentar la cantidad que se posee” (*Ibíd.*, Pág. 60), constituye “sólo uno entre muchos ejemplos de teorización económica en que se supone que la utilidad es mensurable” (*Ibíd.*, Pág. 65.)

atención en las elecciones que las personas realizaban cuando se enfrentaban a alternativas en el mercado³⁷⁵.

Esta teoría parte de una situación en la que un solo individuo se enfrenta a una elección entre dos cosas cualesquiera. Este individuo dispone de un poco de una cosa y de un poco de otra, envueltas en lo que se denomina un paquete. A continuación se imagina que se le ofrecen a dicho individuo otros paquetes con una distinta distribución de estas dos cosas para intercambiar por el paquete que posee. Algunos de los nuevos paquetes el individuo los aceptará en intercambio, mientras que otros no. Si el individuo acepta un nuevo paquete en intercambio por el que tiene, se dice que éste prefiere el nuevo paquete al anterior. Por el contrario, si se niega a aceptar el nuevo paquete en intercambio por el viejo, se dice que prefiere el viejo y no el nuevo. En ocasiones sucede que ante un nuevo paquete al individuo no le importa si tiene éste o el viejo. En este caso se dice que para el individuo ambos paquetes son indiferentes.

Luego la teoría establece una serie de supuestos respecto de los individuos. Así, supone que para las personas “más de algo es siempre mejor que menos³⁷⁶”, y que para ellas las cosas tienen una utilidad marginal decreciente. Tal como señala Mankiw respecto de esto último:

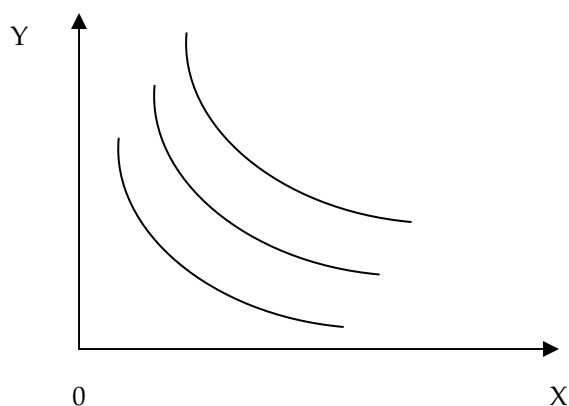
“La *utilidad marginal* de un bien es el aumento que experimenta la utilidad que obtiene el consumidor cuando consume una unidad más de ese bien. Se supone que la mayoría de los bienes muestran una *utilidad marginal decreciente*: cuanto mayor es la cantidad que ya tiene el consumidor del bien, menor es la utilidad marginal que genera una unidad más de ese bien³⁷⁷”.

³⁷⁵ *Ibíd.*, Pág. 67.

³⁷⁶ *Ibíd.*, Pág. 284. Aranzadi explicita de la siguiente manera las tesis que dan cuenta de la ley de la utilidad marginal decreciente: “1ª La utilidad marginal disminuye al aumentar las existencias, esto es, al acrecentar la posibilidad de satisfacer la necesidad. 2ª La utilidad marginal determina, sin embargo, la utilidad que atribuye la persona a todas las otras unidades. 3ª Al aumentar la cantidad desciende el lugar que ocupa un bien en la escala valorativa de la persona, supuesto que no cambie la escala de necesidades. 4ª La utilidad de todos los bienes aumenta al aumentar la cantidad, pero en grado cada vez menor, ya que la utilidad marginal considerada en absoluto desciende” (Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. *Óp. Cit.* Pág. 236.)

³⁷⁷ Mankiw, Gregory N. “Principios de economía”. *Óp. Cit.* Pág. 284.

Por último, la teoría asume que los individuos no tienen problemas “en comparar los paquetes y decidir entre ellos”³⁷⁸; esto quiere decir que frente a dos paquetes cualesquiera los individuos prefieren uno de los dos, o ambos le son indiferentes; “Si ofrecemos al consumidor dos cestas diferentes, elige la que es más acorde con sus gustos. Si las dos cestas son igual de acordes con sus gustos, decimos que el consumidor es *indiferente* entre las dos”³⁷⁹. Todos los supuestos hasta ahora mencionados se plasman en el siguiente diagrama:



El punto 0 en el diagrama, que es donde se cruzan los dos ejes, representa a un individuo cualquiera. Por otra parte, en cada uno de los ejes se representan las cantidades de cada uno de los dos bienes que el individuo posee. De este modo, entonces, cada punto en el diagrama representa un paquete determinado. Todos los puntos representativos de paquetes que para el individuo le son indiferentes o le significan el mismo nivel de utilidad se unen en el gráfico dando forma a lo que se conoce como curvas de indiferencia; “Una curva de indiferencia - apunta Mankiw - muestra las cestas de consumo que reportan la misma felicidad al consumidor”³⁸⁰. Tal como señala Dyke, “una vez que hemos dibujado todas las curvas de indiferencia llegamos a lo que llamamos un *mapa de indiferencia*”³⁸¹. Las curvas de indiferencia son así la representación gráfica de las preferencias de las personas, y en cuanto tales poseen ciertas propiedades que reflejan dichas preferencias.

³⁷⁸ Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. Óp. Cit. Pág. 68.

³⁷⁹ Mankiw, Gregory N. “Principios de economía”. Óp. Cit. Pág. 281.

³⁸⁰ *Ibíd.*

³⁸¹ Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. Óp. Cit. Pág. 70.

Dado que la teoría asume que para los individuos una cantidad mayor de un bien es preferible a una menor, entonces se dice que éstos siempre prefieren los paquetes o cestas que se encuentran en las curvas de indiferencia más altas a las más bajas; “Las curvas de indiferencia más altas representan mayores cantidades de bienes que las curvas de indiferencia más bajas. Por lo tanto, el consumidor prefiere encontrarse en las curvas de indiferencia más altas”³⁸².

Por otra parte, cabe decir que la pendiente de las curvas de indiferencia refleja “la relación a la que el consumidor está dispuesto a sustituir un bien por otro”³⁸³: a esta relación se la denomina “relación marginal de sustitución”, y da cuenta de la cantidad de un bien necesaria para compensar al consumidor por la reducción del consumo de otro bien. Como al individuo la mayoría de las veces le gustan los dos bienes, entonces “si se reduce la cantidad de uno de ellos, debe aumentar la cantidad del otro para que el consumidor goce de la misma felicidad”³⁸⁴. Es por esta razón que las curvas de indiferencia tienen pendiente negativa.

Respecto de la forma combada hacia adentro de las curvas de indiferencia, ésta es un reflejo del hecho de que “los individuos están más dispuestos a intercambiar los bienes de los que tienen una cantidad abundante y menos dispuestos a intercambiar los bienes de los que tienen poca cantidad”³⁸⁵. Esto, como vemos, explica la dirección del intercambio. En otros términos, “la forma combada de la curva de indiferencia refleja... la mayor disposición del consumidor a renunciar a un bien del que ya tiene una gran cantidad”³⁸⁶, con lo que queda claro que lo aquí está operando es el principio de la utilidad marginal decreciente:

“como las curvas de indiferencia no son líneas rectas, la relación marginal de sustitución no es la misma en todos los puntos de una curva de indiferencia

³⁸² Mankiw, Gregory N. “Principios de economía”. Óp. Cit. Pág. 282. Las curvas de indiferencia nunca se cortan precisamente porque si lo hicieran esto estaría contradiciendo el supuesto de que los individuos prefieren una cantidad mayor de bienes a una menor.

³⁸³ *Ibíd.*

³⁸⁴ *Ibíd.*

³⁸⁵ *Ibíd.*

³⁸⁶ *Ibíd.*

dada. La relación a la que el consumidor está dispuesto a intercambiar un bien por otro depende de las cantidades de los bienes que ya está consumiendo³⁸⁷.

En el tipo de gráfico que hemos revisado, tal como señala Dyke, el concepto de utilidad “parece haber desaparecido en favor del concepto de preferencia”³⁸⁸. A partir de éste sólo podemos decir que si dos paquetes se encuentran en la misma curva de indiferencia, reportan un mismo nivel de utilidad; y que si un paquete se encuentra en una curva de indiferencia más alta, éste reporta mayor utilidad que cualquier otro que se encuentre en una curva de indiferencia más baja. Como observamos, el diagrama nada nos dice sobre cantidades de utilidad. Sólo nos dice acerca de cantidades de bienes envueltas en paquetes, y cuáles de ellos prefieren los distintos individuos. Tal como señala Mankiw, “un conjunto de curvas de indiferencia de un consumidor muestra una ordenación completa de sus preferencias”³⁸⁹; vale decir, los mapas de indiferencia permiten establecer una jerarquización de los paquetes que incluyen, jerarquización que corresponde a un rango de tipo ordinal por el hecho de plantearse en términos de lo que los individuos prefieren “en primer lugar”, “en segundo lugar”, y así sucesivamente. De este modo, al interior de esta teoría, y desde un punto de vista teórico,

“las preferencias se definen como una relación ordinal entre distintos estados sobre los que el individuo puede elegir. Dada una alternativa entre dos elementos simples (un bien) o compuestos (una cesta de bienes), pudiendo generalizar los bienes a estados o situaciones, el individuo sabe cuál es el par de la comparación que prefiere. Este interés por representar las preferencias como una ordenación, y no como una relación cardinal, se debe a que, en una ordenación, no se manifiesta la intensidad de preferencias ni, por tanto, es necesario especificar una magnitud que indique cuántas veces se prefiere un elemento de la comparación al otro”³⁹⁰.

³⁸⁷ *Ibíd.*, Pág. 281.

³⁸⁸ Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. *Óp. Cit.* Pág. 76.

³⁸⁹ Mankiw, Gregory N. “Principios de economía”. *Óp. Cit.* Pág. 281.

³⁹⁰ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. *Óp. Cit.* Pág. 9.

Como bien señala Dyke, “los mapas de indiferencia nos dan la más precisa explicación que hemos tenido... del ‘hombre económico racional’”³⁹¹. Las características que plantea la teoría respecto de los individuos en tanto seres económicos racionales son las mismas que permiten trazar los mapas de indiferencia, o son consecuencias que se logran extraer de dichos mapas luego de dibujarlos. Dicho esto, los rasgos propios de los individuos económicos racionales son los siguientes:

- i. Siempre prefieren más a menos³⁹².
- ii. Para ellos, “la utilidad marginal de cualquier artículo disminuye a medida que aumenta su cantidad”³⁹³. En términos de los mapas de indiferencia, “la utilidad marginal de una de las sustancias aumenta a medida que disminuye su cantidad en el paquete, y la utilidad marginal de la otra decrece a medida que aumenta la cantidad de *ella* en el paquete”³⁹⁴. Esto implica que “cuanto más tenemos de algo, tanta mayor cantidad de ese bien estaremos dispuestos a entregar para conseguir otra cosa que deseamos”³⁹⁵. Como señala Dyke, “el valor de intercambio de una cosa en función de otra es el *precio* de la primera en función de la segunda. Este precio, por supuesto, es la proporción en que una puede intercambiarse por la otra”³⁹⁶. En este sentido, podemos plantear la anterior implicación de la siguiente manera:

“La forma que hemos elegido para las curvas de indiferencia nos dice que el precio de un artículo A en función de un artículo B disminuye cuando aumenta la cantidad disponible de A. Por supuesto, lo mismo también es cierto si ponemos a A en lugar de B”³⁹⁷.

³⁹¹ Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. Óp. Cit. Pág. 76.

³⁹² Siempre los individuos preferirán tener una mayor cantidad de aquellas cosas que estiman como “bienes”. Hay que recordar, eso sí, que el concepto de “bien” es relativo al lugar que ocupa algo en la vida de alguien, y por ende no corresponde a una cualidad intrínseca a las cosas.

³⁹³ *Ibíd.*, Pág. 79.

³⁹⁴ *Ibíd.*, Pág. 72.

³⁹⁵ *Ibíd.*, Pág. 79. “La ventaja de este modo de formular la cuestión - prosigue al autor - reside en que podemos pasar de hablar sobre ‘utilidad’ - como cuando decimos ‘utilidad marginal decreciente’ - a hablar sobre cambios en la tasa a la que estaríamos dispuestos a intercambiar una cosa por otra” (*Ibíd.*).

³⁹⁶ *Ibíd.*, Pág. 72.

³⁹⁷ *Ibíd.*, Pág. 79.

- iii. Para permitir una elección racional, sus preferencias deben ser reflexivas, completas y transitivas.

Que las preferencias sean reflexivas significa que “cada elemento es comparable consigo mismo”³⁹⁸. Por otra parte, el que sean completas apunta en el sentido de que “cualquier conjunto de elementos que se presente es comparable, es decir, cualquier conjunto posee alguna característica común en mayor o menor medida, característica representable normalmente por dinero o por tiempo”³⁹⁹. La regla en cuestión señala que “cualquier cosa puesta en un eje de un mapa de indiferencia es comparable con cualquier cosa ubicada en el otro eje”⁴⁰⁰. Esto permite a los individuos decir, cuando enfrentan una elección entre dos elementos, cuál de los dos prefieren, o si los dos le son indiferentes⁴⁰¹. Ahora bien, tal como señala Martínez García,

“para que este axioma pueda funcionar correctamente, también es necesario suponer que las preferencias son estables, pues si estuviesen cambiando continuamente, tampoco podrían compararse, ya que en el caso extremo, en el tiempo transcurrido entre una comparación y la siguiente, por breve que fuese, ya habrían variado las preferencias”⁴⁰².

Por último, la transitividad de las preferencias se expresa de la siguiente forma: “si se prefiere A a B, B a C, se prefiere A a C”⁴⁰³. Esta condición, en conjunto con las dos precedentes, “es lógicamente necesaria para poder ordenar preferencias, de no cumplirse no sabríamos qué se prefiere, si A o C”⁴⁰⁴. En suma, tal como señala Dyke, “podemos pensar que

³⁹⁸ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. Óp. Cit. Pág. 9.

³⁹⁹ *Ibíd.*

⁴⁰⁰ Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. Óp. Cit. Pág. 81.

⁴⁰¹ Este supuesto quiere decir que “*todos los paquetes ubicados en el mapa de indiferencia están interconectados*. En este caso ‘conexidad’ es una expresión de carácter técnico. Expresa el supuesto de que *0* puede decidir entre dos paquetes cualesquiera del mapa sin que importe dónde *están* estos paquetes en el mapa. Cuando enfrenta la elección entre dos paquetes, *0* podrá decir si prefiere uno de los dos o si los dos son indiferentes” (*Ibíd.*, Págs. 79-80.)

⁴⁰² Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. Óp. Cit. Pág. 10.

⁴⁰³ *Ibíd.* O en otras palabras: “en el caso de tres paquetes cualesquiera, si el paquete A se prefiere al paquete B, o si son indiferentes; y si el paquete B se prefiere al paquete C, o son indiferentes; entonces el paquete A se prefiere al paquete C, o son indiferentes” (Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. Óp. Cit. Pág. 81.)

⁴⁰⁴ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. Óp. Cit. Pág. 10.

la transitividad requiere que las elecciones del hombre económico racional sean coherentes⁴⁰⁵.

De esta forma, si no hay transitividad, simplemente no es posible la elección racional:

“La ‘transitividad’ es el supuesto más fuerte de los barajados, pero sin él, no se pueden ordenar las preferencias y por tanto no puede haber una elección racional, ya que no se sabe realmente cuál es la mejor decisión. Es fuerte debido a otra cuestión: la independencia de las alternativas irrelevantes. Este supuesto nos dice que si debemos comparar entre A y B, y preferimos A, si luego debemos comparar entre A, B y C, seguiremos prefiriendo A a B; es decir, nuestra ordenación de las alternativas no se ve afectada por una tercera⁴⁰⁶.”

iv. Finalmente, los individuos económicos racionales elegirán lo más preferido que esté a su alcance, consideradas las restricciones a las que está sujeta su acción (restricciones dadas por los recursos monetarios, los precios de los bienes, el tiempo, etc.)⁴⁰⁷. Así, el punto óptimo para los individuos representa la mejor combinación de consumo de que pueden disponer. Según esta teoría, una persona racional es la que se comporta de la siguiente forma:

⁴⁰⁵ Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. Óp. Cit. Pág. 81. “Estamos realmente tratando de dejar de lado - agrega este autor - el caso en que alguien prefiere A a B, prefiere B a C, pero prefiere C a A. ¿Qué elegiría una persona con estas preferencias, si le pidiéramos que eligiera entre A, B y C? ¿Cómo expresaríamos su rango de preferencia? ¿Cómo dibujaríamos su mapa de indiferencia? Todas estas preguntas son imposibles de contestar, porque la persona en cuestión es incoherente. Podríamos incluso decir que esa persona tiene preferencias irracionales. Si embargo, hay una ventaja. No tendríamos que preocuparnos de averiguar si debemos darle A, B o C. Cualquier cosa que le demos sería preferible a cualquier otra que pudiéramos haberle dado. Por otro lado, esa persona sería imposible de satisfacer, pues cualquier cosa que le diéramos sería peor que otra cosa que pudiéramos haberle dado. Para evitar este tipo de situación absurda, pedimos justamente que el hombre económico racional tenga preferencias transitivas” (Ibíd., Págs. 81-82.)

⁴⁰⁶ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. Óp. Cit. Pág. 10. El autor recalca que “esto plantea problemas, pues no considera la intensidad de preferencias” (Ibíd.) Los tres axiomas hasta aquí mencionados (el de reflexividad, completitud y transitividad) “producen un espacio de preferencias unidimensionales denominado como ‘racionalidad arquimédica’ sobre las preferencias. Este modelo axiomático plantea al menos dos problemas relevantes. Uno, la falta de realismo que supone considerar que las personas pueden ordenar sus preferencias sobre una única dimensión, con un único criterio (supuesto implícito en la ‘completitud’ y en la transitividad) y de forma estable en el tiempo. El otro, no disponer de una medida de las preferencias independiente de las elecciones, lo que nos lleva a la falacia de la petición de principio, es decir, se da por supuesto lo que quiere demostrar, mediante el razonamiento circular de que lo preferido es lo que ha sido elegido, porque es lo preferido” (Ibíd., Pág. 11.)

⁴⁰⁷ Según los mapas de indiferencia, esta regla de expresaría como “Actúe de modo de alcanzar la curva de indiferencia disponible que esté ubicada más lejos de 0” (Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. Óp. Cit. Pág. 82.)

“(1) puede siempre tomar una decisión cuando es confrontada con un rango de alternativas; (2) ranquea todas las alternativas que enfrenta de acuerdo a sus preferencias en una manera en que cada una es ya sea preferida, indiferente, o inferior respecto de las otras; (3) su ranking de preferencia es transitivo; (4) siempre elige de entre las alternativas posibles aquella que ranquea más alta en su orden de preferencia; y (5) siempre toma la misma decisión cada vez que es confrontada con las mismas alternativas”⁴⁰⁸.

La teoría de la que hemos dado cuenta hasta el momento, la cual nos ha permitido formarnos una imagen del hombre económico racional, se la conoce con el nombre de “teoría de la preferencia revelada”. Ésta se basa sobre el reconocimiento de que los economistas no disponen, y probablemente nunca dispondrán, de ningún hecho sólido acerca del placer y la satisfacción, y de que la felicidad es difícil de identificar así como también de cuantificar. Lo único de lo que disponen los economistas es de la conducta de los individuos que toman decisiones en el ámbito del mercado. En estas elecciones la gente revela sus preferencias⁴⁰⁹: de aquí el nombre de la teoría en cuestión. Y es precisamente sobre la base de las preferencias reveladas que “el economista construye las curvas de indiferencia”⁴¹⁰, y es a su vez sobre la base de estas curvas que “puede predecirse la conducta futura de θ , suponiendo que es un hombre económico racional”⁴¹¹.

Una característica importante de este enfoque es que desde el punto de vista del economista en tanto científico todas las elecciones quedan al arbitrio del individuo; “Los valores que se expresen en el mapa de indiferencia, cualesquiera sean, serán *sus* valores. Nadie toma decisiones sobre lo que él debería desear o preferir. Es dueño de sus valores, soberano de sus deseos y preferencias”⁴¹². Es por esta razón que a esta teoría se la llama también de la soberanía del consumidor. Los economistas no pueden decir nada respecto de lo que los individuos debieran desear ni del por qué las personas tienen las preferencias que tienen. Lo

⁴⁰⁸ Downs, Anthony. “An economic theory of democracy”. New York: Harper & Brothers, 1957. Pág. 6 (Traducción propia.)

⁴⁰⁹ “La preferencia se vincula estrechamente con las elecciones que realmente realizamos. En circunstancias normales entendemos que la elección es un signo de preferencia y que la conducta es un signo de lo que realmente nos gusta y nos disgusta” (Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. Óp. Cit. Pág. 29.)

⁴¹⁰ *Ibíd.*, Pág. 91.

⁴¹¹ *Ibíd.*

⁴¹² *Ibíd.*

único que importa son las preferencias que las personas revelan en sus elecciones, las cuales debe confiarse que constituyen un buen indicio de lo que sería su bienestar y además permiten al economista decirles cómo deben decidir si desean ser individuos económicos racionales:

“Cuando el economista habla de que el individuo persigue satisfacer sus propias preferencias, utiliza el término en un sentido técnico. El cientista económico evita, o pretende evitar, todo juicio de valor acerca de la naturaleza de dichas preferencias. Por eso, utiliza la palabra ‘preferencia’, que conlleva un sentido natural. Es evidente que para otras disciplinas es importante distinguir, por ejemplo, entre ‘deseos’ y ‘valores’. El economista prescinde de toda introspección en la conciencia de las personas y concibe a los hombres como poseedores de un determinado registro de preferencias. Estas, por cierto, pueden o no incorporar consideraciones altruistas, espirituales o culturales”⁴¹³.

Las razones de las preferencias reveladas quedan de este modo totalmente excluidas del terreno de la economía. Las preferencias son consideradas como datos “dados”; ellas “en sí mismas no pueden ser explicadas por la economía... Lo que sí puede hacer es suponer que los individuos mantienen constantes sus preferencias y explicar por qué varía el comportamiento”⁴¹⁴. El acceso económico a la realidad se termina cuando los economistas se topan con los gustos; “la esencia del comportamiento económico no se basa en cuáles son los motivos o gustos que definen el fin que se persigue”⁴¹⁵. En este sentido, a éstos no les queda otra opción que buscar diferencias en los precios o ingresos para explicar cualquier diferencia en el comportamiento de los individuos. Así, para propósitos analíticos la economía ortodoxa o liberal simplemente asume los tres rasgos siguientes:

“(1) que los individuos tienen un set de preferencias reveladas (2) que estas preferencias pueden ser arregladas en un orden de prioridad y (3) que los individuos substituirán diferentes cantidades de mercancías particulares por

⁴¹³ Fontaine, Juan Andrés. “El punto de vista económico”. Óp. Cit. Pág. 5.

⁴¹⁴ Martínez García, José Saturnino. “¿De qué elección...”. Óp. Cit. Pág. 14.

⁴¹⁵ Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. Óp. Cit. Pág. 20.

cada otra en una manera ordenada a medida que el precio relativo de cada una cambie⁴¹⁶.

En síntesis, el punto de vista económico, señala Fontaine, “visualiza la conducta humana como la búsqueda de satisfacción máxima de las preferencias individuales, en función de los limitados recursos de que se dispone⁴¹⁷. A esta premisa se la conoce como el “postulado de la racionalidad⁴¹⁸, el cual supone que las acciones que emprenden los seres humanos implican de manera previa la realización de un análisis de costos y beneficios. Para la economía

“es racional buscar el mejor trato medido en términos del balance de beneficios sobre costos. Desde este punto de vista es racional comprar barato y vender caro porque esto maximiza los beneficios y los ingresos. Es bastante irracional comprar caro y vender barato, o dejar que otras consideraciones de valores, emociones o costumbres entren en el cálculo⁴¹⁹.

El paradigma del hombre económico racional u hombre maximizador constituye a decir de Fontaine “la piedra angular del enfoque económico⁴²⁰. El uso de dicho paradigma por parte de este enfoque implica que éste adopta un “individualismo metodológico”, vale decir, “escoge al hombre como unidad de análisis y procede a describir su conducta como un resultado de su propia voluntad⁴²¹. Tal como destaca este mismo autor:

“Naturalmente, esto significa abandonar una concepción orgánica de la sociedad o, lo que es lo mismo, la proposición de que la conducta individual está determinada por factores externos, tales como: la nación, la raza o la clase

⁴¹⁶ Holton, Robert J. “Economy and...”. Óp. Cit. Pág. 71 (Traducción propia.)

⁴¹⁷ Fontaine, Juan Andrés. “El punto de vista económico”. Óp. Cit. Pág. 4.

⁴¹⁸ En palabras de Descouvieres, “el modelo de la acción racional supone que el sujeto tomador de decisiones posee ciertos recursos (limitados) para llevar a cabo sus elecciones. Así, el estudio del comportamiento racional consiste en determinar el conjunto de recursos que va a destinar a un posible uso, intentando maximizar su asignación” (Descouvieres, Carlos. “Psicología económica”. Óp. Cit. Pág. 38.)

⁴¹⁹ Holton, Robert J. “Economy and...”. Óp. Cit. Pág. 57 (Traducción propia.) En este mismo sentido, Aranzadi señala que “toda persona... actúa económicamente sólo si compra en el sitio más barato y vende en el más caro” (Aranzadi del Cerro, Javier. “Liberalismo contra liberalismo: análisis...”. Óp. Cit. Pág. 35.)

⁴²⁰ Fontaine, Juan Andrés. “El punto de vista económico”. Óp. Cit. Pág. 4.

⁴²¹ *Ibíd.*

social. La ciencia económica se basa en la concepción de que los individuos son libres para desarrollar variadas actividades y no encaran sino las restricciones propias de un mundo de escasez. Por eso, el enfoque económico se propone explicar conductas que son el fruto de la libertad individual. El economista intenta responder - por así decirlo - a la interrogante: ¿qué hace cada hombre con su libertad? Para elaborar una respuesta recurre a conceptualizar las motivaciones humanas en términos de satisfacción de determinadas preferencias personales. La contrapartida analítica de tal abstracción es la maximización de una función algebraica denominada 'función de utilidad', cuyos argumentos son las diferentes actividades que puede desarrollar el individuo. El postulado de que la persona maximiza su propia función de utilidad es la manera rigurosa de traducir a un modelo el libre ejercicio de la voluntad individual⁴²².

Vemos nuevamente aquí nuevamente cómo la idea de la soberanía o de la autonomía personal es clave dentro de la tradición económica convencional, la cual concibe a cada individuo como quien mejor sabe cuáles son las decisiones que debe tomar de modo de alcanzar su propio bienestar. El postulado de la racionalidad, en esta perspectiva, "se refiere precisamente a los *resultados* de la autonomía personal"⁴²³.

Ahora cabe señalar que con el objeto de ganar poder predictivo, la economía establece una serie de supuestos respecto de las preferencias, las cuales dan un carácter particular a su enfoque. En este contexto, "los supuestos más importantes son: i) la estabilidad de las preferencias y ii) la flexibilidad de las preferencias"⁴²⁴. Mediante el primero de ellos, los economistas "suponen que las preferencias de los individuos no varían significativamente en el período bajo análisis. En consecuencia, el enfoque económico explica la conducta de los individuos en términos de variaciones en sus oportunidades para satisfacer preferencias dadas"⁴²⁵. Por otra parte, el segundo supuesto de la estabilidad de las preferencias apunta en el sentido de que "los objetivos personales son sustituibles entre sí. Esta concepción puede

⁴²² *Ibíd.*

⁴²³ *Ibíd.*

⁴²⁴ *Ibíd.*, Pág. 8.

⁴²⁵ *Ibíd.*

expresarse nítidamente a través de la función de utilidad, que implica la existencia de un criterio único para ordenar las diversas actividades del individuo en términos de la satisfacción que le reportan⁴²⁶. Tal como señala Fontaine, “la gran virtud del supuesto de preferencias flexibles es que permite explicar las conductas del individuo en términos de elecciones entre opciones. El hecho de que cada determinación del hombre implique sacrificar alternativas, sirve al investigador para asignar una medida a valores que, en principio, no son cuantificables⁴²⁷”.

De este modo, “el economista, armado del postulado de la racionalidad y suponiendo que los individuos se caracterizan por tener un registro estable y flexible de preferencias, procede a efectuar predicciones acerca de determinadas conductas del hombre⁴²⁸. La conducta humana es entonces interpretada como “un proceso adaptación a un medio cambiante, en función de determinados objetivos o preferencias⁴²⁹, y la famosa ley de la oferta y la demanda constituye precisamente “la regla que siguen los individuos cuando se adaptan a ciertas alteraciones en su medio (cambios en precios relativos)⁴³⁰”:

“El economista dedica su análisis de la conducta humana al estudio de los cambios en el medio que condiciona las actuaciones del individuo. Dicho medio puede caracterizarse por las oportunidades que se le presentan a la persona para satisfacer sus objetivos. A su vez, las oportunidades pueden concebirse en términos de restricciones globales - riqueza, ingreso, tiempo, energías - y costos de las diferentes actividades. Haciendo un parangón con la teoría del consumidor, decimos que el enfoque económico visualiza al medio en términos de ‘precios relativos’ e ‘ingreso’. Para el economista, toda

⁴²⁶ *Ibíd.*, Pág. 9.

⁴²⁷ *Ibíd.* “¿Qué valor le asigna un trabajador al tiempo libre que disfruta en las tardes? A lo menos, concluye el economista, el valor del ingreso sacrificado por no utilizar ese tiempo remunerativamente. El salario de sobretiempo constituye, entonces, una medida (monetaria) de la satisfacción que deriva el individuo del ‘ocio’. Lo mismo puede decirse de quien acepta una ocupación con mayor riesgo de daños para su salud (la diferencia de salarios correspondiente revela su aprecio por la ‘buena salud’), o de quien paga un sobreprecio por el arriendo de un departamento con vista al mar (revela así el valor monetario de su placer estético). Todas estas conclusiones suponen que las preferencias son flexibles, es decir, que el valor del dinero (el poder de adquirir bienes y servicios) es sustituible en la mente del individuo por la satisfacción que extrae del tiempo libre, la buena salud o la bella vista” (*Ibíd.*, Págs. 9-10.)

⁴²⁸ *Ibíd.*, Pág. 10.

⁴²⁹ *Ibíd.*

⁴³⁰ *Ibíd.*, Pág. 11.

comparación entre conductas o justificación de alteraciones en ellas deriva, en definitiva, en una inspección de la evolución de algún indicador de los precios relativos e ingreso pertinentes al problema”⁴³¹.

Ahora bien, en este punto cabe preguntarse qué es lo que determina las oportunidades. Al respecto, Fontaine sostiene que:

“El enfoque económico supone que para el individuo las oportunidades le son dadas externamente: él no es capaz de alterarlas. Cuando consideramos, sin embargo, el conjunto de la sociedad, debemos reconocer que las oportunidades están condicionadas por el actuar de los demás individuos. Debemos pensar, entonces, en acciones y reacciones entre el individuo y su medio. Esto nos conduce al concepto de ‘equilibrio’, el cual constituye una pieza básica del edificio económico... Basta anotar que las restricciones que encara el individuo cuando actúa en sociedad, están representadas... por las oportunidades abiertas a cada cual, las que están determinadas en parte por la acción conjunta, cooperativa o competitiva, de todos los miembros de la sociedad”⁴³².

Habiendo dicho bastante acerca de cómo la economía ortodoxa o liberal concibe a los seres humanos y su accionar estamos ya en condiciones de revisar la manera específica en que esta tradición tiende un puente entre este nivel micro de las acciones individuales y el nivel macro del orden social. En el acápite final de este segundo capítulo veremos entonces cómo la economía convencional deriva el orden social a partir de las acciones individuales entendidas según el modelo del homo oeconomicus.

⁴³¹ Ibíd.

⁴³² Ibíd.

II.4 El mercado, los precios y el orden espontáneo.

Holton afirma que son tres las características que la tradición económica ortodoxa o liberal reconoce al nivel de los individuos y de su accionar, todas las cuales han sido señaladas y explicadas en los acápites anteriores de este segundo capítulo. Una de ellas se refiere a la soberanía de los individuos. La afirmación de este postulado supone que éstos son pre-sociales, ello “en el sentido de que la capacidad para la soberanía individual está inscrita en los individuos en un estado natural, previa a cualquier participación con otros individuos en la sociedad humana”⁴³³. Es así como puede decirse que la economía tradicional “parte desde un concepto abstracto de cómo los individuos son, más bien que de la observación de cómo realmente son”⁴³⁴. Para este autor, “otra forma de describir este concepto de un mundo de individuos con características formadas pre-socialmente es a través de la noción de *atomismo*. Los individuos representan átomos autocontenidos, cuyos objetivos y estrategias para la acción son formados sin ninguna necesaria interacción con otros”⁴³⁵.

A su vez, el concepto de soberanía individual al interior de la economía convencional está estrechamente ligado con una segunda característica que esta tradición reconoce en los individuos y en sus acciones, la idea del propio interés. Como señala Holton,

“El argumento aquí es que el individuo pre-social no sólo está equipado con la capacidad para ejercer soberanía individual, pero que también está motivado para hacerlo por propio interés. Previo a su interacción con otros, los individuos articulan un sentido de sus propios objetivos y un compromiso para asegurar esos objetivos como mejor puedan. Sus intereses al hacerlo son

⁴³³ Holton, Robert J. “Economy and...”. Óp. Cit. Pág. 55 (Traducción propia.)

⁴³⁴ *Ibíd.* Los economistas de la tradición ortodoxa o liberal “toman como axiomática que la capacidad para ejercer soberanía individual es parte de la naturaleza humana. El liberalismo económico no conduce primero una encuesta para determinar si los individuos están de hecho ejerciendo decisiones soberanas sobre sus vidas. Más bien ellos presumen que es así como la gente actuará y actúa, a menos que sean coaccionados o restringidos por alguna otra fuerza. Así ellos creen que es ‘natural’ ser un individuo soberano, pero arbitrario actuar de alguna otra manera. Si algún cuerpo externo como el gobierno o la comunidad ejerce una soberanía absoluta sobre los individuos entonces esto es considerado como una interferencia con la naturaleza humana, antinatural, y entonces una interferencia con la libertad humana” (*Ibíd.*)

⁴³⁵ *Ibíd.*

entonces peculiares a ellos mismos. Estos típicamente son considerados por los economistas como ‘gustos’⁴³⁶.

El tercer rasgo que reconoce la economía ortodoxa o liberal en los individuos es su capacidad para actuar racionalmente. Esta tradición está comprometida con una visión instrumental de la racionalidad, “donde la acción racional es considerada como una característica de la forma en que elegimos medios para alcanzar un fin dado. Los valores o las emociones en este respecto no son en sí mismos racionales”⁴³⁷.

Ahora cabe hacerse la pregunta relativa a cómo la economía tradicional deriva el orden social a partir de las acciones de los individuos concebidas según las tres características mencionadas. A este respecto, Holton sostiene que:

“Habiendo empezado con un individuo pre-social ya equipado con la capacidad para actuar en una forma soberana, guiado por racionalidad y en persecución de su propio interés, los economistas liberales típicamente tienden un puente entre los atributos pre-sociales y la vida social a través de las instituciones clave de los derechos privados de propiedad y del mercado auto-regulado”⁴³⁸.

En un sistema de propiedad privada los propietarios primarios son los individuos, y aquí éstos “tienen el derecho de hacer lo que les plazca con lo que poseen”⁴³⁹, sin necesidad de rendir cuentas por sus acciones a otros. Los derechos privados de propiedad constituyen “los principales medios por los que los individuos soberanos aseguran el control sobre los recursos económicos en orden a satisfacer sus deseos”⁴⁴⁰. La ciencia económica vincula los derechos privados de propiedad con la idea de la eficiencia económica, que corresponde a una

⁴³⁶ *Ibíd.*, Pág. 56.

⁴³⁷ *Ibíd.*, Pág. 58.

⁴³⁸ *Ibíd.*

⁴³⁹ Dyke, Charles E. “Filosofía de...”. *Óp. Cit.* Pág. 131. Bajo un sistema de derechos comunales de propiedad, señala Holton, “la comunidad tiene este derecho, el cual tiene precedencia sobre los objetivos personales de los individuos” (Holton, Robert J. “Economy and...”. *Óp. Cit.* Pág. 59; Traducción propia.)

⁴⁴⁰ *Ibíd.*, 58. Cabe señalar que, tal como apuntan Cortés et al, “no estamos hablando de un derecho ilimitado, sino que sólo restringido por disposiciones que emerjan de un consenso reflejado en leyes y/o costumbres” (Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. *Óp. Cit.* Pág. 73.)

“propiedad de una asignación de los recursos según la cual ésta maximiza el excedente total que reciben todos los miembros de la sociedad”⁴⁴¹. Tal como apunta Holton, la economía tradicional argumenta que

“los derechos privados de propiedad maximizan la capacidad de los sistemas económicos para satisfacer los deseos humanos en una manera flexible y técnicamente eficiente. Estos derechos, se afirma, hacen esto por medio de permitir a los individuos articular sus deseos, y por motivarlos a perseguir sus objetivos en una manera auto-interesada a través del interés personal que tienen en la eficiencia y en el uso óptimo de los recursos donde los derechos privados de propiedad existen”⁴⁴².

Este argumento es desarrollado con mayor detalle cuando se ligan los derechos privados de propiedad con los mercados auto-regulados. Como vimos en el primer capítulo de este trabajo, Adam Smith fue el pionero en la conceptualización del mercado como un sistema que permite la libertad humana y que se regula a sí mismo. Este autor hablaba de la operación de una “mano invisible”, la cual hacía surgir el bienestar general a partir de las acciones racionales auto-interesadas de una multitud de individuos. Dentro del marco de la economía como un cuerpo de pensamiento consolidado esta expresión adquiere una forma concreta; “los precios - afirma Mankiw - son el instrumento con el que la mano invisible dirige la actividad económica”⁴⁴³. De este modo, el mecanismo en virtud del cual los mercados se auto-regulan corresponde ahora al sistema de precios.

Para entender la forma específica en que los precios permiten esto es necesario introducir algunas distinciones adicionales. En un sistema de libre mercado, son dos las unidades económicas básicas que realizan las transacciones: los consumidores y los productores. Aquí, éstos “desarrollan las transacciones libremente; es decir, manejan recursos con los cuales, y según sean sus preferencias, adquieren los bienes y servicios que necesitan, y

⁴⁴¹ Mankiw, Gregory N. “Principios de economía”. Óp. Cit. Pág. 94.

⁴⁴² Holton, Robert J. “Economy and...”. Óp. Cit. Pág. 60 (Traducción propia.) Se dice también que los derechos comunales de propiedad desincentivan el esfuerzo personal: “La implicación es que bajo derechos comunales, nadie tiene un interés en el manejo efectivo de los recursos, mientras que bajo derechos privados de propiedad, cada propietario individual lo tiene” (Ibíd.)

⁴⁴³ Mankiw, Gregory N. “Principios de economía”. Óp. Cit. Pág. 7.

los cuales, según las posibilidades de producción, se asignan a la producción de los bienes demandados. De esta forma, cada transacción es el resultado de negociaciones voluntarias entre las partes⁴⁴⁴. Bajo un sistema tal, entonces, la responsabilidad de tomar y ejecutar las decisiones económicas radica única y exclusivamente en los individuos: “son las personas, actuando como consumidores y productores, quienes ‘planifican’, quienes desarrollan sus planes⁴⁴⁵, y quienes en definitiva toman dichas decisiones de manera soberana, racional, y motivadas por su propio interés. Se entiende que

“Sólo nosotros, consumidores, podemos saber qué bienes y servicios necesitamos en cada momento del tiempo. Sólo nosotros, productores, sabemos de las tecnologías más eficientes y apropiadas. Sólo nosotros sabemos la forma de asignar nuestros propios talentos o esfuerzos en forma tal de maximizar nuestro rendimiento⁴⁴⁶.”

Dentro del ámbito de los mercados libres se establece un vínculo especial entre productores y consumidores, el cual configura herramientas de control sobre el sistema en su conjunto que impiden que la interacción entre estos agentes económicos degeneren en una situación anárquica. Por un lado los consumidores demandan distintas clases de bienes y servicios, al mismo tiempo que “planifican libremente la forma de distribuir su gasto, para hacer máximo su bienestar⁴⁴⁷, dadas estas preferencias. Por otro lado los productores, que son quienes reciben a cambio de lo que producen los recursos que les entregan los consumidores, sólo pueden producir aquello que la gente desea si quieren obtener utilidades. En este sentido, los productores siempre “planifican su producción a base de la demanda. Según sea ésta, dedicarán los recursos a la producción de uno u otro bien, de uno u otro servicio⁴⁴⁸. En caso de no planificar su producción de acuerdo a los deseos de consumo de las personas los productores no obtendrían ganancia alguna, pues es evidente que no se puede vender algo que los individuos no desean comprar. El resultado de esto es que la producción que de aquí derive

⁴⁴⁴ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Págs. 65-66.

⁴⁴⁵ *Ibíd.*, Pág. 64.

⁴⁴⁶ *Ibíd.*

⁴⁴⁷ *Ibíd.*, Pág. 66.

⁴⁴⁸ *Ibíd.*

“vendrá, precisamente, a satisfacer las demandas individuales, las preferencias individuales; esto es, ayudará a hacer máximo el bienestar individual”⁴⁴⁹.

Además de la demanda, otra herramienta de control que permite el funcionamiento ordenado y coherente de los mercados libres es la competencia:

“a cambio de estos bienes que producen, los productores no pueden exigir la entrega de una cantidad arbitraria de recursos. En ese caso existirán otros productores que estarán dispuestos a hacerlo a cambio de una cantidad menor: la competencia vuelve a controlar al productor. Cada uno de ellos se ve obligado a cobrar un precio que no puede ser mayor al precio que está cobrando el resto de los productores. Si lo hace, disminuirá el volumen de sus ventas, pues los consumidores le comprarán a la competencia. Cada productor desea vender la mayor cantidad posible, y para esto debe minimizar sus costos. Sólo de esta forma puede cobrar un precio inferior al de sus competidores y atraer a los consumidores”⁴⁵⁰.

De este modo, es en virtud fundamentalmente de la demanda y de la competencia que el sistema de libre mercado no se torna caótico y más bien se constituye como “una situación donde las personas encuentran lo que demandan y en las cantidades adecuadas”⁴⁵¹. Éstas no corresponden a “simples órdenes vacías que obligan a producir cualquier cosa. La demanda controla, dirigiendo los recursos hacia la producción de aquellos bienes y servicios que las personas prefieren; la competencia controla, obligando a utilizar y organizar los recursos en la forma más eficiente”⁴⁵². En suma, demanda y competencia conjuntamente ayudan a resolver de manera eficiente el problema económico por cuanto permiten a la sociedad sacar el máximo provecho de sus recursos escasos.

La clave aquí está en que el control que se ejerce sobre el sistema de mercado no proviene de un ente externo a él. Al contrario, éste se genera desde dentro de sí mismo, y “se

⁴⁴⁹ *Ibíd.*

⁴⁵⁰ *Ibíd.*, Págs. 66-67.

⁴⁵¹ *Ibíd.* Pág. 67.

⁴⁵² *Ibíd.*

encuentra en manos de los miles o millones de individuos que forman la sociedad⁴⁵³. Demanda y competencia nos remiten al comportamiento de una multiplicidad de consumidores y productores, de demandantes y ofertantes, y lo que explica que las decisiones individuales de consumo y producción se tomen de una forma tal que operen efectivamente estas herramientas de control sobre el sistema son los precios. Éstos proveen la información y los incentivos necesarios para que estas decisiones apunten en el sentido correcto, vale decir, para que ellas deriven en una situación donde las acciones de consumidores y productores se encuentran perfectamente coordinadas por cuanto se produce de manera conveniente exactamente lo que la gente desea. Es por esta razón que el argumento económico tradicional reza que es en definitiva el mecanismo de los precios el que permite que los mercados se auto-regulen, generando de este modo un resultado eficiente:

“En un mercado libre, las personas no compran cosas que para ellos valen menos que el precio que les piden. E igualmente, la gente no vende cosas que tienen más valor para ellos que el precio que puede obtener por ellas. La razón es sencilla: nadie los obliga a hacerlo, lo que significa que la mayoría de las transacciones comerciales que se realizan dentro de un mercado libre mejoran la eficiencia, pues ambas partes salen beneficiadas - o, por lo menos, no salen perjudicadas - sin dañar a nadie⁴⁵⁴.”

La característica esencial de los precios es su capacidad para regular y equilibrar la oferta y la demanda por bienes y servicios; “el comportamiento de los precios - apunta Holton -, da tanto información como incentivos a productores y consumidores⁴⁵⁵. Por una parte, los consumidores serán guiados en sus decisiones respecto de qué consumir y de cuánto de los distintos bienes y servicios se pueden costear a través del mecanismo de los precios. Como señalan Cortés et al,

“los consumidores, como tales (es decir al consumir bienes y servicios), intentan maximizar su bienestar dada la cantidad de recursos (ingreso) a su

⁴⁵³ *Ibíd.*

⁴⁵⁴ Harford, Tim. “El economista camuflado. La economía de las pequeñas cosas”. Madrid: Ediciones Temas de Hoy, 2007. Pág. 83.

⁴⁵⁵ Holton, Robert J. “Economy and...”. *Óp. Cit.* Pág. 61 (Traducción propia.)

disposición. En otras palabras, intentan asignar éstos (gastarlo) en forma tal de adquirir la mayor cantidad de bienes y servicios posibles entre todos aquellos que más deseaban poseer. Así, un cambio en el precio de cualquiera de éstos afectará sus decisiones de consumo. Un precio mayor por un bien cualquiera, siempre que los beneficios de su consumo no cambien, significará una disminución en bienestar en términos relativos para quien lo compre. Para seguir consumiendo la misma cantidad de antes, en otras palabras, para mantener el mismo nivel de bienestar, tendríamos que gastar más; esto es, tendríamos que incurrir en costos mayores. Bajo las mismas condiciones, un precio menor por un bien tendría el efecto contrario. La conclusión es que al cambiar los precios se altera la composición del consumo de los distintos individuos, quienes comprarán más de aquellos bienes con precio menor y menos de aquellos con precio mayor⁴⁵⁶.

De igual manera, los precios guiarán también las decisiones de los productores en cuanto a qué producir y en qué cantidad:

“las empresas buscan maximizar utilidad. Para lograr esto, intentan producir los distintos bienes y servicios a un costo mínimo, y venderlos a un precio máximo, el que tiene un tope dado por la competencia. Si cambia el precio de los recursos, o si cambia el precio de los bienes y servicios, el empresario tendrá incentivos para contratar más de aquellos recursos cuyo precio ha bajado y menos de aquellos cuyo precio ha subido; buscará producir más de los bienes cuyo precio ha subido y menos de aquellos cuyo precio ha bajado⁴⁵⁷.”

Según Holton, “lo que importa en este análisis es el costo y beneficio relativo involucrado en los diferentes cursos de acción como son expresados a través de los precios relativos de los diferentes bienes y servicios⁴⁵⁸”. Para Cortés et al,

⁴⁵⁶ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 69.

⁴⁵⁷ Ibíd.

⁴⁵⁸ Holton, Robert J. “Economy and...”. Óp. Cit. Pág. 61 (Traducción propia.)

“lo notable de esta respuesta absolutamente independiente y particular de consumidores y productores frente al cambio en los precios (incentivos), es que se produce precisamente en una dirección que corresponde a las preferencias de los demandantes. Aumentos en los precios son señal de mayor escasez, y la respuesta del sistema es la correcta: los individuos comienzan a consumir menos mientras que las empresas comienzan a producir más. Disminuciones en los precios son señal de abundancia, y la respuesta del sistema nuevamente es la correcta: los individuos comienzan a consumir más, mientras las empresas comienzan a producir menos”⁴⁵⁹.

Precisando un poco más, en todo acto de elección, “un individuo que busca obtener el mayor bienestar posible compara, a veces inconscientemente, los costos y beneficios asociados a su acción”⁴⁶⁰. Cuando la elección se refiere a la adquisición o compra de un bien, “el consumidor compara el beneficio que le reporta el consumo de ese bien con el costo de adquirirlo, que corresponde al precio del producto”⁴⁶¹. Cuando aumenta el precio de un bien, esto “significa que las personas deben sacrificar más de otros bienes para poder adquirir aquél cuyo precio aumentó, lo que es equivalente a decir que el costo de oportunidad de consumir ese bien es ahora mayor”⁴⁶². De este modo, “el aumento en el costo alternativo de comprar un bien hará disminuir su consumo, en tanto que una baja del costo alternativo tenderá a aumentarlo”⁴⁶³. Es a “esta relación inversa que existe entre el costo de oportunidad de comprar un bien, su precio y la cantidad que de él se consume”⁴⁶⁴, a lo que se le denomina demanda. La “ley de la demanda” establece entonces que:

“Un aumento en el precio de un producto induce a los individuos a buscar sustitutos, reduciendo así la cantidad que demanden de él. Una reducción en el

⁴⁵⁹ *Ibíd.*, Pág. 69.

⁴⁶⁰ *Ibíd.*, Pág. 78.

⁴⁶¹ *Ibíd.*

⁴⁶² *Ibíd.*

⁴⁶³ *Ibíd.*

⁴⁶⁴ *Ibíd.*

precio de un bien lo hace más barato en relación a sus sustitutos, lo que nos conducirá a consumir una mayor cantidad de él⁴⁶⁵.

Los productores, por su parte, ofrecen bienes a los consumidores, obteniendo ingresos de esta operación. En el proceso productivo las empresas utilizan factores producción tales como el trabajo, a los cuales debe remunerar; “este pago a los recursos que hacen posible la obtención del bien es lo que da origen a los costos de la empresa”⁴⁶⁶. Cada productor, entonces, al momento de decidir la cantidad de bienes que ofrecerá, “comparará el costo de producirlos con el ingreso que obtiene por su venta”⁴⁶⁷. La forma en que un cambio en el precio del bien afectará su decisión es resumida por Cortés et al de la siguiente manera:

“Un aumento en el precio del producto indica, normalmente, que el ingreso de su venta será más alto, lo que hace más atractiva para los fabricantes la producción de ese bien. Por otra parte, precios más altos de un bien sirven de incentivo para que comiencen a producirlo quienes a precios menores no eran capaces de cubrir los costos de producción. Es así como, normalmente, observamos una relación directa entre el precio de un bien y la cantidad de él que se quiere ofrecer; a mayor precio, mayor es la cantidad ofrecida, mientras que a menor precio menor será también la cantidad ofrecida”⁴⁶⁸.

De este modo, vemos cómo el precio de un bien afecta tanto la cantidad que se quiere consumir como la que se quiere producir de él. Ahora hay que señalar que para la ciencia económica los precios son el resultado de la acción conjunta de productores y consumidores en el mercado. Así, cuando existe un exceso de oferta, vale decir, cuando “los oferentes no son capaces de vender todo lo que desean al precio vigente”⁴⁶⁹, éstos responden bajando sus

⁴⁶⁵ *Ibíd.*, Pág. 80. El aumento en el precio de un bien da fuertes incentivos a las personas para que busquen reemplazarlo “por otro que cumpla funciones similares y cuyo precio no haya cambiado” (*Ibíd.*, Pág. 79.) En este sentido, “mientras más y buenos sustitutos tenga un producto, mayores serán las posibilidades de reemplazarlo cuando su precio aumenta” (*Ibíd.*) Al mismo tiempo, “el consumo de otros bienes con menos posibilidad de sustitución se verá menos afectado por el cambio en su precio” (*Ibíd.*)

⁴⁶⁶ *Ibíd.*, Pág. 83.

⁴⁶⁷ *Ibíd.*

⁴⁶⁸ *Ibíd.* Cortés et al recalcan que “cuánto aumente la cantidad ofrecida de un bien ante un cambio en el precio, dependerá del tipo de bien y más específicamente de la posibilidad que tengan los oferentes de expandir la cantidad producida” (*Ibíd.*, Pág. 84.)

⁴⁶⁹ Mankiw, Gregory N. “Principios de economía”. *Óp. Cit.* Pág. 48.

precios, lo que a su vez aumenta la cantidad demandada y reduce la cantidad ofrecida. Por otra parte, cuando se da una situación de escasez o de exceso de demanda, que es cuando “los demandantes no pueden comprar todo lo que quieren al precio vigente”⁴⁷⁰, los vendedores pueden responder subiendo sus precios sin perder ventas, lo que conduce a que la cantidad demandada disminuya y la cantidad ofrecida aumente. En ambos casos las actividades de los agentes económicos llevan automáticamente al establecimiento de un precio de equilibrio. A este precio, “la cantidad del bien que los compradores quieren y pueden comprar es exactamente igual a la cantidad que los vendedores quieren y pueden vender”⁴⁷¹. El precio de equilibrio vacía el mercado pues a este precio “todos los agentes del mercado están satisfechos: los compradores han comprado todo lo que querían comprar y los vendedores han vendido todo lo que querían vender”⁴⁷², por lo que no existirán presiones al alza o a la baja de éste. El análisis económico señala que, “en la mayoría de los libres mercados, los excedentes y las escaseces son temporales, porque los precios acaban trasladándose a sus niveles de equilibrio”⁴⁷³. La generalidad de este fenómeno da origen a lo que se conoce como la “ley de la oferta y la demanda”, la cual establece que “el precio de un bien se ajusta para equilibrar la cantidad ofrecida y la demandada”⁴⁷⁴.

El sistema de precios permite así un alto grado de auto-regulación de las relaciones de mercado. Estos precios responden libremente a los cambios en la oferta y la demanda, y no requieren de la regulación de instituciones externas al mercado. Entre las condiciones requeridas para el buen funcionamiento del mercado se cuenta el que haya “un número lo suficientemente importante de consumidores y oferentes (productores y vendedores) del mismo bien, servicio o recurso, como para que las compras, producción o ventas que realice uno de ellos no represente una proporción importante del total transado”⁴⁷⁵. De lo que se trata aquí es de que exista competencia de modo de asegurar la eficiencia del mercado, pues de no cumplirse este requisito

⁴⁷⁰ *Ibíd.*

⁴⁷¹ *Ibíd.*, Págs. 47-48.

⁴⁷² *Ibíd.*, Pág. 48.

⁴⁷³ *Ibíd.*, Pág. 49.

⁴⁷⁴ *Ibíd.*

⁴⁷⁵ Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 70.

“alguno de los agentes económicos podría adquirir control sobre el precio del bien, servicio o recurso, distorsionándolo como fuente de información. En el caso de la venta o la producción, la ausencia de un número suficiente de empresas imposibilitará la competencia y permitirá a la empresa o empresas fijar el precio de su producto. Es el caso del monopolio, situación en la cual una sola empresa, o muy pocas de ellas, producen el bien o servicio. A su vez, si existe un solo consumidor de algún bien o recurso, será posible para éste fijar el precio de lo que se compre, pues el vendedor no tendrá otra alternativa donde colocar su producto”⁴⁷⁶.

En las situaciones mencionadas, “los precios que fijen las empresas monopólicas serán más altos que los de competencia, y los precios que fijen los consumidores únicos, más bajos que los de competencia. Por ello se producirán y consumirán menos bienes y servicios, y se ofrecerán y utilizarán una menor cantidad de recursos productivos. En este caso no se ha logrado un mercado libre y competitivo”⁴⁷⁷.

Junto con esta condición es necesaria que se cumpla otra relativa a la sustitución en el consumo para el funcionamiento libre y competitivo del mercado; “para que la competencia sea posible y efectiva - afirman Cortés et al -, el consumidor debe enfrentar alternativas de consumo para el mismo tipo de bien, de forma tal que si sube el precio de aquél que produce una empresa, pueda comprar otro fabricado por una empresa distinta. Es decir, el consumidor debe percibir que existen alternativas de consumo a cada bien, servicio o recurso que demande”⁴⁷⁸. A estas dos condiciones de buen funcionamiento se agregan el que demandantes y oferentes dispongan de información adecuada “con respecto a los precios y a las diferencias de precio de los distintos bienes, servicios y recursos”⁴⁷⁹, y el que exista “movilidad y libertad en las decisiones de compra y venta de consumidores y productores”⁴⁸⁰.

⁴⁷⁶ *Ibíd.*

⁴⁷⁷ *Ibíd.*

⁴⁷⁸ *Ibíd.*

⁴⁷⁹ *Ibíd.*, Pág. 71.

⁴⁸⁰ *Ibíd.*

De esta forma, sólo los mercados que cumplan con estos requisitos se constituirán como mercados completamente libres y competitivos, los cuales arrojarán resultados eficientes por cuanto en ellos se producirán los productos precisos en las cantidades y dimensiones precisas, los que a su vez llegarán a las personas adecuadas. Como señala Harford,

“si los productos adecuados se fabrican de la forma adecuada, en las cantidades adecuadas y llegan a las personas adecuadas, esto es, las que más los valoran, ya no hay espacio para un aumento de la eficiencia. Por decirlo de otro modo: ‘No puedes ser más eficiente de lo que ya lo es un mercado perfectamente competitivo’. Y todo se desprende con total naturalidad de la verdad que yace en el sistema de precios: éstos son el verdadero reflejo del coste para las empresas y también el verdadero reflejo del valor para los clientes”⁴⁸¹.

Considerando lo anteriormente expuesto ahora queda ya más clara la necesaria vinculación entre un sistema de libre mercado eficiente y la existencia de propiedad privada; “No es posible concebir un mercado libre funcionando eficientemente en ausencia de propiedad privada de los recursos productivos”⁴⁸². Y es que “la exigencia de propiedad privada para el funcionamiento eficiente de un mercado libre se hace evidente desde el momento en que reconocemos que las limitaciones a ella afectan las expectativas de las personas con respecto al uso y valor de los bienes y, por lo tanto, afectan al precio de mercado”⁴⁸³. El derecho privado de propiedad sobre los recursos implica así responsabilidad individual, tanto del lado de los consumidores como de los vendedores. En el caso de los primeros, Cortés et al destacan que, “en general, nadie mejor que nosotros mismos puede saber cuáles son los bienes y servicios que en cada circunstancia y en cada momento del tiempo necesitamos. Para que el sistema económico sea capaz de entregármolos, tenemos que ser nosotros quienes manifestemos nuestras preferencias”⁴⁸⁴. Por otra parte, para los productores dentro del contexto de mercados competitivos esta responsabilidad se traduce en producción eficiente:

⁴⁸¹ Harford, Tim. “El economista camuflado. La economía...”. Óp. Cit. Pág. 89.

⁴⁸² Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. “Economía: principios y...”. Óp. Cit. Pág. 73.

⁴⁸³ *Ibíd.*

⁴⁸⁴ *Ibíd.*, Pág. 75.

“si la empresa se equivoca en sus decisiones de contratación, si no logra enfrentar a la competencia y minimizar costos, si no logra atraer clientes con la calidad de su producto, tendrá el castigo de las pérdidas o la quiebra. En otras palabras, perderá la propiedad de los recursos que antes poseía. Si no es dueña de los medios que hacen posible su gestión, si no es dueña de los resultados de ella, no tiene incentivo alguno para ser eficiente; no tiene incentivo para responder a los precios de mercado”⁴⁸⁵.

Llegados a este punto de la exposición cabe señalar que si bien la economía ortodoxa o liberal lo que ha desarrollado ha sido fundamentalmente una teoría relativa al intercambio económico, esto no quiere decir que esta tradición no haya prestado atención a la articulación entre la esfera económica y el resto de la sociedad, ello en la medida en que la idea de un mercado que se auto-regula en virtud de los precios conduce necesariamente a la configuración de una noción respecto de cómo se constituye el orden social, el cual según esta perspectiva no se generaría como producto de la planificación consciente, sino que más bien emergería espontáneamente a partir de las acciones libres, racionales y auto-interesadas de una multitud de agentes económicos.

Quizás uno de los autores que ha desarrollado de manera más profunda la teoría del orden espontáneo ha sido el filósofo y economista liberal Friedrich Hayek. El orden espontáneo del que habla este autor corresponde a un orden de mercado, en el que individuos con fines e intereses diversos que actúan conforme a reglas de conducta justa pueden beneficiarse mutuamente de su interacción. Este orden, “al ser independiente de cualquier propósito particular, puede ser usado para una gran cantidad de propósitos individuales, y contribuirá a su consecución por diferentes, divergentes y conflictivos que ellos sean”⁴⁸⁶. El mercado, entonces, a diferencia de la organización, “no descansa en propósitos comunes sino en la reciprocidad, esto es, en la reconciliación de propósitos diferentes para el beneficio mutuo de los participantes”⁴⁸⁷. Hayek rechaza la idea inherente al orden planificado u organización de que existe una “jerarquía de fines”, y de que el conjunto de la sociedad debería ser gobernada de acuerdo a “algunos puntos de vista particulares en torno a lo que más

⁴⁸⁵ *Ibíd.*

⁴⁸⁶ Hayek, Friedrich. “Los principios de...”. *Óp. Cit.* Pág. 183.

⁴⁸⁷ *Ibíd.*

importante y lo que es menos importante⁴⁸⁸. Para este autor el mejor orden o el orden deseable es el orden espontáneo de mercado que emerge del seguimiento de reglas de conducta justa que habilitan a los individuos para desplegar su racionalidad haciendo el mejor uso posible de sus conocimientos y recursos para el logro de sus respectivos objetivos.

Desde el punto de vista de Hayek, entonces, el orden espontáneo se refiere necesariamente a un marco legal, vale decir, éste nace dentro de un marco jurídico particular. No se puede dar un orden espontáneo de mercado si no existe un marco jurídico adecuado. Lo interesante aquí es que esto conduce a tratar la función del Estado, la que según la concepción hayekiana consistiría fundamentalmente en mantener dicho marco legal: “el liberalismo es... lo mismo que la demanda de un Estado de Derecho en el sentido clásico del término, de acuerdo con el cual las funciones coercitivas del gobierno están estrictamente limitadas a la ejecución de reglas de derecho uniformes, queriendo significar reglas uniformes de conducta justa hacia cada uno de los individuos⁴⁸⁹. Al Estado no le corresponde entonces intervenir sobre el mercado, pues dicha intervención supondría favorecer a ciertos individuos o grupos en nombre de la idea de que la injerencia estatal es necesaria para producir ciertos resultados que cabría calificar como justos. Para Hayek el orden espontáneo de mercado o *catalaxia*, que es al mismo tiempo para este autor el mejor orden posible o el orden deseable, debe sustentarse en una idea de justicia en que ella “sólo puede ser atribuida significativamente a la acción humana y no a cualquier asunto como tal, sin referencia a la cuestión de si ha sido o pudo haber sido causado deliberadamente por alguna persona⁴⁹⁰.”

Para Hayek la justicia se resuelve en reglas de conducta justa que son aquellas que protegen un dominio privado de los individuos. Dichas leyes no imponen fines concretos a la conducta humana, sino que consisten únicamente “en la prohibición de infringir el dominio

⁴⁸⁸ *Ibíd.*, Pág. 185.

⁴⁸⁹ *Ibíd.*, Pág. 186. Ahora bien, Hayek recalca que “el liberalismo reconoce que hay, además, ciertos servicios que por diversas razones las fuerzas espontáneas del mercado pueden no producir o pueden producir en forma no adecuada, y que por esta razón es conveniente poner a disposición del gobierno una cantidad de recursos claramente circunscritos, con los cuales pueda prestar tales servicios a los ciudadanos en general. Esto exige de una distinción bien clara entre los poderes coercitivos del gobierno, por un lado, donde su acción está estrictamente limitada a la ejecución de las reglas de conducta justa y en cuyo ejercicio toda discrecionalidad se encuentra excluida; y, por otro, la provisión de los servicios por parte del gobierno, para lo cual puede solamente usar los recursos puestos a su disposición para este propósito, sin tener poder coercitivo, o monopolio, pero en cuyo uso disfruta de amplia discrecionalidad” (*Ibíd.*)

⁴⁹⁰ *Ibíd.*, Pág. 187.

protegido de cada cual que estas reglas nos permiten determinar⁴⁹¹. No nos dicen lo que debemos hacer, sino más bien lo que no debemos hacer. Ellas “dejan libres a los individuos para que hagan uso de sus conocimientos con vistas a sus propios propósitos⁴⁹² siempre y cuando no interfieran en la esfera privada de otros. En este sentido, el liberalismo hayekiano es “inseparable de la institución de la propiedad privada, que es el nombre que usualmente damos a la parte material de este dominio individual protegido⁴⁹³. La justicia para Hayek consiste entonces en actuar conforme a estas reglas jurídicas, y el resultado de seguirlas conduce a “un orden espontáneo de las actividades humanas de mucho mayor complejidad del que jamás podría producirse mediante un ordenamiento deliberado⁴⁹⁴. Desde la perspectiva de este autor “el liberalismo presupone la ejecución de las reglas de conducta justa y espera que un orden espontáneo deseable se forme por sí mismo sólo si reglas apropiadas de conducta justa son efectivamente observadas⁴⁹⁵.

Según Hayek no puede hablarse de justicia o injusticia si nadie es responsable o culpable de la misma; “sólo en la medida en que se hayan realizado intencionalmente o que pudieron realizarse así, tiene sentido calificar de justas o injustas las acciones de aquellos que las han creado o han permitido que se produzcan⁴⁹⁶. Es así como los resultados del mercado no pueden ser calificados como justos o injustos, ya que la justicia es un atributo de la conducta individual, pero no es un calificativo que pueda usarse para describir el resultado no intencionado de las acciones independientes de un gran número de individuos; “los resultados concretos de la catálaxia para los particulares son... impredecibles, y puesto que no son el efecto del propósito o intención de nadie, carece de sentido tratar de describir como justa o injusta la manera en la cual el mercado ha distribuido los bienes de este mundo entre los particulares⁴⁹⁷. Al mercado entonces no se le aplica el concepto de justicia tal como lo entiende Hayek.

⁴⁹¹ *Ibíd.*, Pág. 185.

⁴⁹² *Ibíd.*, Pág. 182.

⁴⁹³ *Ibíd.*, Pág. 185.

⁴⁹⁴ *Ibíd.*, Pág. 182.

⁴⁹⁵ *Ibíd.*, Pág. 185.

⁴⁹⁶ *Ibíd.*, Págs. 192-193.

⁴⁹⁷ *Ibíd.*, Pág. 188.

Ahora bien, existe una idea de justicia distinta de la que plantea Hayek: la de “justicia social” o “distributiva”; “Esta concepción de la justicia - sostiene este autor - no se limitó a reglas de conducta para los individuos, sino que se propuso, como fin, determinados resultados para las personas en particular, lo que, en consecuencia, sólo podía lograrse en una organización gobernada por el propósito, pero no en un orden espontáneo independiente del propósito”⁴⁹⁸. El logro del ideal de justicia social implica el desplazamiento de reglas universales de conducta justa, las que Hayek identifica con las reglas de conducta del derecho privado y penal, en favor de reglas de organización del derecho público. Las reglas de conducta del derecho privado y penal y las reglas de organización del derecho público aspiran a órdenes de naturaleza muy diferente, y esta diferencia “resulta mucho más clara si consideramos que las reglas de conducta van a determinar un orden de acción sólo en combinación con el conocimiento particular y los fines de las acciones individuales, en tanto que las reglas de organización del derecho público determinan directamente esas acciones concretas a la luz de propósitos particulares, o más bien, confieren a alguna autoridad el poder para proceder así”⁴⁹⁹. Así, las reglas de organización del derecho público son totalmente incompatibles con la noción de orden espontáneo de Hayek en la medida en que ellas suponen la existencia de un sistema de fines comunes que admiten la intervención activa en el mercado por parte del Estado a través de la aplicación de reglas diferentes a los individuos que componen la sociedad con el objeto de producir ciertos resultados “justos”, los cuales se definen precisamente en referencia a estos propósitos particulares.

A juicio de Hayek, “todos los empeños para asegurar una distribución ‘justa’ deben dirigirse, entonces, hacia la transformación del orden espontáneo del mercado en una organización, o, en otras palabras, en un orden totalitario”⁵⁰⁰, ello porque las reglas dentro del marco de un orden planificado implican la intervención del Estado en la esfera particular de los individuos, vale decir, este tipo de orden destruye la libertad individual en tanto se entromete fundamentalmente en la propiedad privada de las personas en nombre de un supuesto sistema de fines comunes. El ideal de generar justicia social “somete a prueba un espejismo o ilusión que no puede lograrse bajo ninguna circunstancia, porque presupone un consenso acerca de la importancia relativa de los diferentes fines concretos que no puede existir en una gran

⁴⁹⁸ *Ibíd.*, Pág. 192.

⁴⁹⁹ *Ibíd.*, Pág. 190.

⁵⁰⁰ *Ibíd.*, Pág. 193.

sociedad, cuyos miembros no se conocen unos a los otros o desconocen los mismos hechos particulares⁵⁰¹.

En suma, la tradición económica ortodoxa o liberal establece un vínculo entre el nivel micro de las acciones individuales y el nivel macro del orden social a través de las instituciones de la propiedad privada y el mercado. En el mercado las acciones de los individuos-propietarios se coordinan armoniosamente gracias al mecanismo de los precios; este ámbito se constituye así como una realidad ordenada y coherente que emerge espontáneamente a partir del accionar libre, racional y auto-interesado de una gran cantidad de agentes económicos. Dentro del marco de la ciencia económica tradicional el orden social se iguala a este orden espontáneo de mercado capaz de producir resultados eficientes, con lo que se configura la imagen de una sociedad cuya estabilidad se sustenta casi por completo en las fuerzas ordenadoras de la economía.

⁵⁰¹ *Ibíd.*, Pág. 194. Como vemos, para Hayek un orden basado en propósitos comunes es nefasto. En este sentido, las ideas de este autor difieren completamente de los planteamientos de otros autores que conciben el orden como un “orden de fines” o un “orden normativo”.

CONCLUSIONES.

La revisión que hemos llevado a cabo en las páginas precedentes nos ha permitido delinear la imagen del ser humano y de su acción que nos presenta el pensamiento económico predominante, la que se conoce comúnmente con el nombre de “hombre económico racional” u “homo economicus”. Básicamente, por éste se entiende “una persona dominada por preocupaciones económicas y por la persecución de su propio interés calculado racionalmente”⁵⁰². Ciertamente, este modelo del agente humano presenta varios aspectos problemáticos. Uno de ellos dice relación con “el considerable grado en que sus deseos y su estructura básica de personalidad son tomados como elementos ‘dados’ que existen previo a la entrada en sociedad”⁵⁰³. A juicio de Holton, “este énfasis pre-social es tipificado en la presunción de que se llega a los deseos individuales independientemente de la interacción social, y de que esos deseos representan elecciones hechas libremente por los individuos”⁵⁰⁴. La economía tradicional entiende las acciones de los individuos como la búsqueda de la satisfacción máxima de estos deseos y necesidades ilimitados, la que se encuentra restringida por los escasos recursos de que éstos disponen. En este contexto, la pregunta por el origen de dichos deseos y necesidades es irrelevante, ello en la medida en que éstos se constituyen como los datos que hay que dar por supuestos sobre los cuales los agentes toman sus decisiones. En definitiva, para la ciencia económica ortodoxa o liberal lo único que importa son las preferencias que los individuos expresan en el mercado, lo que se refleja claramente en la teoría que se ha denominado “teoría de la preferencia revelada”.

La afirmación económica de las características pre-sociales de los individuos conlleva una imagen de la acción humana totalmente distinta a aquella que nos presenta la tradición sociológica holista. El paradigma sociológico del sistema social concibe al ser humano como un sujeto “hipersocializado”, y por ende comprende su acción como estando determinada en último término por causas sociales. En oposición a este cuadro, la conceptualización de la economía convencional representa una visión “infrasocializada” del individuo, la que se opone a toda determinación social de la conducta humana por cuanto entiende que las personas son dueñas de sus decisiones, más allá de que éstas se vean limitadas por el elemento de escasez

⁵⁰² Holton, Robert J. “Economy and...”. Óp. Cit. Pág. 70 (Traducción propia.)

⁵⁰³ Ibíd.

⁵⁰⁴ Ibíd.

inherente a todo acto de elección. Esta posición se explica por la ligazón que se establece entre la tradición económica ortodoxa o liberal y la defensa de valores tales como la libertad y la autonomía humanas, los cuales según el argumento económico se desplegarían plenamente en un sistema de libre mercado. Se señala en este punto que el “determinismo social” es incompatible con el libre albedrío. De esta manera, tal como afirma Holton, la visión económica respecto del ser humano y de su acción “defiende la libertad individual pero niega a la sociedad, mientras que la otra defiende la determinación social a expensas de la libertad individual”⁵⁰⁵.

Otro de los aspectos cuestionables del modelo del ser humano y de su acción propio de la economía tiene que ver con la hipótesis de la racionalidad. En la teoría económica dominante, señala Domènech,

“la hipótesis de comportamiento aceptada es la del paradigma de la elección racional. De acuerdo con él, el agente decisor (previamente identificado) se describe con un conjunto de creencias (matemáticamente representadas como una distribución de probabilidades sobre los estados posibles del mundo en el que se desarrolla su acción) y un conjunto ordenado de deseos o preferencias (matemáticamente representados por una función de utilidad). El agente tiene a su disposición un conjunto de estrategias o cursos de acción posibles, es decir, permitidos por las restricciones o constricciones que le limitan (por señalado ejemplo, sus recursos). Decidir racionalmente, de acuerdo con el paradigma de la elección racional, es elegir el mejor curso de acción, es decir, elegir, dadas las creencias y las restricciones del sujeto, la estrategia que mejor satisface sus deseos”⁵⁰⁶.

De este modo, explicar, de acuerdo con el paradigma de la elección racional que adopta la economía, consiste simplemente en “mostrar que el comportamiento de los agentes maximiza su función de utilidad”⁵⁰⁷. Se excluyen así otros factores explicativos de la conducta

⁵⁰⁵ *Ibíd.*, Pág. 72.

⁵⁰⁶ Domènech, Antoni. “Introducción. Elster y las limitaciones de la racionalidad”. En: Elster, Jon. “Domar la suerte. La aleatoriedad en decisiones individuales y sociales”. Barcelona: Paidós, 1991. Pág. 17.

⁵⁰⁷ *Ibíd.*, Pág. 18.

humana como pueden ser los valores, las emociones, las costumbres, etc. A partir de esta concepción reduccionista de las acciones individuales la economía acomete la labor de explicar rasgos o pautas sociales precisamente como “resultado agregado de la interacción de individuos maximizadores sujetos a restricciones de recursos”⁵⁰⁸: esta es la estrategia teorizadora del individualismo metodológico que caracteriza a la ciencia económica. En este sentido, desde esta disciplina se entiende el orden social como un orden instrumental basado en el beneficio mutuo y sustentado exclusivamente en la capacidad que tendría el mercado de coordinar las acciones racionales auto-interesadas de consumidores y productores, sin que intervengan otro tipo de elementos que den estabilidad al conjunto del sistema:

“Los teoremas centrales de la ciencia económica estándar prueban matemáticamente que un conjunto de individuos que persiga descentralizadamente sus objetivos realizando intercambios entre ellos, compitiendo y comportándose de un modo maximizador cumplirán, en el resultado agregado, un conjunto de condiciones de ‘inmejorabilidad’ que colocarán a la economía en su ‘núcleo’, es decir, en una situación de equilibrio general tal que nadie podría mejorar su situación ulteriormente sin perjudicar a otro, y a esa situación de ‘unanimidad’ se la conoce con el nombre de ‘óptimo de Pareto’ y es la definición económica precisa de la eficiencia”⁵⁰⁹.

La concepción reduccionista que tiene la economía tradicional del agente humano y de su acción conduce asimismo a una noción ingenua respecto de cómo es posible el orden social. Ésta en principio no admite que del choque de individuos que persiguen sus propios intereses de manera racional puede no surgir necesariamente un resultado beneficioso para todos. Esto es precisamente lo que ha pretendido mostrar la llamada “teoría de juegos”; “Actuar racionalmente es hacer lo mejor posible por uno mismo. Cuando interactúan dos o más individuos racionales pueden hacerse mucho más mal a sí mismos de cuanto hubieran podido hacer. Esta visión tal vez sea el principal logro práctico de la *teoría del juego* o la teoría de las decisiones interdependientes”⁵¹⁰. Esta teoría supuso el paso de una racionalidad paramétrica⁵¹¹

⁵⁰⁸ *Ibíd.*

⁵⁰⁹ *Ibíd.*, Págs. 18-19.

⁵¹⁰ Elster, Jon. “Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales”. Barcelona: Gedisa, 1990. Pág. 36.

a una racionalidad estratégica, la cual entiende que “el agente decisor no está enfrentado a parámetros naturales inertes fácilmente controlables (epistémicamente), sino a otros agentes tan racionales como él, tan bien o mal intencionados como él, y dotados, como él, de una capacidad de previsión estratégica no controlable por otros”⁵¹². Esta ampliación del paradigma de la elección racional en su versión estrictamente económica que representa la teoría de juegos nos muestra así que el mercado no siempre puede coordinar armoniosamente las acciones racionales y auto-interesadas de los individuos; al contrario, deja ver que la actuación de seres económicos racionales en el ámbito del mercado no tiene por qué derivar en el mejor resultado posible para el conjunto de los actores.

La teoría de juegos nos revela algo de suma importancia: que si nos atenemos a la estrategia explicativa del individualismo metodológico podremos llegar a explicaciones mucho más adecuadas y realistas que las que supone la aproximación económica a la vida social en la medida en que seamos capaces de “complejizar” nuestra concepción respecto de la acción humana. Habrá de esta manera tantos individualismos metodológicos como conceptualizaciones diferentes acerca de la acción existan:

“Cualquier individualismo metodológico implica, por lo menos, el intento de explicar acontecimientos, características y rasgos sociales a partir de determinadas hipótesis de comportamiento de los individuos, lo que presupone una previa identificación de las unidades de comportamiento, es decir, de los individuos o actores sociales. Según las unidades especificadas y, sobre todo, según el tipo de hipótesis de comportamiento que se asigne a esas unidades, tendremos distintos tipos de individualismos metodológicos”⁵¹³.

El modelo del homo oeconomicus ciertamente representa una simplificación de la acción humana. Ahora bien, el problema ha estado en que las críticas más comunes que ha

⁵¹¹ “La teoría tradicional del equilibrio económico - afirma Domènech - suponía un mercado lo suficientemente grande y lo suficientemente competitivo como para que los agentes que lo componen no tengan por qué preocuparse de las acciones o las estrategias de los demás; nadie tiene poder suficiente para influir en los precios, sino que, al revés, los precios dados constituyen señales que orientan la actividad económica de cada uno de los agentes con independencia de lo que hagan los demás. En cuyo caso no habría ninguna diferencia entre actuar racionalmente en un contexto de mercado o actuar racionalmente en un contexto natural” (Domènech, Antoni. “Introducción. Elster y...”. Óp. Cit. Pág. 21.)

⁵¹² *Ibíd.*, Pág. 21.

⁵¹³ *Ibíd.*, Pág. 16.

recibido esta conceptualización han provenído de sociólogos que adhieren a la idea de un sujeto hipersocializado propia del paradigma sociológico del sistema social, los que así relevan los factores externos que estarían determinando el comportamiento humano, a saber, la raza, la religión, la clase social, etc. Estas posiciones tampoco son adecuadas ya que, tal como señala Holton, las explicaciones hipersocializadas que han presentado algunos sociólogos han producido muchas veces “caricaturas mecanísticas de la acción humana en que los deseos de una masa de individuos heterogéneos son de alguna forma reducidos a una simple variable como es el contexto de clase”⁵¹⁴. En este sentido, no se trata aquí de intentar superar el extremismo individualista que supone una aproximación estrictamente económica a la realidad social cayendo en el extremismo holista. Como vimos en la introducción de este trabajo, las teorías de la acción racional en sociología, que son aquellas que de manera más directa y profunda han sido influenciadas por los planteamientos de la ciencia económica, tienen en común el hecho de compartir un compromiso con el individualismo metodológico y el de entender la acción humana en tanto acción racional en sentido amplio, vale decir, sin ceñirse estrictamente al modelo del homo oeconomicus propio de la economía, sino que posicionándose más o menos críticamente frente al concepto de racionalidad que maneja esta disciplina. Precisamente creemos que no se debe rechazar de plano el modelo del ser humano y de su acción que nos presenta la tradición económica ortodoxa o liberal; al contrario, de lo que se trata más bien es de construir sobre él, ampliando el esquema básico de la acción económica por medio de la introducción de un concepto de racionalidad mucho más completo y menos restrictivo que el de la economía convencional, y reconociendo al mismo tiempo que la racionalidad es sólo una de las motivaciones que puede guiar el accionar de los seres humanos. La existencia de una adecuada perspectiva individualista en sociología dependerá entonces de que se complejize debidamente el concepto de acción, lo que a su vez permitirá explicar de manera mucho más apropiada los fenómenos sociales de nivel macro, entre ellos la constitución del orden social.

⁵¹⁴ Holton, Robert J. “Economy and...”. Óp. Cit. Pág. 70 (Traducción propia.)

BIBLIOGRAFÍA.

Aranzadi del Cerro, Javier. "Liberalismo contra liberalismo: análisis de las obras de Ludwig Von Mises y Gary Becker". Madrid: Unión Editorial, 1999.

Becker, Gary. "The economic approach to human behavior". Chicago: The University of Chicago Press, 1976.

Cortés, Hernán; Holuigue, Ana; Iglesias, Augusto. "Economía: principios y problemas". Santiago: Editorial Universitaria, 1982.

Dawe, Alan. "Las teorías de la acción social". En: Bottomore, Tom; Nisbet, Robert. (Compiladores). "Historia del análisis sociológico". Buenos Aires: Amorrortu, 2001.

Descouvieres, Carlos. "Psicología económica". Santiago de Chile: Editorial Universitaria, 1998.

Dumont, Louis. "Homo aequalis. Génesis y apogeo de la ideología económica". Madrid: Taurus, 1999.

Dyke, Charles E. "Filosofía de la economía". Buenos Aires: Paidós, 1983.

Elster, Jon. "Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales". Barcelona: Gedisa, 1990.

Elster, Jon. "Domar la suerte. La aleatoriedad en decisiones individuales y sociales". Barcelona: Paidós, 1991.

Enguita, Mariano F. "Economía y sociología. Para un análisis sociológico de la realidad económica". Madrid: Siglo XXI, 1998.

Figuerola, Rodrigo. "Desempleo y precariedad en la sociedad de mercado". Santiago de Chile: Frasis, 2002.

Fontaine, Juan Andrés. "El punto de vista económico". En: "Estudios Públicos" N° 2, 1981.

Gianetti, Eduardo. "¿Vicios privados, beneficios públicos? La ética en la riqueza de las naciones". Buenos Aires: Paidós, 2000.

Goldthorpe, John H. "Rational action theory for sociology". En "British Journal of Sociology", Vol. 49, N° 2.

Halévy, Elie. "The growth of philosophic radicalism". London: Faber and Faber, 1934.

Harford, Tim. "El economista camuflado. La economía de las pequeñas cosas". Madrid: Ediciones Temas de Hoy, 2007.

Hayek, Friedrich. "Los principios de un orden social liberal". En "Estudios Públicos", N° 6, 1982.

Hayek, Friedrich. "El mensaje de Adam Smith en el lenguaje actual". En: "Estudios Públicos", N° 23, 1986.

Hedstrom, Peter; Stern, Charlotta. "Rational choice and sociology". Disponible en: www.nuffield.ox.ac.uk/users/hedstrom/rct.pdf.

Holton, Robert J. "Economy and society". London: Routledge, 1992.

Ingrao, Bruna; Israel, Giorgio. "The invisible hand. Economic equilibrium in the history of science". London: MIT Press, 1990.

Irigoin, Alfredo. "La vigencia de Adam Smith". En: "Estudios Públicos", N° 26, 1987.

Laski, H.J. "El liberalismo europeo". México: Fondo de Cultura Económica, 1987.

Locke, John. "Dos ensayos sobre el gobierno civil". Madrid: Espasa Calpe, 1997.

Loyola, Javier. "Acción económica y orden social. La teoría utilitarista de la acción y su incapacidad para resolver el problema del orden social a la luz de la obra de Talcott Parsons". Seminario de Grado para la obtención del Grado de Licenciado en Sociología, Universidad de Chile, Julio de 2006.

Mandeville, Bernard. "La fábula de las abejas o los vicios privados hacen la prosperidad pública". México: Fondo de Cultura Económica, 1982.

Mankiw, Gregory N. "Principios de economía". Madrid: McGraw-Hill, 2004.

Martínez García, José Saturnino. "¿De qué elección racional me hablas?". En "Revista Internacional de Sociología" N° 37, 2004.

McPherson, C.B. "La teoría política del individualismo posesivo: de Hobbes a Locke". Barcelona: Fontanella, 1979.

Muller-Armack, Alfred. "Genealogía de los estilos económicos". México: Fondo de Cultura Económica, 1967.

Mundell, Robert A. "El hombre y la economía". Buenos Aires: Amorrortu, 1972.

Myrdal, Gunnar. "El elemento político en el desarrollo de la teoría económica". Madrid: Gredos, 1961.

Naredo, José Manuel. "La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico". Madrid: Siglo XXI, 2003.

Polanyi, Karl. "La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo". México: Fondo de cultura económica, 2003.

Robbins, Lionel. "Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica". México: Fondo de Cultura Económica, 1951.

Schumpeter, Joseph. "Historia del análisis económico". México: Fondo de Cultura Económica, 1971.

Sen, Amartya K. "Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory". En: "Philosophy and Public Affairs" N° 4, Vol. 6, 1977.

Smith, Adam. "Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones". México: Fondo de Cultura Económica, 1981.

Valsecchi, Francisco. "Qué es la economía". Buenos Aires: Editorial Columba, 1973.

Vergara, Francisco. "Los errores y confusiones de Louis Dumont. A propósito de 'la autonomía' o 'emancipación' de la economía". En "Anales de la Cátedra Francisco Suárez", N° 35, 2001.